



Centro de Comercio Internacional

Desarrollo de productos y mercados



Cacao

Guía de prácticas comerciales





Centro de Comercio Internacional

Desarrollo de productos y mercados



UNCTAD CNUCED



WTO OMC

Cacao

Guía de prácticas comerciales

Ginebra 2001

RESUMEN PARA LOS SERVICIOS DE INFORMACIÓN COMERCIAL

2001

SITC 072
COC 1s

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD/OMC

Cacao: Guía de prácticas comerciales

Ginebra: CCI, 2001. xi, 188 págs.

Guía que describe las prácticas del comercio y de la industria y las reglamentaciones aplicables al cacao – expone los procedimientos habituales, sistemas y técnicas usados en cada etapa de la cadena del suministro del cacao; examina las tendencias de la producción y procesamiento del cacao, el comercio electrónico, la agricultura orgánica, el comercio equitativo, la producción sostenible y cuestiones relacionadas con el medio ambiente. Proporciona además una lista de las principales asociaciones del comercio y de la industria. Los apéndices ofrecen datos estadísticos detallados y una lista de los sitios en Internet relacionados con el tema.

Descriptores del tema: **cacao, prácticas comerciales, datos estadísticos.**

Inglés, francés, español

Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza

El Gobierno de Dinamarca financió la preparación y la publicación de la presente guía.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

La mención de nombres de empresas, de productos y de marcas de productos no implica que tienen el respaldo del CCI.

© Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC 2001

Todos los derechos reservados. Esta publicación no debe reproducirse, ni guardarse en un sistema de recuperación, ni transmitirse de ninguna manera ni por ningún medio electrónico, electrostático, cinta magnética, mecánico, de fotocopiado o de otra manera, sin la previa autorización escrita del Centro de Comercio Internacional.

ITC/P67.S/PMD/MDS/00-XII

ISBN 92-9137-179-3

Agradecimientos

J.J. Scheu, ex Presidente y Director Ejecutivo de la Cocoa Merchants' Association of America, Inc., quien coordinó la preparación de la presente guía y redactó gran parte del texto. **Robin Dand**, especialista en logística del cacao y autor de varias publicaciones, incluida la obra del CCI *Cacao: Manual del Exportador* (1990), que ha colaborado en la redacción y ha contribuido con material esencial. **Beatriz M. Wagner**, de B.M. Wagner Enterprises, quien proporcionó información técnica detallada.

Se recibieron importantes contribuciones de **Jan Vingerhoets**, **Alan Brewer**, **Navin Mistry** y **Mary Faherty** de la Organización Internacional del Cacao; **Ted Davis** de New York Board of Trade; **Steven Wateridge** de E D & F Man Cocoa Ltd; **Louis Bendsdorp**, **Rodger Wegner** y **Frans van Luijk** de las asociaciones cacaoteras de los Países Bajos, Alemania y Francia, respectivamente; **Cliff Neibling** de Natexis, Nueva York; y Paul Mallon de Bolero.net. Agradecemos la ayuda adicional prestada por un gran número de personas que representan entidades comerciales del cacao, como CAOBISCO, IOCCC, CMA, ACRI, BCCCA y CAL.

Dentro del CCI, **Bertil Byskov**, Director de la Sección de Desarrollo de Mercados y **Morten Scholer**, Consejero Superior de Mercados, tuvieron a su cargo la administración, coordinación y dirección estratégica general. El original inglés de esta publicación fue corregido por **Geoffrey Loades** y **Leni G. Sutcliffe** llevó a cabo la revisión editorial. La traducción al español fue realizada por **Beatriz Wagner** y revisada por **María del Mar Moya**. **Isabel Droste Montgomery** preparó las copias para impresión.

Bohdan Petyhyrycz creó la ilustración de la cubierta. El diseño de la cubierta es de **Marilyn Langfeld**.

Una junta de revisión editorial, formada por los siguientes miembros, revisó e hizo comentarios sobre la versión preliminar de la presente guía:

Louis Bendsdorp
Director Gerente
Asociación Cacaotera de los Países Bajos

Ambiente
Cadbury Limited
Birmingham, Reino Unido

James Bowe
Ex Presidente y Director Ejecutivo
New York Board of Trade

Frans van Luijk
Delegado General
Fédération du commerce des cacaos
París, Francia

Guy-Alain Gauze
Ex Ministro de Fomento del Comercio Exterior
Abidjan, Côte d'Ivoire

Harvey McGrath
Director Gerente
ED & F Man Group plc
Londres, Reino Unido

Bernd Graap
Presidente del Directorio
Asociación Alemana del Comercio del Cacao

Philip Sigley
Director Ejecutivo
Cocoa Association of London Ltd
Londres, Reino Unido

Edouard Kouamé
Director Ejecutivo
Organización Internacional de Cacao

Anthony Lass
Director de Temas Agrícolas y del Medio

Índice

Agradecimientos	iii
-----------------	-----

Introducción	1
--------------	---

PRIMERA PARTE

PRODUCCIÓN Y ABASTECIMIENTO	3
------------------------------------	----------

CAPÍTULO 1

La producción de cacao	5
-------------------------------	----------

El cultivo del cacao	5
Factores principales en la producción del cacao	5
El pequeño agricultor	7
Clima y enfermedades	7
Producción sostenible	8
Principales países productores	9
Côte d'Ivoire	10
Ghana	11
Indonesia	12
Nigeria	12
Brasil	13
Camerún	14
Ecuador	14
Malasia	15

Recuadro 1	Variedades de cacao	5
Recuadro 2	Tipos de granos	6
Recuadro 3	Cacao, cocoa, kakao...	7
Recuadro 4	Época de cosecha	8

Cuadro 1	Producción mundial de cacao en grano, por país, por cantidad y como porcentaje del total, 1990/91-1999/00	9
----------	---	---

CAPÍTULO 2

Evolución histórica del suministro del cacao	17
---	-----------

Cambios entre países en el siglo XX	17
-------------------------------------	----

Los auges y crisis del cacao	18
Cambios dentro de los países	19
La mecánica del ciclo cacaotero	19
Precios cíclicos	21
Proyecciones futuras	21
Figura 1 Producción mundial de cacao en el siglo XX	19
Cuadro 2 Producción del cacao por región y por cantidad, proyecciones hasta 2005	22

CAPÍTULO 3

La importancia económica del cacao para los países productores 23

Repercusión social y económica	23
El valor añadido por la elaboración	23
Los ingresos de la exportación de cacao	24
Côte d'Ivoire	25
Ghana	25
Nigeria	26
Camerún	26
Brasil	26
Ecuador	26
Malasia	27
Indonesia	27
Resumen	27
Cuadro 3 Valor de las exportaciones de cacao de determinados países, en períodos de cinco años entre 1971 y 1997	24
Cuadro 4 Ingresos de la exportación de cacao, porcentaje del total exportado por países, 1971-1997	25

CAPÍTULO 4

Métodos de comercialización en los países de origen 28

El mercado libre	28
Mejor acceso a fuentes de información	29
Programas de compra	29
Los pros y los contras del sistema de libre comercio	30

CAPÍTULO 5

Cacao fino o de aroma 32

Chocolate de alta calidad	32
Mercados especializados	33
Recuadro 5 Granos de "carne clara" y "carne oscura"	33
Cuadro 5 Cacao fino o de aroma: producción anual, por país y por cantidad, 1988/89-1998/99	34

SEGUNDA PARTE**EXPORTACIÓN Y EMBARQUE**

35

CAPÍTULO 6**Embarque del cacao en grano**

37

De la finca al lugar de exportación	37
Producción de buena calidad	38
Evaluación de la calidad	39
Muestreo	40
Metodología del análisis	41
Supervisión en el punto de partida	43
Garantía de la ejecución contractual	44
Pago	44
Ventas FOB	45
Trámites posteriores al pago	45
Pesos	45
Calidad	46
Infestación	46
Estado	46
Transporte marítimo	46
Elementos físicos	46
Elementos de la documentación	47
Modalidades de embarque	47
Seguro marítimo	48
Ventas franco a bordo (FOB) y coste y flete (CFR)	49
Ventas coste, seguro y flete (CIF)	49
Fitosaneamiento	51
Fumigación	51
Cooperación entre el exportador y el importador	54
Supervisión a la llegada	55

CAPÍTULO 7**Tratamiento del cacao después de la cosecha**

57

Mantenimiento de la calidad	57
Control de plagas	58
Prácticas actuales	58
Alternativas potenciales	59
La necesidad de cambio	62

CAPÍTULO 8**Contratos normalizados**

63

Los contratos normalizados actuales	63
Dos modalidades	64
Las cláusulas más importantes	65

CAPÍTULO 9**El comercio del cacao en los países importadores 67**

La función del importador	67
La primera venta de un exportador	68
Clasificación y tarifas de importación	69
Recuadro 6 Quién es quién en el gremio	68
Recuadro 7 Grano y productos del cacao en el Sistema Armonizado	70

TERCERA PARTE**EL COMERCIO DEL CACAO 71****CAPÍTULO 10****Características de la bolsa de productos 73**

Una larga historia	73
Mercados físicos y futuros	74
El mercado físico	74
El mercado de futuros	75
Comisionistas de futuros	78
Las opciones en el mercado del cacao	79
Operaciones de cobertura: la conexión entre el mercado físico y el de futuros	79
Ejemplos de operaciones de cobertura	80
Recuadro 8 LIFFE y NYBOT	77
Recuadro 9 Precios diarios del cacao en grano	78

CAPÍTULO 11**Gestión del riesgo 82**

Riesgos físicos	82
Riesgos de ejecución (riesgos causados por los socios)	82
Riesgos del mercado	84

CAPÍTULO 12**Aspectos normativos del comercio de cacao 86**

Ejemplos de los Estados Unidos	86
Detención automática de las importaciones procedentes de determinados orígenes	86
Tolerancia a los residuos	87
Ingreso no autorizado de animales y plantas	88
Especificaciones de los sacos de yute y sisal	88
Incidentes excepcionales	89

CAPÍTULO 13**Aspectos financieros del comercio de cacao 90**

El comercio documentario da lugar al comercio de servicios adicionales	90
Capital de explotación	91
Relaciones con los bancos	91

CAPÍTULO 14**El arbitraje 93**

Arbitraje de calidad y arbitraje técnico	93
Diferentes usos del arbitraje	94

CAPÍTULO 15**El comercio de cacao y el comercio electrónico 96**

Estructura jurídica	96
Electrónicamente a través de un proveedor	97

CUARTA PARTE**ELABORACIÓN Y FABRICACIÓN 99****CAPÍTULO 16****La elaboración del cacao y la fabricación del chocolate 101**

Elaboración del cacao	101
La fabricación del chocolate	103
Figura 2 La cadena de elaboración del cacao	104

CAPÍTULO 17**Elaboración en los países productores 105**

Obstáculos	105
Viable en determinadas situaciones	106
Cuadro 6 Molienda del cacao en grano, por cantidad y por país, 1990/91-1998/99	107
Cuadro 7 Producción, molienda y existencias, por cantidad, 1990/91-1998/99	107

CAPÍTULO 18**La economía de la elaboración del cacao 108**

Recuadro 10 Rentabilidad de una operación de elaboración – un ejemplo	109
Recuadro 11 Maquila	110

CAPÍTULO 19**Los Países Bajos – un importante centro de elaboración del cacao 111**

Elaboración del 15 % de la producción mundial	111
---	-----

QUINTA PARTE**MERCADOS DE CONSUMO**

113

CAPÍTULO 20**Consumo del cacao y chocolate**

115

Factores de conversión y equivalentes del cacao en grano	115	
Mercados	115	
Categoría de los productos	118	
Chocolate	118	
Sabor	119	
Bebidas	119	
Cosméticos	120	
Cuadro 8	Exportaciones de productos del cacao por país/región y por cantidad, 1998/99	116
Cuadro 9	Importaciones de productos de cacao por país/región y por cantidad, 1998/99	117

CAPÍTULO 21**Alemania – un gran mercado consumidor**

121

Comercio exterior de cacao crudo	121
Productos intermedios del cacao y productos semielaborados de chocolate	121
Comercio con otros países de la UE	122
La industria de confitería de chocolate	122
El mercado consumidor	123

CAPÍTULO 22**Grasa en el chocolate distinta al cacao: reglamentación de la UE**

124

La norma del 5 %	124
La reacción de los productores de cacao	125

CAPÍTULO 23**Salud y nutrición**

126

SEXTA PARTE**ORGANIZACIONES CACAOTERAS**

127

CAPÍTULO 24**Principales asociaciones comerciales y organizaciones industriales**

129

Organización Internacional del Cacao	129
Cocoa Producers' Alliance	130
Cocoa Association of London	131
Cocoa Merchants' Association of America	131

Fédération du commerce des cacaos	133
German Cocoa Association	134
European Cocoa Association	135
International Office of Cocoa, Chocolate and Sugar Confectionery Industries	136
Recuadro 12 Miembros de ICCO en noviembre de 2000	130
APÉNDICES	
I. Patrones internacionales del cacao: <i>Decreto Modelo y Código de Práctica</i>	139
II. Normas de clasificación por países	143
III. El Convenio Internacional del Cacao: breve historia	146
IV. Nuevas iniciativas	153
V. Sitios útiles en Internet	155
VI. Estadísticas	158
GLOSARIO DE TÉRMINOS UTILIZADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DEL CACAO	
	171
ÍNDICE	181

Introducción

El cacao es probablemente más conocido hoy como la materia prima para la elaboración del chocolate, que absorbe aproximadamente el 90 % de la producción mundial de cacao. Se producen cada año en promedio unos 3 millones de toneladas de cacao en grano. En la segunda mitad del decenio de 1990, los países productores de cacao con sus exportaciones de cacao en grano y de productos derivados del cacao generaron un ingreso anual superior a US\$ 3.000 millones.

El cacao se cultiva de forma casi exclusiva en los trópicos, principalmente en pequeñas propiedades familiares y en explotaciones agrícolas de subsistencia. Los países y regiones que gozan de las condiciones climáticas y medioambientales óptimas para el cultivo del cacao pueden generar considerables ingresos mediante su exportación y beneficiar con ello a sus comunidades rurales y su economía nacional. Sin embargo, una dependencia excesiva del cacao como fuente de ingresos de exportación a veces puede crear una economía regional o nacional demasiado vulnerable a los riesgos inherentes a la producción de cacao.

El precio del cacao en el mercado internacional es notoriamente inestable. Enfermedades y condiciones climáticas extremas pueden devastar las cosechas. El volumen de la cosecha puede variar considerablemente de un año a otro. El transporte físico del cacao en grano a grandes distancias desde los numerosos minifundios a los principales centros de distribución y elaboración es un asunto complejo y no carente de riesgos. El transporte a granel y el almacenaje del cacao deben realizarse con gran cuidado y atención debido al conjunto formidable de normas y reglamentaciones internacionales vigentes que los rodean.

Existe un complejo sistema de bolsas de productos básicos, con mercados de futuros y facilidades de coberturas apropiadas, que contribuye a mitigar algunos de los riesgos a que están expuestos productores, exportadores, importadores y procesadores en cuanto a los precios. Este sistema está concentrado en los importantes centros financieros de Londres y Nueva York.

Algunos países productores elaboran localmente cantidades considerables de cacao en grano y obtienen productos acabados o semielaborados. Sin embargo, por diferentes motivos, ha resultado más práctico y económico realizar esta actividad cerca de los principales mercados de consumo. Por lo tanto, los productores tienden actualmente a buscar otras formas de añadir valor a sus exportaciones de cacao en grano, ya sea actuando en la superficie cultivada con cacao, en la selección de variedades cacaotales, en la eficacia de los programas de control de enfermedades y plagas, en la obtención de una calidad media del grano cosechado, en el tratamiento posterior a la cosecha y en los servicios auxiliares, etc. Una forma eficiente de introducir el cacao en el mercado puede repercutir considerablemente en los costos y beneficios del productor.

Para tener éxito en el negocio del cacao, es primordial conocer y comprender a fondo la cadena de distribución, las tendencias y evoluciones del mercado y las características especiales del comercio y las Bolsas.

Esta guía describe las prácticas seguidas actualmente en el comercio y la industria y las reglamentaciones aplicables al cacao. Presenta las costumbres, sistemas y técnicas utilizados en cada etapa de la larga cadena del suministro de cacao. Los apéndices contienen estadísticas detalladas y una lista seleccionada de sitios de Internet que facilitan información amplia y útil sobre numerosos aspectos del cacao. También se describen algunas de las tendencias e iniciativas que surgen hoy en día – comercio electrónico, agricultura orgánica, comercio equitativo, producción sostenible y temas medioambientales – y que están adquiriendo una importancia creciente para los productores y comerciantes de cacao.

La guía se ha diseñado con objeto de informar, prestar asistencia e inspirar a los productores de cacao, que constituyen un conjunto muy diverso y repartido por muchos países, y también para ayudar a quienes se inician en el comercio de cacao. Su objetivo es modificar de modo positivo la forma de abastecer el mercado y, en consecuencia, la economía de los países productores de cacao beneficiando así a las personas cuya subsistencia depende de ese producto.

PRIMERA PARTE

Producción y abastecimiento

CAPÍTULO 1

La producción de cacao

El cultivo del cacao

El árbol del cacao se desarrolla mejor en las regiones tropicales, en la faja comprendida entre 20° al norte y 20° al sur de la línea ecuatorial. La mayor parte de cacaotales se hallan a una altitud inferior a 400 metros sobre el nivel del mar. La temperatura ideal para su crecimiento está comprendido entre 18 °C y 32 °C. Las precipitaciones anuales no deben ser inferiores a 1.000 mm ni superiores a 3.000 mm. Para una producción óptima, el árbol debe estar protegido de la luz solar directa y de los vientos excesivos.

El árbol del cacao puede crecer hasta alcanzar 10 metros de altura cuando está a la sombra de altos árboles forestales. El fruto, o mazorca, mide de 15 cm a 25 cm de largo y contiene de 30 a 40 semillas que se convierten en el grano del cacao después de ser fermentadas y secadas. Las mazorcas brotan del tronco principal y de las ramas de la copa. El cacaotal comienza a producir al cabo de cuatro o cinco años de haber sido plantado y puede seguir produciendo durante varios decenios.

Factores principales en la producción del cacao

Los dos factores que más en influyen en el suministro de cacao a corto y mediano plazo son la superficie plantada de cacao y el rendimiento de los cacaotales cosechables.

Las especies de cacaotales se agrupan tradicionalmente en tres variedades principales, a saber Criollo, Forastero y Trinitario, de las cuales se han obtenido y siguen obteniéndose muchos híbridos diferentes.

Recuadro 1

Variedades de cacao

Criollo: cacao de sabor suave que crece en regiones de Venezuela, América Central, Papua Nueva Guinea, las Antillas, Sri Lanka, Timor Oriental y Java.

Forastero: la mayor parte de los granos de cacao básico producidos corresponde a esta variedad.

Trinitario: procede generalmente de las Antillas y es un cruce de Criollo y Forastero.

Las variedades derivadas de Criollo tienen su origen en América Central y México. Las variedades de Forastero, que dan con gran diferencia el mayor volumen de granos de cacao cosechado, proceden, según se cree, de regiones

situadas más al sur, en el Amazonas. Los principales países productores emplean para la mayor parte de su producción variedades derivadas de Forastero y sus híbridos, cuyos granos suelen denominarse cacao básico.

Recuadro 2

Tipos de granos

Básico, “bulk”, común o normal

En el comercio y la industria de las distintas regiones del mundo se utilizan diferentes términos para describir la misma calidad de grano, que equivale a más del 95 % del volumen producido anualmente. En los Estados Unidos de América, el término utilizado generalmente es “cacao básico” y en Europa, se denomina “cacao común”. El término “bulk” es usado a veces en ambas regiones, pero como dicho término también se refiere al cacao embarcado a granel sin sacos, es mejor no utilizar esta palabra cuando se refiere a la calidad. Otro término usado en ese sentido es “cacao normal”.

En la presente guía se utiliza el término cacao “básico”.

Fino o de aroma

El cacao en grano con determinadas características distintivas apreciadas por su aroma y sabor, que no pueden ser reproducidas utilizando otros tipos de granos, se denomina generalmente en Europa “cacao fino”. El término más comúnmente usado en los Estados Unidos es “cacao de sabor”.

En esta guía se utiliza el término cacao “fino o de aroma”.

Las variedades Criollo y Trinitario y algunos híbridos de la especie ecuatoriana “Nacional” producen lo que se conoce como cacao fino o de aroma. Este tipo de cacao, utilizado exclusivamente para los chocolates especializados o “gourmet”, ha perdido su importancia comercial en el último siglo hasta el punto de que las empresas comerciales han cesado de trabajar con él. El cacao fino o de aroma puede brindar, sin embargo, oportunidades interesantes, especialmente a los pequeños productores y comerciantes. (Véase el capítulo 5 de la presente guía).

Los árboles del cacao pueden producir rendimientos aceptables durante varios decenios. Pueden transcurrir entre ocho y diez años, dependiendo de la variedad, antes de que su producción llegue al máximo, si bien los nuevos híbridos lo logran más rápidamente. A partir de ese momento, las prácticas agrícolas aplicadas en su cultivo determinarán el ritmo de disminución de la producción.

La mayoría de cacaotales de Forastero plantados hoy en día son híbridos de diversas variedades de Forastero o un cruce de Criollo y Forastero. Se prefieren los híbridos por su mayor resistencia a enfermedades identificables y porque rinden un tonelaje superior por hectárea. Por ejemplo, las fincas de cacao cultivadas con el sistema tradicional de supervisión mínima pueden rendir normalmente de 300 kg a 500 kg por hectárea al año y los nuevos híbridos cultivados comercialmente en condiciones agrícolas óptimas han llegado a producir hasta 2.500 kg por hectárea.

Históricamente, la producción mundial de cacao se ha caracterizado por períodos de contracción, seguidos por períodos de estabilización y luego de rápida expansión. Sin embargo, dentro de estas tendencias ha habido factores que han equilibrado en cierto modo el panorama general del suministro. Por ejemplo, mientras el nivel productivo descendía en determinadas regiones de cultivo tradicional, como el Brasil, Ghana, Nigeria y el Camerún, debido principalmente a una combinación de condiciones económicas desfavorables y de enfermedades del cacao, había una fuerte expansión en otros países, como Côte d’Ivoire e Indonesia.

Recuadro 3**Cacao, cocoa, kakao...**

La palabra cacao se supone que procede del olmeca y de la palabra maya derivada kakaw. Se llama también cacao, por ejemplo, en francés, italiano y holandés. Es kakao en alemán y ruso y también en los idiomas escandinavos. En inglés es cocoa, si bien se utiliza cacao para describir los aspectos científicos y de horticultura de la planta.

En español, 'cacao' define indiferentemente a la almendra o al grano posterior a la cosecha, mientras que 'cocoa' define generalmente al cacao en polvo, un producto semielaborado.

El pequeño agricultor

La producción del cacao suele realizarse en pequeñas explotaciones agrícolas o en fincas de subsistencia familiar. En África Occidental, por ejemplo, muchas fincas de cacao tienen una dimensión inferior a una hectárea. Lo mismo ocurre en el Asia Sudoriental, en concreto en Indonesia. Sin embargo hay excepciones, y se pueden encontrar grandes haciendas en el Brasil y el Ecuador, mientras que en Malasia existen auténticas plantaciones. El cultivo del cacao no es una tarea que requiera especialmente un uso intensivo de mano de obra, aunque por otro lado no se presta a la mecanización. Una gran plantación, por lo tanto, puede rendir más por hectárea que una finca de subsistencia, pero sus costos operativos son más elevados y será difícil que resulte rentable cuando los precios FOB (franco a bordo) sean, por ejemplo, inferiores a US\$ 1.000 por tonelada. Por consiguiente, para estos agricultores son más atractivos otros cultivos propios de las plantaciones, como el caucho o las palmas oleaginosas.

La cosecha del cacao consiste en arrancar las mazorcas maduras del árbol y romperlas para abrirlas y extraer las semillas, que luego se dejan fermentar y se esparcen para secar, preferiblemente al aire libre y a pleno sol. Las semillas ya secas se ensacan y se comercializan como "cacao en grano". En algunas plantaciones grandes, el proceso de secado natural puede ser asistido, y hasta totalmente reemplazado, por el uso de calor artificial. Sin embargo, cuando el cacao se seca artificialmente, sin aireación adecuada, el ácido acético presente en el grano no desaparece completamente y el grano se vuelve ácido y por lo tanto es menos aceptable.

Clima y enfermedades

Los principales problemas del cultivo del cacao son las condiciones meteorológicas adversas y las enfermedades, factores a menudo relacionados entre sí que pueden perjudicar gravemente la producción. En términos generales, una buena producción de cacao en grano requiere una estación de lluvias bien distribuidas y mucho sol (aunque la planta, originaria de las profundidades de la pluvisilva tropical, prefiere en realidad la sombra). En tales condiciones, como las existentes en Costa Rica por ejemplo, se obtiene una cosecha prácticamente cada mes. Los países con estaciones secas y húmedas acentuadas suelen tener dos cosechas al año, la cosecha principal y la cosecha intermedia. El rendimiento obtenido en cada una depende de la duración de la estación húmeda. Una sequía pronunciada o una estación de lluvias larga y fría repercutirán mucho en el tonelaje total producido y en sus precios. El recuadro 4 presenta más información.

Entre las enfermedades más dañinas, está la escoba de bruja (*Crinipellis perniciosa*), la podredumbre negra (*Phytophthora palmivora*, *P. megakarya*), la moniliasis o monilla (*Moniliophthora roreri*), el virus del tallo hinchado (CSSV) y, en la región del Pacífico, el cáncer basidio u oncobasidium *theobromae* (VSD). Con excepción del CSSV, estas enfermedades son causadas por hongos y pueden ser tratadas hasta cierto punto con fungicidas.

Recuadro 4 **Época de cosecha**

La producción del cacao depende mucho de las estaciones. Casi todos los países productores tienen dos períodos de recolección: la cosecha principal y la intermedia. La cantidad recolectada en la cosecha intermedia varía de un país a otro. Por ejemplo, en Côte d'Ivoire puede constituir un 10 % de la producción anual, e incluso más en otros países.

País	Cosecha principal	Cosecha intermedia
Brasil	Octubre–marzo	Junio–septiembre
Camerún	Septiembre–marzo	Mayo–agosto
Côte d'Ivoire	Octubre–marzo	Mayo–agosto
Ecuador	Marzo–junio	Octubre–febrero
Ghana	Septiembre–marzo	Mayo–agosto
Indonesia	Septiembre–diciembre	Marzo–julio
Malasia	Septiembre–febrero	Marzo–mayo
Nigeria	Septiembre–marzo	Mayo–agosto

Los cultivos también pueden sufrir daños causados por plagas en numerosas regiones productoras. En África Occidental, y en menor grado en América Latina, los chinches del tipo monalonion o chupangas (míridos cápsidos) causan grandes pérdidas. En la región del Pacífico, comprendido Indonesia y Malasia, el barrenillo de la mazorca (la larva de una pequeña polilla) es el enemigo número uno.

Hoy en día existen suficientes conocimientos científicos que pueden solucionar estos problemas, aunque también existen obstáculos en su aplicación. La infraestructura social y económica de cada zona productora de cacao suele ser el principal obstáculo. Además, algunas medidas, como el rociado de saturación, ya no es aceptable ecológicamente, mientras que otros métodos son simplemente demasiado caros para resultar prácticos. En las regiones productoras de cacao, los servicios de asistencia agrícola que asesoran a los cultivadores dependen generalmente del gobierno local, pero estos organismos suelen sufrir escasez de personal y de fondos. Otro factor que también limita las posibilidades del cultivo es la falta de cuidado adecuado y de saneamiento de la finca.

Los científicos por lo tanto continúan investigando métodos alternativos. La solución general más aceptable actualmente parece ser plantar en las zonas afectadas híbridos resistentes a enfermedades y plagas. Varias regiones productoras de cacao han establecido programas de crianza y propagación para distribuir las nuevas variedades. Otras medidas empleadas actualmente incluyen controles biológicos, como la implantación de insectos voraces que se alimenten de las propias plagas, o fomentar el crecimiento de hongos que impidan la aparición de enfermedades. También se está estudiando detenidamente la posibilidad de combinar diferentes métodos de control de enfermedades y plagas en un régimen integrado.

Producción sostenible

Existe bastante desacuerdo dentro de la comunidad científica, económica y normativa sobre el significado preciso del concepto “desarrollo sostenible” y se han empleado muchas definiciones. El año 1987 la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de las Naciones Unidas redactó una definición que hoy se acepta comúnmente y se utiliza de modo generalizado. Está contenida en el documento conocido como Informe Brundtland y define el

desarrollo sostenible como un desarrollo que responda a las necesidades del momento actual sin amenazar la capacidad de futuras generaciones para satisfacer sus necesidades.

**Programa de Sostenibilidad
para el Sector del Cacao**

A fines del decenio de 1990 suscitó mucho interés el concepto de sostenibilidad de la economía cacaotera, centrado especialmente en los métodos sostenibles de producción de cacao. A consecuencia de ello, en marzo de 1999 se firmó en París una declaración de intenciones en la que participaron varias entidades interesadas en el mercado del cacao. La declaración está basada en gran medida en el Programa de Sostenibilidad del Cacao (PSC) creado por el American Cocoa Research Institute (ACRI), organismo patrocinado por el correspondiente sector industrial de los Estados Unidos, con la colaboración de otros participantes. El objetivo propuesto es garantizar un suministro sostenido de cacao en los próximos 10 años haciendo hincapié en mejoras económicas, sociales y medioambientales.

La Organización Internacional del Cacao (ICCO) está preparando también, en asociación con sus miembros, un programa para una economía cacaotera sostenible, en el que colaborarían ambos sectores del mercado, productores y consumidores. La ICCO ha organizado un mecanismo de coordinación e intercambio de información entre los muchos participantes en la investigación, con la esperanza de que la mayoría de los resultados puedan tener una aplicación práctica.

Puede obtenerse mayor información sobre el Programa de Sostenibilidad para el Sector del Cacao y otras iniciativas conexas en algunas de las páginas de Internet enumeradas en el apéndice V.

Principales países productores

El 91 % de la producción mundial proviene de ocho países

Durante el año cacaotero 1998/99 (de octubre a septiembre), se produjeron en el mundo 2,81 millones de toneladas de cacao en grano, de las cuales 2,56 millones de toneladas, o el 91 %, fueron producidas por sólo ocho países, como indica el cuadro 1. La región de África Occidental produjo por sí sola 1,92 millones de toneladas, es decir dos tercios del total mundial.

Cuadro 1 Producción mundial de cacao en grano, por país, por cantidad y como porcentaje del total, 1990/91-1999/00								
País	1990/91		1995/96		1998/99		1999/00 a/	
	'000 toneladas	%	'000 toneladas	%	'000 toneladas	%	'000 toneladas	%
Côte d'Ivoire	804	32	1.200	41	1.163	41	1.325	44
Ghana	293	12	404	14	398	14	440	15
Indonesia	147	6	285	10	390	14	410	14
Nigeria	170	7	158	5	198	7	165	5
Brasil	380	15	231	8	138	5	125	4
Camerún	107	4	135	5	124	4	120	4
Ecuador	104	4	103	4	75	3	95	3
Malasia	224	9	115	4	75	3	60	2
<i>Total de los ocho</i>	<i>2.229</i>	<i>89</i>	<i>2.631</i>	<i>90</i>	<i>2.561</i>	<i>91</i>	<i>2.740</i>	<i>91</i>
Otros países	281	11	282	10	247	9	263	9
TOTAL MUNDIAL	2.510	100	2.913	100	2.808	100	3.003	100

Fuente: ICCO.

a/ Estimaciones.

A principios del decenio de 1970, los cuatro mayores productores de cacao fueron (en promedios redondeados) Ghana (400.000 toneladas), Nigeria (250.000 toneladas), Côte d'Ivoire (200.000 toneladas) y el Brasil (200.000 toneladas).

Una concentración tan intensa en una sola zona del mundo – la franja de selva tropical que se extiende desde Sierra Leona al Camerún – suscita el temor de que un fenómeno climatológico de la magnitud de El Niño pueda afectar a toda la región y provocar una situación desastrosa para el cultivo del cacao. No es sorprendente que el sector industrial haya visto con agrado la expansión de la producción a otras áreas, como la región del Pacífico, lo cual contribuye a un mayor equilibrio geográfico en la base de suministro del cacao.

En la actualidad, los ocho países de mayor producción cacaotera son, en orden de mayor producción anual, Côte d'Ivoire, Ghana, Indonesia, Nigeria, el Brasil, el Camerún, el Ecuador y Malasia.

Côte d'Ivoire

41 % de la producción mundial de cacao

Côte d'Ivoire cosechó 1,16 millones de toneladas de cacao en grano en el año cacaotero 1998/99, lo que representó un 41 % de la producción mundial. En 1999/00 su cosecha fue aproximadamente de 1,32 millones de toneladas.

El aumento en la producción de Côte d'Ivoire respondió a una política gubernamental en el decenio de 1970 que favoreció al sector agrícola, especialmente al cultivo de cacao. Se distribuyeron materiales de siembra adecuados y se facilitó asesoramiento sobre las mejores formas de cultivo y cosecha del cacao. Paralelamente, se estableció un sistema de comercialización gubernamental para transportar el cacao de las fincas a los mercados mundiales.

Se calcula que más del 90 % de la cosecha de Côte d'Ivoire se produce en fincas de subsistencia, aunque también hay en el país algunas plantaciones de gran tamaño. Tradicionalmente, los representantes de las empresas exportadoras compraban el cacao y lo llevaban a las estaciones de acopio, donde se ensacaba y se clasificaba para la exportación. El precio de la temporada se fijaba con antelación y el gobierno, a través de su fondo de estabilización (Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles o CAISTAB) absorbía la diferencia entre el precio al agricultor y el precio obtenido en el mercado mundial.

Desde entonces, el Gobierno ha reestructurado estos sistemas de comercialización internos y de exportación, tanto para el café como para el cacao, permitiendo una mayor participación e inversiones del sector privado. También ha creado un programa de desarrollo sostenible de tierras y cultivos que incorpora técnicas de control de plagas y explotación de tierras. Esto forma parte del Programa de Sostenibilidad del Sector del Cacao indicado anteriormente.

El cacao producido en Côte d'Ivoire corresponde a la variedad Forastero. El sabor del grano es el básico. El color es semejante al modelo mundial (Ghana), aunque los granos suelen fermentar peor y ser ligeramente más ácidos. Los granos tienden a presentar ciertos defectos, como el moho, la germinación y los daños causados por insectos, y su tamaño suele ser más bien pequeño.

Côte d'Ivoire hace tiempo que acaricia la idea de añadir valor a sus exportaciones de cacao captando los márgenes de la elaboración local del cacao. Sin embargo, es intrínsecamente difícil para los países productores de cacao competir con las eficientes operaciones de elaboración a gran escala de Europa. Por ello, la industria elaboradora de cacao de Côte d'Ivoire, que tiene una capacidad de molienda anual aproximada de 350.000 toneladas de grano, sigue

estando subvencionada mediante el acceso a granos de cacao más baratos e incentivos fiscales especiales. No obstante, el volumen actual de la molienda local en la temporada 1998/99 se calcula que ha alcanzado 225.000 toneladas.

Ghana

14 % del total mundial

Ghana, con una producción de 398.000 toneladas de cacao en grano (prácticamente todas de Primer Grado) en el año cacaotero 1998/99, contribuye con el 14 % de la producción mundial. En la década de 1960 era el principal productor del mundo.

Ghana tiene una larga tradición en el cultivo del cacao. En las fincas de subsistencia, las prácticas agrícolas y posteriores a la cosecha se respetan con diligencia y se transmiten de generación en generación. Probablemente por ello, el cacao de Ghana goza de buena reputación y es reconocido como el modelo de los granos básicos. Tiene un tamaño uniforme, una fermentación óptima, carece de defectos, presenta una relación elevada entre grano descascarillado y grano en cáscara y su contenido de grasa es elevado.

Hay tres grandes enfermedades que plantean problemas: el virus del tallo hinchado (con algunas variedades especialmente perniciosas no presentes en otros países del África Occidental), la podredumbre negra y las chupangas (cápsidos). En años recientes se ha observado un aumento de la podredumbre negra de la estirpe virulenta *Phytophthora megakarya*, que ha alarmado a muchos expertos.

El tallo hinchado es un fenómeno propio del África Occidental. Es transmitido por aleurodios (insectos homópteros) y es el único virus conocido que causa daños considerables al cacao. Estos insectos se alimentan del cacao y de otras plantas regionales que han logrado con el tiempo resistir al virus. Hace varios años el Gobierno llevó a cabo un serio intento de prevenir la propagación del virus desde oriente a occidente, ordenando la creación de un cordón sanitario, es decir una faja exenta de cacaoteros a través de todo el país. Sin embargo, el proyecto no logró contener el avance del virus debido a la presencia de muchas otras plantas huéspedes disponibles.

Actualmente el único remedio que promete resultados positivos es el desarrollo de variedades que toleren la enfermedad. Los nuevos cruces con el Amazonas, por ejemplo, creados para reemplazar la variedad tradicional del Amelonado, parecen poder sobrevivir mejor.

El clima algo más seco de Ghana previene la formación de la podredumbre negra, por lo que esta enfermedad no plantea los mismos problemas que en países vecinos.

Por otra parte, la lucha de Ghana contra la tercera enfermedad principal del cacao, las chupangas, se ha convertido en una batalla constante. Los daños causados son especialmente graves durante épocas secas y cuando los árboles están ya debilitados por el tallo hinchado. Esto se agudiza cuando las copas de los árboles presentan claros que los dejan a merced de dichos ataques. La única defensa posible es el uso selectivo de rociado con insecticidas. Se ha emprendido con carácter de urgencia la búsqueda de una técnica de control biológico ecológicamente aceptable, debido a que:

- Disminuye el número de insecticidas de uso permitido.
- Aumenta la capacidad científica para detectar incluso pequeñas cantidades de residuos de pesticidas.
- Los propios insectos están desarrollando una mayor resistencia a las sustancias y métodos de control empleados.

La Junta de Comercialización del Cacao (Cocobod) compra todo el cacao en grano de Ghana a través de intermediarios particulares con licencia o mediante su propio organismo de adquisición, a un precio fijo para toda la temporada. Cocobod es la única entidad del país que puede vender cacao al mercado internacional. Absorbe la diferencia entre el precio pagado al agricultor y el obtenido en los mercados mundiales. Hay cierta presión para que se privatice la compra y la comercialización.

Ghana tiene una pequeña industria de elaboración que convierte parte del grano en manteca de cacao y tortas. Sin embargo, las fábricas no han funcionado muy bien debido principalmente a la falta de piezas de repuesto, algunos cortes prolongados de electricidad y la escasez de granos adecuados. Por lo tanto, a veces Cocobod ha suscrito acuerdos de maquila con elaboradores de cacao de Europa. (Para una detallada descripción de operaciones de maquila, véase el recuadro 11 del capítulo 18.)

Indonesia

De 58.000 toneladas a
390.000 toneladas en 10
años

El área de cultivo en Indonesia aumentó rápidamente en el decenio de 1990. La producción, que era de sólo 58.000 toneladas en 1987/88, fue aumentando durante cada uno de los diez años siguientes hasta alcanzar las 390.000 toneladas en 1998/99.

Últimamente, este ritmo ha perdido intensidad debido a los efectos producidos por el barrenillo de la mazorca, plaga que se ha extendido hasta Sulawesi y que afecta prácticamente a toda la región productora de Malasia e Indonesia. Históricamente, Java y Timor Oriental producían cacao fino o de aroma, pero también esta producción ha quedado frenada por la presencia de la enfermedad.

Al principio, los agricultores simplemente abandonaban las plantaciones infestadas para plantar nuevos campos en otros lugares. Pero actualmente, el Gobierno y algunas entidades privadas tratan de combatir la plaga con el uso de productos químicos y mejores métodos de saneamiento. Se ha demostrado que la infestación puede controlarse recolectando las mazorcas a tiempo, cultivando árboles menos susceptibles y (posiblemente) usando controles biológicos (hormigas negras, avispas parasíticas, etc.) Se considera normal que un bajo nivel de infestación cause una pérdida de hasta un 10 % de la cosecha. Una pérdida de esta magnitud podría compararse a los daños sufridos en otros lugares a consecuencia de otras enfermedades y de plagas como la podredumbre negra y las chupangas.

Los agricultores obtienen
hasta el 90 % del precio en
el mercado

Un factor que ha contribuido a la expansión de la producción del cacao en este país ha sido el sistema de libre comercialización que ha hecho que los agricultores obtengan hasta el 90 % del precio en el mercado internacional.

Si bien ha habido un crecimiento rápido del tonelaje total, han empeorado los cuidados y el tratamiento posteriores a la cosecha. La calidad del cacao en grano indonesio se considera inferior al nivel del cacao del África Occidental. A pesar de ello, puede tener una salida fácil con descuento en los mercados de futuros. Además, las innovaciones adoptadas por importantes moledores de cacao, especialmente en los Estados Unidos, garantizan también una demanda aceptable para este tipo de cacao.

Nigeria

Nigeria fue en una época el segundo productor más importante del mundo después de Ghana. Exportaba una calidad de grano solamente inferior al cacao bien fermentado de la cosecha de Ghana. Su comercio estaba rígidamente

controlado por la Junta de Comercialización de Productos Agrícolas de Nigeria que pagaba al agricultor un precio prefijado y vendía el grano a precios del mercado mundial.

Se acerca a las 200.000 toneladas

Esa excelente reputación se vio sin embargo seriamente comprometida a principios del decenio de 1990 por dos factores, un clima desfavorable durante dos años y la perturbación interna de sus sistemas de exportación y distribución tras la clausura de la Junta de Comercialización. La producción anual que alcanzó 170.000 toneladas en 1990/91, disminuyó a 130.000 toneladas en solo dos ciclos. Desde entonces se encuentra en vías de recuperación con una meta de 200.000 toneladas. Hasta fines del decenio de 1990, el Gobierno, las organizaciones de agricultores y el sector privado no volvieron a establecer un nuevo sistema de control de la calidad. Y ahora el cacao de Nigeria está comenzando a recuperar su reputación anterior.

Nigeria también se sintió atraída por el concepto de añadir valor a su cacao en grano elaborando localmente manteca, torta y polvo para la exportación. Se construyeron varias fábricas, a menudo con empréstitos o asistencia en forma de subvenciones a la exportación de los países que proporcionaron la maquinaria. Una de ellas tuvo éxito bajo la dirección de la anterior Junta de Comercialización, pero muchas otras fracasaron entre otras cosas por su intrínseca dependencia de las subvenciones.

Brasil

Según algunas fuentes informativas, el cacao puede haberse originado en la región amazónica del Brasil, específicamente en los Estados de Pará y Amazonas. De ahí se llevó al Estado de Bahía, donde estaba situada originalmente la capital del país. Hubo entonces una auténtica eclosión del cacao, y se establecieron algunas grandes haciendas cacaoteras. La cosecha brasileña, sin embargo, ha resultado ser especialmente propensa a la podredumbre (mancha) negra, que en ocasiones ha afectado hasta al 30 % de las mazorcas.

La variedad más común es conocida como *Cacau comum*, fácilmente reconocible por su cáscara de un amarillo suave y su almendra oscura y acre (cuando ha sido adecuadamente fermentada y secada). En un buen año cacaotero, el recuento de granos alcanza de 91 a 100 por 100 gramos. La zona cacaotera de Bahía se encuentra geográficamente en los márgenes de la faja de cultivo, por lo que las inclemencias del tiempo afectan las plantas más a menudo que en otras regiones cacaoteras de América Latina, África y el Pacífico. Su estación lluviosa tiende a ser fría y estas condiciones fomentan el desarrollo de la podredumbre negra.

En el decenio de 1980 el Gobierno, por conducto de su organismo de financiamiento, investigación y desarrollo CEPLAC (Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira) y mediante fondos recaudados en el sector comercial de cacao, desplegó una importante iniciativa de expansión del cultivo de cacao, concentrada en áreas tales como Espírito Santo, Pará y Rondônia. La producción creció considerablemente alcanzando un máximo de unas 380.000 toneladas en 1990/91, pero luego descendió a 138.000 toneladas en 1998/99.

Las enfermedades redujeron la producción del 15 % al 5 % del total mundial

La rápida expansión de las plantaciones en Rondônia, tuvo que detenerse ya que las variedades de árboles plantados en la zona no eran suficientemente resistentes a la escoba de bruja (*Crinipellis pernicioso*), mal endémico de las regiones del Amazonas (de las que Rondônia forma parte). Por otra parte, las medidas de cuarentena inadecuadas dejaron que el hongo se esparciera incontrolablemente en la región de Bahía, y causaron una catástrofe de gran magnitud. La productividad de las haciendas ubicadas en las zonas afectadas disminuyó hasta un 90 %. Poco se sabía sobre los posibles remedios y muchos

agricultores abandonaron simplemente sus campos (contribuyendo así a que la infección se propagara aún más), plantaron otros cultivos o se dedicaron a la cría de ganado.

La tradicional comunidad exportadora de cacao se derrumbó. Las empresas y los principales productores se declararon en quiebra y las fábricas elaboradoras se trasladaron, cerraron o redujeron drásticamente sus actividades. A fin de mantener el proceso en las pocas fábricas que sobrevivieron, mayormente de inversión extranjera, el Brasil se vio obligado a importar cacao en grano de África e Indonesia.

Camerún

El Camerún está considerado como parte de la faja cacaotera del África Occidental y es país productor de cacao desde hace más de 100 años. Se cree que el cacao del Camerún proviene de la variedad Trinitario, razón por la cual este cacao es ligeramente distinto del cacao básico normal del África Occidental. Tiene un grano descascarillado más oscuro y rojizo y un sabor acre. La industria elaboradora en Europa lo prefiere por su alto contenido graso y porque puede obtener un cacao en polvo rojizo de alto valor comercial utilizado como colorante y aromatizante por las industrias láctea y de repostería.

Las principales enfermedades que atacan al cacao camerunés son la podredumbre negra y las chupangas. Debido a la elevada humedad del ambiente y, comparativamente, a la altitud relativamente grande de la faja del cacao, las noches son algo frías propicias a la formación de hongos. Si el cacao no se exporta a tiempo, tiene tendencia a criar moho, y esto ha impedido su penetración en el mercado de los Estados Unidos, porque los exportadores no desean correr el riesgo de ser rechazados por la Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos (FDA).

El mercado de exportación estuvo controlado desde mediados de 1940 por una organización gubernamental similar a la Caisse de stabilisation de Côte d'Ivoire llamada Office national de commercialisation des produits de base. Su actuación garantizaba al agricultor un precio estable durante la cosecha pues asumía los riesgos del mercado internacional. En ocasiones, hubo que recurrir a los elevados ingresos del petróleo para poder mantener el precio al agricultor por encima del nivel mundial. Sin embargo, este sistema fue abolido en 1991 y reemplazado por la Junta Nacional de Café y Cacao, cuya misión es facilitar la transición a la plena privatización.

El resultado a corto plazo fue que las normas de calidad de exportación y comercialización disminuyeron y, al faltar el apoyo, el volumen de producción anual también comenzó a descender de un máximo de 135.000 toneladas en 1995/96. La producción de 1998/99 fue de 124.000 toneladas.

Ahora la situación se ha estabilizado. Los pocos pero importantes exportadores que quedan, aún conservan sus vínculos directos con la industria de elaboración de Europa. La calidad está mejorando. Y además el Camerún, con la asistencia de fondos internacionales, ha iniciado un programa piloto para el cultivo sostenible del cacao, que parece prometedor.

Ecuador

Durante mucho tiempo el Ecuador ha sido, y sigue siendo, el más importante productor de cacao fino o de aroma del mundo. El distintivo sabor tradicional conocido como Arriba, particularmente buscado por los fabricantes de chocolates finos y de alta calidad, es una característica especial de la variedad Cacao Nacional, nativa del Ecuador.

4 % del total mundial

El mayor productor de cacao fino o de aroma

La prevalencia de ciertas enfermedades como el mal del machete (*ceratocystis*), la escoba de bruja y la moniliasis o monilla, destruyeron la población original arbórea del cacao Nacional, que fue reemplazada por plantas más resistentes traídas desde los viveros de Costa Rica y Trinidad, de modo que ahora es más difícil encontrar el grano de sabor típico tradicional.

El servicio local de investigación y desarrollo de cacao está distribuyendo nuevas selecciones de plántones de la variedad Nacional, supuestamente resistentes a la moniliasis y a la escoba de bruja. Los intereses comerciales y los propios agricultores tienden a preferir el tipo conocido como CCN-51 que ha demostrado resistencia a la escoba de bruja (la variedad del Ecuador, no la brasileña) y que además tiene un buen rendimiento. No obstante, al final ha resultado que el CCN-51 es susceptible a la moniliasis, y además no tiene el sabor tradicional del Arriba.

La producción del Ecuador alcanzó 104.000 toneladas en 1990/91 y se mantuvo alrededor de 90.000 toneladas hasta 1997/98 cuando los efectos del Niño perjudicaron la cosecha. Esa temporada sólo se recolectaron 30.000 toneladas, aunque desde entonces la producción se ha recuperado.

La cosecha de 1997/98 fue devastadora para los agricultores, exportadores y elaboradores. En aquel momento, el Ecuador se encontraba atezado por una grave crisis económica y financiera que impidió a muchos agricultores y exportadores conseguir financiación, o bien porque sus cuentas quedaron congeladas o simplemente porque no se otorgaban créditos.

Frente a la escasez de cacao en grano, la industria local de la molienda, que tradicionalmente absorbía casi la mitad de su propia cosecha, se vio obligada a importar cacao de Indonesia. Originalmente se producía licor de cacao para exportar a los Estados Unidos y posteriormente manteca, torta y cacao en polvo para los mercados de América Latina. Se dieron cuenta, sin embargo, de que no podrían dar a estos productos semielaborados el típico sabor del Arriba y que no podían pedir los precios elevados que normalmente hubieran esperado obtener de los granos de sabor superior.

El chocolate ha sido una bebida popular durante siglos en los Andes y existe una demanda pequeña, aunque constante, de productos de cacao en toda América Latina. Por lo tanto, además de las industrias de cacao concentradas en Guayaquil, existen otras en los Andes Ecuatorianos que utilizan probablemente unas 700 toneladas de cacao al año.

Malasia

La producción de cacao en la península de Malasia se remonta a fines del siglo XVIII, pero en esa época no atrajo mucha atención. Fue en el decenio de 1950 cuando los ingleses, alarmados por la plaga del tallo hinchado de los cacaotales del África Occidental, buscaron zonas alternativas de cultivo y dirigieron su atención a Malasia. La isla de Borneo ofrecía un suelo y clima adecuados. Se creó una empresa cooperativa con la participación de la Colonial Development Company, más tarde conocida como Commonwealth Development Company (CDC), y se estableció una estación de investigación y propagación del cacao en la Plantación Bal de Sabah.

En estas instalaciones se desarrollaron plántones especialmente adaptados a Borneo, y de allí el plantío se expandió rápidamente. El cacao se cultivó intensamente en grandes plantaciones, sin sombra pero con fertilizantes. El cultivo de cacao en serio se extendió desde Sabah a Malasia continental, donde se establecieron plantaciones similares utilizando las variedades Amelonado/Forastero del África Occidental.

La producción de cacao en grano de Malasia aumentó rápidamente desde una base inicial inferior a 1.000 toneladas en 1979 hasta llegar a un máximo de 240.000 toneladas en 1989/90. La cosecha sufrió luego los efectos del barrenillo de la mazorca (*Conopomorpha cramerella*) y las desfavorables condiciones económicas locales. Se llegó a la conclusión de que el cacao no podía competir con otros productos más rentables, como la palma oleaginosa, por lo que muchas plantaciones fueron transformadas o clausuradas, incluida la de Bal. La cosecha de 1998/99 fue de sólo 75.000 toneladas.

La producción nacional de 75.000 toneladas fue casi toda elaborada localmente

El rápido crecimiento de la producción del cacao generó una fuerte industria de elaboración que abastece de manteca y torta a Europa, los Estados Unidos y Asia. Se estima que la capacidad de molienda local supera las 100.000 toneladas anuales. Sin embargo, con la caída de la producción local, la industria ha tenido que importar cacao en grano de Indonesia y otros lugares para poder mantener sus fábricas en funcionamiento.

A causa del desarrollo y aplicación de nuevos métodos de control del barrenillo de la mazorca y de una menor competencia de otros cultivos, la tendencia descendente de la cosecha de cacao en Malasia parece estar invirtiéndose. La producción resurge actualmente no tanto en plantaciones como en pequeñas fincas sostenibles.

La Junta de Cacao de Malasia es una organización gubernamental que realiza investigaciones científicas sobre el cacao pero que no lo comercializa. Otro organismo gubernamental, la Autoridad Federal de Comercialización Agrícola, establece normas y supervisa la clasificación (excepto en Sabah, donde esta actividad sigue siendo voluntaria). Los cultivadores tienen la libertad de vender donde deseen y de obtener el mejor precio posible. El comercio de exportación del cacao en grano crudo es pequeño por que la mayor parte de la producción se elabora localmente.

CAPÍTULO 2

Evolución histórica del suministro de cacao

El árbol del cacao es oriundo de las selvas tropicales de Sudamérica y de América Central, y la especie *Theobroma* parece tener su origen al este de los Andes. Las reseñas más antiguas de su aplicación culinaria se remontan a la época precolombina en América Central, cuando la civilización Maya preparaba y consumía una bebida chocolateada, que después se convirtió en la bebida favorita de la nación azteca de América Central. Su propagación fuera de la región, que acabó abarcando todo el mundo a lo largo de la húmeda faja tropical, comenzó con los conquistadores españoles en el siglo XVI. El chocolate fue aceptado después en la corte española y más tarde se extendió por toda Europa.

La creciente demanda de cacao en España tuvo por consecuencia la introducción de cacaotales en varios territorios coloniales españoles en los inicios del siglo XVII. Se estableció su cultivo en las regiones conocidas actualmente como la República Dominicana, Trinidad y Tabago, y Haití en las Antillas, el Ecuador en Sudamérica, y en la isla de Fernando Po en la costa de África Occidental. Con el correr del siglo, los comerciantes de otras naciones europeas y en particular de Francia, Inglaterra y los Países Bajos respondieron al aumento de la demanda introduciendo cacaotales en otras islas del Caribe y en otras regiones de Sudamérica, incluido el Brasil. En aquella etapa, aparte de su mínima presencia en Fernando Po, el cacao seguía siendo un cultivo exclusivo de la región conocida hoy por América Latina (que incluye América Central, Sudamérica y las Antillas). El productor más importante del siglo XVIII era Venezuela y el comercio desde ese país estaba controlado por los holandeses.

La siguiente etapa de expansión del cultivo del cacao a otras regiones del mundo comenzó en serio en el siglo XIX. El hecho más destacado fue la introducción de la planta a muchos lugares de África Occidental. El cultivo se desarrolló primero llevando plantones del Brasil a las islas de África Occidental: Príncipe, Santo Tomé y de nuevo Fernando Po. Desde allí, el cacao se llevó al continente, donde finalmente se desarrolló con éxito en Ghana y Nigeria hacia finales de siglo. La planta también se introdujo en el siglo XIX en Asia (en varios territorios situados dentro y alrededor de los océanos Pacífico e Índico) y en regiones de África Oriental.

Cambios entre países en el siglo XX

Al inicio del siglo XX, el cacao todavía se producía predominantemente en las Américas y los mayores productores eran el Ecuador, el Brasil y Trinidad y Tabago. Fuera de esta región, el único volumen de producción importante correspondía a las islas de Santo Tomé y Príncipe. Sin embargo, este panorama pronto se modificó con la aparición de la región productora de África Occidental, que luego llegaría a ser, durante el resto del siglo, la región dominante. La producción africana comenzó a superar la de las Américas ya en

1920. En aquella época, Ghana (denominado entonces Costa de Oro) producía más de 100.000 toneladas al año, cantidad a la que ningún otro país había podido acercarse ni siquiera remotamente.

Ghana se mantuvo como el país de mayor producción hasta fines de 1970, cuando fue desplazado por Côte d'Ivoire, el país vecino situado al oeste. La producción de Côte d'Ivoire continuó creciendo inexorablemente durante los 20 años siguientes hasta el punto de que a mediados del decenio de 1990 cosechaba de modo constante más de 1 millón de toneladas anuales – un hito jamás alcanzado individualmente por un país en la historia del cacao.

Los últimos dos decenios del siglo XX también presenciaron el aumento de la producción de Asia Sudoriental, primero en Malasia, y más tarde en Indonesia. Los campesinos de Malasia continental regresaron a sus respectivos pueblos y establecieron pequeñas fincas de cacao, primero en Kalimantan (Borneo) y luego en la isla de Sulawesi (Célebes), en zonas donde las empresas madereras habían talado terrenos forestales que resultaron ideales para las pequeñas plantaciones de cacao. De hecho, recientemente, la región de Asia y Oceanía ha superado a América Latina, convirtiéndose en la segunda región productora de cacao del mundo.

Los auges y crisis del cacao

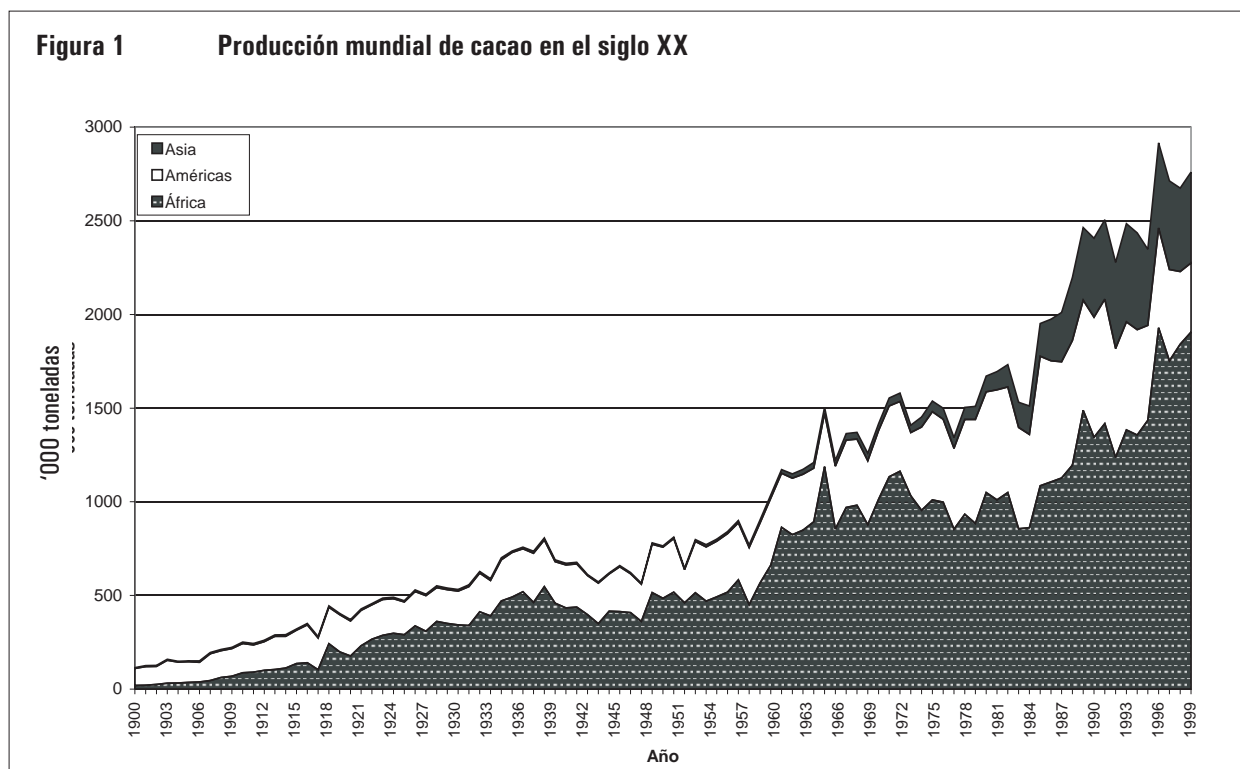
La producción mundial del cacao durante el siglo XX está ilustrada en la figura 1. El gran aumento experimentado en ese período no ha seguido un ritmo constante, sino que se ha caracterizado por etapas de estancamiento relativo y por otras de fuerte expansión.

Los países productores han tendido a experimentar espectaculares aumentos de producción en períodos relativamente cortos. Por lo general, las épocas de auge desembocan en períodos de cosechas bastante estables, seguidos a su vez por etapas de decadencia y crisis, a veces graduales y a veces muy pronunciadas. La progresión entre épocas de auge y de crisis se conoce como “el ciclo cacaotero”.

Históricamente, las épocas de auge del cacao impusieron cambios en los centros geográficos de producción mundial. Partiendo de sus orígenes en América Central, el desarrollo temprano del cacao como producto básico internacional coincidió inicialmente con un traslado de la producción hacia Sudamérica (particularmente Venezuela y el Ecuador) y hasta cierto punto hacia las islas de las Antillas. La fabricación industrial del chocolate a principios del siglo XX y su consiguiente popularidad como artículo de consumo (especialmente en Europa y otras partes del hemisferio norte) se alimentó principalmente con el auge del cacao en Ghana. Pese a que la producción del Brasil aumentó firmemente durante ese período, el principal desencadenante para trasladar la producción de América Latina a África Occidental fue el fenómeno de Ghana.

Tras un período de estancamiento relativo en el decenio de 1970, hubo un aumento sostenido de la producción mundial. El principal motor fue esta vez Côte d'Ivoire que reemplazó a Ghana como mayor productor mundial, a medida que la producción de ese país entraba en una etapa recesiva. Al mismo tiempo que se producía este cambio dentro de África, comenzaba a aumentar la producción en Asia Sudoriental. Posteriormente, esta región ha alcanzado al menos la misma importancia que América Latina.

La figura 1 presenta la producción mundial por regiones en el siglo XX y demuestra el auge preponderante de África y la importancia reciente que ha adquirido Asia.



Fuente: ICCO.

Cambios dentro de los países

De oriente a occidente en
Ghana y Côte d'Ivoire

Las etapas de auge y crisis del cacao no sólo ocurren en el panorama internacional sino también dentro de un mismo país, y ambos procesos pueden darse simultáneamente. Un vivo ejemplo de este caso es Ghana. A fines del decenio de 1940, casi el 80 % de la producción del país provenía de las regiones orientales (región oriental y del Volta) y centrales (región central y Ashanti) de la faja productora de cacao. Durante la segunda mitad del decenio de 1990, la parte occidental de la faja (Brong-Ahafo y la región occidental) produjo el 60 % del volumen total nacional. Un cambio semejante ocurrió también en Côte d'Ivoire entre sus regiones oriental y occidental.

La mecánica del ciclo cacaotero

El período de auge cacaotero dentro de un país resulta por lo general de la combinación de dos factores primordiales: tierra y mano de obra. El desencadenante del proceso es la combinación de las condiciones físicas, políticas, económicas y sociales necesarias para crear un ambiente que promueva el establecimiento de nuevas fincas pequeñas de cacao y, en algunos casos, de plantaciones. El precio del cacao en el mercado internacional tiene un papel importante en la formación de un entorno económico, pero no es en absoluto el único factor de peso.

Todos los períodos de auge del cacao han dependido hasta la fecha de la disponibilidad de abundantes tierras apropiadas para el nuevo cultivo, es decir, situadas en la pluvisilva tropical. En su estado virgen, los bosques tropicales tienen exactamente el microclima ideal para el desarrollo del cacao. Sus suelos

son esencialmente ricos en nutrientes y hay poco peligro de que contengan las enfermedades que provocan los organismos que atacan el árbol del cacao. El cultivo del cacao en tales condiciones es relativamente fácil, y suele haber muchos empresarios que deseen invertir en estos proyectos.

Una etapa de auge cacaotero también depende de la facilidad de obtener mano de obra. Cuando existen las condiciones apropiadas, esos trabajadores son invariablemente inmigrantes de zonas y regiones vecinas, a menudo del otro lado de la frontera. Las etapas de auge en Côte d'Ivoire y Ghana, por ejemplo, se debieron en gran medida a la mano de obra inmigrante de la región del Alto Volta (actualmente Burkina Faso).

Después de una etapa de auge comienzan a manifestarse habitualmente varios problemas que conducen a una etapa de crisis del ciclo cacaotero. El establecimiento del monocultivo empieza a crear una mayor susceptibilidad a la aparición de plagas y enfermedades. El agricultor, por lo tanto, se enfrenta al dilema de tener que invertir más para controlar las plagas o arriesgarse a producir menos. El cultivo inicialmente aprovecha las sustancias nutritivas naturales del suelo de las tierras forestales vírgenes, pero la posterior falta de mantenimiento y fertilización adecuados trae consigo una decadencia gradual de la estructura y los valores nutritivos del suelo. En general, después de un período inicial de producción relativamente elevada y estable obtenida con un costo reducido de materiales y mano de obra, el rendimiento de las fincas establecidas comienza a disminuir.

También intervienen otros factores. La destrucción de la selva tropical original (no solo para el cultivo de cacao, sino quizá también con otros fines) puede modificar el microclima, haciéndolo más seco y con precipitaciones pluviales más impredecibles. A nivel social, el período de vida activa del agricultor es similar al del ciclo de producción de la finca de cacao. Si los hijos no se ocupan de las fincas, los agricultores se enfrentan con una disminución de la producción en sus últimos años.

La reacción habitual ante las crisis del cacao, cuando las condiciones lo permiten, consiste en trasladar esta actividad de las viejas zonas de producción a nuevas regiones sin explotar de la selva virgen. Esta situación se ha presentado tanto en Côte d'Ivoire como en Ghana.

Excepciones a la tendencia clásica de la producción

Lo que antecede es una descripción generalizada de la progresión típica de la producción de cacao, pero hay excepciones. En el Brasil, por ejemplo, donde el cultivo del cacao estaba concentrado en el Estado de Bahía, el aumento de volumen en el siglo XX avanzó más suavemente que en la mayoría de las etapas de auge del cacao. Hasta el decenio de 1990, las prácticas agrícolas de Bahía incluían fertilizaciones periódicas y otras formas de mantenimiento rural aún en las viejas haciendas.

Sin embargo, cuando la crisis llegó en el decenio de 1990, fue catastrófica, causada casi enteramente por la incursión y rápida expansión de la escoba de bruja en todos los cacaotales de Bahía. En este caso, la estrategia de migración no era una alternativa adecuada para el agricultor ya que la enfermedad es endémica en toda la Cuenca Amazónica brasileña, la única otra región apropiada para el cultivo del cacao. La única solución posible para prevenir la total defunción de la producción de cacao en el Brasil es el desarrollo de plantas que toleren o resistan enfermedades.

Malasia tampoco ha seguido la tendencia clásica. A los años de rápido ascenso de la producción en el decenio de 1980 siguieron años de un descenso igualmente rápido en el decenio de 1990. En este caso, se trataba de una crisis de confianza en el mercado internacional del cacao ante un prolongado período de precios bajos. Este aspecto fue un factor importante de la conversión mayoritaria de las plantaciones de cacao en cultivos de palma oleaginosa.

La producción de Indonesia, situada en su mayor parte en la isla de Sulawesi, está aún en la etapa de auge. Es obra, en general, de pequeños agricultores que aplican una mejor gestión del suelo y mayores inversiones que los de África Occidental, por lo cual obtienen mejores cosechas. Sin embargo, aún está por ver la resistencia que demostrarán ante la amenaza de una crisis cuyos síntomas tempranos – mayor nivel de plagas y ocasionales años de sequía – pueden detectarse ya.

Precios cíclicos

Los precios del cacao en el mercado internacional tienden a seguir una estructura de largo plazo que refleja las características del ciclo cacaotero e influye indirectamente (y a veces directamente) en los cambios de producción de los diferentes países y regiones. Durante los períodos de auge tiende a haber excedentes de suministro de cacao en los mercados mundiales, lo que provoca la caída de precios que luego se mantienen estancados a la baja. Los bajos precios contribuyen a clausurar el período de auge, hasta que finalmente el consumo sobrepasa la producción y el mercado mundial entra en una etapa de déficit estructural de suministros. En consecuencia, los precios aumentan y provocan nuevos períodos de auge, a veces en países o regiones totalmente nuevos, como fue el caso de Asia Sudoriental.

La duración del ciclo de precios a largo plazo se calcula aproximadamente en algo más de 20 años. A pesar de que en el decenio de 1990 hubo una modesta recuperación de precios con moderados déficits estructurales en el suministro de cacao, los precios alcanzados en 1998, en términos reales, siguieron siendo bajos comparados con los vigentes en el decenio de 1970 y en la mayor parte del decenio de 1980. Sin embargo, parece que los precios han sido lo bastante elevados para animar a una serie de países de África y Asia a planificar una expansión del cultivo del cacao en el futuro.

Proyecciones futuras

Los recursos disponibles en las pluvisilvas tropicales han ido disminuyendo de modo constante en todo el mundo. La presión ejercida por el público para conservar lo que aún queda aumenta en el ámbito internacional. Estos factores hacen menos probable que la producción de cacao en el futuro perpetue el panorama clásico de auges anteriores. Por consiguiente, se da una gran importancia al desarrollo de métodos para una producción sostenible del cacao, incluyendo el rejuvenecimiento y las nuevas plantaciones en viejos plantíos. En estas condiciones, es posible que haya menos traslados de la producción de una región a otra o de un país a otro que en el pasado, aunque no se puede descartar la posibilidad de que se produzca una nueva etapa de auge en las zonas de producción actual o en zonas nuevas.

El cuadro 2 presenta las proyecciones del ICCO y la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) sobre la producción de cacao hasta 2005.

**Cuadro 2 Producción del cacao por región y por cantidad, proyecciones hasta 2005
(en millones de toneladas y como porcentaje del total)**

Regiones	1990/91 a/		1998/99 a/		2004/05 b/	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
África	1,42	56	1,92	69	2,17/2,00	70/65
Asia y Oceanía	0,42	17	0,52	18	0,56/0,61	18/20
América Latina y el Caribe	0,67	27	0,37	13	0,37/0,47	12/15
Mundial	2,51	100	2,81	100	3,10/3,08	100/100

Fuentes: ICCO y FAO.

a/ ICCO.

b/ Publicada independientemente por el ICCO y la FAO en el primer trimestre de 2000.

CAPÍTULO 3

La importancia económica del cacao para los países productores

El cacao se produce casi exclusivamente en los países en desarrollo del trópico. Los recursos de estos países suelen ser escasos y consisten por lo general en materias primas agrícolas, por lo que deben explotar plenamente las oportunidades de obtención de ingresos que estos productos básicos brindan.

Repercusión social y económica

El cultivo de cacao puede beneficiar la estructura social de un país y su economía. El cacao requiere superficies relativamente grandes para que su cultivo sea económico, por lo que se trata de una actividad casi enteramente rural. Por su propia naturaleza, el cacao aporta ingresos y un determinado nivel de vida a las comunidades rurales, contribuyendo así a prevenir la migración a zonas urbanas y los problemas de desempleo y peor calidad de vida que este fenómeno acarrea.

En algunos lugares del mundo el cacao tiene poca importancia en la economía nacional del país, pero una trascendencia a veces muy destacada en la región donde se produce. Por ejemplo en el Brasil, que durante gran parte del siglo pasado fue uno de los productores más importantes del mundo, la contribución del cacao a la renta nacional ha sido siempre relativamente pequeña. Sin embargo, en el Estado de Bahía, donde se cultiva la mayoría del cacao del Brasil, la producción de cacao ha sido siempre una actividad económica principal.

En cambio en un país pequeño, el cacao puede constituir el principal sostén de la economía nacional. Este es el caso de Santo Tomé y Príncipe, el estado formado por dos islas en la costa de África Occidental. Su producción anual no repercutirá en el consumo y la demanda mundial, sin embargo el destino de su economía nacional depende de los principales productores y consumidores de otros lugares, cuyas actividades decidirán, a la larga, el nivel de los precios.

El valor añadido por la elaboración

Una serie de países productores, entre ellos Côte d'Ivoire, Nigeria y el Brasil, optaron por incrementar los ingresos de la exportación de cacao creando instalaciones de tratamiento de grano crudo para su transformación en productos semielaborados y, en algunos casos, en productos finales. Esto parece, a primera vista, una evolución lógica para los productores de materias básicas puesto que, en principio, la elaboración local debería tener por efecto añadir valor a la materia exportada. Pero en el caso del cacao, el tema plantearía dificultades intrínsecas. La cuestión se expone con mayor detalle en el capítulo 17.

Los ingresos de la exportación de cacao

El cuadro 3 presenta el promedio de los ingresos anuales debidos a la exportación de cacao en algunos países productores.

Cuadro 3 Valor de las exportaciones de cacao de determinados países, en períodos de cinco años entre 1971 y 1997 (promedios anuales, en millones de dólares de los Estados Unidos)						
País	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-1997
Brasil	190	638	604	482	244	150
Camerún	106	235	166	204	99	159
Colombia	1	3	10	22	16	18
Côte d'Ivoire	198	700	832	1.075	928	1.422
Ecuador	57	214	124	122	97	142
Ghana	369	758	379	461	321	554
Granada	2	6	5	3	3	2
Indonesia	1	15	44	82	215	386
Malasia	9	65	147	292	240	208
México	10	43	23	24	19	22
Nigeria	244	557	276	231	151	210
Papua Nueva Guinea	26	74	56	52	36	45
República Dominicana	22	72	61	59	45	58
Santo Tomé y Príncipe	8	18	9	5	4	5
Togo	19	41	24	21	8	15

Fuente: FAO, Anuario Comercial (Roma); ICCO.

El cuadro 4 presenta el porcentaje del cacao en las exportaciones totales de cada país en el período de 1971 a 1997. Hay cierta correlación entre las tendencias de los diferentes países a lo largo del período, porque todos están sometidos a las mismas oscilaciones de los precios internacionales. Cualquier diferencia significativa entre países refleja por lo tanto, en general, cambios en el volumen de la producción nacional.

Cuadro 4 Ingresos de la exportación de cacao, porcentaje del total exportado por países, 1971-1997						
País	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-1997
Brasil	3	4	3	2	1	< 1
Camerún	29	30	17	23	6	10
Colombia	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1
Côte d'Ivoire	22	28	31	36	32	35
Ecuador	10	12	5	6	3	3
Ghana	60	74	47	53	35	27
Granada	31	33	29	13	12	13
Indonesia	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1
Malasia	< 1	1	1	2	< 1	< 1
México	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1
Nigeria	7	5	2	4	1	< 1
Papua Nueva Guinea	7	11	7	5	2	2
República Dominicana	5	9	7	8	6	8
Santo Tomé y Príncipe	78	96	99	78	70	60
Togo	26	19	14	10	4	5

Fuente: FAO, Anuario Comercial (Roma); ICCO.

Côte d'Ivoire

El cacao aporta un tercio de los ingresos de exportación del país

Côte d'Ivoire es el mayor productor de cacao del mundo, y aporta más del 40 % del suministro mundial. El cacao es el producto de exportación más importante del país. Sin embargo, desde mediados del decenio de 1970, los ingresos de exportación no han mantenido el mismo ritmo que el aumento del volumen de producción. La razón principal es que los precios internacionales del cacao han estado relativamente deprimidos en un mercado excedentario. Es paradójico que el enorme aumento del volumen de producción de cacao de Côte d'Ivoire ha sido probablemente una de las causas principales de esa situación. A fines del decenio de 1980 y principios del decenio de 1990, el país sufrió una recesión económica que puso de relieve los efectos que la inestabilidad de los precios internacionales del cacao puede tener sobre una economía nacional supeditada a los ingresos de la exportación del cacao.

Ghana

Entre el 25 % y el 30 % de sus ingresos de exportación

Ghana fue en una época el mayor productor de cacao del mundo. Su nivel de producción comenzó a decaer del decenio de 1960 a mediados del decenio de 1980, aunque desde entonces se observa una recuperación. A principios del decenio de 1970, el cacao aportaba aproximadamente el 60 % de los ingresos de exportación, cifra que llegó al 80 % por los altos precios de mediados del decenio de 1970. Desde entonces, la baja de los precios, la disminución de la producción y la diversificación de la economía han reducido su dependencia del cacao. El cacao ha aportado recientemente el 25 % - 30 % de los ingresos de exportación del país, lo que sigue siendo una proporción considerable del total nacional.

Nigeria

Menos del 1 % del total de sus ingresos de exportación

Hasta principios del decenio de 1970, Nigeria fue durante bastante tiempo el segundo productor de cacao en términos de volumen, después de Ghana. El cacao tenía una importancia relativa para la economía nigeriana. Desde entonces, no solamente el volumen de producción se ha reducido, y con ello los ingresos de exportación del sector del cacao, sino que su industria petrolera se ha desarrollado hasta el punto de convertirse en la industria dominante. Las industrias relacionadas con el petróleo han atraído fuera de sus lugares de origen a los trabajadores de las zonas rurales, y la producción del cacao ha sufrido las consecuencias.

Desde inicios del decenio de 1980, el porcentaje de las exportaciones de cacao en el total nacional ha seguido disminuyendo. No obstante, el cacao sigue siendo una de las exportaciones agrícolas mayores del país.

Camerún

Entre el 5 % y el 10 % de los ingresos de exportación

El cacao ha disminuido en importancia en la economía camerunesa pese a que su producción se ha mantenido más o menos estable. A principio del decenio de 1990, el volumen producido se redujo temporalmente a causa de las dificultades en la transición del sistema de comercialización del cacao, que pasó del control estatal a un sistema liberalizado. A pesar de ello, el valor de las exportaciones del cacao ha seguido disminuyendo desde el decenio de 1980, a la par de los precios internacionales. La menor contribución del cacao a los ingresos de exportación del Camerún también refleja en cierto modo la diversificación de la economía nacional. Con todo, su contribución, estimada entre el 5 % y el 10 % del total de los ingresos de exportación, sigue siendo considerable.

Brasil

Menos del 1 % del ingreso total de las exportaciones

El cacao ha tenido menos importancia para la economía del Brasil en su conjunto que para otros países productores de elevadas cantidades de cacao, incluso cuando el país era el segundo productor de cacao del mundo. El café es el producto de exportación agrícola dominante.

Sin embargo, en el Estado de Bahía, el cacao ha tenido siempre una importancia vital. La desastrosa caída de su producción en el decenio de 1990, causada por la escoba de bruja, provocó una fuerte recesión económica en la región. En realidad, los agricultores tienen pocas alternativas prácticas que no perjudiquen el medio ambiente. Por ejemplo, la erradicación de los cacaotales y el paso a la explotación ganadera se considera potencialmente destructiva para el medio ambiente natural de la región. Por lo tanto, la solución más factible parece ser el rejuvenecimiento de la producción de cacao mediante el desarrollo de métodos de cultivo que ofrezcan una cierta resistencia a la enfermedad. Pero es difícil emprender esta iniciativa cuando los precios del cacao en el mercado internacional son relativamente bajos.

Ecuador

Aproximadamente el 3 % del total de las exportaciones

Desde mediados del decenio de 1970, el Ecuador ha mantenido una producción razonablemente estable, interrumpida por algunos años muy desfavorables debidos al fenómeno meteorológico El Niño. Los ingresos por la exportación del cacao han tendido a disminuir, especialmente la contribución porcentual a la economía nacional. En cierto modo, esto está relacionado con la baja de precios del cacao, aunque también se debe a que han ganado valor otras exportaciones del Ecuador, como el petróleo. No obstante, el cultivo de cacao continua siendo una de las actividades económicas más importantes en las regiones rurales.

Malasia

Menos del 2 %

En Malasia, el cacao ha llegado a ser una cosecha de exportación de gran volumen debido a la rápida expansión de su producción en el decenio de 1980. Pero no ha tenido una gran importancia en la economía nacional, pues el porcentaje en los ingresos de exportación nunca llegó al 2 %. Se trata de un país de rápida industrialización, por lo que el cultivo del cacao ha sido superado por muchos otros sectores. En otras épocas tuvo un papel destacado en el desarrollo económico de Sabah (norte de Borneo), y en menor medida de Sarawak, en donde fue cultivado en grandes plantaciones, aunque también tuvieron importancia las pequeñas fincas.

Durante los decenios de 1980 y 1990, el cacao fue desplazado en Malasia por la palma oleaginosa. Las razones principales fueron la disminución de los precios internacionales, la producción mecanizada de aceite de palma y la escasez de mano de obra y su elevado costo. Enormes terrenos plantados anteriormente con cacao se han convertido en plantaciones de palma oleaginosa, relegando así al cacao a un contribuyente menor de la economía de Malasia.

El tamaño de una pequeña finca en este país (hasta 40 hectáreas) tiende a ser muy diferente del de las fincas de África Occidental, por ejemplo.

Indonesia

Menos del 1 %

El cacao está resultando ser un importante ingrediente del desarrollo económico rural en Indonesia, especialmente en la isla de Sulawesi. Sus zonas productoras difieren de las de Malasia porque están organizadas en pequeñas fincas y no en grandes plantaciones. Ha habido una gran migración de trabajadores de otras islas de Indonesia, atraídos por los posibles beneficios económicos del cultivo del cacao en Sulawesi.

Por lo tanto, el cacao es un factor primordial del desarrollo económico de Sulawesi. A pesar de ello, su contribución al total de las exportaciones de Indonesia no ha alcanzado todavía ni el 1 %.

Resumen

En los últimos 25 años, la economía nacional de la mayoría de países productores de cacao ha evolucionado y se ha diversificado considerablemente. Quizás ha disminuido la importancia de las exportaciones del cacao, expresadas como porcentaje del ingreso de la exportación nacional, pero el cultivo del cacao sigue teniendo una trascendencia vital para muchas de las regiones y países productores y, por lo general, es una de sus mayores actividades agrícolas.

CAPÍTULO 4

Métodos de comercialización en los países de origen

Es imperativo que exista una cadena de distribución desde las explotaciones agrícolas hasta los muelles de exportación si los productores desean obtener fruto de su labor. En épocas anteriores, solían ser los gobiernos quienes establecían organizaciones estructuradas para proteger a los agricultores de los caprichos del mercado mundial.

Las estrategias de los países productores para comercializar el cacao han sido diferentes dependiendo de su ubicación geográfica y de su herencia colonial. Ghana, Nigeria, Sierra Leona y algunos países del Caribe y el Pacífico eligieron el sistema de juntas de comercialización. Se trataba de entidades oficiales que compraban el cacao directamente de los agricultores a un precio fijado de antemano para la campaña cacaotera y que actuaban como principales vendedores y exportadores al mercado mundial con un único nombre. El precio al agricultor se fijaba a un nivel bajo que permitiera a las organizaciones obtener un beneficio, cubrir los gastos operativos y acumular reservas por si los precios del mercado mundial descendían por debajo del precio pagado al agricultor.

Côte d'Ivoire, el Camerún y Togo adoptaron el sistema *caisse de stabilisation* (fondos de estabilización de precios), bajo cuyo régimen los intermediarios independientes (*traitants*) compraban el cacao de los cultivadores a un precio fijado para la campaña. Después de obtener el permiso del fondo, las compañías exportadoras del sector privado vendían el cacao al mercado mundial actuando como mandantes y utilizando su propio nombre y marca. La diferencia entre el precio pagado al agricultor y el obtenido en el mercado mundial servía también para cubrir gastos y acumular reservas.

En América Latina también se aplicaron varios métodos. Algunos países experimentaron con las juntas de comercialización o cooperativas monopolistas (México, Venezuela), algunos optaron por los precios mínimos de inscripción y el control estatal de las ventas (el Brasil), mientras que otros se valieron del mercado libre (la República Dominicana). Las zonas de nueva producción en las costas del Pacífico (Indonesia, Malasia) han adoptado el sistema del mercado libre.

El mercado libre

En años recientes varios países productores han cambiado el sistema utilizado para transportar el cacao de las explotaciones agrícolas a los muelles de exportación y los métodos para vender el producto en el mercado mundial.

En Côte d'Ivoire se abolió la Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles (CAISTAB). Los exportadores tienen ahora libertad para comprar directamente de los cultivadores. El sistema de *débloccage* – un trámite que requería la aprobación gubernamental antes de efectuar una venta en el mercado de exportación – también se ha eliminado.

El antiguo sistema funcionaba bien cuando los precios pagados al agricultor eran inferiores a los precios del mercado mundial y los precios del mercado mundial se mantenían bastante por encima de los costos de cultivo del cacao. Esta fue la característica de casi todos los años cacaoteros hasta 1998, cuando los precios del cacao en grano comenzaron a bajar y finalmente quedaron por debajo del precio al agricultor.

La nueva organización Nouvelle CAISTAB, que ha reemplazado a la CAISTAB, no ejerce control directo sobre los asuntos de comercialización. Se dice que hay planes para establecer un sistema de ventas a términos por medio de una *bourse* (bolsa) local que opere con certificados de exportación, pero hasta el momento no hay nada concreto.

Mejor acceso a fuentes de información

Mientras tanto, los negocios en Côte d'Ivoire se realizan dentro de una atmósfera completamente libre, los agentes de los exportadores compran, como antes lo hacían, el cacao de los agricultores a nombre de sus mandantes. El cacao se traslada físicamente a las plantas centrales de almacenamiento y tratamiento del exportador, donde los granos se secan, limpian y ensacan para la exportación, y luego se transportan a los puertos principales de Abidjan y San Pedro para su embarque en buques de transporte oceánico.

Para los agricultores, no parece que la situación haya cambiado mucho, aparte de que el precio diario que obtienen por el grano refleja con mayor exactitud el mercado mundial. Por otra parte, los agricultores tienen ahora acceso instantáneo a información sobre lo que sucede en el mercado mundial, ya sea por intermedio de las organizaciones que los exportadores tienen sobre el terreno o directamente de Internet.

Una situación similar existe ahora en el Camerún, Nigeria y otros países que han disuelto las juntas de comercialización y *caisses* para liberalizar el comercio. Indonesia, por otra parte, siempre actuó dentro de un mercado libre donde los exportadores, bien directamente o por medio de sus agentes, compran de los agricultores al precio del día dictado por el mercado mundial. Y al igual que en la República Dominicana, el criterio de liberalización del comercio del cacao está siendo adoptado por otros países como el Brasil, el Ecuador y Venezuela.

Ghana es otro país en vías de privatizar su sistema de comercialización interna, aunque el proceso es más lento. Aún conserva su Junta de Comercialización (Cocobod) que es la única entidad que puede comprar y vender cacao para la exportación, pero se permite gradualmente a empresas privadas participar en la compra de cacao en el mercado interno. Sin embargo, todavía mantiene el sistema de fijar de antemano un precio para la campaña, que a veces es superior al del precio en el mercado mundial. Ghana se ha comprometido a establecer un sistema completo de comercio libre, aunque no ha indicado exactamente cuándo lo hará.

Programas de compra

Bajo el principio de comercio libre, un exportador organiza un centro de compras internas, empleando a su propio personal o recurriendo a intermediarios independientes (por ejemplo, los *traitants* en Côte d'Ivoire), quienes actúan como corredores para comprar el cacao de los agricultores. Según sea la relación establecida con esos intermediarios, los agricultores venden sus existencias o contratan la venta con el intermediario para la futura entrega del cacao que aún no ha sido cosechado, a menudo a cambio de un adelanto en efectivo.

Los intermediarios suelen además brindar asistencia técnica al agricultor, a veces en forma de maquinarias agrícolas o de embalar, insecticidas, fungicidas o fertilizantes, así como algunas instrucciones sobre la aplicación adecuada de estos materiales. Esto es más común cuando los intermediarios son cooperativas de los propios agricultores.

El precio pagado al agricultor se negocia individualmente y depende de los niveles vigentes en el mercado mundial. En términos generales, se toman como base los precios de los contratos de futuros cotizados en Londres o Nueva York, reajustándolos con el coste estimado de llevar el cacao de la finca al mercado.

El exportador entonces se hace cargo del transporte del cacao desde el centro de almacenamiento en el interior hasta el puerto marítimo y lo vende directamente a sus clientes en el extranjero.

Los pros y los contras del sistema de libre comercio

La mayor ventaja que el sistema de libre comercio ofrece a los agricultores es que tienden a recibir una proporción mayor del precio vigente en el mercado internacional. El margen que reciben el intermediario y el exportador es relativamente pequeño, ya que existe competencia entre ellos. Por lo general, los agricultores de los países de libre comercio obtienen aproximadamente entre el 80 % y el 85 % del precio FOB de su cacao, mientras que quienes actúan con el sistema de *caisse* o de junta perciben generalmente menos del 50 % (y a veces mucho menos).

Sin embargo, el sistema de comercio libre plantea algunas dificultades que deben superarse.

En primer lugar, los agricultores que están en las regiones menos accesibles pueden ser víctimas de explotación, especialmente si las cantidades producidas en dichas zonas no son lo bastante elevadas para permitir la actividad de más de un intermediario. Los cultivadores también pueden caer en la tentación de aceptar adelantos generosos de los intermediarios contra la entrega de cosechas futuras, y quedar así endeudados.

En segundo lugar, en los países donde la *caisse* o la junta fueron abolidas, se abolió también la función que desempeñaba el control de calidad. En consecuencia, la calidad del producto entregado a los exportadores a menudo decayó notablemente. Este hecho, sin embargo, no fue un efecto de la privatización, sino de que las autoridades interrumpieron esos controles antes de que el sector privado pudiera organizar su propio sistema de control de calidad.

Para que un sistema de libre comercio tenga éxito, debe contar con un control de calidad de confianza, llevado a cabo por un organismo de control de calidad y certificación, estatal o privada (por ejemplo, una asociación exportadora).

En tercer lugar, el sistema de libre comercio expone a los compradores al gran riesgo de que los exportadores no cumplan las obligaciones contractuales. Con el sistema de *caisse* o de junta, estas organizaciones garantizaban el cumplimiento del contrato. Habida cuenta de los recursos financieros y del poder que estos organismos tenían para vigilar a los comerciantes, el incumplimiento era raro y se castigaba a los infractores.

Con el sistema de libre comercio, el comprador está prácticamente a merced de las buenas intenciones del vendedor. Mientras que este aspecto ha sido un problema relativamente menor durante los largos períodos de precios

descendientes, los compradores deben ser conscientes de que los vendedores pueden tener tentaciones de incumplimiento si surge súbitamente la oportunidad de obtener beneficios.

No obstante, es interesante observar que en los países que han trabajado durante años con el sistema de libre comercio la incidencia de incumplimiento de los exportadores es relativamente baja. Esto se debe a que las compañías exportadoras han aprendido, después de una larga y dura experiencia, que la reputación de un contratante serio es tal vez la ventaja más valiosa con la que pueden contar. A la larga, la confianza entre el vendedor y el comprador es esencial para el mantenimiento de una relación comercial mutuamente beneficiosa.

CAPÍTULO 5

Cacao fino o de aroma

Del 40 % a menos del 5 %
de la producción mundial

La producción mundial del cacao se multiplicó diez veces en los cien últimos años, pero la cantidad de cacao fino o de aroma producido hoy es la misma que a principios del siglo pasado. Por lo tanto, proporcionalmente esta producción se ha reducido del 40 % a menos del 5 %.

Pese a su carácter minoritario, hay razones históricas y algunas razones potenciales de futuro para que el cacao fino o de aroma merezca un corto capítulo en esta guía.

Existe una clara distinción en el comercio entre el cacao fino o de aroma y el cacao básico.

Cacao Nacional

El cacao fino o de aroma tiene muchas características individuales distintivas. Su linaje genético se remonta a las variedades Criollo y sus híbridos, como los Trinitarios. El Ecuador, el productor de cacao fino o de aroma de mayor importancia, sitúa sus orígenes en una variedad que no es ni Forastero ni Criollo, sino que se conoce como Cacao Nacional. Es un árbol que se distingue por su altura. En su completa madurez, la altura supera en metros la del árbol de cacao medio.

Chocolate de alta calidad

El cacao fino o de aroma es utilizado principalmente por los fabricantes de chocolate de alta calidad. El color y sabor son muy importantes para estos usuarios y fabricantes de chocolate. En algunos casos, los fabricantes establecerán y mantendrán contacto directo con los productores, hasta llegar a comprar directamente de la finca o plantación. Lo hacen generalmente después de haber aprobado una muestra previa al embarque y mantienen el derecho a rechazar la mercancía en su entrega (el contrato tiene una cláusula de reemplazo del lote).

El árbol de cacao fino o de aroma es menos productivo que el de cacao básico, lo que no es sorprendente ya que los programas de investigación para el desarrollo de variedades de cacao de alto rendimiento o de resistencia a enfermedades se han centrado en el cacao básico. Por otra parte, el cacao fino o de aroma se ha producido siempre en zonas donde la agricultura ha quedado relegada por el desarrollo industrial o ha tenido que competir con otros recursos, como el petróleo. Por ese motivo, ha disminuido la situación predominante que Venezuela tuvo en otras épocas como productor de cacao fino o de aroma.

En un momento en que muchos elaboradores de cacao abandonan sus actividades y deciden subcontratar la elaboración de su chocolate, las grandes empresas toman el relevo. Estas empresas requieren enormes volúmenes que no pueden obtener de una sola fuente productora de cacao fino o de aroma, y además quieren una continuidad de suministro garantizada con características constantes de color y sabor. Los comerciantes vieron también que si el procesador tenía el privilegio de escoger y elegir, el comercio de este tipo

concreto de cacao perdía rentabilidad. El almacenaje y los problemas de servicio al cliente resultaron tan costosos que ni siquiera los elevados precios vigentes en el mercado para este tipo de cacao rendían lo suficiente. En consecuencia, la mayor parte de empresas comerciales de cacao han cerrado sus departamentos de cacao fino o de aroma.

Mercados especializados

Aunque la participación del cacao fino o de aroma en el total del cacao ha disminuido, todavía existe un mercado posible para cacaos especializados. Determinados cambios en la demanda del público consumidor sugieren la posibilidad de oportunidades futuras que inviertan esta tendencia generalmente descendente. Por ejemplo, las regiones donde se produce el cacao fino o de aroma se prestan al cultivo orgánico. Como los alimentos orgánicos están adquiriendo popularidad, el cacao fino o de aroma puede finalmente hallar su lugar en este nuevo tipo de mercado de especialidades.

Recuadro 5

Granos de “carne clara” y “carne oscura”

Cuando los granos de cacao se examinan en el laboratorio o durante su clasificación, se cortan longitudinalmente para examinar el interior del grano y determinar su color y defectos. Si el color es marrón claro, se dice que el grano es de “carne clara” (light breaking). Si el color es más oscuro, se le considera de “carne oscura” (dark breaking).

Los granos de carne clara son de la variedad Criollo (algunos de herencia Trinitaria o Nacional), es decir los correspondientes al cacao fino o de aroma. El cacao básico de la variedad Forastero, es generalmente de “carne oscura”.

Otra oportunidad aún no plenamente explorada es la selección de plantas que rinden granos de color muy claro. A este grupo pueden corresponder los granos Criollo de Samoa y Venezuela y el híbrido mutante conocido como Catongo, nativo de la zona del Recôncavo en el Estado de Bahía (Brasil). Los granos de carne clara harían posible producir un chocolate amargo de color ligeramente claro sin necesidad de añadir leche, y el producto también podría encontrar un buen lugar en el mercado de los chocolates especializados o de la agricultura orgánica.

Cuadro 5 Cacao fino o de aroma: producción anual, por país y por cantidad, 1988/89-1998/99 (en miles de toneladas)			
País	1988/89	1993/94	1998/99
Ecuador	38,9	60,0	49,8
Venezuela	10,2	18,0	16,0
Papua Nueva Guinea	9,8	7,8	6,3
Madagascar	3,0	3,2	3,2
Santo Tomé y Príncipe	4,7	3,9	2,8
Indonesia a/	5,0	4,0	2,0
Dominica	0,2	0,0	2,0
Trinidad y Tabago	1,4	1,7	1,8
Sri Lanka	1,6	1,4	1,6
Jamaica	1,0	2,5	1,5
Granada	1,5	0,8	1,1
Costa Rica	0,3	0,8	1,0
Panamá	1,0	1,0	1,0
Otros	0,7	0,1	0,2
TOTAL	79,3	105,2	90,3 b/

Fuentes: ICCO y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

a/ Las cifras incluyen la producción de Timor Oriental.

b/ Equivalente al 3,2 % del total mundial (2,8 millones) para todas las categorías de cacao.

SEGUNDA PARTE

Exportación y embarque

CAPÍTULO 6

Embarque del cacao en grano

El propósito del presente capítulo es exponer los aspectos prácticos y administrativos actuales que deben tenerse en cuenta para garantizar un transporte eficiente del cacao en grano desde la finca hasta su destino. Los principales temas estudiados son:

- De la finca al lugar de exportación;
- Supervisión en el punto de partida;
- Garantía de la ejecución contractual;
- Transporte marítimo;
- Seguro marítimo;
- Fitosaneamiento;
- Cooperación entre el exportador y el importador;
- Supervisión en el punto de llegada.

La meta de los exportadores, también llamados expedidores, es que los negocios se repitan, es decir que los compradores vuelvan en busca de más cacao del mismo exportador, por lo tanto el presente capítulo tendrá como tema constante el de la continuidad de un buen servicio. No existen atajos para el éxito en el negocio de la exportación de productos básicos.

Este capítulo da por supuesto que los contratos de exportación corresponden a los contratos estandarizados de una de las siguientes asociaciones:

- Cocoa Association of London, Ltd (CAL);
- Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA);
- Fédération du commerce des cacaos (FCC).

De la finca al lugar de exportación

La calidad del cacao no mejora después de haber salido de la finca. En el negocio de exportación del cacao, por lo general el agricultor no recibe información retroactiva del mercado, especialmente en lo que se refiere a la calidad. La mayoría de los agricultores no utilizan el cacao ellos mismos, por lo que no están familiarizados con lo que constituye una buena calidad en el mercado. A menudo, la única guía práctica de los agricultores es el precio que obtienen por su cacao. Si reciben el mismo precio con independencia de la calidad, lo más probable es que el cacao suministrado sea el que requiera menos trabajo. Por lo tanto es de suma importancia asegurarse de que el agricultor conoce la calidad y la forma de elaborar correctamente el cacao.

Hay dos elementos principales en relación con la calidad:

- ¿Cómo se producen granos de cacao de buena calidad para la exportación?
- ¿Cómo se evalúa la calidad?

Antes de analizar cada uno de estos conceptos, hay que reconocer que existen ciertos elementos de la calidad sobre los que el agricultor tiene poca influencia. Se trata ante todo del contenido graso de la almendra y de ciertas características del sabor. El primero está determinado por la variedad sembrada y por las condiciones climáticas (principalmente el nivel de precipitaciones y la etapa de desarrollo en que se encuentran las mazorcas cuando llegan las lluvias). Las características del sabor también son consecuencia de la variedad cultivada, pero el agricultor tiene la posibilidad de desarrollarlas o no en el proceso posterior a la cosecha.

En términos generales, si la variedad de cacao cultivado tiene la posibilidad de presentar un sabor característico distintivo, las actividades del agricultor determinarán si esa característica aparece en el producto final. Si la variedad cultivada no tiene posibilidad de producir un sabor característico, ese cacao tendrá en el mejor de los casos un sabor bien desarrollado de chocolate básico. Hay que recalcar que el cacao de sabor especial es poco común, pues el 95 % del cacao cultivado en el mundo está clasificado como cacao básico.

Producción de buena calidad

Uno de los aspectos positivos del cacao es que puede cultivarse y prepararse un cacao de la mayor calidad tanto en pequeñas explotaciones agrícolas como en grandes plantaciones o latifundios.

El exportador, en su calidad de comprador de grano, tiene la oportunidad de influir en la manera en que el agricultor presenta su cacao. Tal vez no pueda ofrecer consejos sobre métodos agrícolas, pero debe conocer el tratamiento requerido después de la cosecha. Las recomendaciones dependen mucho del tipo de cacao cultivado, pero para la mayoría de agricultores que producen el tipo básico de la variedad Forastero, pueden resumirse del modo siguiente:

- Recolección de las mazorcas maduras cada dos o tres semanas, pero no las verdes ni las excesivamente maduras.
- Las mazorcas deben abrirse a más tardar cinco días después de ser recolectadas.
- Las mazorcas enfermas o en mal estado deben ser eliminadas.
- Tiempo de fermentación adecuado para el tipo de cacao curado, incluida aireación apropiada para la cantidad, el sistema usado y las condiciones de la región.
- Secado al sol, idealmente hasta que su humedad llegue al 7,5 %. Si se requiriera secado artificial, el sistema empleado debe imitar en la medida de lo posible el secado al sol, usando aire de baja temperatura o temperatura ambiental en la fase inicial de secado y elevando dichas temperaturas sólo durante la etapa final. El secado al sol hace que el ácido acético se evapore, lo que reduce la acidez del grano.
- El cacao seco debe embalarse en sacos limpios hechos de material de empaquetado aceptable para productos alimenticios y debe almacenarse sin contacto con el suelo y alejado de las paredes, en lugares secos, bien ventilados y sin humo.
- Finalmente, el cacao debe transportarse en vehículos limpios, bien ventilados y sin que quede expuesto a materias olorosas.

La última recomendación se aplica por lo general a los propios exportadores, aunque hay que señalar que ellos se aprovisionan de diferentes maneras. Muchos elementos dependen del lugar y del sistema comúnmente usado en cada país. La mayoría tienen que establecer almacenes en el interior de la región

El 80 % de la producción mundial procede de agricultores que cultivan cacao en fincas de menos de 5 hectáreas

productora o enviar camiones para recoger el cacao a las puertas de cada finca, en cuyo caso la recomendación de usar sacos limpios, etc. no incumbe al cultivador.

El cacao es un cultivo muy apropiado para el pequeño agricultor. Si se han seguido las recomendaciones anteriores, el comprador podrá conseguir granos de buena calidad que cumplan los requisitos de exportación, producidos por un cultivador que tal vez pueda suministrar sólo 500 kilos al año.

Es lamentable pero los cultivadores no siempre siguen los consejos propuestos. Por lo general, no tienen tiempo; a menudo están presionados para tener el cacao listo para el exportador, ya sea porque precisan el grano para cumplir con un contrato o porque el camión del exportador no volverá a pasar hasta al cabo de “un par de semanas”. Si el cultivador omite a veces algún paso en el proceso posterior a la cosecha, el secado del grano puede no ser óptimo.

La humedad es la principal causa de las dificultades que afectan la calidad del cacao en etapas posteriores. Es posible que los agricultores piensen que la entrega de cacao “mojado” les favorece, no sólo porque estará listo mucho antes (y así cobrarán más rápidamente), sino porque al contener humedad (es decir que no se ha secado correctamente), pesará más y dará más beneficio. Esta es una mala práctica que debe evitarse. Y conseguirlo depende en gran medida del exportador. Por ejemplo, ¿está pagando al agricultor un precio justo por un cacao bien preparado?

Evaluación de la calidad

La compra por el exportador

El exportador tiene dificultades para evaluar el cacao comprado a los pequeños cultivadores, pues el producto presentado puede llegar en pequeñas cantidades. Una evaluación apropiada puede durar hasta una hora, y si se efectúa, por ejemplo, en uno de cada dos sacos, puede resultar una tarea difícil. Esta es probablemente la razón principal de que los exportadores en ciertos países, cuando adquieren el grano, no puedan distinguir los diferentes grados de cacao, y tengan que retener parte del pago para asegurarse de que el cacao recibido no sea de calidad inferior a la esperada.

Esta también es una de las razones por la que se alienta a los pequeños cultivadores a que formen cooperativas. Los posibles compradores (exportadores) pueden entonces adquirir de la cooperativa una cantidad suficiente de cacao que les permita evaluar apropiadamente la calidad y pagar en consecuencia. Los campesinos individuales siempre estarán en desventaja.

También puede suceder que el exportador conozca a cultivadores de confianza que siempre entregan cacao bien preparado. En este caso, el exportador y el pequeño cultivador sacan beneficio mutuo de sus relaciones, siempre y cuando el exportador sea justo con el precio ofrecido. Obsérvese que la expresión siempre tiene importancia cuando se aplica tanto a la compra como a la exportación. Los cultivadores que ofrecen a la venta pequeñas cantidades de cacao es poco probable que obtengan los mejores beneficios. Cuando se ofrecen cantidades superiores, por ejemplo de 10 toneladas o más, el exportador puede analizar el cacao sobre la base de condiciones similares a las del contrato de venta, reduciendo así el riesgo de comprar con determinadas condiciones y vender con otras.

Las ventas del exportador

El exportador puede tener que cumplir con dos grupos distintos de requisitos de calidad al embarcar el cacao:

- Los requisitos propios del país exportador, y
- Los requisitos especificados en el contrato de venta para la exportación.

(Obsérvese que hay requisitos adicionales para la exportación a los Estados Unidos porque, al llegar a destino, el cacao debe cumplir normas de la FDA.)

El primero grupo de requisitos, así como el rigor con que se aplican, varía de un país a otro. Todos se refieren al cacao antes del embarque o en el embarque, y en algunos casos determinan si la exportación puede realizarse y qué impuestos de exportación se aplican. El segundo grupo de requisitos, especificados en el contrato de exportación, pueden también aplicarse en el momento del embarque pero generalmente se refieren a la llegada del cacao a su destino. El exportador, por lo tanto, tiene que cerciorarse de que ambos grupos de requisitos se cumplen.

El cacao exportado a los Estados Unidos que no cumple las normas de la FDA puede ser rechazado y el exportador tendrá que pagar el costo de la reexportación del cacao a su lugar de procedencia o a otro destino que tenga requisitos de calidad más indulgentes. Por consiguiente, es necesario tener un cuidado especial con las exportaciones a los Estados Unidos y asegurarse de que se respetan las normas de calidad específicas (Consúltense los detalles más adelante.)

Con independencia de las normas particulares aplicables, la evaluación de calidad se lleva a cabo sobre la base de las siguientes condiciones:

- La muestra extraída representa el lote.
- Se comprende bien la metodología de evaluación de la calidad
- Las definiciones de lo que constituyen imperfecciones son claras.
- Las normas de clasificación aplicables son claras.

Muestreo

Hay pocas directrices en las normas internacionales relacionadas con la metodología del muestreo. Muchos países que imponen requisitos de calidad a las exportaciones utilizan las pautas de la Organización Internacional de Normalización (ISO) o las utilizan como base. De acuerdo a la norma sobre *Muestreo - Cacao en grano* (ISO 2292:1973), las muestras....deben ser extraídas al menos de un tercio del número de sacos de cada lote, y dichos sacos elegidos al azar....Es importante señalar la norma específica de que toda la consignación debe ser examinada en lotes no superiores a 25 toneladas despachadas y no superiores a 200 toneladas a su llegada. La norma sigue diciendo, y también es importante, que debe ser extraído un mínimo de 300 granos por tonelada o fracción de tonelada.

Los exportadores también deben orientarse por sus contratos de exportación, que probablemente se basan en los términos de la CAL, la CMAA o la FCC. Tanto la CAL como la FCC han coordinado sus términos contractuales y la FCC ha publicado nuevos contratos y reglas de mercado vigentes desde el 1º de enero de 1999. Bajo estos términos contractuales, ambas asociaciones han tratado de armonizar sus cláusulas. En lo que se refiere al muestreo, indican que debe extraerse al azar de las muestras selladas un mínimo del 30 por ciento de los sacos sanos en el momento del pesaje.

La CMAA permanece silenciosa en lo que se refiere al muestreo, aunque las muestras para arbitraje se obtienen de acuerdo con las directrices emitidas de vez en cuando por la junta de directores de la CMAA. En cierta ocasión, en el año 2000, especificaron que se trataba del 20 % del total de sacos. Obsérvese que los resultados pueden ser muy diferentes si los análisis se obtienen de dos muestras separadas (una en el puerto de embarque y otra a la llegada de la carga a destino) extraídas de diferentes porcentajes de sacos.

Metodología del análisis

La forma en que se analiza la muestra es esencial para su resultado. La metodología básicamente corresponde a tres principales elementos de evaluación:

- El tamaño medio de los granos.
- El porcentaje medio de granos que muestran defectos, y el grado de fermentación.
- Las características organolépticas del cacao.

Tamaño del grano

El tamaño medio de los granos depende generalmente del número de granos necesarios para llegar a un peso determinado. Esto se conoce como recuento del grano. Este método no mide directamente el tamaño de los granos, sino que se basa en el hecho de que los granos grandes pesan más que los pequeños. Se prefieren granos grandes debido a que la proporción del grano descascarillado en comparación con la cascarilla es mayor. El comprador por lo tanto obtendrá así más material utilizable (gran descascarillado, en lugar de cascarilla). Debe entenderse que tanto el tamaño del grano como el contenido graso del gran descascarillado son cuidadosamente evaluados por el usuario final. Durante la evaluación del tamaño del grano, se verifica también la cantidad de desperdicios, residuos y materias extrañas. Se acepta que haya una pequeña proporción de estas materias, pero si hay un exceso el cliente estará insatisfecho.

Es interesante señalar que las normas ISO no hacen ninguna referencia al tamaño del grano. Mientras que la CMAA no dice nada respecto a qué metodología se debe emplear, el gremio americano se guía por las reglas establecidas por la Bolsa del Café, el Azúcar y el Cacao, Inc.(CSCE) que forma parte de la Junta de Comercio de Nueva York (NYBOT). La CAL y la FCC especifican la forma en que debe analizarse una muestra. Dicen lo siguiente:

CAL:

Con una paleta plana deben sacarse no menos de seiscientos gramos del medio de la muestra (“muestra de examen”). Los residuos, materias extrañas, granos chatos y granos pegados se extraen de la muestra de examen, se pesan y se reemplazan por un peso igual de granos enteros tomados aleatoriamente de la muestra. Debe contarse el número total de granos de la muestra de examen, sin tener en cuenta su tamaño individual, y este número, el recuento de granos, debe expresarse en granos por 100 gramos.

La FCC presenta una ligera variación:

2.1.2.1. Desperdicios

Se pesará la muestra completabien mezclada y luego tamizada a través de una malla de orificios redondos cuyo diámetro será de 5,0 mm mín/máx. Se recogerá y pesará la cantidad que pasa a través de la malla, o “desperdicio”.

La FCC sigue diciendo:

2.1.2.2. El recuento del grano

Con una paleta plana deben sacarse no menos de 600 gramos del medio de la muestra (“muestra de examen”). El residuo y la materia extraña extraídos de la muestra de examen se pesarán y reemplazarán con un peso equivalente de cacao de grano entero tomado al azar de la muestra. El número total de granos de la muestra de examen se expresa con el número de granos por 100 gramos.

La CAL considera por lo tanto que los granos chatos son cascarillas, mientras que la FCC los considera granos enteros.

Cabe señalar la posibilidad de que por lo menos la CAL adopte en el futuro un nuevo método para evaluar el tamaño del grano. Se tamizará la muestra a través de una sucesión de tres tamices con orificios redondos de 13 mm, 11,5 mm y 10,5 mm. A continuación se contarán los que queden en cada tamiz y los que pasen. Este sistema no sólo medirá el tamaño real del grano (en lugar del peso de los granos), sino también proporcionará un promedio del tamaño del grano que indicará su distribución. Realizará estos exámenes la Bolsa Internacional de Futuros y Opciones Financieras (LIFFE) para clasificar los lotes de cacao destinados al mercado a término y quizás los aplicará al cacao físico.

Defectos

La evaluación del porcentaje de granos defectuosos se realiza mediante la prueba del corte. Consiste en cortar longitudinalmente por la mitad 300 granos de la muestra a fin de exponer la superficie más amplia del grano descascarillado, que se examina visualmente para descubrir imperfecciones. La norma ISO 1114:1997, *Cacao en Grano - La prueba de corte*, proporciona detalles no muy distintos a los especificados en los procedimientos propuestos por CAL y FCC, y dice lo siguiente:

2.1.2.3. La prueba de corte

Se cortarán longitudinalmente por la mitad trescientos granos de la muestra de examen, de modo que la superficie máxima del grano descascarillado pueda examinarse a simple vista. Cada grano se examinará a la luz del día o con luz artificial equivalente. Cada grano con más de un defecto se clasificará exclusivamente en una categoría defectuosa.

La FDA declara:

1. Examen macroscópico

Mezcle bien la muestra y cuente 100 granos. Quiebre cada grano rompiéndolo en pequeños pedazos a fin de exponer la zona interna entera de los granos.

El examen de los granos puede efectuarse fácilmente con un tablero para quebrar, construido con una lámina de 15 pulgadas cuadradas de aluminio o madera contraplacada de un cuarto de pulgada, perforada por cien orificios de 7/8 de pulgada distribuidos regularmente en 10 filas de 10 orificios. Coloque el tablero encima de un gran pliego de papel sobre una superficie dura, esparza los granos sobre el tablero para rellenar los orificios. Barra con la mano el exceso de granos y vuelva a llenar los orificios vacíos a fin de que cada uno de los 100 orificios contenga un grano. Rompa cada grano colocando un perno de hierro (de aproximadamente media pulgada de diámetro y 3 pulgadas de largo) sobre el grano y golpee la cabeza del perno delicadamente con un martillo.

Examine los granos con buena luz sin la ayuda de una lupa.

Pruebas organolépticas

Algunos compradores, especialmente los fabricantes de chocolate (en contraste con el otro grupo de usuarios de cacao, los prensadores de manteca) llevan a cabo pruebas complejas para determinar las cualidades organolépticas del grano, convirtiéndola primero en licor de cacao. Como se dijo antes, estos compradores tratan de detectar delicados matices de sabor en el cacao fino o de aroma, mientras que los compradores de cacao básico están más preocupados en que no tengan sabores anormales.

El peor sabor es el de humo. Esto puede ocurrir cuando el cacao se seca artificialmente con maquinarias defectuosas y el grano absorbe el sabor a humo del fuego empleado. La contaminación por humo también puede ocurrir

cuando el cacao se ha secado al sol cerca de fogones abiertos para cocinar o se almacena en recintos llenos de humo, lo cual es típico en las regiones de producción de cacao.

Otro defecto casi tan grave como el anterior es el “enjamonado” y consiste en que el cacao adquiere un olor semejante al del jamón ahumado. Este es el resultado de una fermentación excesiva, cuando se ha dejado el grano durante mucho tiempo en el montón o caja de fermentación antes del secado.

El cacao así contaminado no puede combinarse con otros y no debe mezclarse con lotes de cacao sano con la esperanza de esconderlo. Basta con sólo uno o dos granos contaminados entre 100 para arruinar un lote de producción de chocolate. Aunque no figura especialmente en el contrato, la manera usual y menos compleja de evaluar la presencia de sabores anormales es que el analista huela un puñado de granos cortados después de calentarlos en la mano.

Definición del grano de cacao imperfecto

¿Cuál es la definición del grano de cacao imperfecto? Depende de las normas de clasificación, pero todas las definiciones hacen referencia a los granos sometidos a la prueba de corte. Hablando en términos generales, hay dos categorías principales de granos imperfectos:

- Granos que muestran un cierto grado de fermentación
- Granos que han sido atacados por insectos, que contienen moho o ambas cosas.

El grado de fermentación se demuestra en el color del grano descascarillado. En la mayoría de variedades, los granos descascarillados comienzan con un color gris pizarroso. Durante la fermentación se tornan morados y finalmente alcanzan el color marrón oscuro. Algunas normas de clasificación requieren que se anote el número de granos morados o violáceos, pero muchos ignoran este criterio y sólo cuentan los granos pizarrosos. Los granos mohosos y dañados por insectos (visibles a simple vista) se agrupan y consideran granos defectuosos. La FCC incluye los granos chatos en esta categoría, si se considera aceptable el recuento de grano.

Normas de clasificación

El rigor con que los organismos aplican las normas varía. En algunos casos, pueden simplemente considerarse directrices. Por lo tanto conviene recordar siempre que las normas son requisitos mínimos y que es prudente que los exportadores que desean repetir el negocio hagan lo posible para suministrar granos de calidad superior a las normas mínimas requeridas.

El Apéndice II de esta guía muestra algunos ejemplos de las normas de clasificación.

Supervisión en el punto de partida

Algunos exportadores se extrañan de que sea necesaria la supervisión en este punto. El contrato tal vez no lo exija, y además hay exportadores que pueden realizar bien esta tarea ellos mismos, en lugar de solicitar los servicios de otra compañía. Depende mucho de la modalidad de exportación. El exportador quizá deba supervisar tanto los embarques de contenedores efectuados de acuerdo con las condiciones LCL (contenedor de grupaje) como las propias ventas FOB (franco a bordo.)

Si el exportador se ocupa de ejecutar todos los aspectos del embarque, no hay necesidad de emplear a un supervisor. Por otra parte, muchas exportaciones están en manos de líneas navieras o sus agentes. Esto se aplica a contenedores embarcados en condiciones LCL, porque la empresa de navegación es responsable de llenar los contenedores. Los exportadores que no están totalmente seguros de la experiencia de la naviera en este sentido tal vez deseen cerciorarse ellos mismos de que su carga recibe buen cuidado después de abandonar sus locales.

El verdadero contrato FOB puede requerir que se realice un muestreo del cacao y se confirme su peso antes del embarque. También en tales casos, quizá los exportadores deseen supervisar esas etapas ellos mismos, y si no tienen mucha seguridad al respecto, pueden contratar a especialistas de una tercera empresa para que ejecuten estos servicios en su nombre.

Garantía de la ejecución contractual

El principal riesgo que corre el exportador es que el comprador no pague las mercancías. Y el riesgo para el comprador es que el vendedor no suministre la mercancía dentro del período previsto.

Es vital que el exportador se atenga al contrato. Es evidente que si el período contractual termina, por ejemplo, en octubre, de poco sirven los conocimientos de embarque fechados en noviembre. Si el exportador tiene dificultad para cumplir los términos del contrato, debe ponerse en contacto con el comprador a fin de tratar el asunto. Si no hay embarque, hay falta de cumplimiento y las perspectivas de futuros negocios son desoladoras para el exportador. El término “calidad” se refiere tanto al servicio prestado por el exportador como a la clase de grano suministrado.

Pago

Si las conversaciones con la empresa naviera han tenido éxito y el suministro de cacao se realiza a tiempo, el exportador puede ejercer cierto control para asegurarse de que el comprador paga la mercancía. No es nuestra intención plantear aquí todos los aspectos de las condiciones de pago, sino esbozar simplemente cómo disminuir el riesgo de falta de pago. El pago de la mercancía exportada se efectúa en general por uno de los tres métodos siguientes:

- Carta de crédito;
- Cobranza documentaria;
- Documentos en confianza o cuenta abierta.

Carta de crédito

Es la forma más segura de presentar documentos al comprador, aunque también es la más cara, no sólo en la fase inicial de los preparativos sino también cuando el exportador recibe el pago una vez presentados los documentos.

En el momento de iniciar la operación debe determinarse si la venta se efectuará mediante carta de crédito y así debe constar en el contrato. El exportador no puede decidir en el momento del embarque que va a presentar documentos contra una carta de crédito. Si el comprador no paga, el banco emisor puede retener los documentos y la mayoría de los países aceptan que los derechos legales están totalmente de parte del vendedor. La carta de crédito debe ser irrevocable y, si el comprador está dispuesto a aceptarla, así debe confirmarlo. Los términos frecuentemente utilizados figuran en el documento *Costumbres y*

Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios de la CCI (conocido como CPU 500), publicado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI, www.iccwbo.org).

Cobranza documentaria

La mayor parte de ventas de exportación se efectúan sobre esta base. Algo menos segura que la exportación contra carta de crédito, la cobranza documentaria ofrece una alternativa barata. Los documentos se presentan por conducto de un banco a los compradores, y si la falta de pago se considera infracción del contrato, el banco cobrador puede reclamar los documentos a nombre del vendedor.

Cabe señalar que muchos exportadores que establecen con sus bancos arreglos previos al financiamiento, pueden estar obligados a emplear estos bancos como agencia de cobro. Este sistema confiere seguridad tanto al banco como al vendedor. La desventaja de este método de cobro es que el sistema bancario lleva tiempo para presentar los documentos, en cuyo caso el exportador tendrá que costear los intereses acumulados.

Documentos en confianza o cuenta abierta

Esta es probablemente la forma menos segura de presentar documentos al comprador, pero es la menos cara y la más rápida. El exportador envía los documentos directamente al comprador, confiando en que el comprador pague. En el caso de que el pago no se efectúe, el exportador tiene muy pocos recursos directos e inmediatos, excepto acudir al arbitraje y luego a los tribunales. Este tipo de presentación de documentos no es recomendable a no ser que el exportador tenga gran confianza en el comprador.

Ventas FOB

Como se dijo anteriormente, las ventas FOB suponen un riesgo para el vendedor a partir del momento en que el cacao está embarcado, pero no cobrado todavía. El contrato de la CAL incluye un requisito por el cual el comprador tiene que presentar al vendedor una copia de su certificado de seguro o una carta de garantía (a veces refrendada por un banco) en el momento de la declaración de embarque. El contrato de la CMAA estipula que los compradores deben obtener por cuenta propia un seguro contra riesgos marítimos y de guerra. Los términos del contrato FOB de la FCC no hacen alusión al seguro.

Trámites posteriores al pago

África vende generalmente en condiciones CIF. Asia y América Latina venden generalmente en condiciones FOB

Una vez cobrado el cacao, los exportadores podrían creer que sus obligaciones han concluido. Esto es cierto en los contratos FOB, que fijan la calidad y el peso en el momento del embarque. Pero en las ventas de cacao efectuadas según las condiciones CIF (coste, seguro y flete), con condiciones de peso en la descarga y determinación de la calidad a la llegada, los exportadores (vendedores) todavía tienen obligaciones que cumplir incluso después de haber cobrado.

Pesos

La principal prioridad es respetar las notificaciones de peso de los receptores finales o de su inspector, emitiendo la factura final (para los contratos con peso de desembarque) o aceptando la reclamación de pérdida de peso (para contratos con pesos de embarque cuya franquicia haya sido excedida.) En cualquier caso, los pesos constatados en el almacén del comprador siempre pueden verificarse cuando el inspector del exportador pese el cacao.

Calidad

El inspector del exportador puede verificar que el lote tiene el peso correcto y comprobar que las muestras se extraen de conformidad con el contrato. Como señalamos anteriormente, esto es importante para comprobar la calidad del lote.

Infestación

Si el lote llegara a destino con síntomas de infestación, el vendedor será responsable en parte (Véase más abajo la sección sobre fitosaniamiento y fumigación.)

Estado

El peso, la calidad y la infestación, descritos arriba, son tres elementos de interés en la ejecución de un contrato. Sin embargo, los exportadores deben recordar que los compradores tienen el derecho a apelar al vendedor si descubren algo no revelado en la muestra. Esto se conoce como daño latente y puede ser invocado solamente si el comprador ejerció la debida diligencia al examinar el embarque cuando éste llegó a su destino. Se refiere al estado del cacao. Con arreglo a las condiciones CAL y FCC, los compradores tienen un período de 28 días desde el último día de descarga para presentar una reclamación.

Transporte marítimo

La mayoría de contratos estipulan que el cacao “rinda cuentas” en el destino final, en cuanto a su peso y su calidad. Esto significa que el exportador sigue corriendo riesgos hasta que el lote haya sido descargado, pesado y muestreado en el punto de destino. El exportador puede controlar el cacao hasta el momento en que entrega la carga a la compañía naviera. A partir de ese momento, deja el cacao en manos de otros. La forma en que se maneja la carga desde entonces determinará el resultado de los diversos trámites en el puerto de destino. Por lo tanto, cuando se trata de brindar un servicio de calidad, el exportador deberá verificar dos aspectos principales:

- Los elementos físicos que intervienen en la exportación;
- La experiencia con documentos de la compañía de transporte marítimo.

Elementos físicos

Es importante que los exportadores se aseguren de que la compañía de transporte marítimo, o su agente, maneja el cacao como lo haría el propio exportador. Esto supone comprobar que:

- Los cobertizos de estiba del buque estén limpios, sin insectos, roedores ni aves.
- Los contenedores sean los apropiados para el transporte de alimentos.
- Las bodegas del barco estén limpias así como también los maderos de estiba que se utilicen.

Deben observarse además los siguientes aspectos importantes:

- Si el cacao no ventila bien durante el viaje puede quedar dañado por exudación.

- El daño por exudación también puede ocurrir si la compañía de transporte marítimo o sus agentes no utilizan papel kraft para forrar los contenedores.
- Si se carga el cacao sobre traveseros (grandes paletas de metal) puede producirse una pérdida de peso superior que si se utilizan otras modalidades de embarque, debido a una mayor corriente de aire alrededor del cacao.
- En bodegas o contenedores que no estén fumigados, la infestación puede aparecer en los intersticios del barco o el contenedor.
- Puede producirse infestación cruzada proveniente de otro cacao a bordo si la compañía naviera no vigila atentamente.
- Los contenedores y las bodegas pueden estar contaminadas con sustancias nocivas para la salud o que tengan un olor que pueda perjudicar al cacao (por ejemplo, el caucho.)
- Una manipulación incorrecta por los estibadores del barco puede provocar una incidencia anormal de sacos rasgados y con pérdidas.

Elementos de la documentación

Este factor es a veces tan importante como el propio cacao. Los documentos de embarque deben presentarse correcta y prontamente. Para cobrar, los exportadores dependen de estos documentos. Los documentos tramitados con lentitud afectan negativamente la reputación del exportador y la del transportista.

Modalidades de embarque

Cuando los exportadores no tienen la opción de elegir la compañía de transporte que van a usar (por ejemplo cuando sólo hay una línea naviera que vaya al puerto de destino contratado), será difícil insistir en mejoras de servicio, pero por lo menos deben intentarlo. Hay algunas decisiones sobre las que el exportador no tiene control, por ejemplo, si el cacao ha de ser embarcado en contenedores o como carga fraccionada. Los barcos modernos prefieren la contenerización y se ha comprobado que, si se aplican las medidas apropiadas, este método tiende a reducir las reclamaciones al seguro. El transportador puede usar contenedores “según convenga al buque”, e incluso puede aceptar carga a granel.

Se han utilizado también para el transporte de cacao otras modalidades de embarque, por ejemplo los buques portagabarras (buque LASH). El embarque del cacao a granel continúa gozando de popularidad, principalmente por los ahorros que trae consigo. No obstante, la exportación a granel supone grandes volúmenes y la cooperación de expedidores bien establecidos que fleten barcos específicos. Dichos barcos a menudo tienen una construcción especial (por ejemplo cascos de doble pared.) Este método no es apropiado actualmente para las exportaciones de cacao a pequeña escala.

Flete

Un barco, o parte de un barco, puede ser arrendado para un viaje determinado o bien por un período particular. Tales arreglos pueden efectuarse a través de un corredor marítimo, o directamente con la compañía de navegación. El flete para un viaje específico comprende el flete con dotación, es decir que la naviera proporciona la tripulación. Si el barco se arrienda por un determinado período, el contrato puede hacerse con flete sin “dotación” o por “cesión”, es decir que el fletador contrata la tripulación. Hay diferentes variaciones de flete, y si bien existen reconocidas pólizas de flete para productos básicos específicos, aún no existe una para el cacao.

El flete no es, repetimos, un método ideal para el pequeño exportador. No es probable que el volumen de producción lo justifique, y además acarrea complicaciones innecesarias. Por ejemplo, si existen dificultades durante el viaje, el exportador quizás tenga que pagar una indemnización, lo cual no ocurre cuando el cacao es transportado por compañías de navegación establecidas.

Antes de fletar un navío, los exportadores deben considerar tres aspectos en particular. El primero se refiere a elementos específicos del contrato de venta.

El contrato CAL es el más explícito, y establece que:

Solo se emitirán y presentarán para el pago contractual Conocimientos de Embarque redactados en la forma usual para el embarque de la mercancía desde el puerto de carga.

Además, el comprador está también protegido por la cláusula 17.1.5:

En el caso de que el embarque se realice en barcos fletados y de que, a consecuencia de una controversia con los fletadores, el cargamento se descargue en un puerto que no sea el designado para la descarga, todos los costos del traslado de la carga al punto final de entrega correrán a cargo del Vendedor.

El Vendedor presentará una Garantía al Comprador (el Comprador pueda pedir que sea emitida o franqueada por un banco de primera clase aceptable al Comprador), para indemnizarlo plenamente en caso de no poder liberar prontamente la mercancía en el puerto de descarga o en el punto de entrega final.

Repetimos que la intención de esta cláusula es impedir que el comprador quede en desventaja por las condiciones que el vendedor haya podido asumir al negociar el flete.

Los contratos CMAA sólo requieren que los embarques se efectúen con conocimiento de embarque sin reserva.

El contrato de la FCC no se pronuncia respecto al flete, pero dice que:

El vendedor presentará Conocimientos de Embarque directos sin reserva emitidos bajo las “Condiciones de línea marítima regular” que abarquen la totalidad del viaje.

En otras palabras, si el exportador desea fletar, los conocimientos de embarque deben acogerse a las “condiciones de línea marítima regular” a fin de no exponer al comprador a desventajas por las condiciones de flete a que el exportador pudiera haberse comprometido.

El segundo aspecto que los compradores también deberían tener en cuenta es que si ha sido acordado como forma de pago un crédito documentario, los conocimientos de embarque por los fletadores no son aceptables, a no ser que estén específicamente incluidos en el grupo de documentos requeridos por dicho crédito.

La tercera consideración es la antigüedad del barco. Este tema está abarcado en el contrato en las cláusulas referidas al seguro.

Seguro marítimo

La protección conferida por el seguro marítimo suele negociarse por intermediación de un corredor, aunque en ocasiones el exportador puede negociar el asunto directamente con una compañía de seguros. Un corredor de seguros está, por lo general, capacitado para encontrar la mejor oportunidad para su cliente, la cual no se basa necesariamente en una sola compañía.

El seguro es generalmente de cobertura abierta aplicable a todos los embarques efectuados por el exportador, en contraste con los embarques individuales (conocidos como seguro facultativo.) Este tipo de cobertura significa que el exportador puede obtener un certificado sin tener que tratar el asunto cada vez con el corredor. Además, de este modo las aseguradoras pueden analizar más fácilmente las pérdidas incurridas por el exportador, por lo general en la fecha de renovación anual, y quienes presenten menos pérdidas son compensados con menores primas debidas al año siguiente.

Ventas franco a bordo (FOB) y coste y flete (CFR)

El seguro marítimo está determinado en los términos del contrato de venta. Naturalmente, el exportador no tiene la obligación de presentar al cliente ningún documento de seguro cuando las ventas se efectúan en términos FOB o CFR, pero esto no significa necesariamente que no se precise un seguro. El vendedor corre riesgos hasta el momento en que la mercancía cruza la barandilla del buque, o, de un modo más práctico, hasta que el cacao esté en la bodega. Esto significa que un exportador prudente debe incluir este riesgo en su seguro de almacén. El contrato CAL (que continua empleando la abreviatura C&F en lugar de CFR), ofrece al vendedor un cierto grado de seguridad en la cláusula 25.1.4:

Para las ventas en condiciones C&F o FOB (o similares), en las que el Vendedor no está obligado a asegurar la mercancía, el Comprador debe proporcionar inmediatamente al Vendedor el recibo de la declaración....una copia del certificado de seguro de la mercancía... o una carta de garantía (franqueada por un banco de primera clase con sede en Europa Occidental o en Norte América, si así lo requiriese el Vendedor), confirmando que se ha concertado el seguro en relación con la mercancíao que se efectuará el pago tras la presentación de documentos...

Los contratos FOB de la FCC y la CMAA no tienen una cláusula equivalente, aunque el contrato 3A de la CMAA declara que:

En el caso de contratos efectuados sólo sobre la base de coste y flete, se requiere suministrar prontamente al Vendedor, para su seguridad, una carta de garantía satisfactoria (o póliza de seguro).

Ventas coste, seguro y flete (CIF)

Los contratos de las tres asociaciones se asemejan en este ámbito, pero difieren en los detalles. Como es lógico, todas requieren que el vendedor presente una cobertura de seguro demostrada mediante un certificado de seguro presentado con los documentos de embarque. El seguro marítimo está basado en el concepto “a todo riesgo”, pero las condiciones reales son diferentes para cada asociación.

A todo riesgo

¡Un seguro a todo riesgo no significa realmente lo que dice! Los exportadores deben tomar nota de que no están comprendidos los siguientes elementos:

- Desacierto intencional del asegurado: protege al asegurador de reclamaciones fraudulentas.
- Merma en el peso: incluye el deterioro o fuga ordinarios y la pérdida de humedad.
- Embalaje inadecuado: incluye la estiba en un contenedor, si éste fue llenado por el asegurado o embalado antes de la aplicación del seguro.

- Vicios inherentes: incluye la infestación de la mercancía, a menos que pueda probarse que la infestación se ha producido por contaminación de otro cargamento.
- Demora: pérdidas causadas de manera inmediata por demoras, aunque la demora se derive de un riesgo asegurado.
- Insolvencia del buque: si el comprador puede demostrar que compró el cargamento de buena fe con un contrato obligatorio podría quedar cubierto por el seguro.
- Fuerzas radioactivas: pérdidas causadas por cualquier arma atómica de guerra
- Innavegabilidad: las reclamaciones debidas al carácter inadecuado del buque sólo se pagarán si la parte interesada no tuviera conocimiento del estado del buque.
- Guerra: pérdidas causadas por actos beligerantes de guerra o guerra civil, captura, detención, restricción o retención (exceptuada la piratería) o por armas de guerra abandonadas.
- Huelgas: pérdidas causadas por disturbios laborales o motivos políticos, o resultado de esas acciones.

Los dos últimos conceptos están cubiertos en cláusulas separadas, específicamente requeridas por los contratos de las tres asociaciones y generalmente incluidas de manera habitual por los corredores.

CAL

Los contratos de la CAL requieren que la cobertura abarque el 101,5 % del valor de la factura y que cumpla las cláusulas del Instituto de Comercio de Productos Básicos (A). Los términos de la CMAA y de la CAL difieren en las cláusulas sobre el cargamento y las cláusulas sobre productos básicos. La diferencia principal es que las cláusulas sobre productos básicos de la CAL prevén una responsabilidad limitada por pérdidas ocasionadas por insolvencia de la transportadora y por la innavegabilidad del barco.

Al igual que la FCC, la CAL requiere explícitamente que el barco esté conforme con los requisitos de la cláusula de Clasificación del Instituto.

CMAA

La cláusula de seguro del contrato CIF establece que:

El seguro marítimo será cubierto por el Vendedor al precio establecido en este contrato con Lloyds y/o aseguradores o compañías de seguros de primera clase, de cuya solvencia no es responsable el Vendedor, según los términos y de conformidad con las cláusulas de cargamento (cobertura ampliada) del Instituto de Aseguradores de Londres (Institute of London Underwriters) con avería simple (de almacén a almacén) incluido el robo, rateo, merma y no entrega, responsabilidad de los armadores y pérdida o daños por agua dulce, petróleo, otro cargamento, exudación, perforación y otras pérdidas o daños por cualquiera su causa, por peligros del mar o por otra causa, en todos los casos independientemente del porcentaje; incluidos los de guerra, motines, huelgas o conmociones civiles de conformidad con las Cláusulas de Guerra y Cláusulas de Huelga (cobertura ampliada) vigentes y disponibles en el momento del embarque. La póliza de seguro debe estar disponible prontamente en su versión traducida al inglés, cuando el comprador la solicite.

En general, las condiciones son similares a las requeridas por las condiciones de la FCC – y las del Instituto de Cláusulas para Cargamento (A) son similares a las de la *Póliza marítima*. La diferencia reside en las especificaciones de los propios contratos. Por ejemplo, la cobertura en las condiciones de la CMAA debe ser del

100 % de la factura provisional, sin ninguno de los demás requisitos que la FCC impone a quien facilita la cobertura del seguro. Aunque no quede dicho, el buque tendrá también que respetar las Cláusula de Clasificación del Instituto en lo que se refiere a su edad y navegabilidad.

FCC

El contrato CIF de la FCC requiere, entre otras cosas, que:

La mercancía debe estar asegurada por el vendedor al precio del contrato más el 2 por ciento con compañías de seguros de primera clase, con sujeción a las siguientes condiciones:

- reembolso total sin deducción de franquicia, y
- con sujeción a las condiciones de todo riesgo que figuran en la “Police Française d’Assurance Maritime sur Facultés” (Póliza francesa de seguro marítimo y cargamento) vigente en Francia al momento del embarque.

El vendedor asegurará las mercancías en la medida de lo posible contra riesgos de guerra, mina y huelgas; pero sus obligaciones estarán limitadas a los términos y condiciones en vigor en Francia en el momento del embarque. Todos los gravámenes suplementarios que excedan el 0,50 % de la cantidad total de primas de guerra, minas y huelgas corren a cuenta del comprador, a quien se comunicará a más tardar en el momento de la declaración.

Además, en la lista de documentos de embarque requeridos para el pago, el certificado de seguros debe indicar que se ha pagado la prima y que se ha suscrito de conformidad con las condiciones de la FCC. Los exportadores deben tomar nota de que el buque debe cumplir las condiciones de la *Police maritime* (póliza marítima) en lo relativo a la edad y navegabilidad.

Fitosaneamiento

Ocurre con demasiada frecuencia que el cacao llega a su destino infestado por insectos vivos. Esto es muy poco satisfactorio desde el punto de vista del receptor, y se derivan de ello graves consecuencias contractuales y legales para el vendedor. La infestación de los lotes a menudo puede evitarse si se presta suficiente atención y cuidados, aunque se trate de un mal endémico al cacao. Una pronta evacuación a lugares limpios impide que aumente la actividad de los insectos y reduce la incidencia de la infestación. Esto no siempre es posible y por lo tanto las autoridades de exportación a veces se negarán a emitir un certificado sanitario (es decir, certificando que el cacao no está infestado.) En estos casos exigirán que el cacao sea fumigado. Los aspectos de fitosaneamiento y fumigación se tratan en el capítulo 7 de la presente guía.

Fumigación

La fumigación se realiza mediante la aplicación de gases (fumigantes) que son tóxicos para las plagas que infestan el cacao. Se mezclan con la atmósfera a nivel molecular y pueden difundirse a través de todo el montón de cacao. Los fumigantes no deben confundirse con el ahumado, el rociado o la pulverización, que no pueden penetrar los montones ni atacar la infestación del centro del lote. La pulverización o rociado es útil como medida preventiva, pero no es efectiva para limpiar el lote que ya ha sido infestado. Hay dos tipos de fumigantes empleados hoy en día – bromuro de metilo y fosfina.

Bromuro de metilo

El bromuro de metilo (CH_3Br) suele estar disponible como líquido a presión en cilindros o latas. Es cuatro veces más pesado que el aire, por lo tanto debe estar muy bien mezclado durante su uso y durante el período de fumigación a fin de que el gas se distribuya homogéneamente a través del montón de cacao y lo penetre con eficacia. El bromuro de metilo es un gas que agota la capa de ozono y está controlado por el Protocolo de Montreal, por consiguiente debe ser utilizado sólo cuando no hay otro fumigante disponible. El tiempo requerido para que el fumigante sea efectivo puede ser de sólo 24 horas, dependiendo de la temperatura ambiental.

Fosfina

La fosfina (PH_3) se genera por la acción atmosférica del fosfuro de aluminio en forma de tabletas, perdigones o saquitos o por la acción del fosfuro de magnesio en forma de placas o tiras. La fumigación eficaz de este producto requiere más tiempo que la del bromuro de metilo, por lo que debe mantenerse un nivel correcto de concentración del gas. Por desgracia, la utilización indebida de fosfina en algunos países ha provocado la aparición de insectos resistentes a la fosfina, con lo que los períodos de fumigación deben ser más largos y las dosis más elevadas. Según sea la temperatura, una fumigación efectiva puede durar de 5 a 16 días, pero nunca menos de 96 horas.

Producto concentración-tiempo

La eficacia de la fumigación depende del tipo de fumigante empleado, la cantidad administrada y la duración de su aplicación. Este factor se denomina generalmente “producto concentración-tiempo” y se expresa en gramo-horas por metro cúbico. En otras palabras, la cantidad y el tiempo necesarios en un espacio determinado. El valor concentración-tiempo obtenido depende del tipo de plaga que se combate y en qué etapa de desarrollo se encuentra. Por ejemplo, el producto concentración-tiempo para la mayoría de insectos combatidos con bromuro de metilo a 20 °C es 150. Es más difícil aplicar el producto concentración-tiempo con la fosfina puesto que hay insectos que han llegado a desarrollar tolerancia a este fumigante.

Atmósferas modificadas

Esta tercera opción está en proceso de desarrollo y aún no se aplica comercialmente. Consiste en usar anhídrido carbónico y en un tratamiento con atmósfera controlada o modificada. Es posible que este proceso no sea adecuado para la exportación de productos básicos, porque para ser eficaz los montones deben estar herméticamente sellados durante largos períodos que, según el tipo de infestación, pueden ser de dos a ocho semanas. Sin embargo, se están haciendo experimentos con un método de vacío a fin de reducir el tiempo de tratamiento necesario.

Se insta a los exportadores a que si necesitan fumigar un lote contraten los servicios de una compañía responsable, por dos razones principales. En primer lugar, para garantizar que la fumigación logra su objetivo en el tiempo disponible y con el menor uso de fumigante posible. En segundo lugar, para garantizar también que el fumigante se utilice con la cautela necesaria. La fumigación no solo presenta un peligro para las personas sino también para el medio ambiente.

Aspectos contractuales del fitosaneamiento

El cacao que llega a su destino infestado atraerá con certeza la atención del encargado de almacén del comprador, y las consecuencias están generalmente definidas en los contratos de venta (con excepción del de la FCC.)

CAL

La nueva redacción propuesta para el contrato de la CAL modifica la formulación pasando de “si el lote necesita ser fumigado” al criterio más objetivo de “si el lote está infestado o no”. Es más fácil determinar si el lote está infestado o no que decidir si necesita fumigación o no, ya que esto último depende del comprador y del uso del cacao. (Debe comprenderse que algunos usuarios de cacao no desean que sea fumigado por temor a los residuos, de modo que incluso si el lote llega infestado, los compradores no lo fumigan.) La cláusula dice lo siguiente:

24.1.1. Acuerdo sobre la presencia de infestación

Si en el momento del pesaje, muestreo o ambas cosas...el Comprador considera que hay infestación presente en la mercancía, invitará al Vendedor o a su supervisor a confirmar el hecho, y si el Vendedor la confirma, el Comprador podrá proceder a la fumigación de la mercancía.

24.1.2. Falta de acuerdo sobre la infestación

Si el Vendedor o su supervisor impugnan la presencia de infestación viva en la mercancía, el Comprador presentará el asunto al organismo oficial local (por ejemplo, de Salud Ambiental) o a un inspector competente independiente, cuya decisión sobre la presencia o ausencia de infestación viva sea final y vinculante para ambas partes.

24.1.3. El vendedor no nombra un supervisor

Si el Vendedor no nombra a un supervisor para inspeccionar la mercancía pese a la notificación del Comprador, la decisión por escrito del Comprador o del encargado de realizar la muestra, el pesaje o ambas cosas sobre la presencia o ausencia de infestación viva será final y vinculante para el Vendedor.

24.1.4. Costos

Si de conformidad con cualquiera de las normas antecedentes, se conviene o estima que la mercancía está infestada, el Vendedor reembolsará al Comprador todos los costos necesarios incurridos en la fumigación de la mercancía, así como todos los costos y gastos necesarios incurridos por el Comprador que se hayan sumado a los costos en que hubiese incurrido el Comprador si no hubiese habido infestación viva. El Comprador hará todo lo razonablemente posible para proteger los derechos del Vendedor contra reparaciones a terceros que surjan de la infestación de la mercancía.

CMAA

Las importaciones de productos alimenticios a los Estados Unidos están regidas por la FDA y los contratos de la CMAA reflejan la importancia de esta jurisdicción. La cláusula pertinente establece que:

El Vendedor debe garantizar que el cacao embarcado en virtud de este contrato pasa la inspección y cumple las normas del Gobierno de los Estados Unidos.

Sin embargo, si el Gobierno intercepta el cargamento debido solamente a una infestación, el Comprador deberá concertar prontamente su fumigación. Si el Gobierno libera la carga después de dicha fumigación, el Comprador aceptará el cacao, y el Vendedor pagará todos los costos incurridos en la fumigación. Si el Gobierno se niega a liberarla, el Comprador puede rechazar el cacao y todos los costos incurridos en la fumigación correrán a cargo del Vendedor. Cuando el Comprador rechaza el cacao embarcado en virtud de este contrato debido a que

(a) el Gobierno de los Estados Unidos ha denegado su ingreso o entrega,

o

(b) ha habido mutuo acuerdo o arbitraje,

el Vendedor, a petición del Comprador, deberá reemplazar dicho cacao dentro del período contractual y entregarlo en el lugar de destino especificado, enviarlo desde

el origen o desde cualquier punto intermedio, o ambas cosas, en el transcurso de los 30 días siguientes a la determinación de alguna de las posibilidades enumeradas en (a) o (b), contados a partir de la fecha más reciente. El Comprador retendrá en custodia el cacao inaceptable por cuenta del Vendedor hasta que se haya pagado el reemplazo o el reembolso del pago efectuado por dicho cacao, más el flete, seguro, mano de obra, carretaje, almacenado, intereses y otros gastos bona fide incurridos por el Comprador, o ambas cosas; y el Vendedor acepte efectuar el reembolso de la suma principal de dichos gastos inmediatamente después de la demanda del Comprador.

En caso de que el Vendedor no pudiera efectuar el reemplazo, el contrato se cerrará de acuerdo con las disposiciones del epígrafe “INCUMPLIMIENTO”.

Como vemos, quienes exportan a los Estados Unidos deben cerciorarse de que sus lotes llegan en condiciones impecables. En realidad, la cláusula que antecede ha sido interpretada en el sentido de que el comprador tiene el derecho de reclamar el costo de fumigación, aunque no intervenga la FDA. Esto se debe a que la FDA impone una “tolerancia nula” en lo que concierne a la infestación viva. El cacao infestado está, por definición, violando la ley y para cumplirla deben adoptarse las medidas apropiadas de reacondicionamiento, como la fumigación. En el caso del cacao en grano brasileño, indonesio o malasio, que están sujetos a la política de detención automática, el costo de fumigación corre a cargo del comprador, pero su compensación consiste en el precio inferior FOB que pagan por él.

FCC

El contrato de la FCC es la excepción en este ámbito. A pesar de que el contrato no dice nada sobre este punto, en la práctica los costos de fumigación de lotes infestados se saldan amistosamente en tratos entre el comprador y el vendedor, después de que los supervisores hayan advertido a sus respectivos clientes sobre el estado del lote; o como ya ha sucedido, los costos dan lugar a una reclamación al seguro.

Cuando la controversia no se resuelve, el comprador tendrá que acudir al arbitraje, incurriendo en costos adicionales. Algunos exportadores han logrado que los costos de fumigación formen parte de su cobertura de seguros. Pero los resultados son ambiguos. Las pruebas para corroborar la infestación son caras y el reembolso de las compañías de seguros lleva tiempo.

Cooperación entre el exportador y el importador

Las dos partes contratantes tienen interés en que la exportación proceda con el mínimo de dificultades posible. Por lo tanto, el primer paso en el espíritu de cooperación es aceptar la necesidad de algunas condiciones explícitas en el contrato.

El segundo es admitir que no es necesario redactar contratos individuales, puesto que las principales asociaciones de comercio ya han elaborado los formularios de contratos requeridos y sus condiciones. Gran parte de las dificultades con que topan los embarques de exportación han sido previstas ya en las condiciones de los contratos normalizados de esas asociaciones. Este mero hecho (así como el conocimiento de las partes sobre las condiciones) es un gran paso en el ambiente de cooperación entre comprador y vendedor, pues elimina muchos de los obstáculos que, de lo contrario, obstaculizarían innecesariamente la exportación.

El exportador tiene interés en que los negocios se repitan y que la exportación se efectúe sin tropiezos. A veces éste no es el caso, y aunque no es recomendable

molestar a los compradores con cada pormenor del embarque, es aconsejable mantenerlos informados si se prevén dificultades graves. Si la situación se vuelve crítica, es aconsejable registrar las partidas de forma que puedan ser utilizadas como defensa contra una reclamación presentada por el comprador.

Cabe señalar que los contratos según las condiciones de la CAL o de la FCC requieren el envío de una notificación por télex, a no ser que el contrato permita específicamente el uso de transmisiones por fax.

Por desgracia, en algunas ocasiones las diferencias de opinión entre las partes se agudizarán hasta el punto de que sea necesaria la intervención de una tercera parte. Es de esperar que las dos partes hayan elegido uno de los contratos de esas asociaciones, en cuyo caso se podrá contar con servicios de arbitraje.

El arbitraje tiene varias ventajas. Es un proceso más barato y los laudos se concluyen más rápidamente que acudiendo a los tribunales. Además, el grupo de árbitros está compuesto por personas familiarizadas con las prácticas del negocio, mientras que en un tribunal es poco probable que los jueces tengan experiencia directa de las costumbres habituales en el negocio del cacao. Nótese sin embargo que, de acuerdo con las condiciones contractuales de las asociaciones, se debe recurrir primero al procedimiento de arbitraje antes de invocar la ley. La solicitud de arbitraje no impide a ninguna de las partes seguir la vía judicial, pero es preciso recurrir en primer lugar al procedimiento de arbitraje.

Supervisión a la Llegada

Muchos exportadores, al evaluar los riesgos de las ventas al extranjero, concentran su atención en la cuestión del pago de sus productos, casi hasta el punto de excluir otras consideraciones. El pago a tiempo es sin duda importante, pero también lo es respetar las condiciones por que se juzgará su producto.

Más vale precisión que rapidez

En las ventas CIF que se pesan a la llegada, por ejemplo, es esencial asegurarse de que el peso esté correctamente determinado y que las muestras extraídas (con las cuales se establecerá la calidad del lote) representen con fidelidad el cacao. Muy a menudo se da por supuesto que el pesaje y muestreo se realizan fácilmente y que los gastos ocasionados por un supervisor no están justificados, es decir que será el encargado del almacén del comprador quien realizará estas tareas “fáciles”.

Al evaluar los riesgos asociados con estas tareas, es importante preguntarse:

- ¿A quién interesa que el proceso de pesaje se realice con los mínimos tropiezos?
- ¿Quién es el responsable del peso, una vez determinado?
- ¿A quién interesa que la muestra extraída refleje la calidad del lote?

Puede parecer que a todos interesa que el pesaje se realice sin interrupciones indebidas, pero debe recordarse que es concretamente el encargado del almacén receptor quien proveerá la mano de obra y los aparatos necesarios para la tarea. Y podría ser que se sacrificara la precisión en aras de la rapidez. Así mismo, una vez determinado el peso y detallado en la cédula del almacén (certificado de almacén negociable), el encargado del almacén es el responsable de entregar después el peso, dentro de los parámetros aceptables sobre posibles mermas. Un error por pesaje “aligerado” en el momento de la admisión solamente beneficiará al comprador.

Por lo que se refiere al muestreo, interesa a ambas partes que este proceso se lleve a cabo correctamente. Si la muestra revela que la calidad del lote es peor de lo que en realidad es, este hecho favorecerá al comprador. Si demuestra que es mejor, favorecerá al vendedor.

Algunos errores de pesaje pueden ser los siguientes:

- El uso de balanzas inadecuadas o inexactas.
- No dejar tiempo suficiente para que la balanza se recupere después de registrar un peso.

Pueden producirse errores en el muestreo en los casos siguientes:

- Cuando se sacan muestras utilizando tamices inapropiados (si el diámetro es menor seleccionará granos más pequeños que los de la muestra.)
- Cuando se sacan muestras de un número insuficiente de sacos.
- Cuando se extrae una muestra insuficiente por tonelada.
- Cuando se selecciona inadecuadamente el material con el que se forman las muestras de arbitraje.

Lo dicho anteriormente no supone mala intención o mala voluntad por parte del comprador o agente (encargado de almacén.) Pueden presentarse fácilmente diferencias cuando la rapidez es el factor dominante y corresponde al inspector independiente cerciorarse de que se mantiene la precisión. Se entiende por “independiente” una compañía que no tiene participación en el negocio del cacao (una empresa comercial u otro almacén de productos básicos), y que sólo actúa como inspectora.

Inspector independiente

Los servicios de un inspector independiente en el punto de entrega protegen mejor los intereses del vendedor. Pongamos por ejemplo el caso de un exportador a quien se le comunica que el cargamento ha llegado con varios sacos mojados o dañados. El inspector podrá identificar inmediatamente la causa del daño, por ejemplo, un uso inadecuado de papel kraft en los contenedores que dejó que el agua se condensara en las paredes o techo del contenedor y dañara los sacos. El exportador puede asegurar entonces que el error no volverá a producirse en los próximos embarques.

Sin este tipo de intercambio de experiencias, difícilmente pueden adoptarse medidas de corrección. Este intercambio de experiencias es esencial para que el exportador siga obteniendo nuevos contratos y mejorando el servicio al cliente.

Los exportadores, al elegir a un inspector, deberían recurrir a su agente en el punto de entrega.

CAPÍTULO 7

Tratamiento del cacao después de la cosecha

Mantenimiento de la calidad

Cuando el cacao sale de la finca, su calidad está generalmente bien establecida. Todo lo que ocurra a partir de ese momento, con la excepción posiblemente del secado adicional, solo contribuirá a disminuir su calidad. Por lo tanto, es de suma importancia de que el cacao entregado por el agricultor se haya cosechado, fermentado y secado adecuadamente.

Los agricultores conocen esta forma de proceder por tradición o por experiencia. De no ser así, pueden obtener la información pertinente de los exportadores o sus agentes, y también del personal de servicios de asesoramiento.

Cuanto mejor sea el cuidado que ha recibido el cacao antes de abandonar la finca, menos probabilidades habrá de que surjan problemas más adelante durante el transporte. Estos cuidados deben seguir manteniéndose al trasladar el cacao desde la finca hasta el lugar de exportación. Los almacenes del interior y los transportistas deben aplicar estrictos programas de control de plagas para impedir que el cacao sea atacado por insectos o roedores. Los controles de calidad posteriores a la cosecha requieren también que el cacao esté correctamente embalado en sacos de material apropiado para transportar alimentos.

Aún prestando la atención adecuada, pueden surgir dificultades, especialmente porque el grano de cacao es vulnerable a la infestación de insectos, en concreto la polilla del cacao (en sus diferentes variedades.) Esto puede causar problemas en el lugar de destino.

Desde el punto de vista histórico, ha sido relativamente fácil solucionar el problema de la infestación aplicando bromuro de metilo o fosfina (un gas que emana del fosfuro de aluminio o el fosfuro de magnesio), como se describe más adelante. Pero el bromuro de metilo ha sido clasificado por el Protocolo de Montreal en la Clase II de los elementos que agotan la capa de ozono, mientras que la fosfina despierta cada vez más sospechas como un posible peligro para el medio ambiente y la seguridad. Por lo tanto es necesario encontrar otros métodos alternativos para controlar la infestación.

La Administración de Drogas y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA) requiere que las importaciones de cacao carezcan de toda infestación viva, con independencia del tipo de insecto de que se trate o de la etapa de desarrollo en que se encuentre. Así mismo, la FDA mantiene que el cacao no plantea ningún problema grave de salud y, por lo tanto, no considera necesario modificar los criterios aplicados a este producto básico. Sin embargo, hay diferencias en la forma de manejar el cacao en grano en los diversos distritos de la FDA.

En el futuro puede surgir cierta presión internacional para que la FDA elimine la disposición de “tolerancia nula”. Las posibles alternativas prácticas al bromuro de metilo tal vez permitan la presencia de algunos insectos vivos inofensivos en el cacao.

A continuación se describen las prácticas actuales, algunas cuestiones referentes a las alternativas a la fumigación, su situación en el momento actual y sus posibilidades futuras.

Control de plagas

Prácticas actuales

Bromuro de metilo

En virtud del plan de eliminación progresiva dispuesto por el Protocolo de Montreal y adoptado por el Gobierno de los Estados Unidos a partir del 1º de enero de 2001, el bromuro de metilo (CH_3Br) ya no puede importarse, exportarse ni producirse en los Estados Unidos. En otros países importadores se aplican plazos similares que se prorrogan hasta 2005, mientras que la mayor parte de países exportadores puede continuar utilizando la sustancia hasta 2015. Sin embargo, con arreglo a las disposiciones de cuarentena del Protocolo, se ha prometido una exención para el cacao previa a su embarque, y es probable que se conceda, aunque posiblemente sólo con carácter temporal. La exención tiene por objeto controlar la introducción de plagas extranjeras no presentes en un país (por ejemplo, escarabajos khapra, mosca de la fruta mediterránea). Todos los insectos que se encuentran en el cacao ya existen en los países importadores. Por lo tanto, técnicamente, el cacao no puede acogerse a esa exención.

Fosfina

Actualmente, la alternativa preferida al bromuro de metilo es la fosfina (PH_3), un gas emanado del fosfuro de magnesio y el fosfuro de aluminio. Los fosfuros, sin embargo, topan con severas restricciones con arreglo a las nuevas normas de la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA). Estas normas fijan una baja tolerancia de tres partes por millón (la propuesta original era de 0,03 ppm, que lo hubiera eliminado totalmente como fumigante práctico), y ya no será posible el uso de la fosfina durante el transporte. En general, estas nuevas restricciones que responden a normas ambientales y de seguridad más estrictas, hacen menos atractivo el uso de fosfina en el cacao. Sin embargo, son aplicables solamente en los Estados Unidos y por lo tanto no deberían afectar los procedimientos previos al embarque en el país de origen.

Además, la fosfina es combustible y puede resultar corrosiva para equipos electrónicos delicados, como los microprocesadores y ordenadores. No conviene, por lo tanto, como fumigante espacial.

Diclorvos

A pesar de una ingente documentación que demuestra que este organofosfato ampliamente utilizado es inocuo para los mamíferos, la Agencia de Protección del Medio Ambiente de los Estados Unidos (EPA) está decidida a prohibir el uso de diclorvos (DDVP) en regiones donde pueda afectar a niños. Actualmente se emplea como elemento de rociado en los almacenes de cacao, pero a la larga puede ser prohibido por la EPA. Además, el DDVP se ha encarecido notablemente.

Piretrinas y piretroides

Las piretrinas son extractos de determinadas variedades de margarita y se estabilizan en aceite. Son relativamente inocuas para los mamíferos. Resultan

muy eficaces como insecticidas aerosoles de corta duración, son especialmente mortíferos para los insectos voladores y útiles para interrumpir el ciclo vital de los insectos. Las piretrinas se consideran “naturales” y pueden utilizarse en lugar del diclorvos. La eficacia de las piretrinas aumenta si se añaden determinados compuestos, aunque con ello se excluye la posibilidad de etiquetarlos como productos “orgánicos”.

Los piretroides son piretrinas sintéticas que tienen esencialmente las mismas características que las piretrinas naturales; aunque no cumplen los requisitos de etiquetado “natural”, pueden ser utilizados en las instalaciones automáticas de rociado de los almacenes de cacao del mismo modo que las piretrinas.

Alternativas potenciales

Dióxido de carbono

El dióxido de carbono (CO₂) abre los poros de los insectos, lo que aumenta en gran medida la eficacia de varios insecticidas y fumigantes. Es también un fumigante por derecho propio.

Se describen a continuación los métodos de aplicación:

- *A alta presión.* El cacao en plataformas se coloca dentro de grandes cámaras de presión, y el aire atmosférico se sustituye por CO₂ a gran presión. Este método tiene una eficacia del 100 % (mata a todos los insectos en todas las etapas de desarrollo) al cabo de sólo unos minutos de su aplicación.

Las desventajas son el elevado costo en inversión de capital, el uso intensivo de mano de obra y la necesidad de transportar el cacao a las cámaras. Se han recibido además informes de que la industria chocolatera alemana ya no está interesada en este sistema, pues sospecha que es el causante de que la manteca de cacao se desplace del grano descascarillado a la cascarilla.

- *A presión atmosférica.* Malasia ha realizado varios experimentos almacenando cacao en CO₂ a presión atmosférica. Los resultados han sido positivos, pero se ha necesitado mucho tiempo (de dos a tres semanas) para obtener una eliminación adecuada. Además, había que insuflar gas constantemente al interior del almacén, pues era absorbido por los granos de cacao. El costo puede ser elevado.

El uso de gas combustible en almacenes es básicamente un método de almacenaje en CO₂, porque el gas procede de quemadores de butano instalados en el almacén.

- *Con ECO₂ Fume^{MR}.* Se ha presentado a la comunidad cacaotera este producto, que consiste en un 2 % de fosfina y 98 % de dióxido de carbono. Está registrado en los Estados Unidos para utilizarse tanto como fumigante estructural en artículos no alimenticios y como fumigante para alimentos. Al parecer, es tan efectivo como la fosfina al 100 % pero sin la mayor parte de sus inconvenientes. Se utiliza ampliamente en Australia y Nueva Zelanda.
- *Con calor.* El calor puede matar la infestación, y también puede aumentar la efectividad de la fosfina y el dióxido de carbono. Los tratamientos al calor se describen en detalle más abajo.

Neem (Melia Indica)

Los estudios preliminares realizados por la industria cacaotera en los Estados Unidos han determinado la posible utilidad de los extractos de neem como repelente de insectos e insecticida para el cacao. Se están llevando a cabo estudios adicionales, de carácter prioritario.

Tierra de diatomeas

Hay varias versiones de esta sustancia, también conocida como gelatina silíceo o *kieselguhr*. Es una silicón abrasiva fosilizada producida de forma natural. No resulta tóxica para los mamíferos (y a menudo se emplea como un agente fluidificante en productos alimenticios, como la harina y el azúcar.) En contacto con esta sustancia, el caparazón de los insectos se quiebra y provoca su deshidratación. Pero sólo es eficaz en ambientes poco húmedos, lo cual en general excluye su aplicación al cacao, especialmente en los países productores.

Sulfuro de carbonilo

El sulfuro de carbonilo (COS) es un producto derivado del refinado del petróleo, y las refinadoras apenas lo utilizan. Es un fumigante muy efectivo para la tierra, puede ser usado para la fumigación espacial y podrían rociarse también con él los granos de cacao. Se descompone al cabo de pocas horas de su utilización formando sustancias inofensivas. Se conoce desde hace varios decenios como un material para el control de plagas, pero sus inflamabilidad lo hace poco práctico y poco popular.

Una compañía refinadora de petróleo ha desarrollado un proceso para estabilizar estas características en una solución acuosa, y de este modo puede aplicarse por medio de atomizadores o rociadores. Podría parecer que este producto es un material comparativamente seguro, pero es preciso desarrollar más el producto.

Tratamiento por calor

Existen sistemas de calentamiento que calientan un contenedor de trigo a una temperatura suficientemente elevada para eliminar totalmente la infestación viva. Otro método de aplicación de calor serían hornos microondas gigantes. Este sistema no se ha probado en el cacao, pero es poco probable que sea satisfactorio, debido al alto contenido graso del grano de cacao.

Además, el calor tarda bastante tiempo en penetrar el montón de cacao y su efecto en la estructura de la manteca de cacao es desconocido. Habrá que realizar más investigaciones antes de poder llegar a conclusiones.

Vacío

Una empresa americana ha desarrollado un sistema consistente en introducir los sacos de cacao en bolsas de plástico, de las que se extrae el aire para obtener el vacío. Se están realizando actualmente experimentos a gran escala. Este método se está utilizando ya en las importaciones de cacao orgánico, porque se considera un control de plagas.

Óxido de propileno

El fabricante de óxido de propileno ($\text{CH}_3\text{H}_6\text{O}$) afirma que este producto químico es el sustituto ideal del bromuro de metilo, pero el sector industrial muestra menos entusiasmo con la idea. Tiene varios inconvenientes, entre ellos su inflamabilidad, clasificada en la Clase 3, y el hecho de que sólo se permita utilizarlo para el cacao en polvo. Sería difícil obtener permiso para su uso en otros productos del cacao.

Además, su aplicación exige una temperatura mínima de 27 °C (80 °F) y tiene que ser aplicada al vacío, lo cual requiere llevar el cacao a instalaciones especializadas. La posibilidad de usar una mezcla de óxido de propileno y dióxido de carbono está siendo explorada, pero no parece ser una alternativa práctica al bromuro de metilo.

Almacenaje refrigerado

La utilización de almacenes refrigerados puede ser menos caro de lo que podría parecer, porque el enfriamiento necesario no es tan grande como en los almacenes frigoríficos normales (el costo de enfriamiento aumenta exponencialmente con el descenso de las temperaturas). Sin embargo, si el método reduce o elimina la necesidad de controlar a los insectos, puede constituir un importante factor positivo de costo.

El bacilo thuringiense (B.t)

El B.t. es una bacteria parásita de los gusanos de determinadas polillas y mariposas dañinas. Si bien es muy eficaz y generalmente aprobada para una amplia variedad de usos en alimentos, la industria del cacao ya no está interesada en este material. Las esporas del B.t. sobreviven el proceso del tostado del cacao en grano y pueden confundirse fácilmente con las del nocivo Bacilo Cereus, que preocupa enormemente a la industria de la alimentación.

La posible resistencia de los clientes a utilizar esta sustancia es también un motivo importante para que la industria no la considere una alternativa aceptable. Estas objeciones son especialmente grandes entre los fabricantes de productos asépticos que quizá no puedan distinguir entre estos dos organismos.

Congelación

En regiones de los Estados Unidos donde las temperaturas llegan a ser muy bajas, se han logrado éxitos limitados manteniendo abiertas las puertas del almacén de cacao durante el invierno. La notable reducción de infestación facilita el control de plagas en períodos posteriores más cálidos. Pero son pocos los lugares de frío intenso donde se pueda emplear esta opción. Al parecer, la condensación que sigue a la descongelación puede corroer la estructura del almacén.

Feromonas

Las feromonas son sustancias de atracción sexual (naturales o sintéticas) y pueden utilizarse como cebo en las trampas para insectos. La idea es atrapar a los machos de modo que sin ellos las hembras no puedan poner huevos. Las feromonas no resultan especialmente efectivas en el programa de control de plagas del cacao. Es imposible atrapar a todos los machos, especialmente antes del emparejamiento. Su principal utilidad es la posibilidad de atrapar insectos para identificar la especie a que corresponden.

Avispas parasíticas

Ciertas especies de avispas (por ejemplo, *Microbracon hebetor*) pueden paralizar y matar insectos. Si bien es fácil introducir estas avispas (en algunos almacenes de cacao suelen aparecer espontáneamente, especialmente si hay una fuerte infestación de polillas), su empleo no sería aceptable en el marco de la política de “tolerancia nula” de la FDA.

Irradiación con rayos gama

La irradiación con rayos gama, aunque recibió la aprobación normativa explícita para utilizarla en el cacao, ya no se considera una opción. Entre otros motivos, resulta poco económica porque debe transportarse la carga a las instalaciones especializadas. Además, los ensayos realizados por el sector industrial en los Estados Unidos han demostrado que la irradiación altera el sabor del cacao. Y por último, hay una resistencia generalizada entre los consumidores respecto a la idea general de alimentos tratados con irradiación.

Luces ultravioletas

Muchos locales de elaboración de alimentos de todo el mundo utilizan las denominadas “luces negras” con rejillas eléctricas para atraer y eliminar insectos voladores. Sin embargo, no se utilizan en los almacenes de cacao porque se consideran antieconómicas: su funcionamiento requiere un consumo relativamente elevado de electricidad.

La necesidad de cambio

Muchas de las sustancias y prácticas alternativas mencionadas proporcionan un cierto grado de control de la infestación, sin embargo hoy en día ninguna es tan práctica y económica como el uso del bromuro de metilo. Está adquiriendo una importancia creciente el desarrollo de programas integrados de control de plagas que utilizan una combinación de los métodos expuestos. El proceso del tratamiento del cacao posterior a la cosecha se ha hecho más complejo y la solución simple de fumigar en el lugar de destino pronto dejará de ser una opción viable.

Debe tenerse en cuenta que muchos de los métodos y sustancias mencionados tal vez carezcan de los posibles beneficios adicionales de la fumigación; como el control de roedores y otras plagas que no sean insectos. Será necesario por lo tanto tratar también este aspecto, de lo contrario, sólo se cambiará una “mala” solución por otra peor.

Puede obtenerse mayor información en Internet en las páginas de la EPA, www.epa.gov/docs/ozone/mbr/mbrqa.html y en las del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), www.unepi.org/ozat/links/mehr.htm.

CAPÍTULO 8

Contratos normalizados

El comercio físico del cacao en grano y de productos primarios del cacao se basa generalmente en contratos negociados individualmente entre compradores y vendedores. Estas negociaciones se llevan a cabo principalmente por teléfono, fax o correo electrónico.

Por lo general, la función de un agente o corredor es facilitar la definición de los detalles del acuerdo. Es más probable que un agente con sede en un mercado importador y que actúa por cuenta de un exportador tenga mejor conocimiento de las condiciones del mercado local y las necesidades del comprador potencial. El empleo de estos agentes exportadores es aún común, pero el uso de corredores que actúan entre el gremio comerciante y sus clientes elaboradores se ha reducido mucho, y en los Estados Unidos casi ha desaparecido. Las comunicaciones modernas y, sobre todo, los cambios experimentados en la industria elaboradora, concentrada ahora en un pequeño grupo de firmas muy grandes, han hecho que estos servicios sean obsoletos.

Todas las negociaciones entre compradores y vendedores, ya sean efectuadas directamente o por conducto de un agente o corredor, se establecen en un documento llamado contrato normalizado. A lo largo del tiempo, las condiciones de venta en el negocio del cacao han evolucionado creando ciertas prácticas y costumbres estereotipadas. La mayor parte de ellas queda reflejada en los contratos normalizados, y su uso evita que cada parte contratante tenga que revisar y acordar en cada transacción todos los pormenores.

Los contratos normalizados actuales

Figuran a continuación las asociaciones de cacao que han extendido contratos normalizados:

- *Cocoa Association of London Ltd* (CAL). El contrato de la CAL se utiliza primordialmente en el comercio que tiene Europa por destino.
- *Cocoa Merchants' Association of America, Inc.* (CMAA). El contrato de la CMAA cubre específicamente el comercio entre los países productores y los importadores de los Estados Unidos, y entre los importadores de los Estados Unidos y el comercio local y la industria de los Estados Unidos.
- *Fédération du commerce des cacaos* o FCC (anteriormente conocida como AFCC). Los contratos de la FCC se aplican más específicamente al comercio entre los países francófonos del África Occidental y destinos distintos de los Estados Unidos.

La CAL y la FCC cooperan estrechamente en la armonización de sus contratos normalizados. En el capítulo 24 figuran más detalles sobre estas tres asociaciones.

Los contratos normalizados se imprimían al principio en formularios aprobados. Se vendían al gremio y se dejaban en blanco los espacios correspondientes a los detalles pertinentes de cada transacción particular (fecha del contrato, vendedor, comprador, agente o corredor, cantidad, calidad, período de embarque o entrega, términos de venta, puerto de embarque, puerto de descarga) además de un espacio en blanco reservado a las condiciones especiales. Generalmente, el comprador o el vendedor (o el agente o corredor) llenaban los espacios en blanco y firmaban el contrato. Se enviaba entonces un número suficiente de originales a la otra parte o partes para su firma y devolución, de modo que cada parte en la transacción tuviera un contrato con la firma original.

Dos modalidades

No aplicable sin el sello

Esos contratos tenían esencialmente dos modalidades de aplicación. La venta de esos documentos constituía una fuente de ingresos para las asociaciones, por lo cual la CAL y la FCC (entonces AFCC) imprimían un sello en los documentos. Sin ese sello el contrato no podía considerarse válido en el comercio del cacao, y por lo tanto no era aplicable.

Referencia a los contratos normalizados

En los Estados Unidos, sin embargo, no se impuso el sello debido a consideraciones antimonopolistas. Por consiguiente, surgió la costumbre de confirmar los acuerdos simplemente por carta delineando las variables (por ejemplo, sólo los datos dejados en blanco en los formatos oficiales del contrato) y estableciendo que todas las demás condiciones serían las apropiadas del contrato normalizado publicado por la CMAA. Esta práctica empezó con los contratos I-A y I-B, que abarcaban las ventas de cacao fuera del muelle o fuera del almacén (el contrato I-B ya no se utiliza). Esta práctica es casi común en todas las transacciones con los Estados Unidos. La CMAA ya no imprime ni vende los formularios del contrato I-A.

Reglas del Mercado

La CAL adoptó otra modalidad diferente. Debido al elevado número de contratos normalizados requeridos y a que las existencias de formularios de la CAL solían quedar anticuados, la CAL estableció un reglamento centralizado con las condiciones específicas de las *Reglas del Mercado* y las de cada contrato normalizado. Esto permitió a los compradores y vendedores utilizar las cartas de confirmación, conforme a la práctica del comercio en los Estados Unidos. Para salvaguardar su política basada en los sellos de validación, estos sellos pueden obtenerse ahora en la CAL contra el pago de una tarifa y deben ser estampados en las cartas de confirmación para que los contratos tengan validez en el comercio internacional del cacao. FCC sigue una modalidad similar.

La principal desventaja de tener un contrato no aplicable (es decir, sin sello) en el mercado internacional del cacao es que, en el caso de una diferencia, el grupo de arbitraje no reconocerá el contrato como válido. La parte reclamante entonces no tendrá un foro donde ser escuchada, ni obtendrá un laudo ni podrá hacerlo efectivo.

En los Estados Unidos, donde no se requiere ese sello, el contrato normalizado de la CMAA especifica que las diferencias deben resolverse amistosamente o por arbitraje en la Ciudad de Nueva York bajo las reglas de arbitraje de la CMAA. Esta cláusula es obligatoria para los contratos entre miembros de la CMAA y cualquier otro contratante (sea miembro o no.) Las diferencias entre dos partes que no son miembros no pueden presentarse a arbitraje a no ser que el Comité de Arbitraje acepte ejercer jurisdicción sobre el asunto de acuerdo con las reglas del CMAA.

Los contratos normalizados de la CAL y de la FCC están regidos por reglas similares. Una disposición estipula en ambos casos que el contrato originalmente suscrito con los auspicios de estas asociaciones para destino

abierto se modificará automáticamente para cumplir las disposiciones del contrato de la CMAA si el comprador decide enviar el cacao a los Estados Unidos en lugar de a otro destino.

Las condiciones son negociables

Es importante recordar que las condiciones son negociables aunque estén impresas o contenidas en un reglamento. Los vendedores y compradores son libres de incluir condiciones adicionales o de modificar cualquiera de las cláusulas.

Las cláusulas más importantes

Figuran a continuación las cláusulas más importantes de los contratos normalizados.

- *Calidad.* La calidad se determinará a la llegada del cargamento al puerto de destino. El contrato estipula la forma de establecer la calidad al llegar a destino y los pasos a seguir en el caso de una diferencia, especialmente respecto a los procedimientos y el plazo aplicable para la extracción de la muestra y su distribución en el caso de arbitraje. En virtud del contrato de la CMAA, se considera que los vendedores no han cumplido si no suministran un cacao conforme con las normas de la FDA. Otras asociaciones, especialmente la CAL, extienden de vez en cuando diferentes contratos normalizados para los productos del cacao.
- *Condiciones de venta.* Hay un contrato normalizado para cada tipo de condiciones de venta (FOB, CIF, etc.) que describe lo que significa cada condición. El contrato de la CMAA estipula que sus condiciones son las de Incoterms (Términos Comerciales Internacionales).
- *Embarque.* Debe indicarse el período en el que va a efectuarse el embarque y el tipo de embarque (directo o indirecto, parcial o total). La fecha del conocimiento de embarque marítimo se convierte en la fecha oficial del embarque. La CAL y la FCC tienen contratos separados para embarques de cacao a granel en contenedores y a gran volumen.
- *Declaración de embarque.* El contrato especifica el procedimiento que el vendedor tiene que seguir con respecto al texto, el método de transmisión y el momento en que el embarque debe ser declarado al comprador.
- *Seguro.* El contrato requiere la cobertura mínima habitual en el comercio del cacao. Si los compradores desearan más protección, deberán negociarlo ellos mismos.
- *Pesos.* El contrato especifica cómo se determinan los pesos finales y las modalidades para determinar el precio final de facturación.
- *Embalaje.* El contrato exige que el cacao esté embalado en material de ensacar adecuado, nuevo y sólido.
- *Pago.* Las partes determinan las condiciones de pago, sin embargo el contrato estipula cómo ha de efectuarse el pago si hay un accidente en el mar.
- *Incumplimiento.* El contrato establece cómo se determinan los incumplimientos y las medidas que puede adoptar la parte agraviada para obtener reparación, como presentar una petición de arbitraje.
- *Inspección.* El contrato define el procedimiento a seguir por la parte o partes que desean mantener los servicios de inspección, tanto en el lugar de origen como en el destino.

- *Tasas aduaneras, impuestos.* El contrato estipula quién paga y qué impuestos y tasas aduaneras paga.
- *Marcas.* El contrato indica las marcas mínimas que han de estar impresas en los sacos.
- *Documentos de embarque.* El contrato estipula la documentación mínima que el vendedor debe presentar al comprador.
- *Fuerza mayor.* El contrato define la *fuerza mayor*. También indica los pasos a seguir si los embarcadores no pueden cumplir sus obligaciones contractuales por motivos de *fuerza mayor*.
- *Otras disposiciones.* El contrato describe lo que acontece en el caso de insolvencia, incumplimiento u otra incapacidad del comprador para efectuar el pago, o de cualquiera de las demás partes que asigna el contrato a sus acreedores sin la previa aprobación de la otra parte. El contrato determina que los derechos y obligaciones contractuales han de ser transferidos a los sucesores legítimos de una u otra parte.
- *Arbitraje.* El contrato estipula que cualquier diferencia surgida respecto a este contrato ha de ser resuelta por arbitraje y determina el foro de arbitraje que ha de tener jurisdicción sobre la diferencia.

Se recomienda que los comerciantes mantengan contacto con las correspondientes asociaciones del comercio del cacao para obtener los últimos reglamentos, disposiciones contractuales y reglas de arbitraje. La rápida evolución y reestructuración que está experimentando el negocio del cacao hace que las modificaciones sean cada vez más necesarias.

CAPÍTULO 9

El comercio del cacao en los países importadores

La función del importador

Los principales clientes de los mercados de exportación del cacao suelen ser comerciantes importadores y no los propios elaboradores o fabricantes. Estos comerciantes compran a varios países exportadores y venden al sector industrial. En su calidad de intermediarios, desempeñan la importante función de los distribuidores de productos básicos físicos.

Su tarea consiste en encontrar los precios más atractivos de venta de cacao en el mercado buscando en los países productores hasta encontrar las mejores ofertas. Compran el cacao por cuenta propia, aún en las pocas ocasiones en que pueden venderlo simultáneamente (operaciones respaldadas). En la mayoría de los casos, los compradores del sector industrial no están interesados en comprar exactamente en el momento preciso en que los productores o exportadores desean vender. Por lo tanto, los importadores compran cuando conviene al exportador y venden cuando conviene a los procesadores. De esta modo, se crea fluidez en el mercado y el producto se desplaza fluidamente de la finca a la fábrica.

Algunos elaboradores y fabricantes compran directamente de los exportadores. No obstante, estas transacciones normalmente se limitan al cacao fino o de aroma, o al comercio entre empresas con relaciones comerciales antiguas o de empresas que pertenecen al mismo grupo. Nestlé, por ejemplo, puede comprar directamente de un exportador de Côte d'Ivoire y pedir a su filial local que compruebe la calidad antes del embarque. Archer Daniels Midland puede comprar de SIFCA, una firma exportadora de Côte d'Ivoire, de la cual es copropietario.

En términos generales, los procesadores y los fabricantes prefieren hacer negocios con los importadores ubicados en sus propios países. De este modo se evitan los trámites de las transacciones en el extranjero, las complicaciones potenciales del transporte y los problemas de reglamentación entre el puerto de embarque y el muelle del puerto de destino. Además, habida cuenta del aumento de riesgos que supone la privatización en la ejecución de un contrato, los usuarios del cacao en grano no tienen que preocuparse por el incumplimiento de los embarcadores, ya que es el importador quien asume ese riesgo y deberá entregar el cacao al comprador aunque proceda de otro proveedor si el primero falla.

Lo mismo ocurre con los riesgos en la calidad. Los contratos normalizados requieren que la calidad sea determinada en el lugar de destino y no en el lugar de embarque y los importadores no tienen que preocuparse de inspeccionar y controlar la calidad en los países productores.

Recuadro 6

Quién es quién en el gremio

Figura a continuación una descripción de algunos de los participantes más importantes en el negocio del cacao. Debe señalarse, sin embargo, que la terminología usada para describir a estos profesionales varía en los diferentes lugares del mundo.

- **Mercader.** Persona que interviene en la comercialización del cacao en grano o de cualquier otro producto básico. En los países productores, los mercaderes pueden ser intermediarios, acopiadores, tratantes, exportadores, etc. En los países consumidores pueden ser los comerciantes, comerciantes de futuros, etc.
- **Comerciante (dealer).** Una compañía o individuo que adquiere una posición física en el mercado y que suele estar ubicado en los países consumidores. Un comerciante puede tener una posición larga (propietario de mercancías de inventario físico o de inventario en papel) o una posición corta (ha vendido mercancía que aún tiene que adquirir). La actividad de un comerciante de cacao puede compararse con la de un comerciante de vehículos, que es propietario de un inventario físico de vehículos de los cuales no es el fabricante y que sólo los compra con el objeto de volverlos a vender. Un comerciante de cacao debe contar con una buena situación financiera. Obtiene beneficios de la reventa de los productos y no suele trabajar con comisiones.
- **Agente (trader).** Individuo empleado por un comerciante de cacao, cuya experiencia y habilidad para comprar y vender contribuye al éxito del comerciante. Algunas compañías chocolateras llaman a sus compradores 'agentes', aunque la reventa sea de menor cuantía. Un verdadero agente tiene la autoridad de decidir cuál es el momento correcto de comprar y vender. Es algo engañoso dar este título a una persona que sólo ejecuta órdenes.
- **Corredor (broker).** Un individuo o una empresa que compra o vende en nombre de terceros. Los corredores no toman una posición física, de modo que nunca son propietarios del cacao ni tampoco deben cacao. Actúan de intermediarios. No toman título de propiedad de la mercancía y no incluyen sus beneficios en la operación, que es la prerrogativa del comerciante.
- **Representante.** Normalmente es un corredor que representa específicamente a una de las partes, como agente vendedor o agente comprador, y que trabaja a base de comisiones. Como agente vendedor, puede residir en el país importador en representación de un exportador. Como agente comprador, puede tener una relación comercial ya muy establecida con varios compradores y podrá a veces recibir, inspeccionar, almacenar y embarcar la mercancía.

La primera venta de un exportador

El primer obstáculo que el exportador tiene que superar es la primera venta. Como las relaciones entre exportadores e importadores se basan esencialmente en la confianza mutua, cada parte tiene que saber con quién está tratando. La mayoría de importadores mantienen sus propios representantes en los países productores, por medio de oficinas propias o por medio de agentes. Los exportadores encuentran conveniente tratar con estos agentes, en lugar de ir directamente a los mercados consumidores para encontrar un comprador. Los nombres de importadores en los países de consumo pueden pedirse en las asociaciones comerciales de los respectivos países.

Desde el punto de vista de los importadores la presencia de su agente u oficina en el país productor sirve para recibir una mejor información sobre la situación de los exportadores, su reputación, sus recursos financieros y su capacidad de ejecutar un contrato, incluido el tema de la calidad. La función del gremio importador se describe en otro capítulo de la presente guía.

Clasificación y tarifas de importación

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, generalmente conocido como Sistema Armonizado (SA), es una nomenclatura de productos internacional con varios fines creada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Comprende cerca de 5.000 grupos de mercancías, cada una identificada por un código de seis dígitos, catalogados bajo una estructura lógica. El sistema es utilizado por más de 170 países como base para sus tarifas aduaneras y para el acopio de estadísticas del comercio internacional. Más del 98 % de las mercancías del comercio internacional están clasificadas en el SA.

El SA contribuye a la armonización de los procedimientos aduaneros y comerciales, así como al intercambio de datos comerciales no documentales relacionados con tales procedimientos, lo que reduce los costos del comercio internacional. El sistema es utilizado también ampliamente por los gobiernos, organizaciones internacionales y el sector privado como una base para sus impuestos nacionales, políticas de comercio, vigilancia de mercancías controladas, normas de origen, tarifas de flete, estadísticas sobre transporte, control de precios, controles de contingentes, recopilación de cuentas nacionales e investigación y análisis económicos.

El SA asigna un código de seis dígitos a las categorías generales. En la mayor parte de países, estos códigos están fraccionados hasta un nivel específico denominado línea arancelaria, que es el nivel en el cual están especificados los aranceles nacionales. La Unión Europea usa un sistema de código de ocho dígitos llamado Nomenclatura Combinada (NC). El código NC para el cacao en polvo con 0 % a 5 % de sucrosa, por ejemplo, es 18061015. Las categorías principales para el cacao en grano y los productos del cacao figuran en la lista del recuadro siguiente.

Gran parte de los países industrializados, incluidos los miembros de la Unión Europea y los Estados Unidos, así como algunos países de Europa Oriental y la Federación de Rusia, no gravan el cacao en grano con derechos de importación. El licor de cacao también está exento de derechos de importación en gran parte de los países industrializados. Las importaciones a la UE, si proceden de los países del ACP (África, Caribe y Pacífico), por ejemplo, se benefician de las relaciones especiales de estos países con la UE con arreglo al Acuerdo de Cotonou (que reemplazó la Convención de Lome en junio de 2000). Lo mismo se aplica a otros preparados del cacao de las categorías 1801 a 1804 de la SA. El chocolate está sujeto a diferentes regulaciones y aranceles en muchos países.

Algunos países permiten que sus industrias elaboradoras importen cacao en grano con arreglo al sistema de devolución, por el cual los elaboradores pueden recuperar todos los impuestos de importación pagados, o parte de ellos, después de haber exportado el producto elaborado.

No existe una base de datos amplia y poco costosa que incluya los aranceles de todo el mundo. Puede consultarse una reseña general sobre las mejores fuentes de cada país en el sitio en Internet del CCI, www.intracen.org.

Recuadro 7**Grano y productos del cacao en el Sistema Armonizado**

Código SA	Descripción del producto
1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
1802	Cáscara, películas y demás residuos de cacao
180200	Cáscara, películas y demás residuos de cacao
1803	Pasta de cacao
180310	Pasta de cacao, sin desgrasar
180320	Pasta de cacao, desgrasada total o parcialmente
1804	Manteca, grasa y aceite de cacao
180400	Manteca, grasa y aceite de cacao
1805	Cacao en polvo, sin azucarar ni edulcorar de otro modo
180500	Cacao en polvo, sin azucarar ni edulcorar de otro modo
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
180610	Cacao en polvo azucarado u edulcorado de otro modo
180620	Las demás preparaciones en bloques, o en tabletas o en barras, con un peso superior a 2 kg, o bien líquidas, pastosas, en polvo, gránulos o formas similares
180631	Las demás preparaciones en bloques, tabletas o barras, rellenos
180632	Las demás preparaciones de chocolate o cacao, en bloques, tabletas o barras, sin rellenar
180690	Las demás preparaciones de chocolate o cacao, no especificadas o incluidas en otra parte

TERCERA PARTE

El comercio del cacao

CAPÍTULO 10

Características de la bolsa de productos

Es inconcebible comerciar en el mundo moderno del cacao sin participar en las transacciones de la bolsa de productos. Quienes deseen comerciar con éxito en el cacao deben tener un buen conocimiento de la finalidad, funciones y mecanismo de la bolsa.

La finalidad primordial de una bolsa de productos es transferir el riesgo de precios de quienes no desean asumirlo (negociantes) a quienes sí lo desean (especuladores).

Esta transferencia se lleva a cabo comprando y vendiendo contratos futuros u opciones formalizadas, a viva voz o a través de la red de computadoras (comercio electrónico) en un mercado público. El “mercado” es una organización que está al servicio de compradores y vendedores, y les permite establecer el precio en subasta abierta, sobre la base de los factores de la oferta y la demanda.

La bolsa en sí misma no establece el precio, pero permite descubrir los precios gracias a su acceso abierto al público. Creer que las bolsas dictan los precios es como creer que los termómetros crean las temperaturas.

Una larga historia

Hasta el año 1500,
mercados públicos

Las bolsas de productos datan del siglo XV. Antes de esa fecha eran lugares abiertos donde los compradores y vendedores se reunían, intercambiaban información y realizaban transacciones para la venta de mercancías que estaban físicamente disponibles en el lugar del mercado o en sus proximidades.

De 1500 a 1800: aparición
del comercio internacional

En el siglo XVI el comercio con América se intensificó y contribuyó a la aparición del comercio internacional a grandes distancias y a la necesidad de realizar transacciones de compra y venta para su entrega en el futuro, en lugar de transacciones de entrega inmediata o en el propio lugar de venta. En el caso del comercio marítimo, especialmente, el comprador podía saber con antelación cómo era la mercancía, la cantidad disponible y en general dónde se realizaría la entrega, aunque existía incertidumbre respecto a la fecha exacta de la entrega. Esta situación se resolvió finalmente en el siglo XIX al añadir una característica consistente en un período fijo de entrega.

De 1800 a 1900: período de
entrega determinado

De 1900 a 2000:
introducción de condiciones
específicas

Fue posible entonces introducir un contrato normalizado para un producto básico específico, en el que se determinaba una cantidad específica, la entrega en una localidad determinada, en un plazo determinado y a un precio determinado. Los compradores podían adquirir esos contratos con la esperanza de que los precios aumentaran. Luego podía revenderse el contrato y obtener un beneficio, sin necesidad de tomar posesión de la entrega. También los vendedores podían vender un contrato con la esperanza de que los precios bajaran y de que podrían volver a comprar su obligación de entrega a un precio más bajo, obteniendo de este modo beneficios.

En términos actuales, si los compradores desean hacerse cargo de la entrega, retienen el contrato hasta su vencimiento y están en posición larga. Si los

vendedores desean hacerse cargo de la entrega y también ellos conservan el contrato hasta su vencimiento, están en posición corta. Un comprador que conserva contratos se dice que tiene una posición larga; un vendedor que conserva contratos, tiene una posición corta.

El comercio en las bolsas internacionales es muy inestable y está sujeto a grandes riesgos. Las fluctuaciones de precio inesperadas y drásticas no son más que uno de estos riesgos, pero un riesgo importante. En épocas anteriores era posible comprar un seguro para cubrir la pérdida o los daños a la mercancía en tránsito. Era también posible recibir cartas de garantía relativas a la ejecución de los contratos, pero el riesgo del precio no podía cubrirse hasta que aparecieran los contratos normalizados para la entrega futura. La introducción de contratos normalizados para la entrega futura protegió a compradores y vendedores de las fluctuaciones del precio del producto básico con el que trataban.

Mercados físicos y futuros

En el comercio moderno de productos básicos existe una clara distinción entre el mercado físico y el de futuros. El mercado físico comprende grados y procedencias específicas del cacao en grano o de los productos del cacao, en cantidades, calidades, períodos de entrega, embalajes, precios y condiciones de pago que se negocian mediante tratos privados entre individuos compradores y vendedores. También se conoce como mercado de actuales o mercado efectivo. Cualquiera que tenga los medios, la oportunidad y el deseo de entrar en este negocio lo puede hacer.

El mercado de futuros, por otro lado, es un mercado restringido, donde un individuo necesita los servicios de un intermediario para comprar o vender productos básicos. Estas transacciones se efectúan con arreglo a contratos normalizados claramente especificados que pueden comprarse y venderse sólo en una localidad geográfica específica, y en un horario comercial prefijado. Solamente pueden negociarse el precio y el mes de entrega concretos. Todo lo demás (cantidad, calidad, embalaje, lugar de entrega y condiciones de pago) está ya normalizado y no es negociable.

Más aún, el comercio de contratos futuros requiere disponer de suficientes medios financieros para hacer frente a las obligaciones contractuales. Estos medios financieros deben ponerse en manos de un intermediario que se responsabiliza de ejecutar el contrato por cuenta del negociante frente a la otra parte, como se describe más adelante en el presente capítulo.

El mercado físico

Los comerciantes de productos básicos, al comprar el producto básico de los mismos productores y revenderlo a los elaboradores, consideran su función como la de un distribuidor. Por lo tanto, representan el elemento intermediario que proporciona a los productores un mercado cuando los usuarios no están dispuestos a comprar y que vende cacao a los usuarios cuando los productores o exportadores en los países de origen no están dispuestos a vender.

Cuando los comerciantes retienen el producto básico para una futura venta a sus clientes se exponen a que baje el valor de dicha mercancía. Por otra parte, si suscriben un contrato con un elaborador para entregar el producto en el futuro esperando poder comprar el cacao de manos de los productores antes de que venza el plazo de entrega, también corren el riesgo de perder dinero si los precios suben. En ese caso tienen que cubrir su obligación a un precio superior al precio al que vendieron su cacao. La existencia de un mercado de contratos futuros les permite protegerse del riesgo de las oscilaciones de precios. Este aspecto se expone más adelante en el presente capítulo.

A lo largo de los años el mercado físico ha desarrollado ciertas prácticas normalizadas y costumbres gremiales. Por ejemplo, la mayoría de contratos entre vendedores y compradores de cacao físico cumplen las condiciones preestablecidas que figuran en los contratos normalizados o las reglas del mercado instituidas por las principales asociaciones internacionales comerciales del cacao: la Cocoa Association of London, Ltd (CAL), la Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA) y la Fédération du commerce des cacao (FCC) de París. Las condiciones y contingencias que figuran en esos contratos y reglamentos cubren la gran mayoría de situaciones concebibles en las que pueden encontrarse compradores o vendedores, y además incluyen definiciones claras sobre las obligaciones de estos agentes. También especifican la forma de resolver diferencias y, en la mayoría de casos, ofrecen la posibilidad de recurrir al procedimiento de arbitraje.

Todas las condiciones en las reglas del mercado y los contratos normalizados se aplican sólo si el comprador y el vendedor no se ponen de acuerdo sobre las alternativas. Por ejemplo, el contrato normalizado de la CMAA para embarques franco a bordo en puerto de origen indica que el comprador debe especificar el buque que ha de cargar el cacao durante el período de embarque contractual. No obstante, si el comprador y el vendedor están de acuerdo, podría ser el vendedor quien eligiera el buque.

Un agente de cacao físico debe estar familiarizado con las condiciones especificadas de las reglas del mercado y los contratos normalizados. Las características más destacadas se exponen de modo separado en el capítulo 8.

Confidencialidad en el negocio físico

Al contrario del mercado de futuros donde los precios se publican inmediatamente después de la venta, las negociaciones entre compradores y vendedores del mercado físico son confidenciales. Los términos y condiciones de dichos contratos no se dan a conocer sin el consentimiento de ambas partes.

Es necesario conocer el manejo de cacao

El mercado físico del cacao también requiere un buen conocimiento de la forma real del manejo del cacao, es decir, los varios procesos de producción, preparación, embalaje, almacenamiento y transporte, así como la diferencia de calidades y la periodicidad de la cosecha. En este sentido, el cacao es un producto muy exigente, y los recién llegados deben estar dispuestos a someterse a una amplia educación en los aspectos físicos del producto antes de aventurarse a actuar por sí solos.

El mercado físico presenta riesgos en la forma de oscilaciones de precios. Además, se corre el riesgo de sufrir pérdidas físicas, falta de cumplimiento de las obligaciones contractuales y deterioro de la calidad.

El mercado de entrega inmediata o “spot” es una subdivisión del mercado físico pero se refiere sólo a la mercancía física disponible realmente en una localidad geográfica específica, por ejemplo, “almacén de entrega inmediata de La Haya”. En el mercado “spot” las entregas son inmediatas y los pagos inmediatos, es decir en un plazo inferior a dos meses. En cambio, el mercado de entrega a largo plazo (forward) se refiere a entregas previstas para después del tercer mes de calendario.

El mercado de futuros

El mercado de futuros también se denomina mercado de la bolsa o mercado a término (del francés *marché au terme*). Se basa en contratos preestablecidos con el compromiso de entregar, o recibir, determinadas cantidades de cacao en la fecha de vencimiento del contrato, por ejemplo, al cabo de dos meses. No se especifica el origen ni las propiedades de calidad, pero el cacao tiene que superar algunas pruebas de calidad y de tamaño. El contrato ofrece la seguridad de que el único riesgo a que se expone el comprador o el vendedor es un cambio en el nivel general de precios del producto. Es por lo tanto perfecto para quienes desean asumir ese riesgo, pero no desean participar en el intrincado comercio físico.

Un solo riesgo: la fluctuación de los precios

Se denomina especuladores a quienes están interesados en asumir los riesgos del mercado. Como sus pérdidas o beneficios dependen de su posición larga o corta respecto a los valores del mercado, se les conoce también como agentes de posiciones. La especulación se conoce también por negocio posicional. Hay también quienes desean evitar o mitigar el riesgo de los precios fluctuantes a fin de concentrar su atención y recursos en los factores de producción, distribución o elaboración del producto básico. Se les denomina agentes de cobertura (hedgers), agentes funcionales o simplemente comerciantes, ya que proporcionan una multitud de servicios a sus clientes. En los Estados Unidos, el gobierno periódicamente publica la posición abierta que mantienen en las bolsas especuladores y agentes de cobertura.

En términos económicos, los especuladores son esenciales para la existencia de los mercados de futuros. Nadie puede compensar un riesgo si no está dispuesto a asumirlo. Los especuladores en general estudian seriamente el producto básico y las tendencias de los precios y toman sus decisiones después de sopesar las probabilidades de conseguir un beneficio y ver que son favorables. En realidad añaden, y a menudo proporcionan, la liquidez necesaria para que los contratos de futuros sobrevivan.

Hay especuladores que adoptan una visión del mercado a plazo muy corto, a menudo de un día o menos. Tienden a liquidar sus posiciones durante el día y terminan el día de trabajo sin dejar ninguna exposición abierta. Generalmente actúan en el piso de las bolsas y se les conoce como agentes locales o diarios. Como en el caso del especulador a largo plazo, confieren liquidez a los mercados y a menudo, en determinados momentos, son la única fuente de liquidez en los días laborables.

No todos los productos básicos se prestan a ser negociados en bolsa. Por ejemplo:

- Un mercado debe tener una cierta inestabilidad de precios para atraer a los especuladores.
- El producto básico debe ser razonablemente uniforme o por lo menos intercambiable, es decir altamente fungible.
- El mercado debe ser fluido, es decir que las operaciones deben ser constantes para que los compradores y vendedores puedan negociar sus tratos casi instantáneamente en cualquier momento en que el mercado esté abierto.
- Por último, el producto básico debe poderse almacenar de modo que puedan efectuarse entregas desde el almacén cuando ya no se disponga de la nueva cosecha o de los suministros recién llegados (por ejemplo, metales de las minas). El criterio de almacenaje, sin embargo, ha llegado a tener menos importancia ya que ahora es posible idear un sistema que permita cerrar los contratos mediante retribuciones monetarias cuando finalice el mes de entrega. Tales arreglos son más o menos comunes en los mercados de futuros financieros, como los futuros de índices, en los que no hay almacenaje. No obstante, el cacao requiere una entrega física, a no ser que el comprador liquide su contrato antes de finalizar el mes de entrega.

La primera bolsa del cacao organizada oficialmente se fundó en la ciudad de Nueva York en 1925, después del auge y el hundimiento de los precios del cacao pocos años antes. Luego siguió la de Londres en 1928. Ambos mercados tuvieron una buena acogida mundial, mientras que la posterior aparición de las bolsas de Amsterdam y París atendió más a las necesidades locales. En términos estrictamente teóricos, el mercado de Nueva York es el foro más apropiado, pues permite la entrega de todos los granos de cacao, sin tener en cuenta su procedencia (aunque con primas o descuentos predeterminados según el tamaño, calidad y origen del grano). Por lo tanto, ha llegado a convertirse en el comprador de última instancia, y todas las personas que venden cacao en la bolsa de Nueva York tienen asegurado un mercado para sus granos, siempre y cuando éstos correspondan a la clasificación alimentaria.

Quienquiera que comercie con contratos de futuros en la bolsa, tanto comprador como vendedor, agente o especulador, debe acudir a los servicios de un corredor de futuros, quien asume una obligación contractual con la bolsa. Corresponde al corredor cerciorarse de que el comprador o vendedor cumplen las condiciones que garanticen una liquidación correcta, sea por medio de una transacción de compensación o por medio de la entrega física.

Al finalizar el día laboral, todos los contratos comprados y vendidos en la bolsa se emparejan, ya que debe existir un comprador por cada vendedor. Esta comprobación se denomina compensación. Todos los corredores deben ser miembros de la cámara de compensación y deben llevar la cuenta de los contratos pendientes en sus libros y “ponerlos al nivel del mercado”; es decir, calcular el valor del mercado y el valor de la transacción hecha, y pagar a la cámara de compensación la diferencia entre estos dos valores. Si hay un saldo en su favor, recibirán una suma pagada por la cámara de compensación. Por consiguiente, el comercio de futuros es un “juego de suma cero”, porque por cada pérdida hay una ganancia equivalente.

En el comercio internacional del cacao no solamente utilizan los contratos de futuros y las opciones los elaboradores y los fabricantes de chocolate. También los utilizan los fondos gestionados, los inversores institucionales, los fondos de inversión y los especialistas en opciones.

Diferencia de terminología: Londres prefiere “mercado terminal”, mientras que en Nueva York se llama “bolsa de productos”

Recuadro 8

LIFFE y NYBOT

LIFFE - London International Financial Futures and Options Exchange

La compañía London Cocoa Terminal Market Ltd fue establecida en 1928. Con los años, fue objeto de varias transiciones y ahora forma parte del London Commodity Exchange (LCE) bajo el London Financial Futures and Options Exchange (LIFFE).

NYBOT – New York Board of Trade

La Bolsa del Cacao de Nueva York, Inc. fue fundada en 1925. En 1978 se fusionó con la Bolsa del Café y Azúcar de Nueva York para formar la Coffee, Sugar and Cocoa Exchange Inc. (CSCE). En 1998, la CSCE y la Bolsa del Algodón de Nueva York juntas formaron el New York Board of Trade (NYBOT).

Puntos en común

- El tamaño de los lotes, que es de 10 toneladas métricas.
- Las condiciones de entrega, por ejemplo, a puertas del almacén en el mercado consumidor.
- Los meses de entrega: marzo, mayo, julio, septiembre y diciembre.
- Todo el comercio se realiza por intermedio de corredores.

Diferencias

- Monedas de comercio (£ y US\$).
- Procedimiento de muestreo y exámenes de calidad.
- Tipos de cacao que pueden ser entregados. LIFFE es más restrictivo, lo que se refleja generalmente en precios más elevados.
- LIFFE usa pantallas de computadoras (desde fines de 2000), mientras que en el NYBOT las transacciones son efectuadas a viva voz en el ruedo de la bolsa.

El volumen total de futuros de cacao comercializado varía considerablemente de un año a otro. Ambos mercados han tenido más o menos los mismos resultados anuales durante el período que comprende los decenios de 1980 y 1990. El volumen total combinado de futuros de ambos mercados es 10 veces superior al volumen de la cosecha anual de cacao en el mundo. Sólo un pequeño porcentaje de contratos futuros de cacao consiste realmente en la entrega de grano.

En la lista del apéndice V figuran los sitios en Internet de LIFFE y NYBOT, con información sobre sus actividades comerciales y los precios.

Recuadro 9**Precios diarios del cacao en grano**

Los precios diarios del cacao en grano pueden obtenerse de muchas fuentes diferentes. Una de ellas es el sitio en Internet de la Organización Internacional de Cacao (ICCO): www.icco.org.

Figura a continuación un ejemplo de la imagen en pantalla del sitio en Internet de la ICCO:

	Actual 18 de agosto de 2000	Anterior 17 de agosto de 2000
Precio diario ICCO (DEG/tonelada)	675,68	676,89
Precio diario ICCO (US\$/tonelada)	885,30	887,70
Futuros de Londres* (£ esterlina/tonelada)	628,333	627,500
Futuros de Nueva York* (US\$/tonelada)**	830,333	831,667

* Promedio de los tres meses más próximos con transacción activa de futuros

** Precios a mediodía, correspondientes a los precios de cierre de Londres

El precio diario de ICCO para el cacao en grano es la cotización media de los tres meses más próximos con transacción activa de futuros en la LIFFE y la NYBOT.

Los promedios mensuales y anuales de los precios diarios de la ICCO pueden encontrarse en el mismo sitio en Internet.

La razón de que los precios diarios del cacao se expresen desde 1986 en DEGs (Derechos especiales de giro) se explica en el apéndice III.

Comisionistas de futuros

Los miembros de la cámara de compensación deben respetar normas financieras y profesionales estrictas y específicas dictadas por las bolsas. Los miembros deben llevar las cuentas de sus clientes y garantizar ante la cámara de compensación que sus clientes cumplirán sus obligaciones. Por este servicio reciben una comisión, que es negociable entre la cámara de compensación y el cliente. Los miembros de la cámara de compensación se denominan también comisionistas de futuros.

Si la cuenta de un cliente denota una pérdida entre el valor de transacción de sus contratos y el precio del mercado, el comisionista de futuros tiene el derecho de cobrar esa suma de su cliente. Esta solicitud de pago se denomina requerimiento del margen de variación y debe satisfacerse inmediatamente. Si el cliente no cumple este requisito, el comisionista de futuros está obligado a mitigar las pérdidas liquidando la posición del cliente.

Para dar suficiente tiempo a que sus clientes efectúen este pago, los comisionistas de futuros solicitan a los clientes un pago inicial en el momento de abrir una cuenta. La cámara de compensación determina periódicamente ese nivel mínimo. En términos generales, equivale a un 10 % del valor nominal de un contrato en el mercado. Sin embargo, cada comisionista puede establecer individualmente niveles más elevados, si lo considera apropiado, y fijar una suma que tenga en cuenta la situación financiera del cliente.

El pago inicial suele denominarse depósito de garantía inicial. Puede calificarse también de dinero en prenda. Si se realizan requerimientos del margen de variación, se deducen de esta cuantía en prenda, pero luego el cliente debe reponer la cantidad, ya que los depósitos iniciales no son pagos iniciales, como a menudo se supone. Este cantidad debe depositarse tanto si las transacciones son compras, como ventas u opciones.

Requerimiento del margen
de variación

El tipo de relación entre un comisionista de futuros y el cliente varía de un país a otro. En los Estados Unidos está estrictamente reglamentado por la Commodity Futures Trading Commission (CFTC), una Comisión Federal independiente establecida a mediados del decenio de 1970 responsable directamente ante el Congreso. La CFTC supervisa no solamente las bolsas en sí sino también la Asociación Nacional de Futuros (NFA). Las normas y reglamentos de la NFA se aplican a todos los participantes en el comercio de futuros en virtud de la doctrina de reglamentación autónoma, es decir que los imponen las propias organizaciones y tienen fuerza de ley.

Las opciones en el mercado del cacao

La introducción de las opciones ha añadido un mayor atractivo a la utilización de contratos de futuros. La opción es un contrato que proporciona un contrato en la bolsa en una determinada fecha futura, o antes de ella, a un precio determinado. Los contratos que prometen la entrega de cacao se denominan de compra (puts) y los que permiten que el comprador exija la entrega se denominan de venta (calls). El uso de las opciones como una herramienta del comercio se describe más adelante en el presente capítulo.

Las opciones han tenido mala fama. En otros tiempos, quienes las suscribían, a saber los situados al otro lado de la transacción, no estaban a veces en condiciones de cumplir sus obligaciones cuando había que pagar las opciones, pues negociaban con opciones sin confirmar. Sin embargo, reglas más estrictas de la bolsa y de la CFTC obligan ahora a los suscriptores de opciones a tener una cobertura adecuada para sus posiciones y las opciones se tramitan en la cámara de compensación. Son tan seguras como los futuros. Son el instrumento más útil en mercados inestables.

Las opciones tienen un precio, o prima, que se determina de forma similar al de los futuros. Sin embargo, las opciones a menudo son una buena oportunidad para evitar el riesgo del precio.

Operaciones de cobertura: la conexión entre el mercado físico y el de futuros

La bolsa es el comprador de último recurso, por lo tanto no es un proveedor fiable para la industria. Con arreglo al principio de la utilidad marginal, solamente se entregará a la bolsa el cacao que resulte menos atractivo para los usuarios. Por lo tanto, los compradores se dirigirán a las fuentes originales de suministro o al comercio internacional para cubrir sus necesidades de cacao físico. Suscribirán contratos con vendedores individuales de acuerdo con sus propias necesidades. Sin embargo, utilizarán los precios de la bolsa como una referencia para el valor del mercado físico de cacao, que puede expresarse como una prima o un descuento en el mercado de futuros. Esta prima o descuento se llama diferencial en el comercio del cacao. (En otras bolsas se le llama también “base”, término que puede resultar algo confuso.)

Los diferenciales son esencialmente los riesgos de precios que los elaboradores, agentes y productores están dispuestos a aceptar, puesto que se refieren específicamente a cada contrato. Los agentes deben, o deberían, comprender bien el riesgo inherente del diferencial. Por lo tanto, la bolsa y el mercado físico se complementan uno al otro. Los contratos diferenciales permiten al

comerciante comprar cacao en grano de los exportadores, también llamados expedidores, y los exportadores tendrán la opción de determinar el momento en que desean establecer el precio de facturación final. Al mismo tiempo, el comerciante puede ofrecer el cacao a un elaborador, y el elaborador tiene la posibilidad de establecer el precio cuando quiera. En ambos casos, esta opción debe ejercerse dentro de un plazo límite especificado en el contrato. Los contratos diferenciales son los cimientos sobre los que descansa el comercio internacional de cacao.

Ejemplos de operaciones de cobertura

Cobertura directa

Un agente compra cacao africano en grano a un precio fijo para que se le entregue de la cosecha que tendrá lugar dentro de varios meses, y vende simultáneamente un volumen equivalente en forma de contrato de futuros para un momento de entrega correspondiente a la compra. Si el precio del cacao sube, el agente pierde en esta venta, pero percibe un beneficio compensatorio con la ganancia obtenida en la compra del grano africano. En una fecha posterior, cuando el agente encuentra un comprador, un elaborador de cacao por ejemplo, compra de nuevo su contrato de futuros corto y vende al mismo tiempo el cacao africano, levantando así su cobertura. Es decir que en realidad al agente no le preocupa el comportamiento del mercado durante el tiempo transcurrido desde la compra de grano africano a la venta a su cliente. El agente ha cumplido una de las funciones principales de su profesión: actuar como agente distribuidor del productor y fuente de suministro para el comprador.

Comercio con diferenciales, los contratos de fijación de precio.

En lugar de comprar cacao en grano a un precio fijo y de vender futuros, los agentes compran cacao de un exportador con arreglo a un contrato con fijación de precio. Este es un contrato donde están acordados todos los detalles, excepto el precio completo. El contrato presentará una prima (o descuento) en relación con el precio a futuro, generalmente el del mes siguiente al último período de entrega del contrato. Una de las condiciones de este tipo de contrato es que el precio a futuro se conviene o fija dentro de un plazo acordado. Las partes llegan a un acuerdo respecto a la prima y no se requiere nada más en esta etapa.

Más tarde, un elaborador decide comprar cacao de estos comerciantes, también con un contrato de fijación de precio y también con una prima con relación al mercado de futuros. Si los comerciantes reciben del elaborador una prima superior sobre los futuros que la que tienen que pagar al exportador, habrán obtenido un beneficio comercial funcional. Cuando el exportador determina que debe fijarse el precio, los comerciantes venden el volumen correspondiente en el mercado de futuros, es decir que entran en una posición corta de futuros, y cuando el elaborador decide fijar el precio, los comerciantes volverán a comprar su posición corta.

Si los comerciantes muestran un lucro en el diferencial (es decir, si la prima de la venta es superior a la prima de la compra) podrán tratar de fijar los contratos de compra y de venta al mismo tiempo, y así asegurar sus beneficios sin riesgos en el mercado. La fijación de un lado y no del otro supone para los comerciantes el riesgo de que las fluctuaciones del mercado vayan contra sus intereses. Los comerciantes al utilizar el mercado de futuros de esta forma pueden controlar sus riesgos y ofrecer así un servicio a los compradores y vendedores. En el caso del exportador, el mercado de futuros le permite contar con una manera independiente de descubrir los precios.

El comercio de opciones: salvaguardia contra las oportunidades perdidas

Aquí tenemos un ejemplo del uso práctico de un contrato de opciones. Un productor espera una cosecha de, por ejemplo, 100 toneladas de cacao en grano que será embarcada dentro de seis meses. El mercado ha sufrido una tendencia bajista y el productor no está seguro de que la situación vaya a mejorar, por lo que vende la cosecha al precio actual del mercado y se asegura de que, por lo menos, obtendrá ese precio. No obstante, el comerciante no desea perder oportunidades si el mercado experimentara un cambio de dirección. Compra entonces 10 opciones de compra (calls) al precio actual. Si el mercado sigue cayendo, deja que venzan las opciones y, como hemos dicho, se asegura así de que por lo menos recibirá el precio de venta original de la cosecha. Si el mercado sube, el comerciante deberá seguir vendiendo la cosecha al precio original del contrato, pero ahora puede realizar la opción de compra de los 10 contratos al precio original y venderlos en un mercado de precios que ahora son más altos.

El comercio de opciones: protección contra subidas inesperadas del mercado

Un comerciante recibe una solicitud de un cliente para la compra de 100 toneladas de cacao en grano. El cliente desea una cotización a precio fijo pero necesita varios días para reflexionar. Si el comerciante compra el cacao anticipando la venta, puede correr el riesgo de que el precio del mercado caiga y el cliente pierda interés en la cotización. Si mientras tanto el precio del mercado sube, el cliente probablemente aceptará la cotización. Por lo tanto, el comerciante compra 10 opciones de compra (calls) al precio actual. Si el mercado cae y el cliente renuncia, el comerciante dejará que la opción venza. Si el mercado sube y el cliente acepta la cotización, el comerciante convierte las opciones en físicos. Si el cliente encuentra una mejor oferta en otro sitio y deja de lado al comerciante, éste también elimina sus opciones y vende el cacao al precio más alto del mercado.

Hay muchos otros ejemplos de operaciones de cobertura mediante contratos de futuros y opciones. Las bolsas pueden proporcionar a quienes estén interesados material de fácil lectura, tanto en Internet como en formatos impresos, que son generalmente de distribución gratuita.

CAPÍTULO 11

Gestión del riesgo

El comercio del cacao, como el de cualquier otro producto básico, tiene una serie de riesgos inherentes. Es una buena táctica determinar estos riesgos y trazar un programa realista sobre cómo enfrentarse a ellos, preferiblemente comunicándose por escrito con todos los participantes en las diferentes actividades comerciales. La gestión del riesgo puede contemplarse como una serie de medidas que modifican la intensidad del riesgo para que resulte más aceptable. Podría tal vez describirse como una política que adopta la siguiente variante del dicho familiar, más vale malo conocido que malo por conocer.

Se identifican y describen a continuación las tres categorías principales de riesgos. En algunos casos, se proponen métodos de modificación.

Riesgos físicos

Los riesgos físicos son los peligros tradicionales a que están expuestas todas las mercancías. Por ejemplo, un almacén puede incendiarse, un barco puede hundirse, un cargamento puede ser contaminado o infestado, un camión puede ser secuestrado.

Riesgos de ejecución (riesgos causados por los socios)

Los riesgos de ejecución son tal vez los más comunes. Pueden definirse como riesgos causados por los socios de una transacción al no cumplir debidamente sus obligaciones. Un agricultor que no entrega la cosecha después de haber firmado un contrato comprometiéndose a hacerlo, o que entrega sólo una parte de la cantidad. Un exportador que no embarca la mercancía (incumplimiento) o que no la embarca con arreglo a las condiciones del contrato. Un transportista que entrega la mercancía a un destino distinto del indicado en el conocimiento de embarque. Un comprador que se niega a aceptar una entrega por alguna razón, o que no efectúa el pago.

Los riesgos de ejecución son mayores cuando hay poco sentido de la responsabilidad y de los valores morales. Y son menores cuando hay una gran confianza entre compradores y vendedores. El riesgo aparente a que se expone quien compra cacao de una procedencia nueva y poco conocida es claramente superior al riesgo de una transacción entre empresas que han estado negociando durante muchos años y que se conocen bien.

Cuando hay dudas sobre la voluntad de la otra parte de cumplir una obligación contractual, se le pueden exigir ciertos instrumentos, como la fianza de cumplimiento. Este tipo de fianza lo dan en general las compañías de seguros. La obligación de entrega puede garantizarse mediante una carta de crédito, que facilitará el pago contra los documentos de embarque; o por intermedio de un

banco que facilitará el pago en efectivo contra la entrega de los documentos, como se explica en otra sección de la presente guía. Por otra parte, la mayoría de obligaciones contractuales del comercio del cacao están protegidas por una cláusula de arbitraje, que permite a la parte agraviada obtener una orden de indemnización por los daños sufridos como resultado del incumplimiento. Sin embargo, esta orden tendrá poco efecto si la parte incumplidora está en quiebra o simplemente ha desaparecido, haciendo imposible la aplicación del laudo de arbitraje.

El riesgo de ejecución tal vez sea la mejor ilustración de un principio fundamental de la gestión del riesgo: cuanto más grande es la protección, mayor es su costo. Hay una tendencia a no dar importancia a los riesgos y a subestimar la relación entre costos y beneficios en la gestión del riesgo. Una fianza de cumplimiento y un sistema de crédito documentario son caros, y su costo traducido en primas, comisiones y tarifas tendrá que ser absorbido por la parte que tiene mayor interés en concluir el contrato.

Los compradores que tienen una relación bien establecida con proveedores en quienes pueden confiar no necesitan esos costosos instrumentos de protección. No obstante, cuando aparecen proveedores nuevos y desconocidos es muy probable que los compradores insistan en una u otra forma de protección. Estos proveedores tendrán que absorber los costos adicionales, simplemente para ser competitivos.

Los riesgos de ejecución tienden a ser menores cuando existen juntas de comercialización u órganos oficiales de comercialización similares, como las antiguas *caisses de stabilisation*. El Estado compra el cacao, directa o indirectamente, al agricultor a un precio fijo y lo vende al mercado mundial al precio del día. La calidad está controlada por organismos oficiales en la finca del agricultor que venda el cacao y también en el lugar de exportación. El Estado se convierte entonces en el vendedor contractual o tiene una garantía que respalda el contrato de exportación. En consecuencia, los compradores asumen menos riesgos de ejecución, y en algunos casos ninguno. Sin embargo, esas garantías son caras. Los agricultores de Côte d'Ivoire o Ghana, por ejemplo, solían cobrar un porcentaje del precio FOB internacional bastante inferior al de los agricultores de países con sistemas de mercado libre, como Indonesia.

La mejor forma de evaluar el riesgo de ejecución es mediante un examen detenido de la capitalización, propiedad, reputación administrativa y resultados anteriores del posible interlocutor. Aun así, es prudente tener a alguien sobre el terreno que supervise la ejecución real del contrato.

Compañías de supervisión

Un importador puede contar con los servicios de una compañía de supervisión, cuya función es velar por los intereses del principal, a cambio de un honorario. Las entregas pueden estructurarse de modo que la compañía tenga la custodia de la mercancía antes de su exportación. Las funciones de una organización de supervisión están descritas en detalle en la segunda parte de la presente guía.

Los posibles interlocutores también deben evaluarse en el contexto del clima económico y político en que actúan. Un país que tiene fama de sufrir una constante inestabilidad política y económica puede poner, incluso a interlocutores de la mayor confianza, en una situación que obstaculice o impida lograr los resultados esperados.

La falta de ejecución no necesariamente se traduce en desastre. Ha habido casos en que el incumplimiento ha beneficiado efectivamente a la otra parte. Por ejemplo, si un exportador no cumple la ejecución de un contrato debido a una mala cosecha, pero resulta que el comprador ya no está interesado en el negocio, éste se alegrará de poder cancelar el contrato sin costo para la parte que no ha cumplido. Sin embargo, estas situaciones son excepcionales y no deberían tomarse como base para la formulación de políticas.

Riesgos del mercado

El precio de mercado de un producto básico puede bajar después de que los compradores hayan contratado una compra con un agricultor, exportador o comerciante. En este caso, los compradores son propietarios de una mercancía cuyo valor es superior al del mercado, lo cual les ocasionará una pérdida o los hará menos competitivos. En la situación opuesta, los precios del mercado pueden subir después de la compra. En este caso los vendedores habrán perdido la oportunidad de aprovechar unos precios más altos, mientras que sus competidores que no han vendido pueden cobrar mejores precios.

Como se ha dicho anteriormente, los riesgos del mercado son pérdidas potenciales que pueden deberse al cambio del valor de mercado de una partida en los libros del comerciante. En términos generales, el objetivo primordial del comerciante es obtener un beneficio con la prestación de un servicio a la comunidad cacaotera. El comerciante compra a sus proveedores y revende a sus clientes. Los proveedores normalmente tienen intereses y aptitudes inmediatas distintas de los del elaborador. Los comerciantes compran cacao de un proveedor concreto (agricultor, exportador, etc.) en condiciones favorables al vendedor y las convierten en condiciones favorables al comprador. Los comerciantes esperan obtener de esta actividad una ganancia y para conseguirlo deben, en definitiva, comprar a precios inferiores a los que venden, ya que no perciben comisión por la transacción.

La transacción de menor riesgo es la negociación respaldada. El 1º de junio unos comerciantes compran de un exportador 100 toneladas de cacao, por ejemplo, sobre la base de coste, seguro y flete (CIF) para que lo envíe a Amsterdam en el mes de julio a £600 por tonelada. Y simultáneamente venden la misma carga, también en condiciones CIF, a un elaborador de los Países Bajos a £610. Están realizando un beneficio de £10 por tonelada. Si el mercado baja, por ejemplo, a £550 por tonelada durante el período comprendido entre el 1º de junio y el momento en que se declara el embarque y se entrega al elaborador el título de propiedad (es decir, un conocimiento de embarque respaldado), el valor del embarque habrá bajado £5.000 (100 x £50) de su valor. Sin embargo, eso a los comerciantes no les preocupa, porque ellos ya han vendido la mercancía al elaborador quien pagará el precio contractual de £610 por tonelada cuando se hayan transferido los documentos de propiedad. Dicho de otro modo, los comerciantes han controlado el riesgo del mercado al vender el contrato en condiciones idénticas a la compra el mismo día que lo compraron.

En la práctica, esas transacciones son muy poco corrientes. Quizá los elaboradores prefieren hacer negocios con una empresa que ya conocen y que está situada en Europa y no en el país desde donde se realiza el embarque, pero hay pocos motivos para que paguen por ese privilegio las £10 adicionales por tonelada. Esperan probablemente que los comerciantes presten otros servicios además de la simple transferencia del conocimiento de embarque. Esto significa que los comerciantes deben asumir la propiedad del cacao durante un período, sin tener aún un comprador para el lote. Por consiguiente, mientras los comerciantes son dueños del cacao, su valor en el mercado puede variar, y existe la posibilidad de que pierdan dinero si los precios bajan.

La magnitud de las fluctuaciones de precios en el mercado de cacao es en general superior a los márgenes de beneficio. Por lo tanto, los comerciantes deben protegerse para no incurrir en pérdidas. Pueden conseguir esto realizando la venta de cacao al mismo tiempo que la compra. Estas transacciones compensatorias se denominan operaciones de cobertura. Los comerciantes cuyos beneficios derivan principalmente de comprar al proveedor original y vender a los usuarios, se dice que son comerciantes funcionales.

Posición sin cobertura

Hay momentos en que los comerciantes tienen una opinión clara del mercado y piensan que los precios van a subir. Su actitud es alcista. Si realizan una compra e inmediatamente aplican una cobertura a esta compra por medio de la venta correspondiente, no podrán aprovechar el aumento del valor en el mercado. Si sus opiniones sobre el mercado son firmes, pueden demorar esa transacción compensatoria y mantener una posición sin cobertura, conforme a lo descrito en otros capítulos de la presente guía.

La gestión de los riesgos es más que nada un asunto de criterio. Lo primordial es recordar que deben modificarse los riesgos inherentes en el comercio de forma que sean más llevaderos. Un comerciante puede tener informes fiables de que la cosecha en el Ecuador, por ejemplo, será inferior a la prevista. Puede esperarse, por consiguiente, que los precios del cacao del Ecuador suban. Sin embargo, también es muy posible que la cosecha de África Occidental sea buena, lo cual reduciría los precios.

Por lo tanto, los comerciantes pueden comprar cacao del Ecuador para su propia posición y vender el cacao de África Occidental en posición corta. Tienen que buscar entonces una forma de beneficiarse de que el precio del cacao del Ecuador es más alto que el del cacao de África Occidental, aunque el nivel absoluto disminuya.

En consecuencia, habrán cambiado su exposición al riesgo del mercado del cacao en general por una exposición al mercado del Ecuador exclusivamente. En otras palabras, piensan que es imposible predecir el comportamiento futuro del mercado del cacao en general, pero se sienten cómodos con la idea de que los precios del cacao del Ecuador sean más firmes que los del resto del mercado.

Cobertura de futuros

Es muy importante que una empresa comercial tenga un conjunto de reglas claras y comprensibles y límites de posiciones para no caer en la tentación de hacer el agosto. La mayoría de pérdidas sufridas en el comercio de productos básicos son el resultado de transacciones no cubiertas. Una evaluación clara del riesgo y la supervisión de las políticas de ejecución son esenciales para la supervivencia de la empresa. Hay muchos más ejemplos de cómo modificar estos riesgos del mercado. La práctica más común es la compra de físicos y la venta de futuros como cobertura, y viceversa; cualquier transacción en el mercado físico puede compensarse con una transacción en el mercado de futuros. La popularidad de los futuros como coberturas se debe a la propia naturaleza del mercado de futuros. El único riesgo que un comprador o vendedor tiene que asumir es el riesgo del mercado. Con los contratos normalizados, la supervisión de las operaciones en bolsa por oficinas gubernamentales (el reglamento de las bolsas de futuros tiene fuerza de ley) y el sistema de crédito garantizado por el mecanismo de la cámara de compensación, el operador de cobertura no tiene que preocuparse por todos los riesgos importantes inherentes en el mercado físico.

CAPÍTULO 12

Aspectos normativos del comercio de cacao

El comercio internacional del cacao en grano y de los productos derivados está reglamentado principalmente por los países importadores. Por lo tanto es importante que los comerciantes y exportadores cumplan los requisitos impuestos por los compradores, para que los embarques sean admitidos fácilmente a su llegada al país de destino.

Ejemplos de los Estados Unidos

Las disposiciones impuestas por la Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos (FDA) son un ejemplo excelente del tipo de normas de importación aplicadas al cacao. La mayoría de los demás países no tienen un organismo equivalente, pero suelen haber leyes para asegurar que los productos alimenticios importados cumplen las normas de salubridad requeridas. Estas normas son generalmente equivalentes a las impuestas por la FDA, aunque en ciertos casos no son tan restrictivas. Por ejemplo, el límite legal de granos mohosos o dañados por insectos en el comercio interestatal dentro de los Estados Unidos es más estricto que el de la orden modelo de clasificación del cacao publicada por la Organización Internacional de Normalización (ISO). Para estar en terreno seguro, por lo tanto, los exportadores muchas veces se adhieren a las normas de la FDA, aunque los embarques tengan otros destinos, a menos que el comprador permita específicamente en el contrato una calidad inferior.

En virtud de la ley de los Estados Unidos, los alimentos están sujetos a detención o embargo si al parecer se embarcaron o se mantienen en condiciones en las que puedan haber sufrido adulteración. Cabe señalar que no es preciso que el alimento esté adulterado para que se tomen medidas reglamentarias. El Congreso siempre ha considerado que la facultad de importar es un privilegio. Por ello corresponde a los propietarios demostrar que la mercancía cumple las normas. No es necesario que el Gobierno demuestre que no se han respetado las normas. Esta distinción a menudo se ignora cuando surgen diferencias respecto a la calidad entre exportadores e importadores.

Detención automática de las importaciones procedentes de determinados orígenes

En virtud de las políticas actuales adoptadas por la FDA, rige un sistema conocido como detención previa al muestreo, denominado también bloqueo o detención automática. Según este sistema, el cacao (o cualquier otro producto) originario de determinados países o proveniente de determinados exportadores, se retiene automáticamente, al margen de que existan o no pruebas de que el cargamento en cuestión pueda estar infringiendo una norma. En el caso del cacao, todos los cargamentos originarios del Brasil, Indonesia y Malasia se consideran portadores de insectos vivos. Por lo tanto, son detenidos automáticamente hasta que el importador demuestre a la FDA que el

cargamento ha sido fumigado en el puerto de admisión, o que las muestras extraídas a su llegada no presentan infracción.

No importa que el cargamento llegue a los Estados Unidos a través de otro país que no sea el país de exportación original. Un cargamento de cacao en grano del Brasil procedente de un almacén de Amsterdam, por ejemplo, será detenido simplemente porque se originó en el Brasil.

Esta política ha provocado insatisfacción entre los exportadores y los gobiernos. Se han presentado a la FDA muchas peticiones para que elimine estas políticas, formuladas por el gremio importador, la industria elaboradora, las organizaciones exportadoras y por conducto de canales diplomáticos. Hasta la fecha, todos los esfuerzos han resultado infructuosos.

A consecuencia de ello, antes de completar la documentación de ingreso, los importadores fumigan de forma rutinaria con bromuro de metilo todos los cargamentos de cacao procedentes de estos países que llegan a los Estados Unidos y luego presentan a la FDA un certificado de fumigación. Otra alternativa es dejar que la FDA extraiga una muestra para ser analizada en los laboratorios de la FDA y esperar los resultados. Esto requiere tiempo y dinero. Suele haber gastos adicionales por una estadía más prolongada en el muelle, gastos suplementarios de transporte y cargas de los intereses. Todo esto impide al importador realizar rápidamente su capital, lo cual supone una tensión adicional en sus finanzas.

Tolerancia a los residuos

Uno de los aspectos más polémicos de las normas de reglamentación es la presencia o ausencia de residuos pesticidas. El Gobierno de los Estados Unidos, por medio de su Agencia de Protección Ambiental (EPA), publica las tolerancias de ciertos residuos químicos permitidos en los alimentos importados. Algunas de estas tolerancias son específicas de un producto. Un pesticida determinado no puede estar presente en un producto específico, a no ser que se haya aprobado su utilización en ese producto. Por lo tanto, los pesticidas que pueden utilizarse en la fruta fresca no son necesariamente permitidos en el cacao. Endosulfan, por ejemplo, se considera seguro y se aprueba para muchos usos, pero no para el cacao.

A veces parece que tales decisiones se han adoptado por motivos económicos y comerciales y no por consideraciones científicas o de salud. Los gastos y el tiempo requeridos para obtener la aprobación de un producto en particular, así como sus posibilidades de mercado, actúan como desincentivos para que los fabricantes de productos químicos intenten siquiera iniciar el proceso de aprobación.

Por lo tanto, es de suma importancia que los exportadores se cercioren de que el cacao que vayan a transportar no haya sido tratado (en el campo o en tránsito) con sustancias no aprobadas específicamente para el cacao. La EPA ha determinado que el cacao en grano crudo es un producto básico crudo, pero la FDA lo considera un alimento elaborado. Por ende, las sustancias generalmente aprobadas para su utilización en productos básicos crudos agrícolas no son necesariamente aceptables para los importadores de cacao.

Técnicamente, un alimento se considera adulterado si se ha empleado una sustancia no aprobada, aunque no existan residuos de la misma. En la práctica, sin embargo, la ausencia de residuos generalmente asegura la aceptación del producto en el punto de importación. Otros países también tienen restricciones sobre residuos similares a las de la FDA, sin embargo para ellos la ausencia de un residuo hace que el producto sea legal y no se toma ninguna medida normativa, aunque el cacao haya estado expuesto a la sustancia no aprobada.

Ingreso no autorizado de animales y plantas

Aparte de las inquietudes de los reglamentadores con respecto a la seguridad y salubridad de los alimentos, hay consideraciones de seguridad referidas a animales y plantas. Estas reglamentaciones tienen como objeto proteger al país importador de la entrada no autorizada de animales y plantas que puedan dañar cultivos existentes o transmitir enfermedades. Los países importadores no suelen permitir la entrada de cacao infestado con insectos vivos. En la práctica, como el grano del cacao tiene un defecto inherente, a saber, la infestación viva por la polilla del cacao, muchos países requieren la fumigación o el uso de otros métodos para eliminar esta plaga.

Por lo tanto, es recomendable que los exportadores se informen con exactitud de lo que está permitido en cada país de destino concreto. La mejor fuente de información es el importador. Las reglamentaciones y restricciones están sujetas a un proceso constante de cambios y las publicaciones sobre este tema tienden a perder actualidad con gran rapidez.

Especificaciones de los sacos de yute y sisal

El cacao se ha enviado tradicionalmente en bolsas o sacos. Los contratos de venta física de la CAL, la CMAA y la FCC dicen todos básicamente que los sacos deben estar tejidos con un material cordelero burdo. Esta definición incluye el yute, el sisal y los hilados de polipropileno. El saco de yute es el más ampliamente utilizado y combina una buena capacidad de resistencia con un costo relativamente modesto. Los sacos de sisal se utilizan principalmente en los países que los producen. En general, los contratos también requieren que los sacos sean nuevos, no retornables, limpios y suficientemente fuertes.

A principios del decenio de 1990, se detectaron hidrocarburos en granos de cacao y de café en Europa y su contaminación causó preocupación. La presencia de hidrocarburos se atribuyó al uso de aceites minerales auxiliares en la fabricación de los sacos de yute. A consecuencia de ello, varias organizaciones y compañías privadas de la India y Bangladesh han desarrollado un lubricante sin hidrocarburos, basado en aceites vegetales, que suaviza la fibra del yute. Es un aceite no tóxico y biodegradable, y los sacos fabricados con este material pueden clasificarse como apropiados para contener alimentos.

Desde entonces se han establecido nuevas especificaciones para los sacos de yute y sisal aptos para contener alimentos, en cooperación con varias organizaciones, como la International Office of Cocoa, Chocolate and Sugar Confectionery Industries (IOCCC) y la Organización Internacional del Yute (OIY). En el caso del cacao, las especificaciones 136-46 de junio de 1999 para sacos de yute y sisal publicadas por la IOCCC tienen vigencia desde el 1º de octubre de 1999. Han sido aprobadas por la Organización Internacional del Cacao. Las especificaciones son conformes con la Norma 98/1 de la OIY, que tiene tres grupos de criterios:

- *Criterio analítico.* Los ingredientes empleados en los aceites auxiliares deben ser no tóxicos y aptos para su uso en el material de embalaje que vaya a estar en contacto con alimentos. Estos aceites no deben contener compuestos que puedan producir gustos o sabores anormales en el alimento embalado dentro de los sacos de yute o sisal.
- *Criterio químico.* La cantidad de compuestos no saponificables debe ser inferior a 1.250 mg/kg. Se recomienda el método descrito en la Norma

Británica 3845.1990 para determinar el contenido adicional de aceite del tejido, mecha o tela de yute. Se recomienda el Método 2.401 de la Unión Internacional de Química Pura y Aplicada (IUPAC) para la determinación de la materia no saponificable.

- *Criterio organoléptico.* Deben analizarse las características olfativas de los sacos de yute. No deberá haber ningún olor indeseable u olores que no sean propios del yute. No deben haber olores inaceptables después del envejecimiento artificial de los sacos. El proceso de envejecimiento a seguir será el descrito en la Norma Europea EN 766 para sacos que han de transportar ayuda alimentaria.

Incidentes excepcionales

Ha habido algunos casos de polizones en barcos de transporte del cacao que han perecido en ruta a Europa o a los Estados Unidos. Tales incidentes, además de ser trágicos, pueden causar dificultades con los organismos de reglamentación de los puertos de descarga, dependiendo de las circunstancias particulares y del lugar donde apareció exactamente el cadáver. En un caso señalado en los Estados Unidos, el cargamento estuvo retenido durante semanas mientras el Gobierno trataba de determinar si estaba o no contaminado.

CAPÍTULO 13

Aspectos financieros del comercio de cacao

La mayoría de las operaciones del comercio de productos básicos requiere una inversión fija relativamente pequeña, pero una suma considerable de capital de trabajo. Como el éxito de un negociante es en gran medida el resultado de operaciones hábiles (y también de un poco de buena suerte), la principal inversión consiste en reclutar y mantener a un personal competente y dotarlo de un buen equipo físico y los recursos financieros necesarios para poder comerciar. Este equipo consiste esencialmente en equipo de comunicación: teléfono, télex (aún se usan en algunas regiones), equipos de fax y computadoras con complementos y programas apropiados.

En teoría, basta incluso una pequeña inversión para iniciar una operación de comercialización de cacao, pero en la práctica los márgenes de comercio son tales que, para generar beneficios, se requiere un gran volumen de negocios. Se ha sugerido que el mínimo necesario para que un agente internacional de cacao tenga éxito es un capital inicial de unos US\$ 10 millones. Las operaciones de exportación pueden probablemente requerir menos.

El comercio documentario da lugar al comercio de servicios adicionales

La mayor parte del capital de trabajo servirá para pagar el cacao comprado. Históricamente, el gremio estaba compuesto en gran medida por agentes documentarios y comerciantes documentarios. El comerciante documentario es un comerciante que compra cacao del origen o de otro comerciante sobre una base CIF o FOB, y lo revende – es de esperar que con una ganancia – en las mismas condiciones a un elaborador o a otro comerciante. Cuando se efectúa el embarque, se entregan al banco del comerciante los documentos de embarque (por ejemplo, el conocimiento de embarque, certificado fitosanitario y factura comercial). El banco acepta los documentos, extiende el crédito al comerciante, paga la factura y devuelve el conjunto de documentos al comerciante quien a su vez los entrega a su comprador. Estas operaciones se efectúan prácticamente en el mismo momento. El banco conserva algún tipo de seguridad (como un recibo fiduciario) hasta que el comerciante reciba el pago de su comprador y reembolse el préstamo al banco.

Estas transacciones son rápidas, por lo que es posible efectuar una rotación del propio capital muchas veces en el transcurso de un año, tal vez de 20 a 25 veces. Si los agentes trabajan con el margen de beneficios típico del 1 %, obtendrán un ingreso anual de, por ejemplo, 20 % a 25 %, mientras que el banco tal vez cobre sólo el tipo preferencial, o el tipo preferencial más una modesta prima.

La competencia entre los comerciantes documentarios ha sido un problema. A menudo tratan de aumentar su rentabilidad con operaciones sin cobertura, que son intrínsecamente más arriesgadas que el comercio prudente (funcional), como se explica en otro capítulo de la presente guía. En consecuencia, muchas empresas comerciales documentarias se han visto obligadas a abandonar el negocio porque no pueden competir con empresas más grandes y mejor

capitalizadas, que pueden ofrecer más flexibilidad y más servicios al convertir sus condiciones de compra en condiciones de venta y no sólo limitarse a transferir los documentos de embarque originales.

Además, muchos bancos que financiaban el comercio de productos básicos han dejado este tipo de negocio, o bien por considerarlo demasiado arriesgado o porque no lo podían entender debido a la falta de personal calificado. Esto se puso especialmente de relieve en los Estados Unidos donde dejaron el negocio de productos básicos bancos tradicionales de apoyo, como Chase, Morgan Guaranty, Bank of New York, Bankers Trust y Bank of America. Los principales participantes en la financiación del comercio de productos básicos tienen ahora su sede en Europa.

La reducción del volumen del comercio documentario ha dado lugar a otra forma de comercio de productos básicos. Se trata del comercio de distribución, comercio de servicio adicional o de servicio completo, que ha estado presente en los Estados Unidos desde hace años. En este tipo de comercio, las ventas se efectúan sobre la base del peso desembarcado, en almacén, con mercancía entregada a la fábrica del comprador o ambas cosas.

Capital de explotación

Es obvio que este sistema requiere un capital de explotación mayor, pues el período comprendido entre el pago original a los exportadores y el recibo del pago efectuado por el elaborador del cacao o por el fabricante de chocolate puede ser cuestión de meses en lugar de días. En consecuencia, deben mejorarse los márgenes de los comerciantes para compensar una cifra de negocios menor.

Ha contribuido a esta evolución la adopción por muchos elaboradores de cacao de una política de inventario llamada “justo-a-tiempo”. Esto significa que debe depositarse el cacao en un almacén y guardarse en él hasta que los elaboradores estén en condiciones de retirarlo.

Para satisfacer estas nuevas condiciones se requiere un aumento sustancial del capital de explotación. Los agentes deben buscar otras fuentes de financiación que no sea el sistema de la tradicional carta de crédito o del recibo fiduciario. Antes eran los banqueros de productos básicos quienes perseguían a los agentes de cacao ofreciéndoles préstamos, ahora son los banqueros quienes están muy buscados. Los agentes tienen que negociar acuerdos y condiciones especiales para obtener la flexibilidad necesaria y atender a las nuevas exigencias de sus clientes.

Relaciones con los bancos

Todo comerciante tiene necesidades especiales y, por lo tanto, negociará condiciones especiales con sus banqueros. Las compañías con una buena capitalización pueden emitir sus propios papeles comerciales y coordinar la financiación interna de sus operaciones. Otras compañías podrán obtener créditos a mediano plazo con intereses algo mejores que el tipo preferencial si presentan, por ejemplo, aceptaciones bancarias. En la mayoría de casos, los comerciantes para garantizar los préstamos están obligados a dar en prenda las existencias físicas sobre las que tienen títulos, por ejemplo el volumen que está en el mar o ya almacenado.

Como resultado de estos acuerdos especiales, las relaciones entre banqueros y comerciantes son más estrechas que en el pasado. Un banquero puede ahora pedir, de forma rutinaria, a los comerciantes que comuniquen su exposición total al mercado y sus posiciones, a veces incluso diariamente. También se requieren reembolsos parciales de los préstamos cuando los comerciantes pueden cobrar márgenes derivados de sus posiciones de cobertura en la bolsa. Por otra parte, un banquero inteligente no pondrá objeciones para otorgar créditos adicionales cuando la posición de cobertura en la bolsa requiera pagar márgenes substanciales. Por consiguiente es necesario que el banquero comprenda totalmente el funcionamiento de los mercados internacionales de productos básicos.

A medida que cambian los reglamentos bancarios y que la distinción entre bancos inversionistas, corredores de bolsa, compañías de seguros y banqueros comerciales se vuelve más borrosa, los comerciantes tienen la posibilidad de encontrar fuentes de capital de explotación por intermedio de los corredores de futuros o incluso de los propios aseguradores. Además, es posible que las empresas que mantienen existencias físicas para los elaboradores, consigan créditos en condiciones más favorables si obtienen un documento justificante o una garantía de sus clientes, con las salvaguardias apropiadas, por supuesto.

En el negocio de los productos básicos, los contactos personales y la confianza son esenciales para sobrevivir. Como la mayor parte de los negocios se efectúan por teléfono o correo electrónico, los banqueros deben compartir esta confianza. Los comerciantes no deben pensar que el banquero se entromete en sus negocios cuando solicita la documentación completa de sus transacciones y de sus posiciones comerciales. El comerciante debe acoger con agrado este método, pues le ayudará a administrar sus negocios y a vigilar las actividades de su personal.

CAPÍTULO 14

El arbitraje

El arbitraje es un método de resolver conflictos sin recurrir al sistema del tribunal judicial normal. El arbitraje en el comercio del cacao se celebra generalmente bajo los auspicios de la Cocoa Association of London, la Cocoa Merchants' Association of America o la Fédération du commerce des cacao.

Hay diferencias importantes en las reglas de las tres asociaciones, y también hay similitudes. Está fuera del alcance de la presente publicación describir las diferencias en detalle, salvo decir que en Europa los árbitros reciben remuneración por sus servicios, mientras que en los Estados Unidos generalmente offician gratuitamente. En todo caso, quienes deseen seguir el camino del arbitraje para resolver una controversia relativa al cacao, deberán familiarizarse bien con estas reglas. Pueden obtenerse ejemplares de las mismas en las oficinas de las respectivas asociaciones en Londres, Nueva York y París.

El arbitraje es un medio de eludir el sistema judicial, y si por lo menos uno de los litigantes es miembro de la asociación bajo la cual se inicia el proceso, no puede acudir a los tribunales sin antes haber sometido la controversia a arbitraje. En general, a los tribunales les gusta que haya procesos de arbitraje porque les aligera la carga del calendario judicial y porque quienes toman las decisiones son árbitros familiarizados con los temas. Es muy raro que las decisiones de un grupo de árbitros o de una junta de apelación de arbitraje sean modificadas o invalidadas por los tribunales.

No suele exigirse a las partes que estén representadas por abogados. Si bien el derecho fundamental de tener un abogado no puede ser negado ni al demandante ni el demandado, las reglas específicas estipularán quién puede actuar como abogado y en todos los casos los demandantes o los demandados pueden representarse a sí mismos.

Arbitraje de calidad y arbitraje técnico

Generalmente se establece una distinción entre un arbitraje de calidad y un arbitraje técnico.

Como el término indica, el arbitraje de calidad tiene como meta resolver una controversia relativa a la calidad de la mercancía entregada. El resultado puede ser:

- La conclusión de que el rechazo del embarque está justificado,
- La determinación de un descuento en el caso de que la calidad sea inferior pero aceptable, o
- El rechazo de la demanda.

En un arbitraje sobre la calidad, debe prestarse mucha atención a los métodos y a la puntualidad de la extracción de las muestras de los lotes objeto de controversia. Es muy esencial respetar los plazos impuestos para presentar la

demanda de arbitraje y las muestras y documentos requeridos. Estos plazos están claramente determinados en los contratos objeto de controversia o en las reglas de arbitraje.

El arbitraje técnico incluye esencialmente todas las demás controversias que no se refieren a la calidad, y se puede solicitar a fin de establecer:

- Un incumplimiento de entrega o de pago, o
- Una reclamación por infracción de obligaciones contractuales de cualquiera de las partes.

El arbitraje es un servicio que las tres asociaciones brindan y ponen a disposición del gremio, y en el que no intervienen las propias asociaciones aparte de encargarse de nombrar el grupo especial y de administrar el proceso. Las asociaciones no tienen influencia legal sobre una parte que no sea miembro y que no acate el laudo arbitral, aunque la parte agraviada tiene la posibilidad de presentar el laudo a juicio en cualquier tribunal que tenga jurisdicción, y a partir de aquel momento el laudo puede ser impuesto por vía judicial.

Los grupos especiales de arbitraje y las juntas de apelación están formados por miembros de la asociación, pero las tres asociaciones difieren en la composición de los grupos y en los métodos de elección de sus miembros. En algunas asociaciones cada parte litigante designa un árbitro y los árbitros así designados nombran al presidente del grupo. Otras dejan que la asociación nombre al grupo, nombramiento sujeto a un número limitado de impugnaciones perentorias. Las impugnaciones causales (como un conflicto obvio de intereses) son ilimitadas.

En Europa, ciertas decisiones de arbitraje pueden publicarse como precedentes, por ejemplo la determinación del término “buena calidad media de la campaña”. Pero, en términos generales, al ser el arbitraje la resolución caso por caso de controversias individuales, las decisiones normalmente no constituyen precedentes y no deben ser consideradas como tal. Cada reclamación debe ser juzgada por sus propios méritos.

Diferentes usos del arbitraje

El uso de los servicios de arbitraje difiere enormemente en los tres mercados. Mientras que el arbitraje es casi frecuente y a menudo un proceso amistoso en los mercados europeos, es menos común en los Estados Unidos y frecuentemente los casos se resuelven antes de que la audiencia tenga lugar.

Las pruebas presentadas a los grupos especiales de arbitraje no tienen que seguir las reglas judiciales aplicables a las pruebas, hasta el punto de que las pruebas de oídas son admisibles siempre que los árbitros sean justos y razonables. De hecho, los árbitros ejercen una gran discreción sobre lo que consideran pruebas y lo que deben ignorar.

Las partes que no están familiarizadas con los procesos de arbitraje y que deseen presentar una reclamación mediante este sistema, deben obtener asistencia y consejo de un negociante de cacao experimentado residente en el mercado donde se desea arbitrar.

Hay algunas diferencias entre las tres asociaciones sobre las reglas relativas a edictos, es decir, la práctica de la asociación de informar a todos sus miembros sobre la falta de pago de un laudo. Esto no se permite en los Estados Unidos, esencialmente porque la legislación de los Estados Unidos considera el arbitraje como una solución privada entre dos partes, que no incumbe a la asociación en sí. Al informar a todos sus miembros de la falta de pago de un laudo, la

asociación asume el papel de ejecutor, que no le corresponde (siendo el arbitraje un asunto privado entre dos partes). Si lo hace, puede exponerse a que se le acuse ante los tribunales de calumnia o difamación de carácter, y puede ser considerada responsable de los daños causados.

Por otro lado, una parte agraviada que no ha recibido pago puede libremente presentar el caso ante cualquier tribunal que tenga jurisdicción. El laudo se convierte entonces en un asunto público.

Existe también la cuestión de los daños punitivos, que podría solicitar el reclamante. Los árbitros tienen que prestar juramento de que van a examinar y juzgar las pruebas que se les presenten en forma justa y razonable. De acuerdo con la solicitud de arbitraje y con las reglas de la asociación, los árbitros no deben conceder más de lo que el reclamante pida en su demanda. Los daños punitivos pueden ser impugnados ante los tribunales, ya que la imposición de penas es un asunto que sólo puede determinar un tribunal de justicia (u otra institución del Estado específicamente autorizada), pero no un grupo privado que resuelve una controversia privada.

Por estas consideraciones, se ha eliminado de los contratos normalizados de la CMAA la cláusula de penalización del 10 % por incumplimiento. No obstante, los reclamantes pueden incluir en sus demandas una indemnización por todos los daños, reales y potenciales.

CAPÍTULO 15

El comercio de cacao y el comercio electrónico

Al igual que en otras actividades comerciales, el comercio del cacao depende cada vez más de los medios de comunicación electrónica. Esta consiste principalmente en que un agente se sienta frente a una computadora conectada tanto a la red interna de la empresa como a Internet. El fax está siendo reemplazado progresivamente por el correo electrónico (e-mail). Sin embargo, es fácil atentar contra la seguridad de este tipo de comunicaciones, y aunque raramente se dan casos de interceptación y control de las actividades comerciales de una compañía por un competidor, es un riesgo que merece ser tenido en cuenta.

En la abrumadora mayoría de las operaciones comerciales se sigue utilizando documentación física (papeles). Si bien las negociaciones propiamente dichas se llevan a cabo por teléfono, fax o Internet, los acuerdos finales, como contratos, cartas de crédito y otros documentos esenciales, requieren una firma original que debe ser presentada físicamente a las partes respectivas. Esta presentación en muchos casos requiere la utilización de servicios internacionales de entrega inmediata.

Las demoras pueden ser considerables, especialmente cuando las oficinas están cerradas por feriados públicos, y esto puede causar pérdidas considerables a una de las partes contractuales. Por ello, está resultando muy atractiva la idea de un servicio que permita la emisión electrónica de papeles originales con firmas originales electrónicas, 24 horas al día siete días a la semana. Esta idea se está desarrollando y aplicando en varios tipos de mercados internacionales, incluyendo el mercado de productos.

Estructura jurídica

Algunas empresas hace tiempo que utilizan el comercio electrónico, incluso en ausencia de una legislación específica internacional y nacional, pero la falta de claridad jurídica está frenando su aceptación. El problema no radica en el intercambio electrónico de datos. Sin embargo, cuando los datos representan contratos, instrumentos negociables o pagos, para que las transacciones sean eficaces se requiere un marco jurídico claro en forma de contrato multilateral. Por ejemplo, en el caso de Bolero.net, una compañía que actúa como intermediaria (proveedora de servicios), este contrato multilateral se conoce como “Libro de Normas” y define claramente qué mensajes electrónicos reproducen las disposiciones de los documentos clásicos de papel, como contratos y conocimientos de embarque. También establece que esos mensajes no pueden ser rechazados y también establece un registro central de títulos, de modo que pueda efectuarse la transferencia legal de títulos.

Electrónicamente a través de un proveedor

Veamos un ejemplo típico: un importador de cacao de Europa puede concluir la compra con un exportador de Indonesia. El importador emite un contrato de compra y lo envía electrónicamente al vendedor quien, a su vez, lo devuelve electrónicamente después de haberlo examinado y firmado. Estas comunicaciones pasan en realidad por un proveedor cuyos servicios han sido contratados. El acuerdo entre el cliente y el proveedor incluye las disposiciones de seguridad apropiadas (santo y seña, singularidad de los documentos, etc.) que permitirán al proveedor verificar la autenticidad del mensaje y mandarlo a la otra parte.

El vendedor o el comprador puede entonces negociar con el agente de navegación para decidir qué barco ha de cargar el cacao con arreglo a las condiciones del contrato. Tal decisión resultará en un fletamiento, que puede también ser emitido y transmitido electrónicamente usando el mismo sistema a través del proveedor. Será preciso, por supuesto, que el agente naviero y la naviera también formen parte de la red del proveedor.

Cuando el vendedor entregue el cacao al almacén de la empresa de transporte, el encargado de ese almacén emitirá un recibo de muelle electrónico que puede entonces ser cambiado contra un conocimiento de embarque de recibo franco, también electrónico y también a través del proveedor. Este conocimiento de embarque se envía electrónicamente, también a través del proveedor, al banco que ha concedido el crédito al comprador para pagar el embarque. Cuando el embarque llegue al puerto de destino, el banco podrá transferir el conocimiento de embarque al importador contra un recibo fiduciario (por ejemplo), y el importador lo cambiará por un recibo de muelle. Ahora el importador podrá emitir órdenes de entrega al comprador del cacao o al camionero que transportará el cacao al almacén del importador.

Cabe señalar que estas transacciones deben realizarse por conducto del proveedor que presta los servicios depositarios. Por lo tanto, es necesario que todos los que deseen valerse de la transferencia electrónica de los documentos originales estén conectados con el mismo proveedor, por lo menos hasta que llegue el momento en que los proveedores puedan conectarse entre sí y efectuar mutuamente las entregas.

Como es lógico, los proveedores deben cumplir estrictas normas de verificación e integridad de los documentos. En el caso de Bolero.net, esas normas se basan en CHIPS, un sistema empleado por la comunidad bancaria internacional durante muchos años. CHIPS es la sigla de Clearing House Interbank Payment Systems (Sistema de pago interbancario de la cámara de compensación). CHIPS es el sistema electrónico que maneja más del 95 % de los pagos en dólares efectuado entre países en todo el mundo.

Los proveedores, en sus contratos con los clientes, les pedirán normalmente que presenten pruebas tangibles de que son empresas de negocios legítimas, pero no asumirán la responsabilidad de pérdidas causadas por actos impropios del cliente, como por ejemplo que una de las partes contratantes no cumpla con sus obligaciones. En cambio, el proveedor se responsabilizará de las pérdidas causadas por la transmisión errónea de un documento.

Hasta la fecha, hay pocos proveedores que puedan prestar este servicio a una escala que lo haga atractivo. Sin embargo, las ventajas son tales, que el sistema parece destinado a tener aceptación y uso general.

CUARTA PARTE

Elaboración y fabricación

CAPÍTULO 16

La elaboración del cacao y la fabricación del chocolate

La industria establece una diferencia entre la elaboración del cacao y la fabricación del chocolate. La elaboración del cacao consiste en descascarillar el grano y transformarlo en licor, manteca, torta y cacao en polvo. La fabricación del chocolate comprende la mezcla y refinado del licor de cacao, la manteca de cacao y varios ingredientes opcionales, como la leche y el azúcar.

Todos los productos del cacao comienzan con el licor de cacao, aunque el licor para fabricar chocolate tiene una textura diferente del licor utilizado para fabricar manteca de cacao, torta y cacao en polvo, como se explica más adelante en el presente capítulo.

Elaboración del cacao

Cuando se recibe el cacao en grano en el centro de elaboración, se inspecciona y limpia a fondo para despojarlo de toda materia extraña, como palitos, piedras, y fragmentos metálicos así como los granos quebrados. Este proceso requiere ventiladores que arrastran las sustancias de peso ligero y tamices que eliminan elementos demasiado pequeños o demasiado grandes.

Una vez limpios los granos, el elaborador tiene la posibilidad de tostarlos antes de eliminar la cascarilla o de eliminar la cascarilla y luego tostarlos. En términos generales, los fabricantes de chocolate prefieren tostar el grano antes de descascarillarlo, mientras que en la elaboración del cacao se prefiere tostar el grano descascarillado.

La torrefacción del grano entero hace posible tostar con gradaciones y variar el sabor, pero requiere que los granos sean uniformes, mientras que la torrefacción del grano descascarillado es más parejo y no requiere granos de tamaño uniforme. Cuando se elimina la cascarilla antes del tostado, se evita que la manteca pase del grano a la cascarilla durante la torrefacción. Este desplazamiento de la manteca es un factor importante del rendimiento graso del grano.

Una vez que los granos se han descascarillado y tostado (o tostado y descascarillado, según el caso), el grano restante se muele hasta formar una pasta. El calor generado en este proceso derrite la grasa contenida en la almendra, de ahí el nombre “licor de cacao”. También se denomina “pasta de cacao”, “pasta de chocolate”, “masa de cacao”, o, por ejemplo en las normas de identificación de alimentos de los Estados Unidos, simplemente “chocolate”. Cuando está aún más refinado se le denomina también “chocolate reposterero no edulcorado”.

El licor de cacao destinado a la elaboración de manteca y torta se refina hasta llegar a partículas muy pequeñas, porque es más fácil reducir el tamaño de la

partícula en esta fase temprana, cuando la manteca aún está presente, que más tarde, cuando se ha extraído la manteca. Una partícula más pequeña facilita la extracción de la manteca.

El licor de cacao destinado a la producción del chocolate no necesita estar tan refinado. Es preferible una partícula más grande porque se necesita menos manteca de cacao que licor finamente molido para dar la misma textura palatal al chocolate terminado. Esta es una consideración económica importante.

En el proceso de elaboración del cacao, el licor se introduce en prensas hidráulicas que eliminan un porcentaje predeterminado de manteca de cacao y deja una torta que, según lo exija la elaboración, puede contener del 6 % al 24 % de manteca de cacao. La manteca así extraída se filtra y almacena en estado líquido en recipientes hasta ser utilizada en la operación de fabricación del chocolate, si ésta se realiza en la misma planta. De lo contrario, se envía a su destino final en estado líquido en el depósito de camiones o en moldes en cajas de cartón. Se vende como manteca de cacao “pura, de primera calidad, prensada, natural”, considerada normalmente de la mejor calidad, en especial si esta hecha totalmente de granos de cacao africanos.

La torta de cacao se rompe en pequeños pedazos y se vende en el mercado genérico de torta de cacao, o se tritura para convertirla en un polvo fino. Se la llama natural porque no ha sido tratada con álcali, como se explica más adelante. El cacao en polvo natural se emplea principalmente en la industria repostería y confitería y a menudo constituye la base del sabor de las cubiertas compuestas.

En la elaboración del cacao existe la posibilidad de tratar el grano descascarillado o el licor con una solución alcalina (alcalización), que reducirá la acidez aumentando el factor pH normal desde aproximadamente 5,0 a 8,0. Este tratamiento se denomina también en inglés “dutching”. Lo inventó a fines del decenio de 1800 el holandés C.J. Van Houten, que también inventó la operación de prensado de la manteca de cacao.

La alcalización del grano o del licor hace que el cacao en polvo sea más oscuro y adquiera un sabor suave pero más chocolateado y además hace que permanezca más tiempo en suspensión en líquidos como la leche. Por lo general alcanza un precio superior al del cacao en polvo natural. El cacao en polvo, aunque se le denomina “soluble” no es realmente soluble en líquidos, sino que se deja mojar.

La manteca de cacao extraída del licor alcalizado tiene un sabor y olor más penetrante y menos conveniente, por lo que es preciso desodorizarlo (normalmente por baño de vaporización) y refinarlo. Se mezcla entonces cuidadosamente con otras mantecas de cacao para que el producto resultante puesto a la venta tenga un sabor suave, un color y una viscosidad coherentes. Son típicas las mantecas de estas características comercializadas por las industrias elaboradoras de cacao de los Países Bajos, conocidas por sus marcas.

Toda la manteca producida por la industria internacional de elaboración del cacao se destina prácticamente a la fabricación del chocolate y debe añadirse al licor para obtener los resultados deseados. Las industrias farmacéuticas y cosméticas, que también usan manteca de cacao, pueden satisfacer sus necesidades de fuentes que emplean métodos de extracción por solventes u otros métodos que no incluyen el prensado de la manteca a partir de la cascarilla del cacao. Algunas pueden usar granos que no son apropiados como artículos de alimentación.

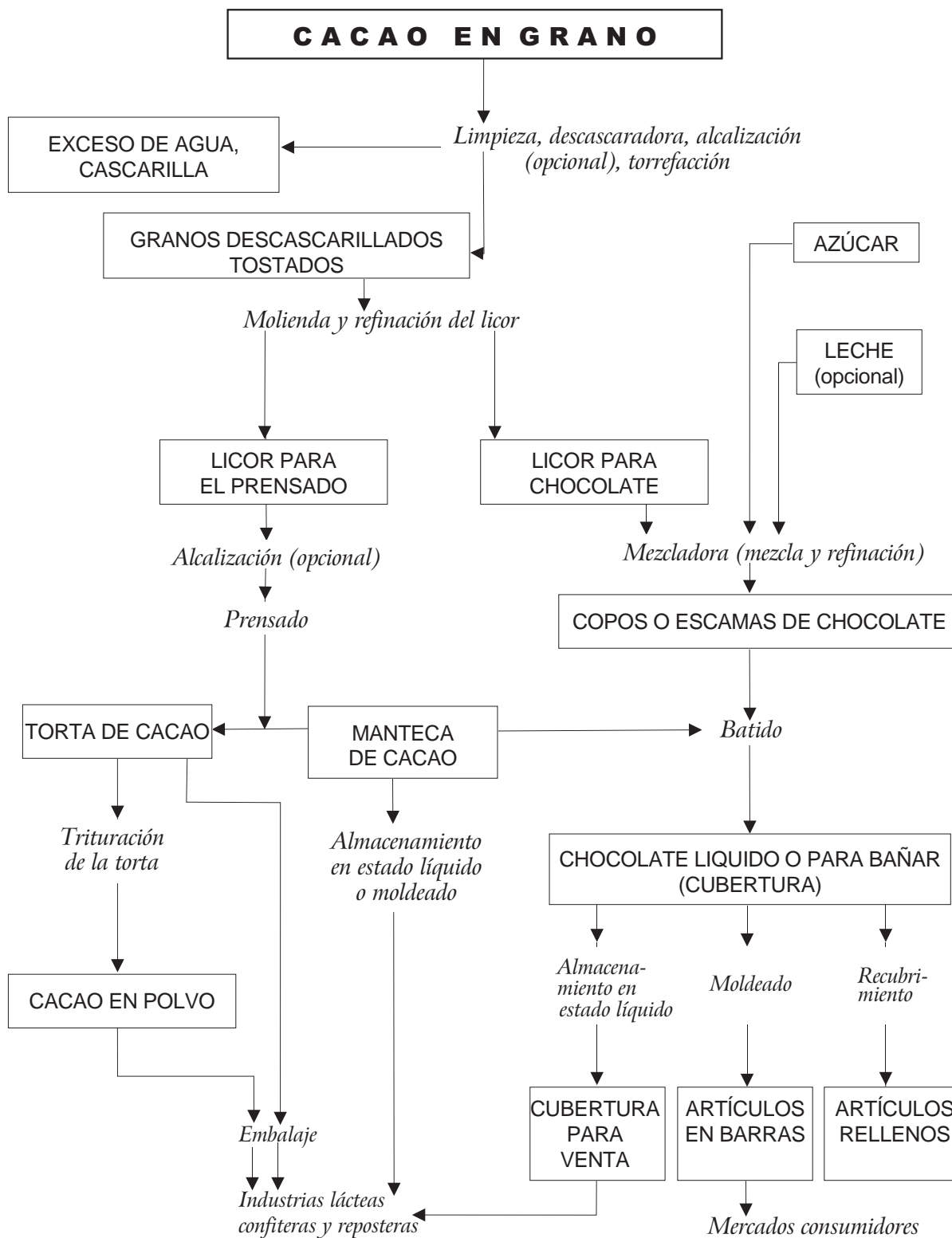
La fabricación del chocolate

En la fabricación de chocolate, el licor de cacao se mezcla con manteca de cacao y azúcar. En el caso del chocolate con leche, se añade leche entera fresca, leche condensada edulcorada o leche en polvo secada en rollos a baja temperatura, según sean las fórmulas de cada fabricante y los métodos de fabricación. Para fabricar copos o escamas de chocolate, el licor se mezcla con azúcar y leche precondensada, o con leche condensada edulcorada. Luego se seca en rollos calientes que producen el sabor “acaramelado” típico de los chocolates europeos o se mezcla con una leche ligeramente acidificada, lo que produce el sabor “a queso” típico de los Estados Unidos. Estas distinciones son un asunto de sabor y no de calidad.

Después del proceso de mezclado, la mezcla resultante se somete a un proceso de refinado para reducir el tamaño de las partículas de la leche y del azúcar a un calibre adecuado. La mezcla se coloca entonces en batidoras, grandes agitadores que baten la mezcla en estado de calor. La manteca de cacao se añade normalmente en esta etapa, aunque algunos fabricantes lo hacen durante el mezclado original. El batido elimina los olores indeseables y desagradables además de seguir refinando las partículas. En términos generales, cuanto más batido está el chocolate, más suave será. El proceso puede durar de unas pocas horas a tres días enteros, y en el caso de las cubiertas caras, aún más tiempo.

Después del proceso del batido, el chocolate líquido se almacena o entrega a la industria confitera en depósitos o se deja entibiar y se vierte en moldes para venderlo en bloques a los confiteros y a las industrias lácteas y reposteras. También pueden convertirse en barras de marcas registradas para la venta al consumidor.

Figura 2
La cadena de elaboración del cacao



CAPÍTULO 17

Elaboración en los países productores

Obstáculos

En principio, la idea de agregar valor a un producto básico es una propuesta económicamente atractiva. Sin embargo, en el caso de los países productores de cacao existen algunos serios obstáculos económicos, geográficos y comerciales para que el proceso de elaboración pueda ser competitivo en una escala viable.

Los granos de cacao se venden sin gran esfuerzo de comercialización, ya que se trata de un producto básico fungible (es decir, aceptable por un amplio círculo de elaboradores de cacao de cualquier lugar del mundo). Cuando se convierte el grano de cacao en licor, manteca o torta de cacao, esta flexibilidad se reduce o se pierde, pues el producto intermedio así obtenido es más difícil de comercializar. Los clientes de estos productos tienen sus propias necesidades especiales, que frecuentemente se satisfacen mejor si elaboran el cacao en grano ellos mismos o si compran los productos a proveedores que respondan a sus requisitos concretos de calidad y de entrega.

Un elaborador de cacao en grano con sede en el centro del mercado del chocolate europeo obviamente tiene muchas más posibilidades de satisfacer los requisitos de los clientes de ese mercado que una fábrica elaboradora situada, por ejemplo, en el interior de la región productora del África. Además, las maquinarias para la elaboración de cacao en grano son caras, requieren un gran volumen de operación y deben funcionar continuamente. Para que esto sea posible, debe haber continuidad en el suministro de grano durante todo el año. Una planta de elaboración que funciona cerca de los principales mercados de consumo tiene acceso a cacao en grano de todos los orígenes, lo que le asegura abastecimiento durante todo el año.

Otro factor esencial para el mantenimiento de una operación continuada es la disponibilidad de piezas de repuesto. Un fallo mecánico, muy común en el proceso de elaboración del cacao, puede dejar las instalaciones cerradas durante el tiempo que se tarde en conseguir la pieza de repuesto y en hacer las reparaciones. En los principales países consumidores, donde también están ubicados los fabricantes de la maquinaria de elaboración, los repuestos están siempre al alcance y pueden suministrarse o fabricarse en un plazo breve. Una fábrica situada en la región productora tendrá que esperar mucho más tiempo para poder montar los repuestos.

El cacao en grano debe almacenarse en un clima relativamente templado. La elevada temperatura ambiente y la humedad relativamente alta típicas de la región tropical no ofrecen condiciones favorables al almacenaje, pues fomentan la deterioración del grano y obligan a intensificar el control de plagas. Además, esas condiciones aumentan la presencia de ácidos grasos libres en la grasa del cacao, con lo que la manteca obtenida prensando esos granos es menos deseable.

Los granos del cacao pueden transportarse más fácilmente que cualquier producto intermedio del cacao. Se prestan para el embarque en grandes

cantidades porque pueden embarcarse a granel en contenedores o a granel en las bodegas del buque. Los productos intermedios del cacao son alimentos procesados que deben embalarse y manipularse con mayor cuidado.

El costo de la energía es otro factor. La elaboración del cacao es una actividad con gran consumo de energía que requiere operaciones de calentamiento y enfriamiento. El enfriamiento, en particular, es caro en los países tropicales. Las empresas de elaboración de los países consumidores generalmente tienen la ventaja de operar con un costo de energía considerablemente inferior al de los países de mayor producción de cacao.

Un típico prensador de cacao en grano en los Países Bajos, por ejemplo, almacenará la manteca de cacao en estado líquido y la entregará en tanques a sus clientes con arreglo al sistema “justo-a-tiempo”. Este sistema elimina la necesidad de enfriar la manteca y de solidificarla para el empaquetado. También evita que el cliente deba rasgar el envoltorio y fundir la manteca para volverla a su forma líquida original.

Un prensador de cacao en grano de un país productor tiene que enfriar la manteca y colocarla en cajas de cartón forradas con láminas de plástico (ambos materiales probablemente importados). La manteca debe almacenarse en condiciones controladas en un ambiente frío para que no se derrita. Prestar a los clientes el servicio “justo-a-tiempo” que las empresas de elaboración pueden ofrecer en los países consumidores, obliga a embarcar la manteca al país de destino, donde se almacena y se funde en instalaciones especiales. Este factor es una desventaja económica importante para la empresa de elaboración del país de origen, que debe compensarse con descuentos en el precio de venta de la manteca al importador. La transformación del grano de cacao en licor, manteca y torta no son actividades de uso intensivo de mano de obra, de modo que el empleo adicional que pueda crear una fábrica de elaboración es mínimo. La mayor parte de las operaciones están totalmente automatizadas e informatizadas, por lo tanto no se requiere personal altamente calificado, excepto cuando se trata de reparaciones y actividades de mantenimiento.

Viable en determinadas situaciones

Habida cuenta de las desventajas expuestas, no es de extrañar que casi todas las operaciones de elaboración en los países de origen dependan de una u otra forma de subvención. Las subvenciones adoptan varias formas: préstamos oficiales para el desarrollo, préstamos de países donantes que suministran maquinarias y diferentes tipos de incentivos fiscales locales o sobre el precio del cacao en grano.

En definitiva, el monto de las subvenciones puede incluso anular los modestos ingresos que puedan percibirse vendiendo al mercado internacional productos elaborados en lugar de cacao en grano. Esto no quiere decir que no haya lugar para la industria de la elaboración en un país productor. Por ejemplo, si existe un mercado local para esos productos, por ejemplo, puede tener sentido crear las instalaciones, siempre y cuando se calcule con gran cuidado su capacidad. Si hay un mercado local conveniente para la torta de cacao, la manteca puede exportarse, aunque sea con descuento. (Como se ha dicho en otro lugar de esta guía, no es posible hacer torta de cacao sin producir también manteca de cacao). La manteca así obtenida tiene que ser usada de algún modo y sólo puede ser utilizada económicamente en la fabricación del chocolate.

Otra razón válida podría ser eliminar del mercado los granos de calidad inferior para conseguir exportar un grano con un promedio de calidad superior a un precio superior adecuado. Este sistema puede ser interesante para países con

grandes cantidades de cacao cuyos granos, aunque están perfectamente sanos, no cumplen las estrictas normas de calidad de la exportación que exigen los mercados consumidores. La calidad inferior puede deberse a una elevada humedad, a un tamaño pequeño o irregular o a un bajo contenido de grasa obtenidos durante parte de la campaña agrícola.

También en este caso es necesario emprender un estudio cuidadoso para determinar la capacidad correcta. Varias experiencias de la elaboración de cacao en los países de origen han demostrado a lo largo de los años que no ha habido ni un solo país que haya podido establecer una industria de elaboración por sí solo, sin valerse de alguna forma de apoyo financiero.

Cuadro 6 Molienda del cacao en grano, por cantidad y por país, 1990/91-1998/99 (en miles de toneladas)			
	1990/91	1995/96	1998/99
Francia	70	113	124
Alemania	294	264	197
Países Bajos	268	385	415
Reino Unido	145	191	167
Estados Unidos	268	342	406
Singapur	54	55	68
Brasil	260	205	192
Côte d'Ivoire	118	140	225
Ghana	30	60	65
Indonesia	32	62	75
Malasia	78	95	105
Otros países	713	801	733
MUNDO	2.330	2.713	2.772
Moliendas de países productores	755 (32 %)	804 (30 %)	878 (32 %)

Fuente: ICCO.

Cuadro 7 Producción, molienda y existencias, por cantidad, 1990/91-1998/99 (en miles de toneladas)			
	1990/91	1995/96	1998/99
Producción mundial	2.506	2.913	2.808
Moliendas mundiales	2.330	2.713	2.772
Existencias al final de la temporada	1.548	1.406	1.241
Proporción existencias/molienda	66 %	52 %	45 %

Fuente: ICCO.

Nota: Desde 1980/81, la proporción existencias/molienda ha fluctuado entre el 27 % (1983/84) y 66 % (1990/91). Está previsto que la proporción para 2004/05 sea aproximadamente de 30 %.

CAPÍTULO 18

La economía de la elaboración del cacao

Una empresa de elaboración integrada (del grano al producto de consumo) que fabrica en su planta todos los ingredientes del cacao requeridos, incluida la manteca de cacao, se encuentra con un dilema al tratar los múltiples productos resultantes de la operación de prensado. Para producir manteca de cacao para el chocolate es necesario también producir torta. Y a no ser que esta torta pueda venderse a un buen precio, el costo de fabricar la manteca en la propia planta será sustancialmente superior que el precio que pagan por la manteca otros fabricantes de chocolate que no tienen instalaciones de prensado. Éstos tendrán, por consiguiente, una ventaja considerable puesto que la manteca es con diferencia el ingrediente más caro del chocolate negro y del chocolate con leche.

Se necesitan aproximadamente 1,25 toneladas de cacao en grano para producir una tonelada de licor de cacao, que luego se prensa para obtener manteca y torta de cacao. La relación entre la manteca y la torta varía según sea la calidad del grano elaborado, su contenido genético graso y la eficiencia de rendimiento de la maquinaria usada por cada empresa de elaboración. La rentabilidad de transformar cacao en grano en manteca y torta de cacao esta ilustrada en el ejemplo del recuadro 10.

Cuanto más lucrativa sea la venta de la torta de cacao, más importante será su contribución a la rentabilidad de la operación. Los prensadores de cacao han creado toda una gama de productos variados, para añadir valor al producto básico. El cacao en polvo se ofrece ahora en muchas variedades para satisfacer la demanda de sabores de un segmento de mercado cada vez mayor como son las industrias de confitería, de galletas y repostería y de productos lácteos no basados en el chocolate.

Algunos fabricantes integrados, como Mars, muelen suficiente cantidad de cacao en grano para suministrar parte del licor requerido en la fabricación de sus chocolates de marca y adquieren de terceros prácticamente toda la manteca de cacao que necesitan. Otras compañías como Nestlé (con su producto Nesquik), Cadbury y Hershey (cacao en polvo instantáneo y para la repostería, así como jarabe) han decidido fabricar productos de consumo de marca. El problema sigue siendo que cuando la venta de uno de estos productos de chocolate experimenta un auge o un descenso pronunciados, el equilibrio entre la utilización de torta y de manteca se altera. En tal caso, las compañías normalmente restablecen ese equilibrio acudiendo a los proveedores industriales para comprar manteca o cacao en polvo.

Otra complicación de las operaciones que combinan la elaboración de manteca y cacao en polvo para uso interno con el suministro a terceros es determinar el verdadero costo de fabricación de cada componente. La torta de cacao se ha considerado históricamente un producto derivado que sólo causaba costos incrementales. Todas las operaciones anteriores a la trituration de la torta se asignaban a cuenta de la manteca. Pero, durante la crisis de fines del decenio de 1970 e inicios del de 1980, cuando de repente el cacao en polvo se hizo escaso y el cociente comercial de la manteca disminuyó situándose por debajo de 1,8 veces el precio del grano, tuvo que revisarse esta política. Hoy no parece que exista un sistema normalizado. Cada compañía tiene su propio método de asignación de costos.

Recuadro 10**Rentabilidad de una operación de elaboración – un ejemplo**

Precios “spot” al 8 de agosto de 2000, US\$ por 1.000 kg citados por la CMAA

	US\$
Cacao en grano – Ghana	1.010
Cacao en grano – Côte d’Ivoire	963
Cacao en grano – Sulawesi	806
Manteca de cacao	1.933
Torta prensada, 10 %-12 %	742

Supuestos

- La fórmula incluye un 50 % de granos procedentes de Côte d’Ivoire, un 25 % de Ghana y un 25 % de Sulawesi.
- La fábrica tiene capacidad para obtener 200 toneladas de licor de 250 toneladas del grano mezclado.
- El contenido graso del licor es de 55 %, los sólidos desgrasados constituyen el 45 % restante.
- Esto corresponde a 110 toneladas de grasa y 90 toneladas de sólidos desgrasados.
- Se ha calibrado el prensado para producir torta con 11 % de contenido graso.
- Las 200 toneladas de licor rendirán 101,1 toneladas de torta [es decir, 11,1 toneladas de grasa (11 %), y 90 toneladas de sólidos], y 98,9 toneladas de manteca pura.

Costo del grano

125,0 toneladas de Côte d’Ivoire a US\$ 963	US\$	120.375
62,5 toneladas de Ghana a US\$ 1.010	US\$	63.125
62,5 toneladas de Sulawesi a US\$ 806	US\$	50.375
Total de la mezcla: 250,0 toneladas	US\$	233.875

Venta de los productos elaborados

101,1 toneladas de torta a US\$ 742	US\$	75.016
98,9 toneladas de manteca pura a US\$ 1.933	US\$	191.174
Total: 200,0 toneladas de productos elaborados	US\$	266.190

Margen bruto (US\$ 266.190 – US\$ 233.875) US\$ 32.315

Este margen bruto representa el 12 % de las ventas. Entre los costos que tienen que pagarse con este margen están el transporte del grano desde el muelle o el almacén a la fábrica, los costos de elaboración fijos y variables, el embalaje, la mano de obra y los intereses, todo lo cual deja un margen neto de ganancias.

Si el elaborador usara granos con un contenido graso superior al 55 %, el margen bruto sería mayor.

Recuadro 11**Maquila**

El término “maquila” se refiere a la subcontratación de la elaboración del cacao por los propietarios del cacao en grano. En un acuerdo típico de maquila, los propietarios del COCOBOD de Ghana, por ejemplo, pueden embarcar cacao en grano a una fábrica de elaboración de Europa. A cambio de una tarifa convenida, los granos se convierten en manteca y torta. Los propietarios pueden ofrecerlos entonces ellos mismos al mercado como si se hubieran fabricado en sus propias instalaciones.

Otro ejemplo de maquila puede ser la del fabricante de chocolate que compra cacao en grano y lo manda a una empresa de elaboración externa que, cobrando, lo convierte en licor de cacao. El chocolatero vuelve a adquirir el licor y lo utiliza en la producción de su propio chocolate.

La operación de maquila ofrece al propietario del cacao la oportunidad de elegir el mejor lugar para la elaboración – cerca del consumidor, en el caso de COCOBOD – y evitar la fuerte inversión que exigen las instalaciones de elaboración.

CAPÍTULO 19

Los Países Bajos – un importante centro de elaboración del cacao

En los siglos XVI y XVII la elaboración del cacao estaba principalmente en manos de los españoles, mientras que el suministro de las materias primas estaba mayormente controlado por mercaderes holandeses. Al inicio del siglo XVIII comenzaron a surgir fábricas en los Países Bajos.

Al comienzo del siglo XIX, el holandés Coenraad Johannes van Houten inventó el proceso del prensado del cacao en grano para obtener manteca y cacao en polvo, lo que hizo posible la fabricación del chocolate. También desarrolló el proceso de la alcalización que neutraliza los ácidos de sabor menos deseable, mejora el color del cacao en polvo y su dispersión en el agua. La posición tradicionalmente dominante de los negociantes holandeses en el comercio del cacao, combinada con estos importantes inventos, sentó los cimientos de la importante industria de molienda de cacao que hay actualmente en el país.

Elaboración del 15 % de la producción mundial

Los Países Bajos tienen cuatro compañías de elaboración de cacao, que incluyen a los más grandes moledores del cacao del mundo, todos situados a lo largo del río Zaan. Se elaboran anualmente más de 425.000 toneladas de cacao en grano que representan, en promedio, el 15 % de la producción mundial de cacao. Se trata de la mayor concentración de compañías comerciales de cacao en el mundo y Amsterdam, con una capacidad de almacenaje superior a las 700.000 toneladas de cacao en grano (a granel y en sacos), es el primer puerto de importación de cacao.

Esta región concreta es especialmente idónea para la elaboración del cacao. El clima templado reduce la necesidad de aire acondicionado. Los recursos naturales de gas del país suministran energía barata. Las buenas instalaciones de transporte fluvial y marítimo ofrecen excelente acceso a las plantas de elaboración y hacen que el grano de cacao sea trasladado del buque transatlántico a la fábrica de elaboración con un costo mínimo.

La ubicación geográfica y la infraestructura muy bien desarrollada del transporte por agua, ferrocarril y carreteras hace posible satisfacer en 48 horas casi todas las necesidades de manteca de cacao y de cacao en polvo de la Unión Europea. Esta es siempre una consideración importante, particularmente en lo que se refiere al envío de manteca líquida en tanques. Las fábricas de los Países Bajos probablemente están en mejor situación que otras para funcionar con arreglo al principio del inventario “justo-a-tiempo”.

QUINTA PARTE

Mercados de consumo

CAPÍTULO 20

Consumo del cacao y chocolate

Factores de conversión y equivalentes del cacao en grano

La base más común para medir y registrar el consumo de cacao es el volumen de cacao en grano molido en todo el mundo cada año. Los más importantes países moledores reexportan gran parte de su producción de licor, manteca, torta y cacao en polvo, por lo tanto es preciso reajustar los datos estadísticos para obtener un panorama más realista del consumo real de grano de cacao de cada país. Esto requiere el uso de factores de conversión física para convertir el peso de los productos del cacao en pesos equivalentes de cacao en grano. Al realizar estas conversiones se emplean algunas hipótesis de aproximación, que se explican en detalle en el apéndice VI.

Mercados

Por lo general, el consumo en los países productores es reducido, con la notable excepción de algunos países andinos, el Brasil y algunas islas del Pacífico. El mercado individual más importante del cacao en grano son los Estados Unidos. En el año cacaotero de 1998/99 este país importó 674.000 toneladas métricas medidas en equivalente neto de grano (importaciones menos exportaciones). Sin embargo, la Unión Europea considerada en su conjunto es un importador neto mayor de cacao en grano. Su situación cobra relieve por la gran industria de elaboración desarrollada en los Países Bajos, que satisface una elevada proporción de todas las necesidades de manteca de cacao y de cacao en polvo de la Unión Europea.

La expansión del mercado del chocolate en Europa Oriental y la Federación de Rusia despertó grandes esperanzas, pero después de un ímpetu inicial basado más que nada en una demanda y un entusiasmo reprimidos, la situación económica de la antigua Unión Soviética no ha permitido todavía el completo desarrollo de esas posibilidades. Sin embargo, no hay razón para dudar, sin embargo, que con el tiempo el consumo de chocolate en Europa Oriental igualará al de la región occidental del continente.

En lo que concierne al tamaño real de cada mercado individual de chocolate y dulces, hay informes publicados periódicamente por gobiernos y organizaciones comerciales, como el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Oficina del Censo), CAOBISCO (Association of the Chocolate, Biscuit and Confectionery Industries of the European Union), y las asociaciones de industrias nacionales. Muchos de estos informes pueden obtenerse en Internet.

Los cuadros 8 y 9 presentan el comercio de los productos de cacao entre países. También señalan indirectamente los países en donde se efectúa la elaboración y fabricación de los productos del cacao.

Cuadro 8 Exportaciones de productos del cacao por país/región y por cantidad, 1998/99 (en miles de toneladas)					
	Grano	Licor/pasta	Manteca	Torta/Polvo	Productos de chocolate
Alemania	(7)	19	3	23	304
Bélgica-Luxemburgo	(29)	11	1	2	262
España	-	1	10	27	36
Francia	(6)	23	59	34	225
Italia	-	1	3	6	75
Países Bajos	(45)	45	153	174	198
Reino Unido	(1)	7	5	12	131
Unión Europea, ne	-	-	1	3	220
Europa, ne	-	-	-	1	160
Federación de Rusia	-	-	-	-	12
ex URSS, ne	(51)	1	1	6	19
<i>Europa y la ex URSS</i>	<i>(139)</i>	<i>108</i>	<i>236</i>	<i>288</i>	<i>1.642</i>
Camerún	92	19	2	2	-
Côte d'Ivoire	1.016	96	54	46	4
Ghana	354	16	17	12	-
Nigeria	178	-	7	2	-
África, ne	36	-	-	-	18
<i>África</i>	<i>1.676</i>	<i>131</i>	<i>80</i>	<i>62</i>	<i>22</i>
Brasil	410	21	23	20	-
Ecuador	53	9	6	3	-
Estados Unidos	(25)	15	10	25	108
Las Américas, ne	43	4	12	4	206
<i>Las Américas</i>	<i>100</i>	<i>38</i>	<i>49</i>	<i>55</i>	<i>333</i>
Indonesia	319	2	30	22	18
Malasia	27	4	38	40	5
Singapur	(21)	7	14	22	50
Asia-Oceanía, ne	40	4	23	9	138
<i>Asia-Oceanía</i>	<i>386</i>	<i>17</i>	<i>105</i>	<i>93</i>	<i>216</i>
MUNDO	2.162	294	470	498	2.213

Fuente: CCI, basado en datos del ICCO.

Notas:

Las cifras en paréntesis son reexportaciones de grano.

Los totales excluyen las reexportaciones de grano.

Algunas cifras, especialmente las de países no miembros del ICCO, son estimadas.

Un guión (-) significa una cantidad inferior a 500 toneladas.

Otros exportadores importantes de productos finales de chocolate son: (cantidades: en miles de toneladas) Argentina (16); Australia (34); Canadá (171); Dinamarca (19); Hong Kong, China (11); Irlanda (79); Nueva Zelanda (13); Polonia (40); República de Corea (26); Sudáfrica (17); Suecia (37); Suiza (70); y Turquía (40).

ne = No especificado en otra parte

Cuadro 9 Importaciones de productos de cacao por país/región y por cantidad, 1998/99 (en miles de toneladas)					
	Grano	Licor/pasta	Manteca	Torta/Polvo	Productos de chocolate
Alemania	217	10	72	40	274
Bélgica-Luxemburgo	57	21	40	10	87
España	54	2	3	40	53
Francia	130	73	52	26	273
Italia	72	7	8	17	64
Países Bajos	338	24	36	13	91
Reino Unido	244	5	39	7	167
Unión Europea, ne	42	14	23	19	223
Europa, ne	84	13	33	34	145
Federación de Rusia	47	5	4	22	41
ex URSS, ne	49	3	3	11	34
<i>Europa y ex URSS</i>	<i>1.334</i>	<i>177</i>	<i>313</i>	<i>239</i>	<i>1.452</i>
<i>África</i>	<i>10</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>13</i>	<i>11</i>
Brasil	52	-	-	2	12
Canadá	42	11	17	19	101
Estados Unidos	429	15	70	116	266
Las Américas, ne	14	14	3	38	54
<i>Las Américas</i>	<i>537</i>	<i>40</i>	<i>99</i>	<i>175</i>	<i>433</i>
Australia	-	10	21	9	10
China (con exclusión de Hong Kong)	25	1	5	2	8
Japón	46	1	17	10	131
Malasia	58	-	-	-	4
Singapur	89	2	1	3	95
Asia-Oceanía, ne	45	8	9	37	95
<i>Asia-Oceanía</i>	<i>263</i>	<i>22</i>	<i>53</i>	<i>61</i>	<i>257</i>
MUNDO	2.144	241	468	488	2.153

Fuente: CCI, basado en datos del ICCO.

Notas:

Algunas cifras, especialmente las de países no miembros del ICCO, son estimadas.

Un guión (-) significa una cantidad inferior a 500 toneladas.

Otros importadores importantes de productos del chocolate son: (cantidades: en miles de toneladas) Austria (62); República Checa (21); Dinamarca (36); Grecia (32); Hong Kong, China (13); Hungría (18); Irlanda (31); México (25); Noruega (17); Polonia (20); Portugal (21); República de Corea (12); Arabia Saudita (15); Suecia (28); Suiza (19); y Ucrania (20).

ne = No especificado en otra parte

Categoría de los productos

Chocolate

El 90 % del cacao se utiliza en el chocolate

El mercado de chocolates es, con gran diferencia, el sector que consume más cacao calculado en equivalente en grano. Aunque el consumo de chocolate continúa aumentando en todo el mundo, el número de procesadores está disminuyendo acentuadamente. Se trata de las empresas que convierten el grano en las varias formas que necesitan los fabricantes de productos finales de chocolate.

El dilema con que se enfrentan los negociantes del cacao en grano es que cada vez hay menos clientes y los que quedan están adquiriendo mayor volumen y poder. Esto ha inhibido mucho la flexibilidad de las casas comerciales tradicionales.

Por otro lado, la elaboración del cacao en grano es una actividad con utilización intensiva de capital y que requiere un gran volumen de producción para cubrir siquiera los gastos fijos generales. En muchos casos, las pequeñas empresas se dan cuenta de que por sí solas no pueden generar una demanda de chocolate suficiente para llegar al volumen mínimo que hace económicamente rentable el negocio. Por ejemplo, el costo de reemplazar rápidamente equipo obsoleto de elaboración, a veces es muy oneroso para una pequeña empresa.

La tendencia actual de las compañías que gozan de una buena posición en el mercado consumidor es subcontratar la fabricación del chocolate. Esta táctica ofrece varias ventajas, entre ellas:

- Mejor control del inventario.
- Eliminación de problemas de control de plagas graves y sanidad, inseparablemente unidos al manejo del cacao en grano crudo.
- Seguridad de poder obtener un chocolate de calidad constante de un proveedor competitivo en cualquier momento determinado.

En muchos casos, también se benefician de la asistencia técnica y científica que las grandes empresas elaboradoras pueden prestar a sus clientes.

Las compañías cuyas actividades consisten primordialmente en la fabricación y distribución de productos del cacao y chocolate para la confitería de chocolate y otras industrias alimentarias son: Cargill, Archer Daniels Midland y Barry Callebaut. Otras firmas menores del mismo ramo son Schokinag Schokolade Industrie, Guittard Chocolate Company, Blommer Chocolate Company y World's Finest Chocolate.

Mientras que el procesamiento del cacao en grano está cayendo en manos de unas cuantas grandes empresas, la constante demanda de chocolate de alta calidad en el mercado abierto brinda a las pequeñas empresas que fabrican y venden artículos especializados o innovadores la posibilidad de encontrar oportunidades lucrativas. El mercado de distribución masiva de productos del chocolate con marcas conocidas está dominado por unas cuantas grandes empresas internacionales de alimentación como Nestlé, Mars, Hershey Foods, Kraft Jacobs Suchard y Cadbury.

Algunos procesadores de granos más orientados hacia el mercado consumidor siguen atendiendo las necesidades del mercado industrial y particularmente del sector del mercado de alta calidad y prestigio. Entre ellos están Peter's Chocolate Company de Nestlé, Lindt & Sprüngli (tanto con su nombre propio como con el de su subsidiaria Ghirardelli Chocolate Company en los Estados Unidos) y Valrhona.

Sabor

El sector industrial presta más atención al mercado de chocolates y a menudo pasa por alto la importante demanda de cacao en polvo de las industrias que no están en el ramo de los chocolates y la confitería. Sin duda, el alza del precio del cacao en polvo refleja la gran demanda de este producto para su uso en galletas, helados, bebidas lácteas y repostería. El cacao en polvo se utiliza esencialmente como un ingrediente de sabor y como tal, su precio es muy inelástico, lo que significa que los elaboradores lo compran obedeciendo más a sus necesidades que al precio.

Por ejemplo, en la industria de pastelería no chocolatera, el cacao en polvo se utiliza en cubiertas para confites (también conocido por cubierta compuesta). En este caso el cacao en polvo, generalmente no alcalinizado, se mezcla con grasas vegetales que no sean manteca de cacao para producir un artículo que tiene el aspecto y el sabor del chocolate, pero que es más barato. Los aceites que se usan para este proceso pueden ser láuricos o aceites vegetales fraccionados como el aceite de palma o el aceite de soja; algunos pueden ser hidrogenados. Las cubiertas compuestas que tienen un punto de fusión más alto que el chocolate pueden emplearse en mercados cuyos climas hacen que el uso del chocolate auténtico sea menos práctico.

Técnicamente, se pueden producir cubiertas compuestas sin que ni siquiera los expertos logren distinguir las del chocolate auténtico. Pero muchas de ellas tienen ciertas desventajas. Los puntos de suavización y fusión están mucho más distantes entre sí que los del chocolate verdadero, lo que les da una sensación palatal menos agradable; no tienen la misma longevidad que el chocolate auténtico y pueden ser incompatibles con otras grasas y aceites determinados.

Las cubiertas compuestas se aplican mejor en productos cuya longevidad no es un factor importante, como las preparaciones de panadería que se venden frescas, o los helados y postres congelados que se mantienen congelados hasta su consumo. También pueden introducirse en mercados de poco poder adquisitivo que no tienen mucho acceso al auténtico chocolate, y ayudan así a popularizar el sabor del chocolate. Estos productos usan enormes cantidades de cacao en polvo y aumentan la contribución al prensado del cacao, lo cual permite disponer de más manteca de cacao a precios más bajos. El efecto secundario consiguiente es la reducción del costo del chocolate auténtico.

La industria de postres congelados emplea cacao en polvo como condimento y para la elaboración de cubiertas. A veces, sin embargo, las cubiertas de licor de chocolate o de chocolate puro, mezcladas con aceites vegetales, se utilizan para facilitar el recubrimiento de las barritas de helados.

La industria repostería utiliza el cacao en polvo en la fabricación de cubiertas compuestas para bizcochos. También usa el cacao en polvo como un ingrediente más barato de las pepitas de chocolate de determinadas galletas y en varios tipos de obleas. El cacao en polvo se emplea también como colorante o agente colorante en bizcochos o panes, como el “pumpnickel” (pan negro de centeno con semillas de alcaravea).

Bebidas

Otra aplicación importante del cacao en polvo son las bebidas, frías o calientes. La leche con cacao es un producto popular en el programa de almuerzos de muchas escuelas. El cacao en polvo usado en la industria de las bebidas es por lo general del tipo alcalizado, o sea que el grano descascarillado o el licor se han tratado con álcali antes de prensarlo. Este tratamiento da al cacao en polvo un

sabor más suave y más achocolatado y hace que permanezca más tiempo en suspensión dentro de un líquido. El cacao en polvo, incluso alcalizado, no es realmente soluble en agua.

Cosméticos

La proporción de manteca de cacao usada fuera de la industria confitera es relativamente pequeña. A pesar de ello, la manteca de cacao tiene algunas propiedades especiales que son necesarias para la fabricación de cosméticos. Se usa, por ejemplo en los lápices de labios, cremas para las manos, cremas cutáneas y jabones de tocador. La industria farmacéutica también usa la manteca de cacao para artículos como supositorios y cremas medicinales.

La manteca de cacao se funde a una temperatura aproximada de 34 °C (93 °F)

La característica excepcional de la manteca de cacao es que conserva su estado sólido a temperatura ambiente, pero se funde rápidamente a temperaturas de unos pocos grados por debajo de la temperatura corporal.

CAPÍTULO 21

Alemania – un gran mercado consumidor

Alemania recibe el 10 % de las importaciones mundiales de cacao crudo

Alemania es el fabricante y minorista de productos de chocolate más importante de Europa. Además, absorbe aproximadamente el 10 % de las importaciones mundiales del cacao crudo, lo que la sitúa en el tercer lugar en la lista de importadores de cacao crudo, después de los Países Bajos y los Estados Unidos.

Comercio exterior de cacao crudo

Las importaciones anuales entre los años 1993 y 1997 fueron de 300.000 a 330.000 toneladas de cacao en grano. En 1998 alcanzaron 268.000 toneladas, valoradas en DM 784 millones.

La demanda se satisface principalmente con las importaciones efectuadas desde África Occidental. En 1998, Côte d'Ivoire contribuyó con 206.000 toneladas, es decir unas tres cuartas partes del total importado. Las importaciones alemanas de África aumentaron del 59 % en 1989 a casi el 93 % en 1998 (87 % en 1997), lo que refleja la preferencia hacia el grano africano. Ecuador e Indonesia también exportan a Alemania considerables cantidades.

Las importaciones alemanas de cacao crudo entran principalmente por el puerto libre de Hamburgo, por el cual pasaron al mercado nacional unas 200.000 toneladas anuales entre 1996 y 1998. Como resultado de los cambios políticos del último decenio del siglo XX, ha aumentado la importancia de Hamburgo como punto de distribución y centro de tránsito para el abastecimiento del cacao crudo a Europa Oriental. Los numerosos establecimientos de la comunidad portuaria y del transporte de Hamburgo, especializados en estiba, almacenaje y transporte de cacao crudo y que tienen muchos años de experiencia, pueden garantizar el adecuado y eficiente manejo de este producto básico. Son bien aceptados los nuevos desafíos, como el paso al embarque a granel y los envíos de gran volumen.

Los demás puertos nacionales utilizados son Bremen (importaciones de cacao en 1997: 26.000 toneladas y en 1998, 5.000 toneladas) y Rostock (en 1997, 1.000 toneladas y en 1998: 5.000 toneladas). Otras importaciones de cacao crudo destinadas a Alemania se transportan por los puertos estuarios de Amsterdam y Rotterdam y también el de Amberes, y se conducen desde allí a las fábricas alemanas de elaboración.

Productos intermedios del cacao y productos semielaborados de chocolate

Durante la década de 1990, hubo un notable aumento en el volumen anual de importaciones de productos intermedios del cacao y de productos

semielaborados de chocolate, pasando de apenas 91.000 toneladas (valoradas en 402 millones de marcos alemanes) en 1990, a 193.000 toneladas (DM 903 millones) en 1998. Si se suman estos datos a las importaciones de cacao en bruto, el valor total de las importaciones de cacao en Alemania fue de unos DM 1.700 millones en 1998. Es interesante señalar que las importaciones de manteca de cacao de Alemania fueron de 76.000 toneladas en 1998 duplicando con creces las 37.000 toneladas de 1993.

Hasta la fecha, no se observan aumentos proporcionales en las importaciones de productos intermedios del cacao y productos semifinales de chocolate procedentes de las crecientes actividades de molienda de los países productores. El valor de los productos de países productores importados a Alemania en 1994 fue de DM 64 millones (el 11 %), y en 1998 de DM 84 millones (cerca del 9 %).

El suministrador más importante de productos intermedios de cacao de Alemania son los Países Bajos, con importaciones valoradas en DM 525 millones, es decir el 58 % del total. El volumen de las importaciones por cantidad alcanzó 107.000 toneladas, más del 55 % del total importado en 1998. Los Países Bajos reforzaron su posición en este segmento del mercado en el decenio de 1990 al aumentar el suministro de manteca de cacao a los fabricantes alemanes de chocolate procedente de los prensadores que se estaban estableciendo en la región de Ámsterdam / Zaandam.

Comercio con otros países de la UE

El crecimiento del comercio dentro de la UE a consecuencia de la creación de un mercado interno único en Europa y de la simplificación y armonización de los trámites administrativos y aduaneros por toda la UE ha facilitado el traslado de algunas instalaciones de molienda de Alemania a otros países vecinos en Europa. Este cambio se ha producido principalmente en los Países Bajos, obedeciendo sobre todo a razones de transporte y logística, lo cual se ha reflejado en los recientes aumentos de cacao crudo exportado de Alemania a los Países Bajos y Bélgica. Al mismo tiempo, el volumen total del cacao molido en Alemania se ha reducido paulatinamente de 319.000 toneladas de cacao en grano en 1992 a 217.000 toneladas en 1998.

La industria de confitería de chocolate

Hasta 1996, el total producido de golosinas de chocolate en Alemania había presentado un crecimiento sólido y constante durante 30 años. Sin embargo, en 1997 y 1998 la producción de chocolate y productos de chocolate en Alemania disminuyó en volumen y en valor, debido principalmente a una caída significativa de las exportaciones. No obstante, Alemania continúa siendo, con gran diferencia, el productor de golosinas de chocolate más importante de la UE, con una producción de unas 800.000 toneladas de productos terminados, equivalente al 35 % del total de la producción en la UE. Se sitúan a continuación en la liga europea el Reino Unido (con 485.000 toneladas) y Francia (290.000 toneladas).

Es interesante señalar que, en contraste con el modesto desarrollo que tiene la industria de la alimentación en Alemania, el país cuenta aproximadamente con 110 productores industriales de chocolate y productos de chocolate. Sin

embargo, incluso en Alemania, el aumento de la competencia entre fabricantes y el puro poder del mercado del comercio minorista está imponiendo cambios estructurales tendientes a concentrar la industria chocolatera nacional en menos empresas, pero más grandes.

El mercado consumidor

El mercado de productos de chocolate en Alemania registra un total de ventas al por menor valoradas en DM 6.200 millones en 1998, es decir que es el mayor mercado nacional de Europa, y probablemente el más dinámico. Una razón de ello es simplemente la gran popularidad del chocolate entre el público alemán. Durante los últimos decenios, el chocolate pasó de ser un artículo de lujo a un alimento y tentempié accesibles para la gran mayoría del público, como se refleja en el aumento proporcional del consumo per cápita a largo plazo. En 1970 el consumo de chocolate per cápita era de 5,25 kg por año. En 1998 había alcanzado un promedio de 8,20 kg por consumidor, por año, o aproximadamente un gasto de DM 76. Contribuyeron a este hecho los bajos precios al consumidor. La enorme competencia entre los minoristas ejerció una intensa presión de precios sobre los abastecedores y fabricantes. (Véase en la figura G del apéndice VI los datos sobre el consumo per cápita en Alemania y otros países).

El cambio más notable en esta pauta de consumo durante el decenio de 1990 fue el aumento de popularidad de las barritas recubiertas de chocolate, en detrimento de las clásicas barritas de chocolate sólido, aunque éstas siguen reteniendo un importante segmento del mercado.

Además, durante el decenio de 1990 aumentó en Alemania la importación de productos de golosinas de chocolate, debido principalmente a la expansión del libre comercio a través de las fronteras de la UE. En 1988 las importaciones fueron de sólo 107.000 toneladas valoradas en DM 699 millones. En el año 1998, estas importaciones llegaron a 201.000 toneladas, valoradas en DM 1.300 millones. Por lo tanto, su proporción en el mercado alemán aumentó durante ese período del 20 % al 30 % en cantidad y de 13 % al 21 % en valor.

Los principales beneficiarios de esta gran penetración del mercado alemán fueron los demás países de la UE, especialmente Francia, Bélgica y los Países Bajos. Estos países, junto con Suiza, aportaron el 95 % de las importaciones en cantidad y valor. En la dirección inversa, las exportaciones han supuesto una valiosa salida para la industria chocolatera alemana. En 1988, las exportaciones alcanzaron 65.000 toneladas con un valor de DM 505 millones. Las exportaciones crecieron continuamente hasta 1997 cuando alcanzaron un total de 306.000 toneladas, valoradas en DM 2.000 millones, convirtiendo a Alemania en el mayor exportador de la UE. En 1998, las exportaciones descendieron a 257.000 toneladas (DM 1.800 millones).

Si se examina la tendencia a largo plazo, las exportaciones de la industria chocolatera alemana durante el período comprendido entre 1988 y 1998 aumentaron un 13 % en volumen y un 35 % en valor. Los mercados más importantes fueron los demás países de la UE, Europa Oriental y la Federación de Rusia (este mercado sufrió un colapso en 1998 debido a su crisis económica).

CAPÍTULO 22

Grasa en el chocolate distinta al cacao: reglamentación de la UE

La norma del 5 %

A partir del año 2000, la Unión Europea ha aceptado que los fabricantes de chocolate puedan poner a la venta en todos los países de la UE un producto que contenga hasta el 5 % (del peso del producto final) de grasa vegetal en lugar de manteca de cacao. Por ejemplo, la fórmula del chocolate con leche para la venta en la UE podría ser la siguiente:

Licor de cacao	15,0 %
Polvo de leche entera	16,0 %
Azúcar	45,5 %
Manteca de cacao	18,0 %
Grasa vegetal	5,0 %
Lecitina, vainilla, sal, etc.	0,5 %
Total	100,0 %

Las materias como las nueces y el arroz crujiente se excluyen de la base de cálculos.

Esta norma de la UE representa un cambio para Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y España, que antes sostenían que el chocolate debía tener un contenido graso del 100 % de manteca de cacao. No significa ningún cambio para las condiciones de venta de productos de chocolate en Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido. Aún antes de su ingreso en la UE en 1973, estos tres países permitían la inclusión de hasta el 5 % de grasas vegetales por peso en el producto final.

Estas grasas vegetales incluyen las grasas equivalentes a la manteca de cacao o diluentes de la manteca de cacao. Están fabricados por el sistema de fraccionamiento de aceites tropicales que contienen ácidos palmíticos o esteáricos. Sólo pueden usarse seis tipos de aceite: aceite de palma (aceite obtenido del mesocarpio carnoso del fruto de la palma oleaginosa), illipé, sal, karité, kokum gurgi y pepa del mango.

Otros aceites vegetales, frecuentemente basados en aceites láuricos fraccionados, como el aceite de palmiste (aceite obtenido de la almendra de la palma oleaginosa), o el aceite de coco, son conocidos como sustitutos de la manteca de cacao. Los aceites láuricos son incompatibles con la manteca de cacao. Por lo tanto, los productos finales con ellos obtenidos, que en muchos casos imitan las propiedades físicas del chocolate, contienen cacao en polvo de bajo contenido graso. En ningún país del mundo pueden venderse estos productos con una etiqueta que los identifique como chocolate.

Los Estados Unidos no permiten que se vendan como chocolate productos manufacturados con grasas que no sean la manteca de cacao.

La reacción de los productores de cacao

La decisión de la UE de aceptar el 5 % de aceites vegetales en la producción del chocolate no fue bien recibida en algunos países productores de cacao. Sostienen que esto puede contribuir a reducir la demanda mundial de cacao en grano hasta en 200.000 toneladas al año, o sea un 7 %. Es muy difícil, sin embargo, medir el verdadero efecto de esta reglamentación. Una demanda reducida de manteca de cacao, por ejemplo, la hará más barata lo que a su vez contribuirá a aumentar el precio del cacao en polvo. Como el cacao en polvo tiene una menor elasticidad de precios y se utiliza primordialmente como ingrediente de sabor, el mercado puede absorber rápidamente su elevado costo después de un período inicial de reajuste. Este aumento puede compensar bien a los productores de cacao por la pérdida del valor de la manteca de cacao.

Se ha dicho además que uno de los efectos de esta reglamentación será la reducción de los costos del chocolate, haciéndolo más accesible a todos los mercados del mundo, incluso en los que se considera un lujo. Este mayor consumo puede a la larga compensar un descenso de la demanda a corto plazo, resultando finalmente en un nivel superior y sosteniendo la demanda de cacao en grano.

CAPÍTULO 23

Salud y nutrición

No corresponde al propósito de la presente guía describir específicamente las propiedades nutritivas del chocolate y de otros productos basados en el cacao, así como sus efectos en la salud. Las investigaciones sobre este tema han sido considerables en años recientes. Muchas pruebas, análisis y estudios sugieren que el valor nutritivo y las propiedades favorables a la salud de los alimentos y golosinas que contienen cacao son mayores de lo que se creía inicialmente.

Muchas páginas del Internet enumeradas en el apéndice V contienen importante información sobre salud y nutrición. Estas páginas están constantemente sujetas a revisiones y ampliaciones. Incluyen un gran número de enlaces con otras páginas y referencias a otras fuentes de información sobre la salud y la nutrición.

La Organización Internacional del Cacao (ICCO) y la International Cocoa Research and Education Foundation - ICREF (Fundación internacional para la investigación y educación sobre el cacao) elaboró en 1999 un estudio de 360 páginas titulado *Chocolate & Cocoa - Health and Nutrition* (Chocolate y cacao - salud y nutrición). Comprende 22 capítulos de trabajos originales de 28 autores y utiliza además los conocimientos del Comité Científico Consultivo. Puede obtenerse información adicional en www.icco.org/pubs/book.htm.

El libro (ISBN 0 632 05415 8) está a cargo de Ian Knight y ha sido publicado por Blackwell Science, Osney, Mead, Oxford, OX2 OEL, Reino Unido (www.blackwell-science.com).

SEXTA PARTE

Organizaciones cacaoteras

CAPÍTULO 24

Principales asociaciones comerciales y organizaciones industriales

Hay muchas organizaciones del comercio y la industria del cacao en el mundo y las mencionadas aquí constituyen sólo una pequeña selección. Fueron elegidas por su relación directa con los temas abarcados en la presente guía.

Organización Internacional del Cacao

La Organización Internacional del Cacao (ICCO) se fundó en 1973 para administrar el primer Convenio Internacional del Cacao (el de 1972) y los sucesivos Convenios de 1975, 1980, 1986 y 1993. Los Convenios se establecieron entre los Gobiernos de los países productores de cacao y los países consumidores de cacao, con los auspicios de las Naciones Unidas.

En la elaboración del Convenio de 1993 participaron 40 países y una organización intergubernamental (la Unión Europea), que representaban más del 80 % de la producción mundial del cacao y el 70 % del consumo mundial de cacao. Los países que no son partes en el convenio a menudo pueden participar como observadores en las reuniones.

El Convenio de 1993 se ha prorrogado hasta octubre de 2001. Se centra en las siguientes esferas esenciales:

- Desarrollar y afianzar la cooperación internacional en todos los sectores de la economía mundial del cacao, y ofrecer un foro adecuado para debatir todos los asuntos relacionados con ella.
- Contribuir al equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado mundial a precios remunerativos para los productores y aceptables para los consumidores.
- Promover la transparencia en la economía mundial del cacao mediante el acopio y divulgación de estadísticas y otros datos referentes al cacao.
- Promover la investigación y el desarrollo científicos en el ramo del cacao.
- Ampliar la función de la ICCO como órgano internacional de productos básicos, en lo que se refiere a la preparación, presentación y supervisión de proyectos financieros a través de la Segunda Cuenta del Fondo Común de Productos Básicos (FCPB).

La ICCO es el principal foro mundial para:

- Recopilar y divulgar información sobre el cacao.
- Promover investigaciones y estudios sobre el cacao relativos a la economía de la producción, consumo y distribución del cacao.
- Fomentar el desarrollo de proyectos para el cacao.

El Convenio de 1993 no contiene disposiciones sobre la reserva de estabilización. La liquidación de la reserva de estabilización de cacao acumulada en virtud de convenios anteriores, comenzó en octubre 1993 y fue completada en marzo de 1998. La historia del Convenio figura resumida en el apéndice III; y el Convenio en sí puede consultarse en www.icco.org.

Recuadro 12

Miembros de ICCO en noviembre de 2000

Miembros exportadores: Benin, Brasil, Camerún, Côte d'Ivoire, Ecuador, Gabón, Ghana, Granada, Jamaica, Malasia, Nigeria, Papua Nueva Guinea, Perú, República Dominicana, Santo Tomé y Príncipe, Sierra Leona, Togo, Trinidad y Tabago, Venezuela.

Miembros importadores: Alemania, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Egipto, Eslovaquia, España, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Portugal, República Checa, Reino Unido, Suecia, Suiza, Unión Europea (intergubernamental).

Organización Internacional del Cacao

22 Berners Street

Londres W1P 3DB

Reino Unido

Tel: +44 (0)20 7307 8810

Fax: +44 (0)20 7631 0114

E-mail: info@icco.org

Sitio en Internet: www.icco.org

Cocoa Producers' Alliance

La Cocoa Producers' Alliance - COPAL (Alianza de productores del cacao) se fundó en 1962 para intercambiar información científica, debatir problemas de interés común para los productores, asegurar la adecuación de suministros a precios remunerativos y para promover el consumo. La COPAL ha tratado de evitar fluctuaciones excesivas en el precio regulando el suministro de cacao.

En noviembre de 2000, la COPAL contaba con los 10 países miembros siguientes, a quienes corresponde el 75 % de la producción mundial de cacao: Brasil, Camerún, Côte d'Ivoire, Gabón, Ghana, Malasia, Nigeria, República Dominicana, Santo Tomé y Príncipe, y Togo.

Cocoa Producers' Alliance

Western House (11th floor)

8/10 Broad Street

PO Box 1718

Lagos, Nigeria

Tel: +2341 263 5574

Fax: +2341 263 5684

E-mail: copal@alpha.linkserve.com

Cocoa Association of London

La Cocoa Association of London, Ltd (CAL) se fundó en 1929 y podían acudir a ella todas las empresas que participaban en el comercio del cacao crudo, con independencia de su país de inscripción. Sus objetivos, en aquel entonces y todavía hoy, eran promover, proteger y regular el comercio del cacao y salvaguardar los intereses de sus miembros. La asociación estableció contratos normalizados y reglas de mercado para facilitar el comercio y para hacer más fungible el cacao. También representa al sector del cacao ante organizaciones gubernamentales locales e internacionales y ante organizaciones no gubernamentales. Además, la CAL proporciona servicios de arbitraje para la solución de controversias sobre el cacao. La CAL coopera estrechamente con la FCC para armonizar sus contratos normalizados.

Si bien la categoría de miembros estaba abierta a empresas de cualquier lugar del mundo, la categoría de miembros votantes estuvo limitada originalmente a los miembros inscritos en el Reino Unido. Sin embargo, la llegada de un mercado intereuropeo más libre y el ingreso completo del Reino Unido en la Unión Europea, ha hecho ampliar el privilegio del voto a comerciantes y empresas de elaboración de toda la Unión. Entre los miembros no votantes están empresas comerciales y de elaboración del cacao situadas fuera de la UE, y miembros que no son comerciantes del cacao pero que desempeñan actividades conexas, como empresas de almacenaje e inspección.

Entre las actividades de la CAL se cuenta la cena anual del cacao, que se ha venido organizando desde 1931. Estos encuentros, de acuerdo con el criterio de ampliar el ámbito de la asociación al mercado de la UE, se celebran alternativamente en Londres y en otro importante centro mercantil del cacao (Amsterdam, Hamburgo, París). Se trata de un acontecimiento anual importante en el calendario internacional del cacao que suele poner en contacto a los participantes más destacados de la comunidad cacaotera del mundo entero.

The Cocoa Association of London Ltd
Cannon Bridge
Londres EC4R 3XX
Reino Unido
Tel: +44 (0)20 7379 2884
Fax: +44 (0)20 7379 2389
E-mail: CAL@liffe.com
Sitio en Internet: www.calcocoa.com

Cocoa Merchants' Association of America

La Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA) se constituyó en sociedad el 23 de enero de 1924. Sus objetivos eran promover y defender los intereses de los participantes en el comercio del cacao en grano y de los productos primarios del cacao. Hasta la fecha, la CMAA presta los siguientes servicios:

- Información al gremio mediante la publicación de los precios diarios de entrega inmediata (spot) del cacao en grano seleccionado por origen y de los productos primarios del cacao.
- Preparación y publicación de los contratos normalizados para el comercio del cacao.
- Intercambio de información y cooperación con otros organismos que tienen intereses mutuos en el comercio del cacao.

- Mantenimiento de un servicio de arbitraje para la resolución de reclamaciones que surjan de desacuerdos contractuales respecto al cacao.
- Representación de los intereses del gremio ante el gobierno u otras organizaciones de reglamentación.
- Centro de información al público en cuestiones relacionadas con el cacao.
- Organización de actividades educativas en cuestiones de tráfico (logística) y asuntos de reglamentación.
- Servicio de inspección sanitaria de los almacenes.
- Organización de actividades sociales en el comercio del cacao.

Hay tres categorías de miembros, cada una de las cuales paga un nivel diferente de tasas anuales:

- *Miembros plenos.* Son las empresas comerciales que se dedican a la compra y venta de cacao en grano, de productos primarios del cacao o de ambas cosas, con sede principal en los Estados Unidos. Esta categoría se subdivide en dos grupos: Clase A, aquellos cuya cifra anual de negocios supera las 5.000 toneladas de cacao en grano y/o productos de cacao, y la Clase B, con una cifra de negocios inferior a 5.000 toneladas. Solo los miembros plenos tienen derecho a votar en las elecciones.
- *Miembros comerciales asociados.* Son empresas que cumplen los criterios aplicados a los miembros plenos, pero que no están ubicados en los Estados Unidos, empresas de elaboración de cacao ubicados en cualquier parte del mundo o empresas que comercian con contratos de futuros del cacao.
- *Miembros asociados.* Son empresas o individuos que prestan servicios suplementarios al comercio del cacao, como corredores de la bolsa, agentes de exportación, bancos, transportistas, almacenaje, compañías de fumigación y aseguradoras.

El consejo principal de administración de la CMAA es la reunión de los miembros que elige una Junta de Directores, sus principales funcionarios y los miembros del Comité de Arbitraje. Los Directores sirven por un período de dos años y no pueden ejercer el cargo más de dos períodos consecutivos. Ocho directores representan a los miembros plenos y dos directores representan a los miembros comerciales asociados o a los miembros asociados. Así mismo, todos los miembros deben aprobar cualquier cambio en los reglamentos (lo que incluye las reglas de arbitraje) y las disposiciones para los contratos normalizados. Los miembros se reúnen de forma periódica una vez al año y cuando sea preciso tomar medidas específicas, como cambios en los reglamentos y las disposiciones contractuales ya mencionadas.

Los funcionarios principales son el Presidente de la Junta de Directores, el Vicepresidente y el Secretario-Tesorero. Son elegidos por un período de un año y no pueden ejercer esas funciones más de dos períodos consecutivos.

El Presidente, que es el Director Ejecutivo elegido por la Junta de Directores, se ocupa de las actividades cotidianas de la asociación. No hay un límite temporal para el cargo de Presidente. Cuando el cargo está vacante, la Junta puede nombrar un Administrador que se hará cargo de los asuntos habituales.

Cocoa Merchants' Association of America, Inc.

26 Broadway, Suite 707

Nueva York, NY 10004

Estados Unidos

Tel: +1 212 363 7334

Fax: +1 212 363 7678

E-mail: cocoamerchants@psinet.com

Sitio en Internet: www.cocoamerchants.com

Fédération du commerce des cacaos

La Fédération du commerce des cacaos (FCC), se fundó en 1936 con el nombre original de Association française du commerce des cacaos (AFCC). Tiene cinco secciones, responsables respectivamente de las siguientes actividades:

- Producción y exportación;
- Comercio internacional e importaciones;
- Elaboración industrial;
- Actividades comerciales auxiliares; e
- Instituciones, por ejemplo, organizaciones relacionadas directa o indirectamente con el comercio del cacao.

Sus objetivos son:

- Reunir en una agrupación sin fines de lucro a todos los profesionales del comercio del cacao en grano y de productos basados en el cacao para asegurar la defensa de los legítimos intereses del comercio de estos productos.
- Prestar apoyo al mejoramiento de las prácticas de cultivo, la recolección y preparación de la cosecha y los métodos de manejo y transporte del cacao.
- Prestar asistencia y fomento a todas las actividades de investigación destinadas a mejorar la calidad y cantidad de la producción del cacao en grano y de sus productos derivados.
- Prestar apoyo al desarrollo de productos basados en el cacao y, a este fin, organizar la cooperación entre las varias ramas del comercio de cacao.
- Armonizar las prácticas comerciales de las transacciones y los documentos de estas transacciones (particularmente los contratos de venta, fletes y certificados de seguro).
- Formular, definir, elaborar y adoptar contratos modelos normalizados, así como cualquier otro documento relativo al comercio del cacao en grano y sus productos derivados.
- Prestar apoyo a la adopción rápida y voluntaria por los participantes en el comercio en general de todos los formatos contractuales y documentos por ellos elaborados o adoptados.
- Establecer y promover normas que permitan, por medio de un correcto procedimiento de muestreo, examinar la calidad del cacao en bruto o de sus productos derivados y analizarla, si procede.
- Prestar apoyo al examen y debate de todas las cuestiones relativas al comercio del cacao en grano y sus productos derivados.
- Recabar y distribuir toda la información relativa al comercio del cacao en grano y sus productos derivados.
- Organizar normas para la solución de diferencias mediante el arbitraje.
- Introducir toda clase de reformas y hacerse cargo de todos los medios que favorezcan el comercio del cacao en grano y sus productos derivados.
- Participar en la creación de organizaciones profesionales con objetivos iguales o paralelos o ingresar, cuando el caso lo requiera, a tales organizaciones si éstas ya existen.
- Establecer todos los contactos que se estime necesarios con organizaciones nacionales o internacionales, como la UNCTAD, la FAO, la ICCO, la

IOCCC y la UE que, entre otras cosas, realizan estudios sobre el cacao, adoptan decisiones periódicas u ocasionales o toman iniciativas en el ámbito del cacao y sus productos derivados.

La FCC está regida por una Junta de Directores (Comité directeur) que representa a las cinco secciones de la FCC. El Director Ejecutivo (Délégué général) es responsable de las operaciones de la Secretaría.

La FCC organiza internamente un sistema de audiencias de arbitraje y establece para ello la Junta de Árbitros (Chambre arbitrale) formada por miembros de buena reputación. Esta Junta y su Secretaria actúan en la sede de la FCC y está dividida en dos comités, uno para el arbitraje de asuntos relativos a la calidad y otro para el arbitraje de asuntos técnicos.

La FCC extiende contratos normalizados. Actualmente se dispone de los siguientes:

- Contrato No.1: CIF pesos netos desembarcados;
- Contrato No.2: FOB pesos de embarque;
- Contrato No.3: FOB pesos netos desembarcados;
- Contrato No.4: CIF pesos desembarcados con opción de “desembarque” y/o “entrega al almacén”;
- Contrato No.5: CIF a granel, en contenedores, calidad de embarque, pesos netos desembarcados;
- Contrato No.6: CIF a granel, en contenedores, calidad de llegada, pesos netos desembarcados;
- Contrato No.7: CIF a granel, suelto en la bodega del barco, calidad de embarque, pesos netos desembarcados.

Fédération du commerce des cacaos
Bourse de commerce
2, rue de Viarmes
F-75040 París Cedex 01
Francia
Tel: + 33 1 42 33 15 00
Fax: + 33 1 40 28 47 05
E-mail: fcc@fcc-asso.com

German Cocoa Association

La German Cocoa Association [Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e.V.] (Asociación alemana de comercio del cacao) fue fundada en 1911 por 11 comerciantes hamburgueses del cacao. Su objetivo y misión era resguardar los intereses comunes de sus miembros a nivel nacional, europeo e internacional. Apoyaba y apoya los principios del libre mercado mundial.

Cuenta con 30 miembros, muchos de ellos son comerciantes de cacao, corredores y agentes de exportación con funciones importantes en el abastecimiento del cacao crudo y los productos intermedios del cacao a la industria de elaboración de Alemania y el resto de Europa, especialmente en Europa Oriental. Algunos de sus miembros desempeñan funciones vinculadas con el negocio del cacao, como almacenaje, bancos, compañías de seguros, transportistas y otras funciones.

La mayor parte de los miembros de esta asociación usan los contratos normalizados de la CAL y de la FCC. Se basan en las reglas de arbitraje facilitadas por estas organizaciones y por el sistema de Arbitraje Amistoso de Hamburgo.

German Cocoa Association
Gotenstrasse 21
D-20097 Ciudad de Hamburgo, Sur
Alemania
Tel: +49 40 23 60 16 25
Fax: +49 40 23 60 16 10/11/40
E-mail: kakao@wga-hh.de
Sitio en Internet: www.wga-hh.de

European Cocoa Association

La European Cocoa Association - ECA (Asociación europea del cacao) se fundó en abril de 2000 respondiendo a la continua integración política y económica europea, la mundialización en curso, la mayor reglamentación y consolidación de la industria del cacao, y la privatización en los países productores del cacao. Es una asociación comercial que representa a todo el sector del cacao en Europa. Sus miembros son principalmente las empresas participantes en el comercio del cacao en grano, la elaboración, el almacenaje y otras operaciones logísticas. Algunas industrias muelen y elaboran el cacao en grano convirtiéndolo en licor de cacao, manteca de cacao y cacao en polvo, y otras producen chocolate industrial y sus compuestos. La ECA también presta servicios como foro de debate a los administradores superiores del gran número de compañías que intervienen directa o indirectamente en la cadena del cacao.

La ECA tiene tres categorías de miembros:

- Miembros efectivos (núcleo), formados por compañías basadas en Europa. Están directamente relacionados con el comercio del cacao en grano, la elaboración del cacao en grano, la producción de chocolate industrial, el almacenaje y otras operaciones logísticas.
- Miembros asociados, compañías privatizadas que actúan en las primeras etapas de la cadena del cacao (no europeas) o que intervienen en etapas posteriores de la aplicación del cacao en grano y los productos de cacao (europeos y no europeos).
- Miembros contribuidores, compañías del sector de servicios así como asociaciones e individuos directa o indirectamente relacionados con la cadena del cacao.

La ECA tiene los siguientes objetivos:

- Actuar como portavoz en Bruselas de la industria europea del cacao.
- Actuar como eslabón central en la cadena del cacao, es decir entre productores en los países de origen (suministradores a los miembros efectivos) y los suministradores de productos derivados del cacao al consumidor (clientes de los miembros efectivos).
- Actuar como mediador en los debates entre representantes de los productores y los usuarios del cacao.
- Representar a los miembros ante los órganos internacionales encargados de formular políticas.

- Asegurar el abastecimiento del cacao de alta calidad a largo plazo.

European Cocoa Association
 Avenue de Cortenbergh 118, box 8
 B-1000 Bruselas
 Bélgica
 Tel: +32 2 737 95 75
 Fax: +32 2 737 95 01
 E-mail: info@cocoa-eu.com

International Office of Cocoa, Chocolate and Sugar Confectionery Industries

La International Office of Cocoa, Chocolate and Sugar Confectionery Industries (IOCCC) se fundó en 1930. Es una asociación de asociaciones regionales que representa a más de 2.000 compañías en 23 países. La IOCCC es un centro de referencia para el intercambio de una amplia gama de información científica, técnica y de comercialización y de ideas en la industria del chocolate y la confitería. Sus miembros son los siguientes:

Confectionery Manufacturers of Australasia, CMA
 PO Box 1307
 Camberwell, Victoria 3124
 Australia
 Tel: +61 3 9813 1600
 Fax: +61 3 9882 5473
 E-mail: spencer@candy.net.au
 Sitio en Internet: www.candy.net.au

Asociación Brasileña de Fabricantes de Chocolates, Cacao en Polvo y Confitos (ABICAB)
 Av. Paulista 1313, 8º Andar S/809
 São Paulo
 Brasil
 Tel: +55 11 287 5633
 Fax: +55 11 287 5287
 E-mail: abicab@uol.com.br

Association of the Chocolate, Biscuit and Confectionery Industries of the European Union, CAOBISCO
 1 Rue Defacqz
 B-1000 Bruselas
 Bélgica
 Tel: +322 539 1800
 Fax: +322 539 1575
 E-mail: caobisco@caobisco.be (IOCCC: ioccc@caobisco.be)
 Sitio en Internet: www.caobisco.com

Chocolate Manufacturers Association, CMA
 7900 Westpark Drive, Suite A 320
 McLean, Virginia 22102
 Estados Unidos
 Tel: +1 703 790 5011
 Fax: +1 703 790 5752
 E-mail: info@candyusa.org
 Sitio en Internet: www.candyusa.org

Apéndices

Apéndice I

Patrones internacionales del cacao: *Decreto Modelo y Código de Práctica*

(Aprobados en la reunión de productores, importadores y elaboradores celebrada en París en 1969 y organizada por la FAO)

Decreto Modelo

1. Definiciones

Cacao en grano: Es la simiente del árbol del cacao (*Theobroma cacao* Linnaeus); comercialmente y para los fines del presente Decreto Modelo, este término se refiere a la simiente entera, que ha sido fermentado y secado.

Grano quebrado: Grano de cacao al que le falta un fragmento equivalente a menos de la mitad del grano.

Fragmento: Pedazo de grano de cacao de tamaño igual o inferior a la mitad del grano original.

Pedazo de cascarilla: Parte de la cascarilla sin trazas del grano descascarillado.

Adulteración: Adulteración por cualquier medio de la composición del cacao clasificado, de modo que la mezcla o combinación resultante no corresponda al grado prescrito o afecte negativamente la calidad del sabor o altere el volumen o el peso.

Grano chato: Grano de cacao cuyos cotiledones son demasiado delgados para cortarlos y exponer su superficie.

Materia extraña: Cualquier sustancia que no sea grano de cacao, grano quebrado, fragmentos o pedazos de cascarilla.

Grano germinado: Grano de cacao cuya cascarilla ha quedado perforada, rajada o rota por el crecimiento del germen de la semilla.

Grano dañado por insectos: Grano de cacao en cuyo interior se ha determinado la presencia de insectos en cualquier etapa de desarrollo, o que muestra señales de daños causados por insectos y visibles a simple vista.

Grano mohoso: Grano de cacao en cuyo interior se percibe moho a simple vista.

Grano pizarroso: Grano de cacao que muestra un color pizarroso en la mitad o más de la mitad de su superficie cuando se corta longitudinalmente.

Grano humoso: Grano de cacao que tiene olor o sabor a humo o que muestra señales de contaminación por humo.

Cacao completamente seco: Es el cacao que ha sido uniformemente secado. Su humedad no supera el 7,5 %.

(Nota: Esta humedad máxima se refiere al cacao ya comercializado fuera del país productor y determinada en el primer puerto de destino o puntos de entrega subsiguientes. El Grupo de Trabajo revisó el método ISO para la determinación de la humedad y convino en que puede utilizarse como método de referencia práctica, cuando ISO así lo recomienda.)

2. Cacao de calidad comercializable

- a) El cacao de calidad comercializable debe estar fermentado, completamente seco, sin granos húmidos, sin olores anormales o extraños y sin muestras de adulteración.
- b) Debe estar razonablemente libre de insectos vivos.
- c) Debe tener un tamaño razonablemente uniforme, estar razonablemente libre de granos quebrados, fragmentos y pedazos de cáscara y prácticamente libre de materias extrañas.

(Nota: A modo de guía, no más del 12 por ciento de los granos deberán estar fuera de la gama comprendida entre un tercio por encima o por debajo del peso medio. Se reconoce, sin embargo, que algunos cacaos híbridos no podrán cumplir estas normas aunque sean completamente aceptables en el comercio.)

3. Patrones de clasificación

El cacao debe clasificarse mediante el recuento de granos defectuosos encontrados durante la prueba del corte. Los granos defectuosos no deberán exceder los siguientes límites:

- | | | |
|----------|----|--|
| Grado I | a) | granos mohosos, máximo 3 % del recuento; |
| | b) | granos pizarrosos, máximo 3 % del recuento; |
| | c) | granos dañados por insectos, germinados o chatos, máximo total 3 % del recuento. |
| Grado II | a) | granos mohosos, máximo 4 % del recuento; |
| | b) | granos pizarrosos, máximo 8 % del recuento; |
| | c) | granos dañados por insectos, germinados o chatos, total máximo 6 % del recuento. |

Nota: Cuando un grano es defectuoso en más de un aspecto, debe registrarse en una sola categoría, a saber la más perjudicial. El orden de gravedad decreciente es el siguiente:

- granos mohosos;
- granos pizarrosos;
- granos dañados por insectos, germinados, o chatos.

4. Cacao subclasificado

Todo cacao seco que no llegue a cumplir los criterios del Grado II, será considerado inferior a los grados patrones y en consecuencia se comercializará con arreglo a un contrato especial.

5. Comercialización y sellado

- a) Todo el cacao clasificado será ensacado y sellado oficialmente. El saco o el sello debe mostrar por lo menos la siguiente información:
País de producción, clasificación o SS si está subclasificado, si es de la cosecha ligera o mediana (nota: si no se indica la cosecha, significa que pertenece a la cosecha principal), y otras marcas de identificación exigidas por las prácticas nacionales establecidas.
- b) El período de validez de la clasificación del cacao será determinado por los gobiernos a la luz de las condiciones climáticas y de almacenamiento.

6. Doble verificación en el puerto de embarque

No obstante lo mencionado en el párrafo 5.b), el cacao clasificado deberá ser nuevamente verificado en el puerto dentro de los siete días que precedan al embarque.

7. Aplicación del Decreto Modelo

Los métodos de muestreo, análisis, ensacado, marcado y almacenaje aplicables a todo el cacao comercializado con arreglo a los Patrones Internacionales están expuestos en el Código de Prácticas que figura a continuación.

Código de Prácticas

A. Inspección

1. El cacao será examinado en lotes que no superen las 25 toneladas de peso.
2. Cada remesa de cacao será clasificada por un inspector, después de determinar el grado del cacao con la prueba del corte (véase el párrafo C infra).

Las marcas de la clasificación, que tendrán la forma y se aplicarán de la manera expuesta en [...las referencias apropiadas de las reglamentaciones nacionales ...] se fijarán sobre los sacos por medio de estarcido o un sello (véase también el párrafo E infra).

B. Muestreo

1. Las muestras para inspección y análisis deberán obtenerse:
 - a) del grueso del cacao, extrayendo muestras al azar de los granos que se vierten en la tolva, o de la parte superior, media o inferior de los granos esparcidos sobre una lona u otra superficie limpia y sin polvo, después de haberlos mezclado bien.
 - b) de los sacos de cacao, extrayendo muestras al azar de encima, el medio o el fondo de sacos intactos utilizando un tirador de muestra que penetrará en el saco cerrado a través de la malla y en los sacos no cerrados por la boca.
2. La cantidad requerida para el muestreo no será inferior a 300 granos por cada tonelada de cacao o parte de ella, a no ser que se trate de consignar un solo saco o parte de un saco, en cuyo caso la muestra extraída no será inferior a 100 granos.
3. En el caso del cacao ensacado, las muestras se extraerán de por lo menos el 30 % de los sacos, es decir de uno de cada tres sacos.
4. En el caso del cacao a granel, se extraerán no menos de cinco muestras por cada tonelada de cacao o fracción de tonelada.
5. En los países importadores, las muestras para inspección se extraerán de no menos del 30 % de cada lote de 200 toneladas o menos, es decir de uno de cada tres sacos. Las muestras se extraerán al azar de la parte superior, media e inferior del saco.

C. La prueba del corte

1. La muestra de granos del cacao debe mezclarse muy bien y luego repartirse hasta dejar un montoncito de algo más de 300 granos. Se contarán entonces los primeros 300 granos, con independencia de su tamaño, forma o condición.
2. Los 300 granos se cortarán longitudinalmente por el medio y se examinarán.
3. Se efectuará un recuento separado del número de granos defectuosos de las categorías de mohoso, pizarroso, dañado por insecto, germinado o chato. Cuando un grano es defectuoso en más de un aspecto, sólo se contará un defecto, el primero de la lista de defectos mencionados anteriormente.
4. El examen de la prueba del corte se efectuará con buena luz de día o una luz artificial equivalente, y los resultados de cada tipo de defecto se expresarán como porcentaje de los 300 granos examinados.

D. Ensacado

1. Los sacos deberán ser limpios, sólidos, suficientemente fuertes y cosidos. El cacao se embarcará solamente en sacos nuevos.

E. Sellado y comercialización

1. Después de la clasificación, se sellará cada saco con el sello individual del examinador. El grado

estará marcado claramente en cada saco. Los sacos estarán claramente marcados para mostrar el lugar y el período (semana o mes) en que fueron clasificados.

Para ello, se seguirán las siguientes pautas:

- a) Se tomarán precauciones apropiadas en la distribución y uso de los sellos de los examinadores, para cerciorarse de que no pueden utilizarlos personal no autorizado.
- b) Un examinador oficial enumerará consecutivamente las remesas con números de lotes a partir del comienzo de cada mes. El número de remesa o el número de lote estará estarcido en cada saco de cada remesa examinada, en la esquina más próxima al sello.
- c) Las marcas de clasificación se estarcirán cerca de la boca del saco.

F. Almacenaje

1. El cacao debe almacenarse en locales construidos y mantenidos para conservar la humedad del grano a un nivel suficientemente bajo, compatible con las condiciones locales. El almacenaje se hará sobre rejillas o plataformas que dejen por lo menos un espacio de 7 cm sobre el suelo.
2. Se tomarán medidas para prevenir la infestación por insectos, roedores y otras plagas.
3. El cacao ensacado se apilará de modo que:
 - a) cada clasificación y marca del exportador esté separada por pasillos libres, de anchura no inferior a 60 cm de ancho, similares a los espacios dejados entre los sacos y cada pared del edificio.
 - b) cuando sea necesario se realice desinfestación por fumigación (ej. con bromuro de metilo), aplicación cuidadosa de aerosoles insecticidas aceptables (por ejemplo, los basados en piretinas), o ambas cosas.
 - c) se impedirá la contaminación por olores, sabores o polvo de otros productos básicos, sean alimentarios o materiales como keroseno, cemento o alquitrán.
4. Se verificará periódicamente la humedad de cada lote durante el almacenaje e inmediatamente antes de su embarque

G. Infestación

1. Los granos de cacao pueden estar infestados con insectos que no han penetrado el grano y cuya presencia no se revela en la prueba del corte que se emplea a efectos de clasificación. Dichos insectos pueden penetrar los granos más adelante o pueden causar una infestación cruzada de otros cargamentos.
2. Por lo tanto, cuando el cacao se examine en el puerto antes del embarque, según las directivas del párrafo 6 del Decreto Modelo, deberá también inspeccionarse para detectar infestación por las principales plagas de insectos. Si se descubre una infestación, será fumigado antes del embarque o tratado de otro modo para eliminar las plagas. Deberá evitarse cuidadosamente que el cacao en grano se infeste en los buques y almacenes a causa de otros productos básicos o por insectos que quedaron de cargamentos anteriores.
3. Si hay que utilizar insecticidas o fumigantes para controlar la infestación, se elegirán cuidadosamente los productos y su técnica de aplicación, para evitar el riesgo de contaminación o la adición de residuos tóxicos al cacao. Tales residuos no deben exceder la tolerancias prescritas por el Comité del Códex sobre Residuos de Plaguicidas de la FAO/OMS y el Comité de Expertos sobre Residuos de Plaguicidas de la FAO/OMS y por el gobierno del país importador.
4. Se eliminará a los roedores en la medida de lo posible de los almacenes de cacao, utilizando para ello construcciones a prueba de roedores, y cuando se requieran medidas directas para controlar a los roedores, se actuará con gran cuidado para impedir la posible contaminación del cacao con sustancias que puedan ser venenosas.

Apéndice II

Normas de clasificación por países

En el recuadro siguiente figura una recopilación de las normas de clasificación del cacao en grano nacionales e internacionales.

País	Autoridad normativa	Descripción	Granos defectuosos (en porcentaje)							% materia extraña	Otras especificaciones y comentarios	
			Recuento por 100 gramos	Mohoso	Pizarroso	Infestado	Germinado	Chato	Violeta			Humedad
	AFCC, desde 1/1/99	Bien fermentado	100 (h)	5	5	(d)	NE	(i)	NE	(j)	1.5	Posible rechazo si el recuento excede 120.
		Fermentado corriente	100 (h)	10	10	(d)	NE	(i)	NE	(j)	1.5	
	CAL, por ratificar	Bien fermentado	100 (h)	5	5	(d)	NE	(k)	NE	(l)	1.5	Para ser de calidad comercializable, todo el cacao debe estar libre de olores extraños y no debe estar adulterado.
		Fermentado corriente	100 (h)	10	10	(d)	NE	(k)	NE	(l)	1.5	
(a)	FAO, Decreto Modelo	Grado I	(b)	3	3	(c)	(c)	(c)	NE	7.5	0	2 % máx. de cada defecto individual, suma no superior a 4 %. 4 % máx. de cada defecto individual, suma no superior a 6 %. Admitido un ligero olor a humo.
		Grado II	(b)	4	8	6	(c)	(c)	NE	7.5	0	
Brasil	Consejo Nacional de Comercio	Superior	NE	4	2	(d)	2	(e)	NE	8.0	NE	Normas FAO. Para ser de calidad comercializable todo el cacao (Grado I y Grado II) debe estar libre de olores anormales y no debe estar adulterado. Solo puede comercializarse con un contrato especial.
		Buena corriente	NE	6	4	(d)	4	(e)	NE	8.0	NE	
		Subgrado	NE	8	8	5	10	(e)	NE	8.0	1	
Camerún	ONCC	Grado I	(b)	3	3	(c)	(c)	(c)	NE	7.5	0	Solo puede comercializarse con un contrato especial.
		Grado II	(b)	4	8	6	(c)	(c)	NE	7.5	0	
Congo	OCC	Superior	NE	3	3	3	3	3	NE	NE	NE	3% máximo de infestados, germinados o chatos. 6 % máximo de infestados, germinados o chatos. Sacos de Superior marcados con un disco, corriente con dos y límite con tres.
		Corriente	NE	4	8	6	6	6	NE	NE	NE	
		Límite	NE	NE	20	12	12	12	NE	NE	NE	
Côte d'Ivoire	Ministerio de Agricultura	Grado 1	Uniforme	3	3	(c)	(c)	(c)	(c)	8.0	0	Los lotes deben ser de color y sabor uniforme – sin sabor a moho o a humo – 10 % máx. por encima o por debajo en promedio de 1/3 del peso medio de los granos (Solamente Grado 1). Cualquier cacao que no cumpla las especificaciones del Grado 2. Prohibida su exportación.
		Grado 2	NE	4	8	6	(c)	(c)	(c)	8.0	0	
Ecuador	Ministerio de Industria, Comercio, etc.	ASSPS	71-74	0	5	0	0	0	10	NE	0	El cacao debe estar en buen estado, razonablemente exento de material u olores extraños, sin infestación viva ni adulteración. El total de granos defectuosos no puede exceder el 6 %.
		ASSS	75-77	1	9	(d)	(d)	(d)	15	NE	0	
Estados Unidos de América	Código 21 del Reglamento Federal que justifican la intervención de la FDA	Natural	80-83	4	19	(d)	(d)	(d)	30	NE	0	Puede incluir 1 % de chatos, 1 % de dañado por la molida, 1 % de infestados y 1 % de granos negros. 3 % máx. de infestados, germinados o chatos. 6 % máx. de infestados, germinados o chatos.
		Superior	NE	3	3	3	3	3	NE	NE	NE	
		Corriente	NE	4	8	6	6	6	NE	NE	NE	
		Límite	NE	NE	20	12	12	12	NE	NE	NE	
		Grado I	NE	3	3	3	(c)	(c)	(c)	NE	7.5	
Indonesia	INCA	Grado II	NE	4	8	6	(c)	(c)	NE	7.5	0	Para ser de calidad comercializable, todo el cacao debe estar exento de olores extraños y no debe estar adulterado. Insectos vivos = ninguno. Granos o granos descascarillados quebrados o cascarrilla < 3 %. "F" en la descripción significa sabor fino.
		Grado AA I	< = 85	3	3	(c)	(c)	(c)	NE	7.5	0	
		Grado AA II	< = 85	4	8	6	(c)	(c)	NE	7.5	0	
		Grado A I	< = 100	3	3	(c)	(c)	(c)	NE	7.5	0	
		Grado A II	< = 100	4	8	6	(c)	(c)	NE	7.5	0	
		Grado B I	101-110	3	3	(c)	(c)	(c)	NE	7.5	0	
		Grado B II	101-110	4	8	6	(c)	(c)	NE	7.5	0	
		Grado C I	111-120	3	3	(c)	(c)	(c)	NE	7.5	0	
		Grado C II	111-120	4	8	6	(c)	(c)	NE	7.5	0	
		Grado inferior	Cacao que supera los límites del Grado 2	NE	3	3	(c)	(c)	(c)	NE	NE	
Islas Salomón	Organismo de Comercialización de la Exportación de Productos Básicos	Grado 1	NE	4	8	6	(c)	(c)	NE	NE	0	El cacao para exportación debe estar fermentado, completamente exento sin olores anormales o extraños en adulteración, razonablemente exento de insectos vivos, granos quebrados, fragmentos y cascarrilla.
		Grado 2	NE	4	8	6	(c)	(c)	NE	NE	0	

País	Autoridad normativa	Descripción	Recuento por 100 gramos					Granos defectuosos (en porcentaje)					% materia extraña	Otras especificaciones y comentarios
			Mohoso	Pizarroso	Infestado	Germinado	Chato	Violeta	Humedad					
Malasia	Organismo Federal de Comercialización Agrícola	SMC 1-A	<100	3	3	2.5	(c)	NE	7.5	0	El cacao con infestación viva (más de 10 insectos por saco) requiere fumigación.			
		SMC 1-B	100-110	3	3	2.5	(c)	NE	7.5	0				
		SMC 1-C	110-120	3	3	2.5	(c)	NE	7.5	0				
		SMC 2-A	<100	4	8	2.5	(c)	NE	7.5	0				
		SMC 2-B	100-110	4	8	2.5	(c)	NE	7.5	0				
		SMC 2-C	110-120	4	8	2.5	(c)	NE	7.5	0				
		Grado inferior	>120	>4	>8	>5	(c)	NE	NE	NE	Para ser de calidad comercializable, todo el cacao debe estar exento de olores extraños o adulteración.			
Nigeria	Servicio Federal de Inspección de Productos	Grado 1	(b)	3	3	3	(c)	NE	7.5	0				
		Grado 2	(b)	4	8	6	(c)	NE	7.5	0				
		Grado inferior	(d)	Cacao que supera los límites del Grado 2			(f)	NE	5.5-7.5	1	La Junta aprobó el proceso de fermentación/secado sin olores extraños.			
Papua Nueva Guinea	Junta del Cacao	Calidad de exportación	(d)	1	(d)	(f)	(f)	NE	5.5-7.5	1				
República Dominicana	Ministerio de Agricultura del Cacao	Sanchez	159	4	NE	3	3	(e)	NE	9.5	No se permiten granos húmidos - porcentaje máximo de granos defectuosos para el cacao de exportación: 6 %.			
		Hispaniola, Grado I	120	3	1	3	3	(e)	10	7.5	Los sacos y la documentación del cacao que no cumpla las normas de clasificación deben ser marcados "reservado" y sólo pueden ser vendidos con contratos especiales y muestreo previo.			
Samoa Occidental	Ley del Cacao de 1989	Hispaniola, Grado II	130	3	3	3	3	(e)	15	7.5	0			
		Calidad de Exportación	<100	5	5	(c)	5	(e)	NE	5.5-7.5	1	Los granos pizarrosos, chatos, quebrados, fragmentados o defectuosos no deben superar el 5 %. Sin olores malos o anormales.		
Sierra Leona	SILPMB	Grado 1	<96	3	3	3	3	3	NE	NE	NE	15 % máx. de granos mohosos, pizarrosos, infestados, germinados o chatos.		
		Grado 2	<96	4	8	6	6	6	NE	NE	NE	30 % máx. de granos mohosos, pizarrosos, infestados, germinados o chatos.		
Togo		Grado inferior	(b)	3	3	3	(c)	(c)	NE	7.5	0	Para ser calidad comercializable, el cacao debe estar libre de olores anormales o adulteración.		
		Grado 2	(b)	4	8	6	(c)	(c)	NE	7.5	0	Puede ser comercializado sólo bajo contratos especiales.		
		Grado inferior	(b)	Cacao que supera los límites del Grado 2			(c)	(c)	NE	7.0	NE	NE		
Vanuatu	Departamento de Agricultura	I-A	<100	3	3	3	3	(c)	NE	7.0	NE	NE		
		I-B	101-120	3	3	3	3	(c)	NE	7.0	NE	NE		
		II	<120	4	<8	<6	(c)	(c)	NE	7.0	NE	NE		
		Grado inferior	<120	5-10	8	6-20	(c)	(c)	NE	7.0	NE	NE		
		Inferior	>200	>10	>50	>20	(c)	(c)	NE	7.0	NE	NE		
Zaire		Buena calidad	<80	5	5	5	5	5	NE	NE	NE	10 % máximo de granos mohosos e infestados.		
		Corriente	81-85	5	5	5	5	5	NE	NE	NE	10 % máximo de granos mohosos e infestados.		

Fuentes: Robin Dand y J.J. Scheu, 1995.

Clave:

NE No especificado.

(a) Esta Ordenanza ha sido adoptada por varios países, en algunos casos con modificaciones, aunque no tiene fuerza de ley, *per se*.

(b) No más del 12 % de granos deberán estar fuera de la gama de +/- un tercio del peso promedio.

(c) Incluido en infestados por insectos.

(d) Incluido en mohosos.

(e) Incluido en germinados.

(f) Incluido en materia extraña.

(g) Escala detallada de descuentos según el tamaño del grano.

(h) Si la descripción incluye "Cosecha principal".

(i) Los granos chatos deberán ser considerados como granos defectuosos solo si el lote no está sujeto a descuentos o reemplazos por recuento del grano.

(j) El lote debe estar seco.

(k) Considerada como cascavilla.

Apéndice III

El Convenio Internacional del Cacao: breve historia

Introducción

El mercado mundial del cacao es notablemente inestable. El rendimiento de una finca o plantación puede variar enormemente de cosecha a cosecha según que las condiciones climáticas hayan sido favorables o adversas. Los precios pueden caer considerablemente cuando, por ejemplo, el clima del África Occidental es favorable y la cosecha es cuantiosa; o pueden subir repentinamente cuando las lluvias son escasas y las cosechas se reducen mucho. La actividad especuladora puede a veces acentuar estos períodos de auge y de crisis, principalmente en el mercado de futuros. Este tipo de inestabilidad no va en interés de los agricultores o usuarios del cacao.

Durante la era posterior a la independencia en el decenio de 1960, los gobiernos de los países productores que obtenían del cacao una gran proporción de sus ingresos de divisas, llegaron a la conclusión de que la inestabilidad del mercado mundial del cacao afectaba negativamente su capacidad de administrar sus balanzas de pagos, reservas nacionales y presupuestos. Les resultaba muy difícil planificar y aplicar políticas fiscales, monetarias y comerciales razonables. También en los países importadores la inestabilidad hacía difícil que los prensadores y fabricantes prepararan planes comerciales y presupuestarios efectivos.

Con este telón de fondo, se concibió la idea de un convenio internacional del cacao que estabilizara al mercado. El Secretario General de las Naciones Unidas convocó en 1963 la primera conferencia de negociación. Posteriormente, cuando se estableció la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se decidió desplegar todos los esfuerzos posibles para asegurar que los países dependientes de productos básicos de África, Asia y América Latina recibiesen ingresos razonables por sus exportaciones, a fin de contribuir a su desarrollo. Sin embargo, el primer Convenio no se negoció con éxito hasta la celebración de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cacao en 1972.

Primer Convenio Internacional del Cacao

Acuerdo concertado en
1972

El primer Convenio se concertó en Ginebra en octubre de 1972 y condujo al establecimiento en 1973 de la Organización Internacional del Cacao (ICCO), encargada de administrarlo. Negoció el Convenio una importante mayoría de los mayores países productores y consumidores de cacao en una conferencia convocada por la UNCTAD, que siguió luego acogiendo las negociaciones de todos los Convenios sucesivos.

Los principales objetivos del Convenio fueron estabilizar los precios del cacao dentro de un intervalo acordado previamente a fin de contrarrestar la inestabilidad que ha sido siempre una característica del mercado, y aumentar así los ingresos generados por el cacao en los países productores. Los

instrumentos del Convenio para la defensa de los precios eran un programa de cuotas de exportación y una reserva de estabilización con una capacidad máxima de 250.000 toneladas de cacao en grano, concebida para la producción superior a las cuotas. El acuerdo preveía recaudar impuestos sobre las exportaciones e importaciones del cacao hechas por los países miembros con miras a financiar la operación de la reserva de estabilización.

Los Estados Unidos no firmaron el Convenio

Con la excepción de los Estados Unidos, todos los principales exportadores e importadores de cacao firmaron el Convenio, que entró en vigor en 1973. El primer convenio tuvo una vigencia de tres años y, en ese período, los precios permanecieron por encima del intervalo fijado por el Convenio. En consecuencia, al no haber cacao en la reserva de estabilización, no se activó el mecanismo para contener los precios dentro del intervalo definido en el Convenio. Sin embargo, la mera existencia de mecanismos enérgicos para defender el precio de base constituyó una red de seguridad frente a las variaciones del precio en el mercado.

Durante la vigencia del primer Convenio, la ICCO desempeñó un papel importante al fomentar la transparencia en el mercado, al comparar y publicar estadísticas del mercado de cacao y suministrar otras informaciones y análisis, incluida la preparación de una serie de estudios económicos.

Segundo Convenio

Entra en vigor en 1976

El segundo Convenio entró en vigor en 1976. Los miembros de este Convenio fueron esencialmente los mismos que el primero, y a parte de defender un intervalo de precios más elevado, difirió muy poco del original. No se tomó una acción de regulación del precio durante la vigencia de este Convenio porque los precios mundiales del cacao se mantuvieron por encima de los límites preestablecidos, de modo que no entró ningún cacao en la reserva de estabilización. Los enérgicos mecanismos previstos en los dos primeros Convenios del cacao para defender el precio básico alentaron a los países productores, los donantes internacionales y las instituciones financieras a promover el sector cacaotero en el decenio de 1970. El consiguiente aumento de la producción y la mejora de los ingresos de exportación del cacao hizo realidad uno de los objetivos fundamentales del Convenio.

Sin embargo, a fines del decenio de 1970 los precios comenzaron a caer debido al gran aumento de la producción. Además, el sistema de gravámenes había acumulado hasta 1980, fecha de la expiración del segundo Convenio, una cuantiosa suma (de unos US\$ 230 millones).

Tercer Convenio

Concertado en 1980

El tercer Convenio se concertó en 1980. Fue muy diferente de sus predecesores, pues abandonó el concepto del sistema de cuotas y el mecanismo de defensa de precio se basó exclusivamente en las operaciones de la reserva de estabilización. Se aumentó el nivel de precios a defender y se amplió la banda de precios. Los precios del intervalo se revisaron y estructuraron de forma diferente de los anteriores pues se incluyó un precio mínimo, un precio de intervención bajo, un precio de intervención alto y un precio máximo. El Convenio entró en vigor sólo provisionalmente en agosto de 1981 porque, además de los Estados Unidos y Malasia (que no se habían adherido a los Convenios anteriores), otros países que habían sido partes en esos Convenios decidieron no suscribir el nuevo Convenio. Entre ellos Côte d'Ivoire, que por aquel entonces llegó a ser el mayor productor mundial. El Convenio fue prorrogado dos veces, primero hasta septiembre de 1985 y luego hasta septiembre de 1986.

En 1982, las operaciones de la reserva de estabilización en defensa del nivel bajo del intervalo de precios habían adquirido 100.000 toneladas de cacao y los recursos financieros de la reserva de estabilización quedaron agotados. En consecuencia, aquel año la reserva de estabilización no pudo realizar más compras para seguir defendiendo los precios del cacao. No obstante, en 1983 y 1984, el dólar de los Estados Unidos se revalorizó considerablemente frente a otras monedas principales. Este fenómeno creó una situación peculiar en la que los precios mundiales del cacao se mantuvieron nominalmente dentro de la gama de precios del Convenio pero superaron el equivalente de 1980 del precio máximo del Convenio en muchas monedas distintas del dólar de los Estados Unidos. Por lo tanto, con arreglo a las disposiciones del Convenio, no se pudieron efectuar ventas de la reserva de estabilización para rebajar los precios y mitigar los efectos en los países miembros que utilizaban su propia moneda.

Cuarto Convenio

Concertado en 1986,
vigente a partir de 1987

El Convenio de 1986, el cuarto de la serie, entró en vigor provisionalmente a principios de 1987. Côte d'Ivoire, así como Gabón y Togo, fueron partes contratantes. Malasia (cuya importancia como productor de cacao crecía rápidamente) y los Estados Unidos no se adhirieron al Convenio.

La reserva de estabilización continuó siendo el instrumento principal para el control de precios y se fortaleció mediante la creación de un sistema de retención de existencias. Con arreglo a este sistema, había que retener hasta un total de 120.000 toneladas de cacao en grano en los países exportadores, después de que la reserva de estabilización hubiese alcanzado su capacidad física o financiera y en el caso de que los precios aún necesitaran defensa.

Derechos especiales de giro

Los problemas experimentados en el Convenio de 1980 causados por las fluctuaciones monetarias fueron remediados en el Convenio de 1986 al denominar una gama de precios en función de una canasta de monedas. Para este fin se usó la unidad del Fondo Monetario Internacional denominada derechos especiales de giro, o DEG. A partir de esa decisión, los precios diarios oficiales del cacao en la ICCO se expresan en primer lugar en DEG y luego se convierten en dólares de los Estados Unidos al cambio vigente. El intervalo operativo de precios del Convenio de 1986 incluyó un precio de intervención inferior, un precio de "compra facultativa", un precio "medio", un precio de "venta facultativa" y un precio de intervención superior, todos expresadas en DEG por tonelada.

En el Convenio también figuraban disposiciones para un reajuste semiautomático del intervalo de precios activado en determinadas condiciones relacionadas principalmente con el volumen de cacao comprado o vendido por la reserva de estabilización durante un período determinado. El intervalo revisado de precios se negociaría o reajustaría en una cantidad definida previamente de 115 DEG por tonelada en la dirección pertinente.

Reserva de estabilización de
250.000 toneladas

Entre enero de 1987 (cuando el Convenio de 1986 entró en vigor) y el 25 de febrero de 1988, la reserva de estabilización compró un total de 150.000 toneladas adicionales de cacao y llegó a un total de 250.000 toneladas, la máxima capacidad prescrita. Sin embargo, esta cantidad no consiguió mantener los precios dentro del intervalo establecido, aún después de una revisión a la baja de este intervalo que fue adoptada de acuerdo con la fórmula del mecanismo de recambio. En aquel momento, el mercado mundial del cacao padecía un estado crónico de oferta excedentaria y los lotes retirados por las compras de la reserva de estabilización no tenían efecto perceptible en los precios, que siguieron cayendo durante ese período. A consecuencia esencialmente de estas condiciones surgieron dificultades en el cumplimiento del Convenio. En primer lugar, el sistema de retención previsto no se aplicó nunca debido a que no se pudo resolver una controversia planteada por la interpretación de las disposiciones del Convenio

respecto a si debería haber o no una revisión a la baja del intervalo de precios antes de que el sistema entrara en vigor. En segundo lugar, una serie de países, incluidos Côte d'Ivoire y más tarde Ghana, decidieron retener los pagos adicionales de los gravámenes a sus exportaciones. A consecuencia de ello, se suspendieron las medidas de estabilización de precios del Convenio.

En 1990, casi a finales del período inicial del cuarto Convenio, el Consejo decidió prorrogarlo por un período de dos años, pero sin las disposiciones relativas a su intervención en el mercado. Se congelaron tanto los gravámenes como el empleo de la reserva de estabilización como mecanismo de defensa de precios. Las únicas actividades permitidas fueron la venta de existencias de la reserva de estabilización para poder financiar el mantenimiento de esas existencias o la venta de remesas que tuvieran un índice de granos defectuosos superior al 10 %.

Pese a estas dificultades, el tercer y cuarto Convenio demostraron que era posible mantener 250.000 toneladas de cacao en buenas condiciones por un período de tiempo considerable. La existencia de esas reservas bien mantenidas e inmediatamente disponibles en los puertos de los países consumidores, acrecentó la seguridad de suministros a la industria. Este hecho, a su vez, contribuyó a cambiar el criterio de almacenamiento de muchas empresas, que decidieron reducir a unas pocas semanas, o incluso a días, el nivel de sus inventarios de explotación, lo cual supone importantes economías.

Puede afirmarse ahora, en retrospectiva, que los dos primeros Convenios beneficiaron más a los miembros productores, mientras que el tercer y cuarto Convenios tendieron a favorecer a los miembros consumidores. Como esas ventajas repercutieron en épocas diferentes, siempre hubo una sola parte reclamante, lo que en cierto modo reduce el mérito verdadero de estos Convenios. El hecho de que los Convenios se centraran en defender los precios a corto plazo, poniendo así de relieve las dificultades operacionales de sus mecanismos, significó al menos que se trataba de problemas que los Convenios posteriores debían resolver.

Quinto Convenio, y el futuro

Como resultado de la experiencia adquirida durante la ejecución del cuarto Convenio y de los Convenios anteriores, se decidió volver a centrar los objetivos de las disposiciones económicas del nuevo Convenio. La eficacia limitada de las medidas de intervención en el mercado a corto plazo y sus posibles riesgos aconsejaron reemplazar tales medidas en el quinto Convenio por objetivos a largo y mediano plazo.

Liquidación de la reserva de estabilización en 1993-1998

En 1993 se tomó la decisión de liquidar la reserva de estabilización de 250.000 toneladas de una manera controlada, y vender 4.250 toneladas mensuales hasta que todas las existencias estuvieran agotadas. Este programa concluyó en marzo de 1998. Se decidió sustituir la reserva de estabilización por un plan de gestión de la producción mundial complementado con medidas tendientes a aumentar el volumen del consumo mundial del cacao. Se establecieron Comités de Producción y Consumo como grupos subsidiarios del Consejo Internacional del Cacao para velar por estos objetivos.

Objetivos distintos de la intervención en el mercado

El Convenio de 1993 entra en vigor en 1994

El quinto Convenio entró en vigor en febrero de 1994. Incluyó otros objetivos además de los relacionados con la intervención directa en el mercado. Algunos eran continuación de los definidos en los Convenios anteriores, o una mejora, y los demás se añadieron. Dicho en breve, el número completo de objetivos del quinto Convenio que figuran en su Artículo 1 son los siguientes:

- Promover el desarrollo y aumentar la cooperación internacional del sector cacaotero.
- Contribuir a la estabilización del mercado mundial del cacao, procurando particularmente:

Conseguir un desarrollo equilibrado del mercado del cacao a través de ajustes en la producción y de la promoción del consumo a fin de asegurar un equilibrio entre la oferta y la demanda a mediano y largo plazo;

Asegurar suministros adecuados a precios equitativos a los productores y consumidores.

- Facilitar la expansión del comercio internacional del cacao.
- Promover la transparencia de las actividades de la economía cacaotera mundial.
- Promover la investigación científica y el desarrollo.
- Ofrecer un foro para debatir todos los asuntos relacionados con el cacao.

Plan de gestión de la producción

El plan de gestión de la producción ha estado funcionando desde que el quinto Convenio de 1994 entró en vigor. Su objetivo es asegurar que las tendencias a medio y largo plazo de la producción mundial no se contrapongan a las tendencias previstas de consumo mundial, lo cual produciría un desequilibrio en el mercado por una oferta excedentaria o por una grave escasez mundial.

El plan de gestión de la producción se aplica en etapas. En primer lugar, el Consejo aprueba las previsiones sobre los parámetros esenciales del mercado mundial del cacao (es decir producción, consumo, existencias y precios). Luego el Comité de Producción determina qué ajustes son necesarios en la producción mundial para equilibrar la oferta y la demanda a plazo medio y largo. Se determinan así las cifras indicativas del volumen de la producción mundial, que a su vez se utilizan para distribuir los ajustes a los distintos países. Los países que participan en el plan posteriormente comunican al Comité las medidas que han tomado y que se proponen tomar a fin de conseguir los ajustes requeridos de sus niveles futuros de producción nacional. Por último, el Consejo revisa periódicamente en su totalidad la efectividad del plan, hace recomendaciones sobre su funcionamiento y establece vínculos entre medidas de producción y consumo.

El plan ha tenido un éxito limitado. Sin embargo, su funcionamiento ha sido útil en varios aspectos: ha motivado la publicación periódica por la ICCO de previsiones sobre la oferta y demanda en el mercado del cacao a largo plazo y ha promovido esfuerzos de los países productores para recopilar y analizar información sobre sus sectores de producción del cacao, como lo demuestran los informes que cada país presenta al Comité de Producción de la ICCO. Esto ha aportado una mayor transparencia al mercado del cacao y ha hecho que el Consejo de la ICCO considere cuidadosamente la posible evolución futura del mercado. El proceso ha contribuido a determinar las medidas necesarias en los dos sectores del mercado, el de la producción y el del consumo. A pesar de todo, se puede decir que la ejecución del plan ha tropezado con dificultades, particularmente con respecto a la asignación de los ajustes que deben aplicarse a la producción de cada país.

Es también importante señalar que, en virtud del quinto Convenio, las medidas del plan de gestión de la producción en lo que respecta al factor oferta del mercado, han sido equilibradas por los esfuerzos del factor demanda al promover el consumo del cacao. En esta esfera ha habido varias actividades con éxito, incluyendo un proyecto efectivo de promoción genérica del cacao y del chocolate en el Japón y la publicación de un libro fundamental sobre las

propiedades nutritivas y saludables del cacao. Ese tipo de trabajo se está llevando a cabo activamente en otros países, incluyendo China, la Federación de Rusia y los mismos países productores del cacao.

Transparencia en el mercado: acceso a la información

El Convenio reconoce que la transparencia del mercado es esencial para su eficiente funcionamiento. Los distintos productores y consumidores del cacao y los encargados de tomar decisiones necesitan tener acceso a la información pertinente y deben conocer las repercusiones que las medidas y políticas de cada cual tienen en las perspectivas actuales y futuras de la economía cacaotera. Este hecho se puso especialmente de relieve en el Convenio de 1993 con la creación de un servicio de biblioteca de la ICCO, que se ha convertido en una fuente de información valiosa sobre el cacao.

Estadísticas y publicaciones
de la ICCO

El Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics publicado por la ICCO es una fuente de datos sólidos sobre el mercado mundial del cacao. Otras publicaciones periódicas son el World Cocoa Directory y la ICCO Cocoa Newsletter. La ICCO también publica análisis y estudios económicos. Los precios diarios del cacao publicados por la ICCO son ampliamente difundidos por los servicios de prensa y publicaciones, y en Internet.

Actividades y proyectos

Una de las actividades básicas de la ICCO es actuar como foro de debate entre productores y consumidores. Este diálogo ha resultado en muchas otras actividades y proyectos, algunos de los cuales se mencionan a continuación.

Una actividad que ha evolucionado considerablemente en el marco del quinto Convenio es el apoyo a la labor de desarrollo del cacao por medio de la preparación, ejecución y supervisión de proyectos. Este trabajo se promovió originalmente con los fondos disponibles para proyectos del Fondo Común para los Productos Básicos (FCPB) a principios del decenio de 1990. Desde entonces ha evolucionado y cuenta ahora con una gran diversidad de fuentes financieras que hacen posible abarcar una región más vasta que la prevista por la FCPB. Cada vez tienen más importancia los países donantes miembros de la ICCO y los donantes del sector privado, como asociaciones y empresas. De hecho, está aumentando la participación del sector privado en estos proyectos. A fines del año 2000, se han llevado a la práctica o han conseguido financiación ocho proyectos, con un presupuesto total de casi US\$ 27 millones.

Algunos proyectos patrocinados por la ICCO apoyan el objetivo del Convenio de aumentar el consumo del cacao, como por ejemplo un proyecto de mucho éxito sobre la promoción genérica del consumo del cacao en el Japón (mencionado anteriormente) y otro proyecto sobre la utilización de productos derivados del cacao que se está desarrollando en Ghana.

Otros proyectos tienen en cuenta los problemas de la producción del cacao, como el control de plagas y determinadas enfermedades. Un ejemplo de ello es el apoyo a las iniciativas del Brasil tendientes a invertir la grave caída de producción en Bahía causada por la plaga de la escoba de bruja, en el marco de un proyecto de la ICCO sobre el uso de la biotecnología. Este proyecto tiene como meta desarrollar material resistente a la enfermedad. En una escala más amplia, el Instituto Internacional de Recursos Fitogenéticos ha ejecutado el proyecto de conservación y utilización del plasma germinal del cacao, que se propone identificar y propagar nuevas variedades más resistentes a las enfermedades comunes del cacao, como la podredumbre negra y la escoba de bruja, y mejorar el rendimiento y la sostenibilidad del material plantado.

Los proyectos también resuelven problemas surgidos en las recientes actividades del mercado mundial del cacao. Un proyecto muy valioso que se está ejecutando es la mejora de las prácticas de comercialización y comercio de las economías cacaoteras en los países de mayor producción de cacao de África en proceso de liberalización, para ayudarlas a suavizar la transición del sistema de control gubernamental al sistema de privatización. Están en curso otros proyectos para el desarrollo del comercio del cacao. Entre los objetivos se incluye la mejora del cacao comercializado, la identificación de las características que distinguen al cacao fino o de aroma del cacao básico, y el desarrollo de sistemas de control del riesgo de los precios para cultivadores de cacao basado en cooperativas.

Un ejemplo de una actividad algo diferente es el estudio de viabilidad de la regeneración de la región de crecimiento del cacao en Gabón. El estudio, encargado a la ICCO por el Gobierno de Gabón, se está ejecutando con la cooperación de expertos de los países productores y consumidores. La ICCO cuenta ahora con su propio fondo sobre el medio ambiente, que le permite apoyar el trabajo en esta esfera.

La ICCO ha desempeñado un activo papel en la formulación de especificaciones para los sacos de yute y sisal para productos alimenticios y la realización de encuestas específicas sobre la cantidad y ubicación de las existencias de cacao en grano en todo el mundo. Por último, ha participado activamente en las recientes iniciativas encaminadas a definir los elementos que componen el sistema de sostenibilidad de la producción del cacao y la consecución de una economía sostenible en el mundo cacaotero. La ICCO ha diseñado su propio programa, incorporando a él varios proyectos individuales que plantean dichos temas.

Sexto Convenio

2001

El sexto Convenio Internacional del Cacao será el tema de una conferencia negociadora de la UNCTAD que se celebrará en marzo de 2001. Tiene el propósito de basarse en los aspectos positivos de los Convenios anteriores y particularmente en los recientes trabajos fructíferos. Una de sus características principales, en comparación con los Convenios anteriores, será la estrecha integración y participación del sector privado en los trabajos de la organización.

Los principales rasgos serán los siguientes:

- Ofrecer la máxima transparencia en el mercado a través de la publicación de estadísticas actualizadas y verídicas, análisis de actividades y perspectivas del mercado y suministro de información sobre actividades en el sector del cacao.
- Promover una producción sostenible del cacao a través del programa de la ICCO para la sostenibilidad de la economía cacaotera y la gestión de un programa internacional de sostenimiento del cacao, que incorpore al sector privado, organizaciones no gubernamentales e institutos de investigación agrícola en este trabajo de coordinación.
- Promover el consumo del cacao, en estrecha cooperación con el sector privado, lo cual también será un elemento del marco del programa de la ICCO para una economía cacaotera sostenible.
- Apoyar a la investigación y desarrollo del sector cacaotero con trabajos sobre proyectos específicos.
- Servir de plataforma a todos los participantes de la economía cacaotera mundial, a fin de resolver asuntos y problemas de mutuo interés.

El texto del Convenio Internacional del Cacao puede obtenerse en www.icco.org.

Apéndice IV

Nuevas iniciativas

Hay algunas tendencias e iniciativas importantes en el ámbito de la producción de alimentos y el medio ambiente, originadas en general por la preocupación pública, que el comercio y la industria del cacao deberían conocer. Estas tendencias pueden representar obstáculos y oportunidades para los productores y comerciantes en el futuro. Dos de las tendencias más activamente respaldadas en la actualidad figuran descritas a continuación. Pueden obtenerse más detalles de éstas y otras iniciativas de las distintas organizaciones mencionadas en esta guía.

Cacao orgánico

El cacao orgánico se cultiva y certifica en más de 15 países. Esta cifra crece porque la demanda de cacao orgánico está aumentando. El propósito del cultivo orgánico es apoyar y vigorizar los procesos biológicos sin recurrir a remedios técnicos, como los fertilizantes sintéticos, los pesticidas o los organismos genéticamente modificados (OGM).

El cultivo orgánico se distingue por la existencia de normas de producción y procedimientos de certificación. Para garantizar que los productos que se presentan como orgánicos están en realidad producidos de acuerdo a los principios agrícolas orgánicos, deben recibir la certificación pertinente. Esta certificación requiere la intervención de una tercera parte, la parte certificadora, quien presenta por escrito garantía de que el producto etiquetado como orgánico ha sido producido de acuerdo a las normas agrícolas orgánicas.

Certificación orgánica

Para que un producto sea certificado como orgánico, todos los que intervienen en la cadena de producción de dicho producto: agricultores, exportadores, importadores, elaboradores, fabricantes, mayoristas y minoristas deben certificar haber actuado de conformidad con las normas y regulaciones del programa de certificación pertinente.

Para que los productos puedan entrar en un mercado específico, deben tener un certificado que verifique su producción de conformidad con las normas aplicables a ese mercado. Por lo tanto, la certificación es una condición necesaria para el comercio internacional de productos orgánicos.

En la actualidad no existen normas específicas para el cacao orgánico o productos del cacao orgánico en ninguno de los mercados principales. Sin embargo, el cacao orgánico y los productos de cacao orgánico deben ser certificados de acuerdo con las normas aplicables los productos orgánicos de alimentación en general.

En la Unión Europea, las normas básicas para productos alimenticios orgánicos son establecidas mediante la Regulación No.2092/91 del Consejo (CEE) de junio de 1991 y sus enmiendas. En los Estados Unidos, se aprobó en 1999 la Ley de la Producción Orgánica de Alimentos a fin de establecer el Programa

Nacional Orgánico. Pero aún no existen reglas o normas claras para los productos orgánicos y, en los casos en que existen, varían considerablemente de un estado a otro. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos ha propuesto recientemente requisitos y directrices detallados para la producción y el manejo de los productos agrícolas orgánicos. Han sido publicados para recibir comentarios en el año 2000 y es posible que luego se conviertan en ley.

En julio de 1999, las Directrices para la Producción, Elaboración, Etiquetado y Comercialización de Alimentos Producidos Orgánicamente fueron adoptadas por la Comisión del Codex Alimentarius de la FAO/OMS. Puede obtenerse más información en el sitio en Internet de la FAO (www.fao.org/organicag).

Es preciso referirse también a la Federación Internacional de los Movimientos de Agricultura Biológica (IFOAM), establecida en 1972 como organización coordinadora de las asociaciones nacionales de la agricultura biológica. La IFOAM ha establecido las Normas Básicas para la Agricultura Biológica y la Elaboración de Alimentos Orgánicos, que proporcionan un marco para los varios programas de certificación. La IFOAM tiene categoría consultiva en la Unión Europea y en la Comisión del Codex Alimentarius, así como categoría de vínculo oficial con la FAO.

La IFOAM tiene un programa de acreditación internacional, que realiza el Servicio Internacional de Acreditación Orgánica (IOAS), una organización independiente sin fines de lucro de la cual IFOAM es el único miembro. El sitio del IFOAM en Internet es www.ifoam.org.

Se puede encontrar más información sobre los productos orgánicos y sus mercados en el estudio efectuado por el CCI *Alimentos y Bebidas Ecológicos – Oferta Mundial y Principales Mercados Europeos* (1999).

Comercio equitativo del cacao

Los pequeños agricultores que producen cultivos comerciales para el mercado internacional son siempre vulnerables a la caída de precios en los mercados mundiales. Una serie de organizaciones mundiales tratan de reducir esos riesgos y de asegurar los productores una remuneración equitativa por sus productos.

Estas organizaciones garantizan a los pequeños cultivadores un precio equitativo por sus productos y actúan como intermediarios en la comercialización de sus productos, que entonces lleva la etiqueta (marca de aprobación o logo) de la organización. Las organizaciones del comercio equitativo tienen programas separados para los diferentes productos, y los más conocidos son los de etiquetaje para el café y el cacao.

En Europa, las etiquetas de comercio equitativo que se ven con más frecuencia son las de la Fundación Max Havelaar, que fue establecida en los Países Bajos en el decenio de 1980, y Transfair Internacional, establecida a inicios del decenio de 1990. Puede obtenerse información más amplia al respecto en www.maxhavelaar.org y en el sitio en Internet de la Organización Internacional de Etiquetas de Comercio Equitativo (FLO), www.fairtrade.net.

Las etiquetas de comercio equitativo también se ven en los Estados Unidos y en otros lugares, aunque en menos proporción que en Europa. Por otra parte, los Estados Unidos tienen varias organizaciones dedicadas a la preservación del medio ambiente mundial, en particular, de la pluvisilva. Una de las más activas es Rainforest Alliance (www.rainforest-alliance.org).

Apéndice V

Sitio útiles en Internet

Estas direcciones electrónicas son sólo una pequeña muestra del creciente número de sitios en Internet que pueden ser de información útil en asuntos relativos al cacao. No obstante, el hecho de que un nombre aparezca en esta lista no significa que reciba el apoyo del CCI.

Muchas de esos sitios electrónicos cubren varios tipos de actividades, de modo que algunos figuran más de una vez. La categoría en la que están incluidos no refleja necesariamente su principal actividad.

Asociaciones y organizaciones		
www.icco.org	ICCO	International Cocoa Organization, Londres
www.calcocoa.com	CAL	Cocoa Association of London Ltd
www.candyusa.org	CMA	Chocolate Manufacturers Association, Estados Unidos
www.nca-cma.org	NCA	National Confectioners Association, Estados Unidos
www.wga-hh.de		German Cocoa Trade Association, a través de Association of Wholesale, Import and Export Trade, Hamburgo
www.candy.net.au/IOCCC/main/htm	IOCCC	International Office of Cocoa, Chocolate and Sugar Confectionery Industries, a través de Confectionery Manufacturers of Australasia
www.bccca.org.uk	BCCCA	Biscuit, Cake, Chocolate and Confectionery Alliance
www.caobisco.com	CAOBISCO	Association of the Chocolate, Biscuit and Confectionery Industries of the European Union
www.chocolat.ch		Chaîne confiseur, Suiza
www.fao.org	FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
www.common-fund.org	FCPB	Fondo Común para los Productos Básicos
www.intracen.org	CCI	Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC
www.agis-usa.org/associations/askindo.htm	ASKINDO	Asosiasi Kakao Indonesia - Indonesia Cocoa Association
www.koko.gov.my		Malaysian Cocoa Board
www.caistab.ci		Nouvelle caisse de stabilisation du cacao et du café (Nouvelle CAISTAB), Côte d'Ivoire
www.anecacao.com	ANECACAO	Asociación Nacional de Exportadores de Cacao, Ecuador
www.ceplac.gov.br	CEPLAC	Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira, Brasil
Comercio y precios		
www.liffe.com	LIFFE	London International Financial Futures and Options Exchange
www.nybot.com	NYBOT	New York Board of Trade
www.csce.com	CSCE/NYBOT	Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, Inc.
www.bloomberg.com/bbn/index.html		Bloomberg LP
www.commodities.reuters.com		Reuters Commodity, Energy and Financial Futures
www.dowjones.com		Dow Jones & Company
www.edfman.com/cocoa/main.html		E D & F Man Cocoa
www.farmsource.com		Farmsource
www.iccwbo.org	CCI	Cámara de Comercio Internacional (Incoterms)

www.bolero.net		Bolero International Ltd (comercio electrónico)
www.comdaq.net		Comdaq (comercio electrónico)
www.xrefer.com		Xrefer; Penguin International Dictionary (terminología)
www.e-analytics.com/fudir.htm		Equity Analytics (terminología)
Investigación y control de plagas		
www.cirad.fr	CIRAD	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (especialistas en investigación agrícola en regiones tropicales)
www.acri-cocoa.org	ACRI	American Cocoa Research Institute
pest.cabweb.org		CABI Publishing
www.cabi.org		CAB International
www.catie.ac.cr	CATIE	Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, Costa Rica
www.oardc.ohio-state.edu/cocoa/links.htm		Ohio Agricultural Research and Development Centre y ACRI
vm.cfsan.fda.gov		Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos, Centro de Seguridad de Alimentos y Nutrición Aplicada
www.cocoaresearch.com		Cocoa Research UK
www.gtz.de	GTZ	Agencia Alemana de Cooperación Técnica
Sostenibilidad y medio ambiente		
www.ifoam.org	IFOAM	Federación Internacional de los Movimientos de Agricultura Biológica
www.raise.org	RAISE	Rural and Agricultural Income with a Sustainable Environment, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
www.maxhavelaar.org		Max Havelaar Foundation (comercio equitativo)
www.fairtrade.net	FLO	Fairtrade Labelling Organizations International (FLO)
www.rainforest-alliance.org		The Rainforest Alliance
www.acri-cocoa.org	ACRI	American Cocoa Research Institute
www.ipgri.cgiar.org	IPGRI	International Plant Genetic Resource Institute
www.epa.gov/docs/ozone/mbr/mbrqa.html	EPA	Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos
www.unepie.org/ozat/links/mebr.html	PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
www.un.org/esa/sustdev/agenda21.htm	CSD	Comisión de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible, Programa 21
Salud y nutrición		
www.new-agri.co.uk		New Agriculturist
www.chocolateinfo.com		Chocolate Information Center
www.candyusa.org	CMA	Chocolate Manufacturers Association, Estados Unidos
www.the-body-shop.com		The Body Shop (cosméticos)
Elaboración y fabricación		
www.admworld.com	ADM	Archer Daniels Midland
www.barry-callebaut.com		Barry Callebaut
www.britanniafood.com		Britannia Food Ingredients
www.cadbury.co.uk		Cadburys
www.africaonline.com.gh/CPC/index.html	CPC	Cocoa Processing Company
www.cargillfoods.com/products/gerkens.htm		Gerkens
www.divinechocolate.com		The Day Chocolate Company
www.dutchcocoa.com		Dutch Cocoa
www.hersheys.com		Hershey's
www.lindt.com		Lindt & Sprüngli
www.mars.com		Mars
www.nestle.com		Nestlé

www.peterschocolate.com		Peter's Chocolate
www.valrhona.fr		Valrhona
www.aarhusolie.dk		Aarhus Olie
Otra información útil		
www.fas.usda.gov		Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, servicio de agricultura exterior
www.otal.com	OTAL	OT Africa Line
www.choco-club.com		Choco Club, Francia
www.completechocolate.com		Complete Chocolate Website
www.new-agri.co.uk		New Agriculturist (revista)
www.dmgworldmedia.com		Coffee & Cocoa International (revista)
www.newafrica.com		Newafrica (principal fuente de información sobre África)
www.britannica.com		Encyclopaedia Britannica

El sitio de la Organización Internacional del Cacao en Internet es: www.icco.org

El sitio del ICCO contiene una amplia selección de Preguntas y Respuestas (Q&R) con más de 500 entradas abarcando cerca de 200 preguntas y respuestas. El menú de dicha sección comprende los siguientes temas:

Almacenaje	Árboles del cacao	Biotecnología
Cacao en grano	Cacao en polvo	Cacao orgánico
Cafeína	Calidad	Comercio
Comercio equitativo	Compañías	Composición química del cacao
Consumo	Cosecha	Costos
Cultivo	Chocolate	Desarrollo del color
Desarrollo del sabor	Directivas de la UE	Distribución
Embarque	Estadísticas	Elaboración del cacao
Elaboración posterior a la cosecha	Existencias	Fermentación
Fino o de aroma	Gestión del riesgo	Historia
Manteca de cacao	Maquinaria	Masa de cacao
Mazorcas de cacao	Medio ambiente	Mercado
Negociación	Nutrición y salud	Orígenes del cacao
Países	Plagas y enfermedades	Precios
Producción del cacao	Productos semielaborados	Usos del cacao

También puede obtenerse en los sitios en Internet la siguiente información:

- Precios diarios del cacao en grano
- El texto completo del Convenio Internacional del Cacao en cuatro idiomas
- Vínculos para conectar con casi 300 páginas más relacionadas con el cacao y el chocolate
- Estadísticas

El sitio del ICCO han sido de enorme utilidad como fuente de información para la presente guía.

El sitio del Centro de Comercio Internacional es www.intracen.org

El sitio del CCI facilita información útil sobre varios temas relacionados con el comercio, incluyendo algunos referentes al cacao:

- Estadísticas comerciales por producto y por país
- Lista de contactos comerciales
- Servicio de financiación al comercio
- Aspectos jurídicos del comercio exterior
- Reglamentos de aranceles y comercio

Apéndice VI

Estadísticas

Figuras y cuadros

Suministro mundial, existencias y moliendas

- Cuadro A Producción de cacao en grano, por cantidad y por país/región, 1995/96 – 1999/00
- Figura A Principales países productores de cacao, 1999/00
- Cuadro B Moliendas del cacao en grano, por cantidad y por país/región, 1995/96 – 1999/00
- Figura B Principales países/regiones moledores de cacao, 1999/00
- Figura C Producción mundial del cacao en grano, moliendas y el equilibrio entre oferta y demanda, 1970/71 – 1999/00

Precios del cacao en grano

- Figura D Precios diarios de la ICCO y relación entre existencias y moliendas, 1970/71 – 1999/00
- Figura E Promedios mensuales, máximos y mínimos de los precios diarios de la ICCO, enero de 1996 a septiembre de 2000

Ingresos generados por las exportaciones del cacao

- Cuadro 3 Valor de las exportaciones de cacao de determinados países, en períodos de cinco años, entre 1971 a 1997
- Cuadro 4 Ingresos de la exportación del cacao, porcentaje del total exportado por países, 1971-1997

Exportaciones e importación de productos del cacao

- Cuadro 8 Exportaciones de productos de cacao por país/región y por cantidad, 1998/99
- Cuadro 9 Importaciones de productos de cacao por país/región y por cantidad, 1998/99

Consumo

- Figura F Consumo del cacao, por país/región, 1998/99
- Figura G Consumo del cacao per cápita, por país/región, 1998/99

Todas las cifras de la campaña cacaotera 1999/00 son estimadas.

Habida cuenta de la naturaleza de este producto básico (por ejemplo, se encoge en el transporte) y de las dificultades para reunir información sobre ciertos aspectos (como exportaciones y moliendas), hay que aceptar un cierto margen de error al evaluar los datos estadísticos.

Factores de conversión y equivalente de grano del cacao

La base que suele utilizarse para medir y registrar el consumo del cacao es el volumen total de cacao en grano molido en todo el mundo cada año. Como la mayoría de países moledores reexportan buena parte de su producción de licor, manteca, torta y cacao en polvo, hay que reajustar sus datos estadísticos para obtener un panorama más realista del consumo final del cacao en grano de cada país. Esto requiere el uso de factores de conversión física para convertir los pesos de los productos del cacao en pesos de equivalentes de cacao en grano. Al hacer estas conversiones, se aplican algunas aproximaciones para calcular los rendimientos medios de las operaciones de elaboración del cacao.

- Cuando se muelen 100 toneladas de cacao en grano, se producen, en promedio, 80 toneladas (80 % del peso) de licor o pasta de cacao.
- Cuando se prensan 100 toneladas de licor de cacao, se separan sus dos componentes obteniéndose 47 toneladas (47 %) de manteca de cacao y 53 toneladas (53 %) de torta de cacao. La torta puede elaborarse más y obtener casi el mismo peso de cacao en polvo.

El rendimiento real variará según el tipo de cacao en grano y el procedimiento utilizado. Los rendimientos presentados son promedios supuestos.

Al combinar las suposiciones mencionadas se llega a la conclusión de que la molienda y el prensado de 100 toneladas de cacao en grano rendirán 37,6 toneladas de manteca de cacao (47 % de 80 toneladas) y 42,4 toneladas de torta de cacao o cacao en polvo (53 % de 80 toneladas). Estos rendimientos pueden entonces expresarse a la inversa para calcular el peso de cacao en grano necesario para producir un determinado peso de productos:

- Se requieren 1,25 toneladas (100/80) de grano para obtener una tonelada de licor (o pasta).
- Se requieren 2,66 toneladas (100/37,6) de grano para obtener una tonelada de manteca.
- Se requieren 2,36 toneladas (100/42,4) de grano para obtener una tonelada de torta (o polvo).

Factores de Conversión:
1,25, 1,33, 1,18

Al multiplicar el peso de los productos de cacao por estos factores se obtendrá el peso del grano usado para su fabricación. Pero se debe tener en cuenta que al prensar el licor se producen simultáneamente manteca y torta. Ambos constituyen un producto conjunto, por lo que el uso de ambos factores en la forma expuesta duplicaría el peso de los granos con los que fueron fabricados. Para evitar esta duplicación se dividen por dos los factores aplicados a la manteca y a la torta, y se obtienen los siguientes factores de conversión comúnmente utilizados:

- 1,25 para licor de cacao (o pasta);
- 1,33 para manteca de cacao (es decir, 2,66/2);
- 1,18 para la torta o polvo (es decir, 2,36/2).

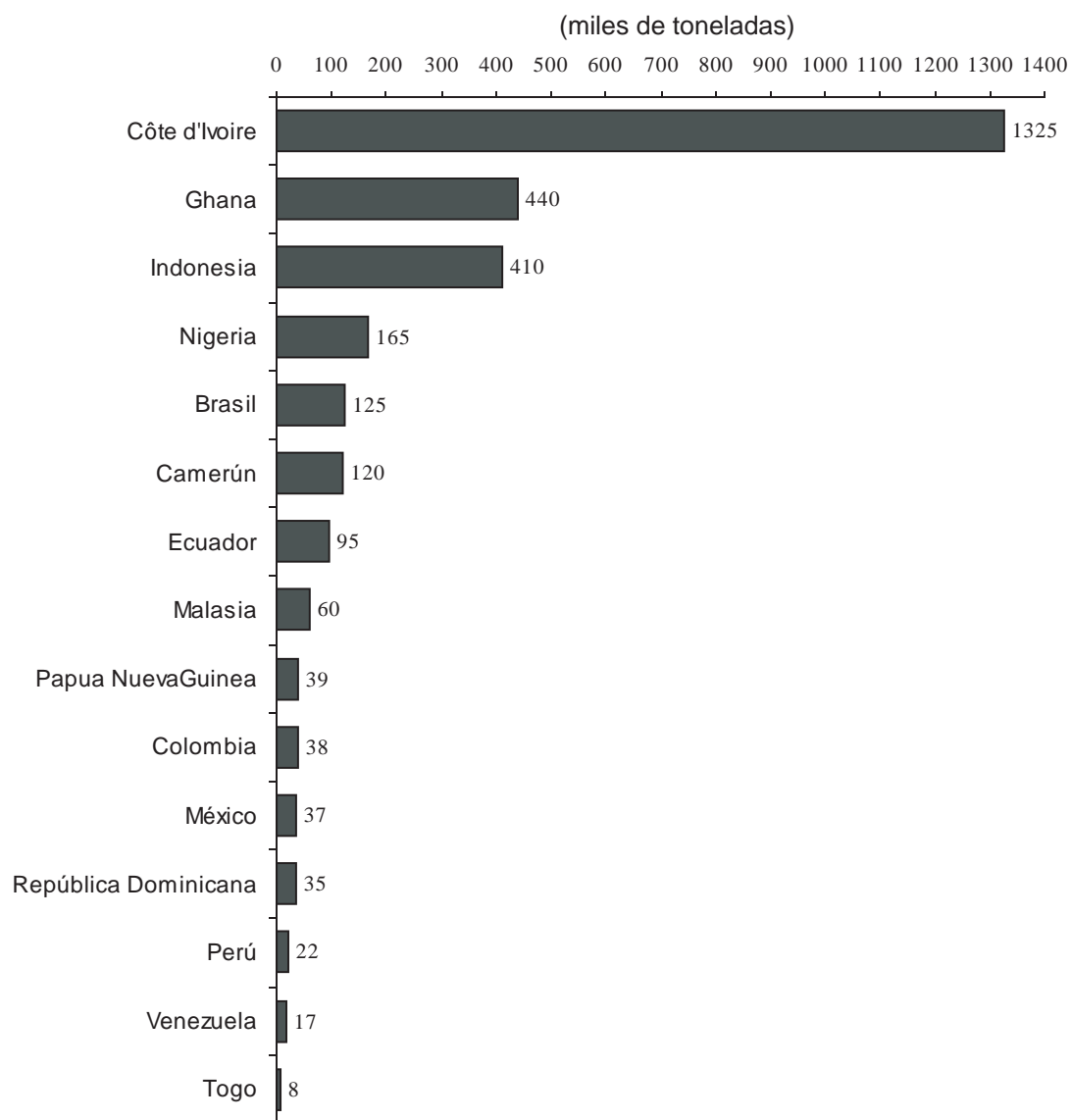
(Los factores mencionados son también los que la ICCO usa en su conversión oficial para calcular las estadísticas de consumo mencionadas en el presente apéndice.)

Las estimaciones de la cantidad de cacao consumido por el público (consumo final) también deben tener en cuenta el contenido en cacao de productos de chocolate exportados o importados. La ICCO utiliza el factor 0,4 en la mayoría de casos para representar el contenido medio en cacao de los productos finales de chocolate calculados en equivalente en granos de cacao.

Cuadro A Producción de cacao en grano, por cantidad y por país/región, 1995/96-1999/00 (miles de toneladas)					
País	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000
ÁFRICA					
Benin	-	-	0,2	0,1	0,1
Camerún	135,0	125,6	114,7	124,0	120,0
Congo	0,6	0,9	1,1	1,0	0,9
Congo, Rep. Dem. de	3,1	2,5	2,6	2,4	2,1
Côte d'Ivoire	1.200,0	1.108,0	1.113,0	1.163,0	1.325,0
Gabón	1,0	0,7	0,5	0,7	0,6
Ghana	403,9	322,5	409,4	397,7	440,0
Guinea	4,5	6,3	9,0	5,1	5,5
Guinea Ecuatorial	4,5	3,6	5,2	4,2	4,0
Liberia	0,7	0,6	2,0	2,0	1,0
Madagascar	2,0	2,0	3,2	2,8	2,0
Nigeria	158,0	160,0	165,0	198,0	165,0
Santo Tomé y Príncipe	3,4	2,8	3,5	4,6	4,0
Sierra Leona	3,2	4,1	2,1	2,7	2,7
Tanzanía, Rep. Unida de	2,5	3,2	3,2	2,4	2,5
Togo	5,1	9,0	5,6	7,2	8,0
Uganda	1,0	1,3	0,7	2,0	2,0
Total África	1.928,5	1.753,1	1.841,0	1.919,9	2.085,4
AMÉRICA					
Belice	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Bolivia	2,2	2,2	2,2	2,3	2,4
Brasil	230,7	185,0	170,0	137,5	125,0
Colombia	50,0	38,3	38,2	37,6	37,5
Costa Rica	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5
Cuba	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
Dominica	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
Ecuador	103,0	103,0	30,0	75,0	95,0
Granada	0,9	1,3	1,2	1,1	1,2
Guatemala	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Haití	3,3	4,0	3,8	2,0	2,5
Honduras	2,1	2,7	1,7	2,7	2,0
Jamaica	1,4	1,7	1,7	1,5	1,0
México	42,0	45,0	35,0	35,0	36,8
Nicaragua	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Panamá	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Perú	15,0	19,5	22,1	21,0	22,0
República Dominicana	55,0	52,4	69,7	25,9	35,0
Trinidad y Tabago	1,8	1,8	1,4	1,4	1,8
Venezuela	16,0	18,5	16,7	16,5	16,5
Otros Américas	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Total Américas	531,9	484,5	402,8	368,5	387,7
ASIA Y OCEANÍA					
Fiji	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Filipinas	5,0	7,8	7,4	7,6	7,6
India	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Indonesia	285,0	325,0	331,0	390,0	410,0
Islas Solomón	2,5	3,4	4,0	2,7	4,0
Malasia	115,0	100,0	65,0	75,0	60,0
Papua Nueva Guinea	35,5	28,6	29,2	35,1	39,0
Sri Lanka	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
Tailandia	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Vanuatu	1,8	1,0	1,2	1,4	1,4
Otros Asia y Oceanía	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Total Asia y Oceanía	453,0	474,0	446,0	520,0	530,2
TOTAL MUNDIAL	2.913,3	2.711,6	2.689,8	2.808,4	3.003,3

Fuente: ICCO.

Figura A Principales países productores de cacao, 1999/00



Fuente: ICCO.

Cuadro B Moliendas del cacao en grano, por cantidad y por país/región, 1995/96-1999/00 (en miles de toneladas)					
País	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000 Estimados
EUROPA					
Comunidad Europea:					
Alemania	266,2	240,3	226,2	196,9	214,9
Austria	15,0	16,3	18,8	19,5	21,0
Bélgica/Luxemburgo	70,0	53,3	53,0	53,0	55,0
Dinamarca	3,7	6,4	10,8	11,0	10,8
España	49,5	47,6	58,0	53,5	55,0
Finlandia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Francia	113,1	105,6	103,1	123,5	138,0
Grecia	1,5	1,8	3,2	2,0	4,0
Irlanda	9,2	11,9	11,0	8,9	8,5
Italia	71,0	70,5	72,3	73,1	70,0
Países Bajos	384,8	401,6	424,7	414,8	436,0
Portugal	0,1	0,1	0,1	-	0,1
Reino Unido	190,6	172,1	173,7	166,6	168,0
Suecia	-	-	-	-	-
Bulgaria	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Hungría	4,5	3,6	3,5	1,2	2,0
Noruega	0,1	-	-	-	-
Polonia	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
República Checa	14,0	14,7	11,5	9,9	11,5
República Eslovaca	5,5	6,5	5,8	6,4	7,0
Rumania	1,3	1,4	0,9	0,6	0,7
Suiza	24,5	25,0	20,0	22,0	22,0
Ex URSS:					
Belarús	2,0	2,2	2,4	2,0	2,2
Estonia	2,3	6,0	6,0	6,0	6,0
Federación de Rusia	75,0	70,0	52,0	46,6	50,0
Georgia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Kazajstán	1,1	1,1	0,7	0,8	1,4
Letonia	2,0	2,0	1,9	1,0	1,0
Lituania	3,0	3,0	3,2	2,2	2,4
República de Moldova	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4
Ucrania	4,0	8,0	9,6	9,0	10,0
Croacia	3,7	3,6	3,6	2,0	2,4
Eslovenia	0,3	0,3	0,3	0,2	-
Macedonia (ERY)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Yugoslavia	2,1	2,7	2,5	2,5	2,5
Total Europa	1.360,2	1.317,8	1.318,8	1.275,2	1.342,4
ÁFRICA					
Argelia	-	0,2	-	1,3	1,0
Camerún	24,6	26,6	29,0	30,8	31,0
Côte d'Ivoire	140,0	149,5	193,4	225,0	240,0
Egipto	0,5	0,5	0,5	2,0	2,0
Ghana	59,7	67,5	67,0	65,0	70,0
Nigeria	15,0	17,0	17,0	20,0	22,0
Sudáfrica	6,5	7,0	5,9	5,5	6,0
Otros África	0,8	1,1	1,0	1,6	1,0
Total África	247,1	269,4	313,8	351,2	373,0
AMÉRICA					
Argentina	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Bolivia	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3
Brasil	205,3	180,0	187,8	192,4	201,4
Canadá	38,5	34,4	53,0	41,6	53,0

Cuadro B (Cont.)					
País	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000 Estimados
Colombia	<i>50,0</i>	<i>38,2</i>	<i>37,6</i>	<i>38,1</i>	<i>37,2</i>
Costa Rica	<i>4,5</i>	<i>4,5</i>	<i>4,5</i>	<i>5,0</i>	<i>4,5</i>
Cuba	<i>2,2</i>	<i>2,2</i>	<i>2,2</i>	<i>2,3</i>	<i>2,0</i>
Ecuador	<i>40,0</i>	<i>45,0</i>	<i>27,0</i>	<i>26,0</i>	<i>40,0</i>
Estados Unidos	341,8	394,0	399,1	405,8	438,6
Guatemala	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,8</i>	<i>0,6</i>
Honduras	<i>0,1</i>	<i>1,3</i>	<i>1,0</i>	<i>1,2</i>	<i>1,0</i>
Jamaica	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>
México	<i>38,0</i>	<i>37,5</i>	<i>24,0</i>	<i>32,0</i>	<i>32,0</i>
Panamá	<i>1,4</i>	<i>1,4</i>	<i>1,4</i>	<i>1,2</i>	<i>1,4</i>
Perú	<i>15,0</i>	<i>15,5</i>	<i>16,5</i>	<i>12,5</i>	<i>12,5</i>
República Dominicana	<i>5,5</i>	<i>5,5</i>	<i>5,5</i>	<i>1,8</i>	<i>3,3</i>
Trinidad y Tabago	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>
Uruguay	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>
Venezuela	<i>7,3</i>	<i>6,0</i>	<i>6,0</i>	<i>5,0</i>	<i>5,0</i>
Otros Américas	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>
Total Américas	756,6	772,4	772,6	772,1	839,0
ASIA Y OCEANÍA					
China	<i>33,0</i>	<i>35,0</i>	<i>30,0</i>	<i>25,0</i>	<i>27,0</i>
Corea, República de	<i>1,9</i>	<i>2,3</i>	<i>1,3</i>	<i>2,5</i>	<i>1,6</i>
Filipinas	<i>15,0</i>	<i>15,0</i>	<i>13,0</i>	<i>13,0</i>	<i>13,0</i>
India	<i>7,0</i>	<i>7,0</i>	<i>7,8</i>	<i>7,8</i>	<i>8,0</i>
Indonesia	<i>62,0</i>	<i>70,0</i>	<i>76,0</i>	<i>75,0</i>	<i>85,0</i>
Israel	<i>1,8</i>	<i>1,8</i>	<i>1,7</i>	<i>1,8</i>	<i>1,8</i>
Japón	49,7	43,0	44,6	46,9	45,5
Malasia	<i>95,0</i>	<i>95,0</i>	<i>100,0</i>	<i>105,0</i>	<i>115,0</i>
Nueva Zelanda	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>
Singapur	<i>55,0</i>	<i>57,0</i>	<i>57,0</i>	<i>68,0</i>	<i>68,0</i>
Sri Lanka	<i>1,6</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>
Tailandia	<i>10,3</i>	<i>11,5</i>	<i>17,0</i>	<i>10,8</i>	<i>11,0</i>
Turquía	<i>16,3</i>	<i>16,0</i>	<i>16,0</i>	<i>15,0</i>	<i>15,0</i>
Otros de Asia y Oceanía	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>1,3</i>	<i>0,7</i>	<i>1,0</i>
Total Asia y Oceanía	348,9	355,4	367,4	373,2	393,6
TOTAL MUNDIAL	2.712,9	2.715,0	2.772,6	2.771,7	2.948,0
Moliendas en países de origen	803,6	801,9	840,0	876,5	941,6
Porcentaje de moliendas	29,6 %	29,5 %	30,3 %	31,6 %	31,9 %

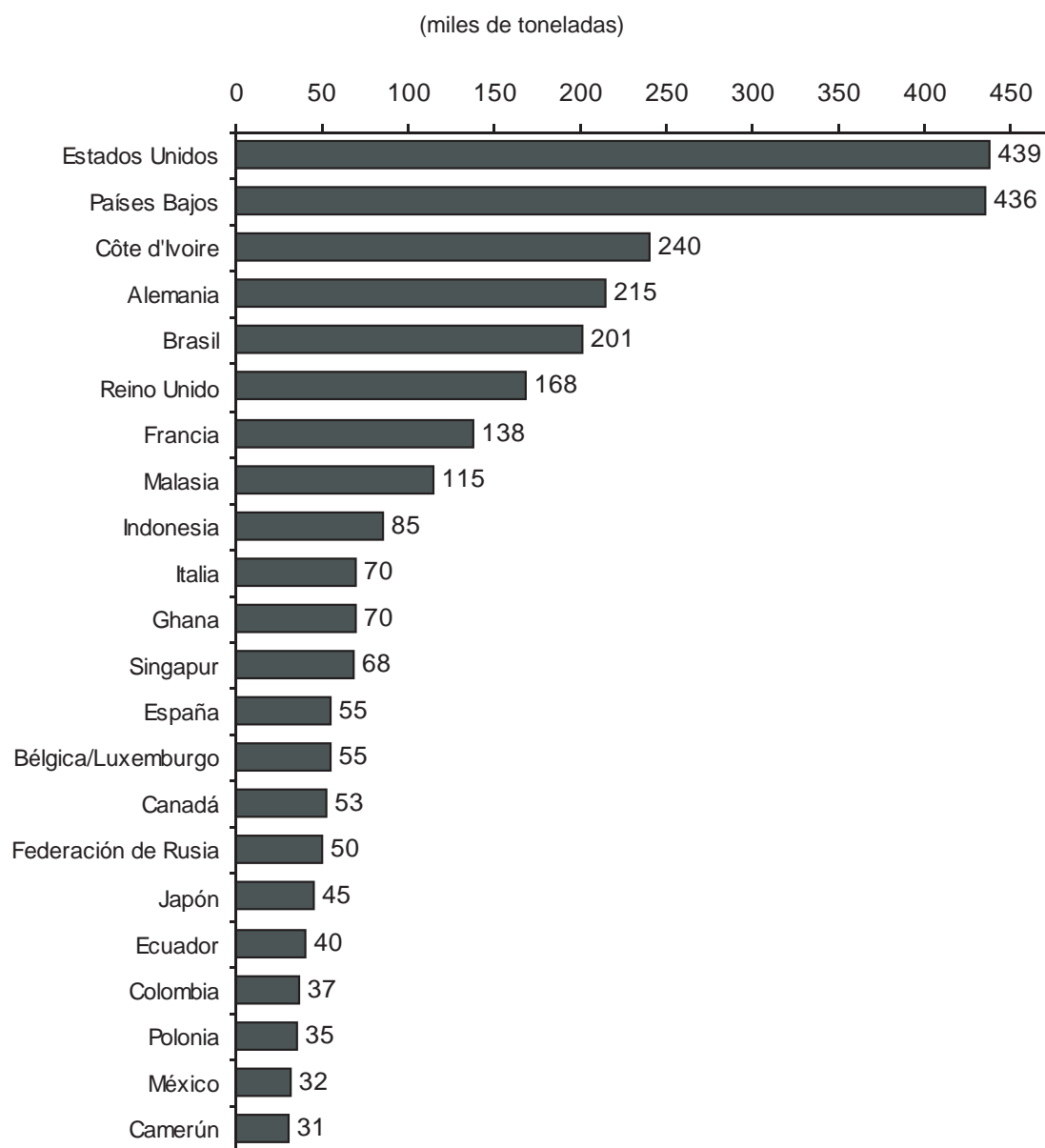
Fuente: ICCO.

Notas:

Los datos sobre países individuales impresos en **negrita** proceden de fuentes oficiales o comerciales.

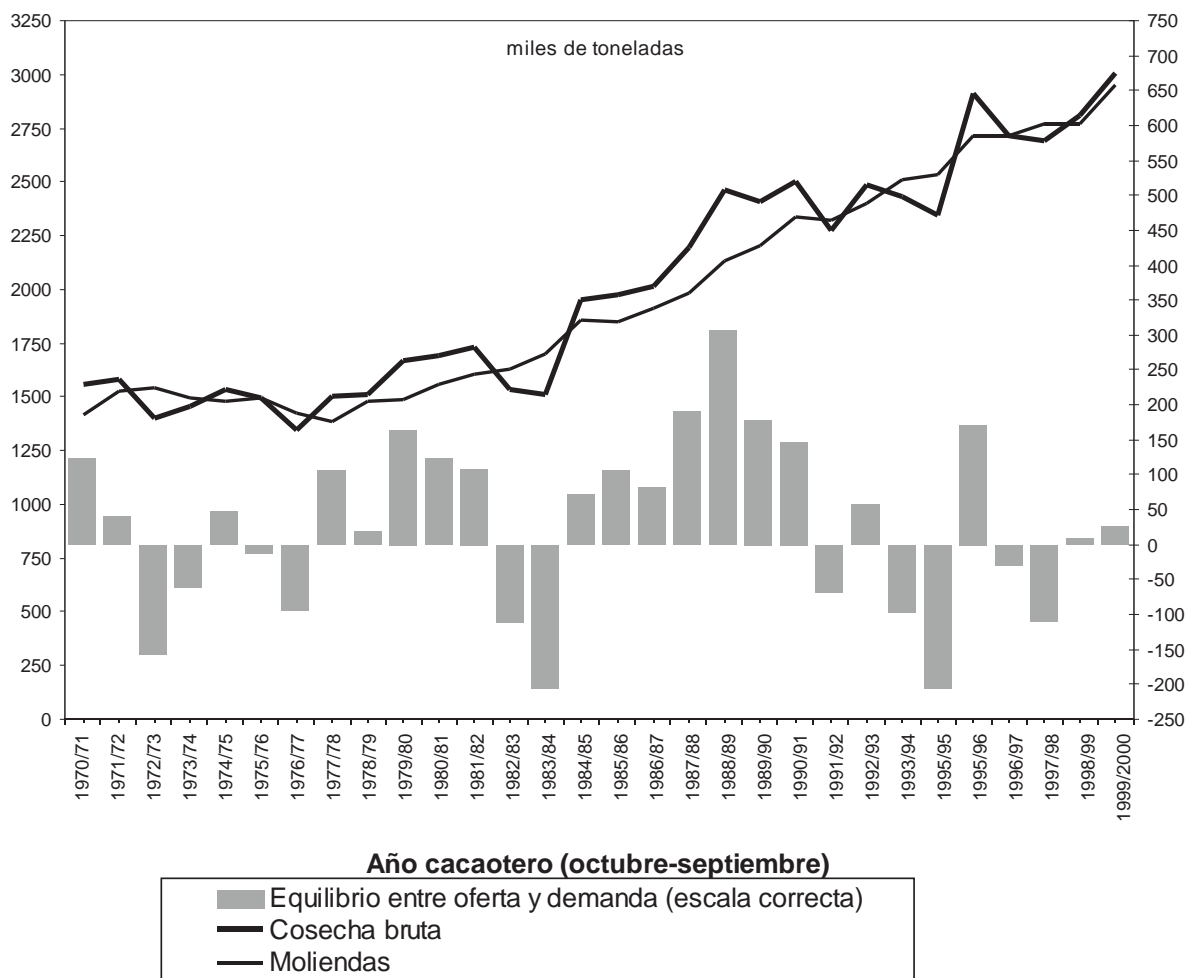
Los datos sobre países individuales impresos en *cursiva* son estimaciones de la ICCO basadas en el comercio del cacao.

Los totales pueden no coincidir con la suma debido al redondeo de las cifras.

Figura B Principales países/regiones moledores de cacao, 1999/00

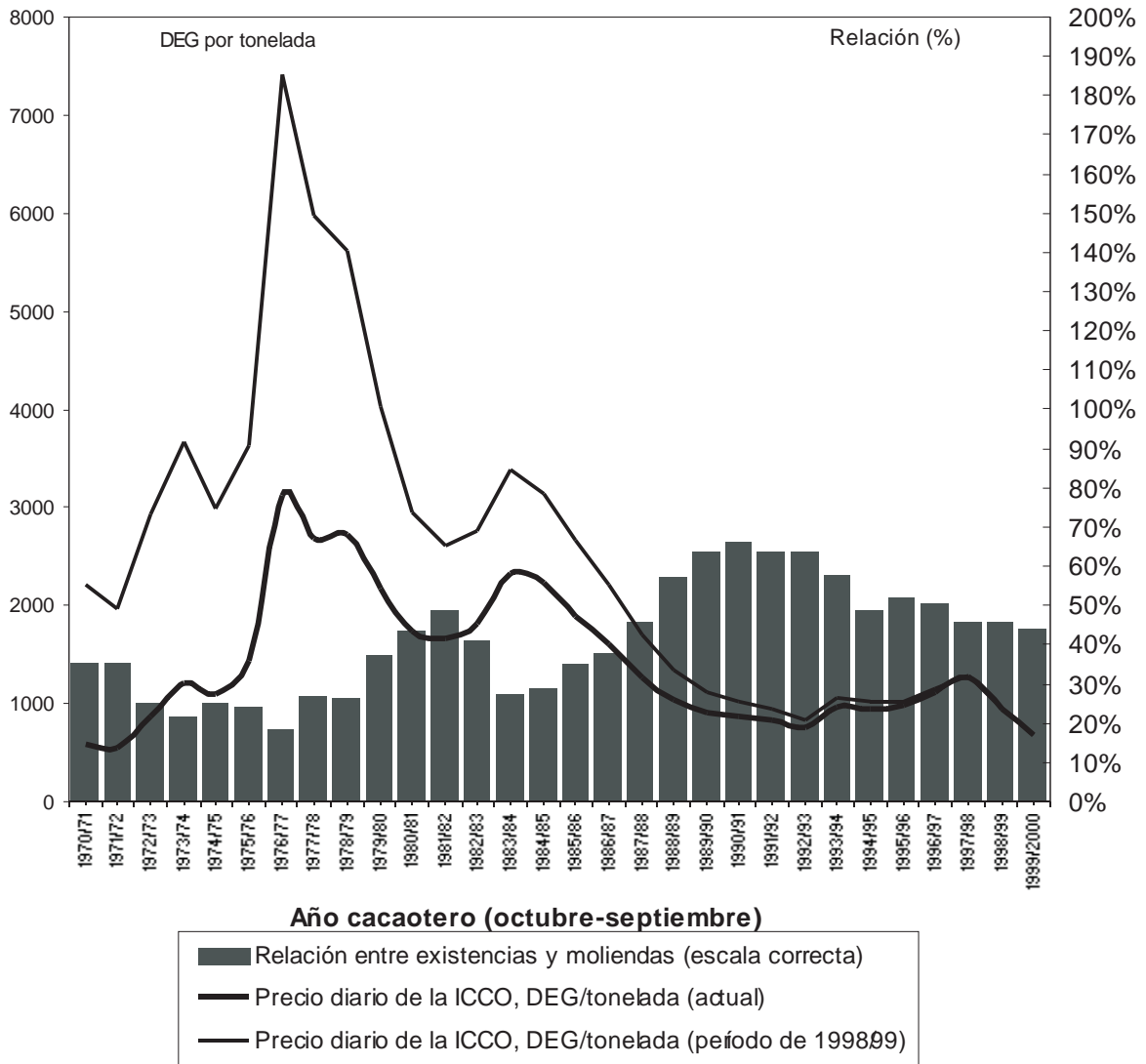
Fuente: ICCO.

Figura C Producción mundial del cacao en grano, moliendas y el equilibrio entre oferta y demanda, 1970/71-1999/00



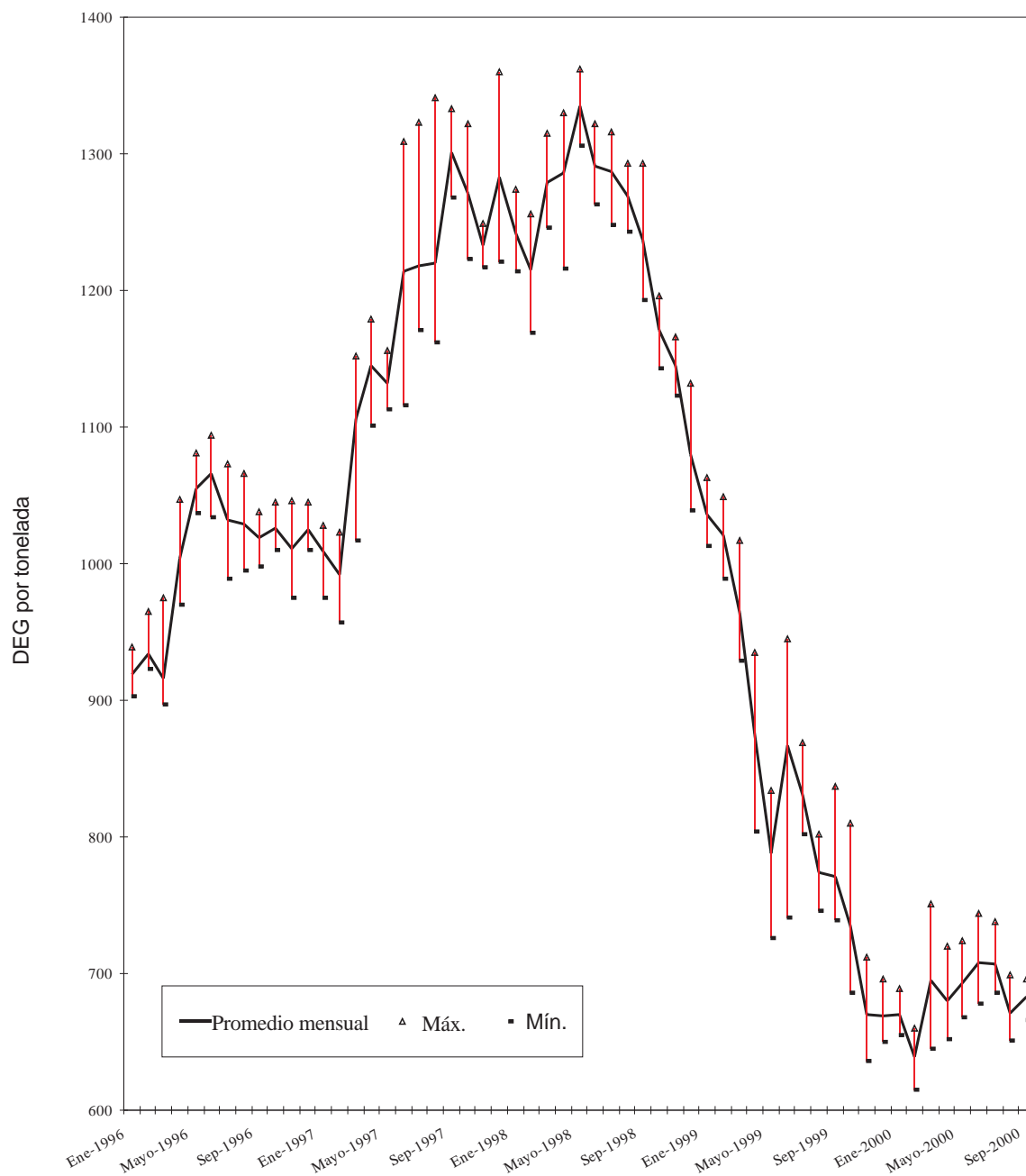
Fuente: ICCO.

Figura D Precios diarios de la ICCO y relación entre existencias y moliendas, 1970/71-1999/00



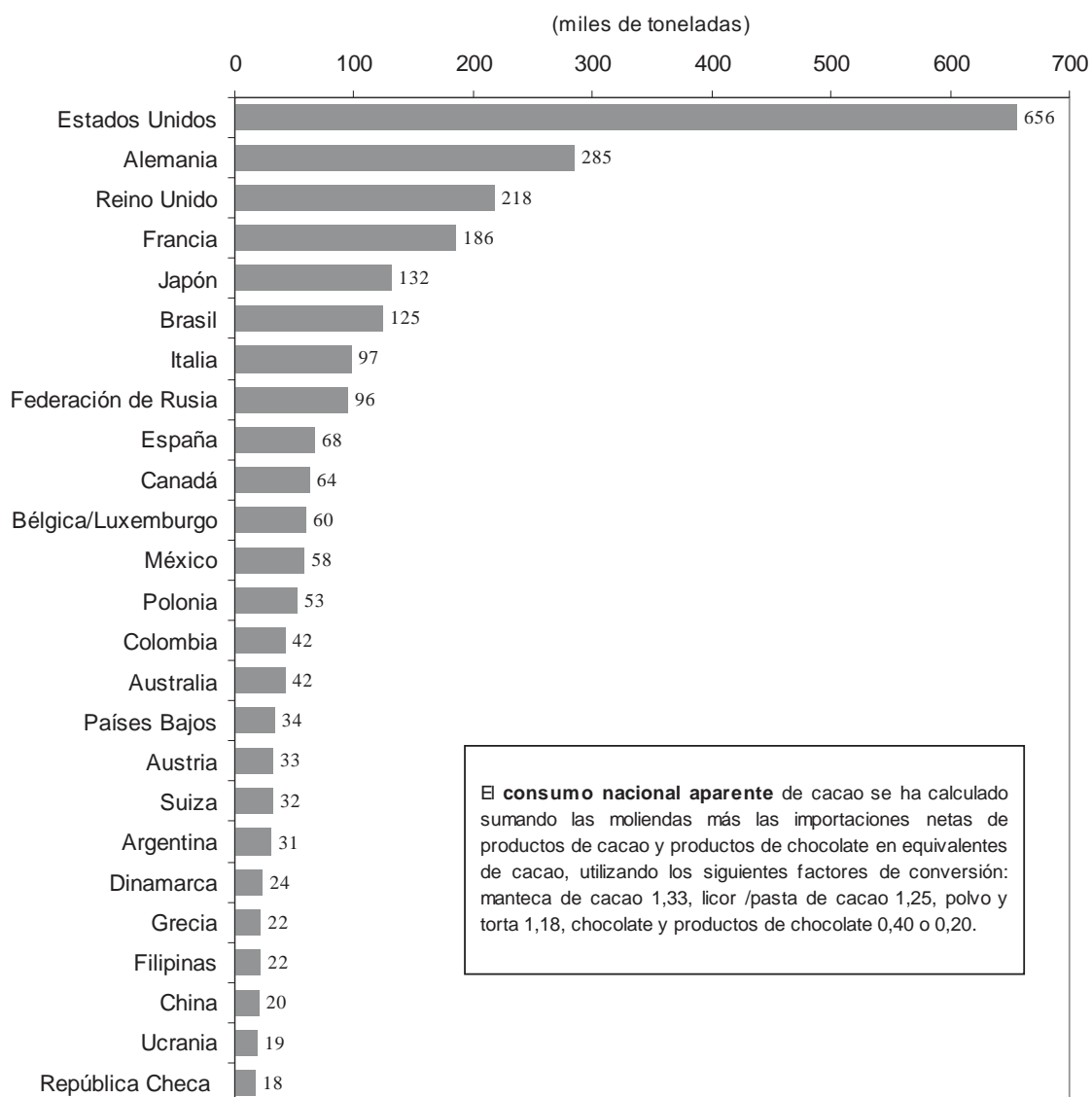
Fuente: ICCO.

Figura E Promedios mensuales máximos y mínimos de los precios diarios de la ICCO, enero de 1996 a septiembre de 2000



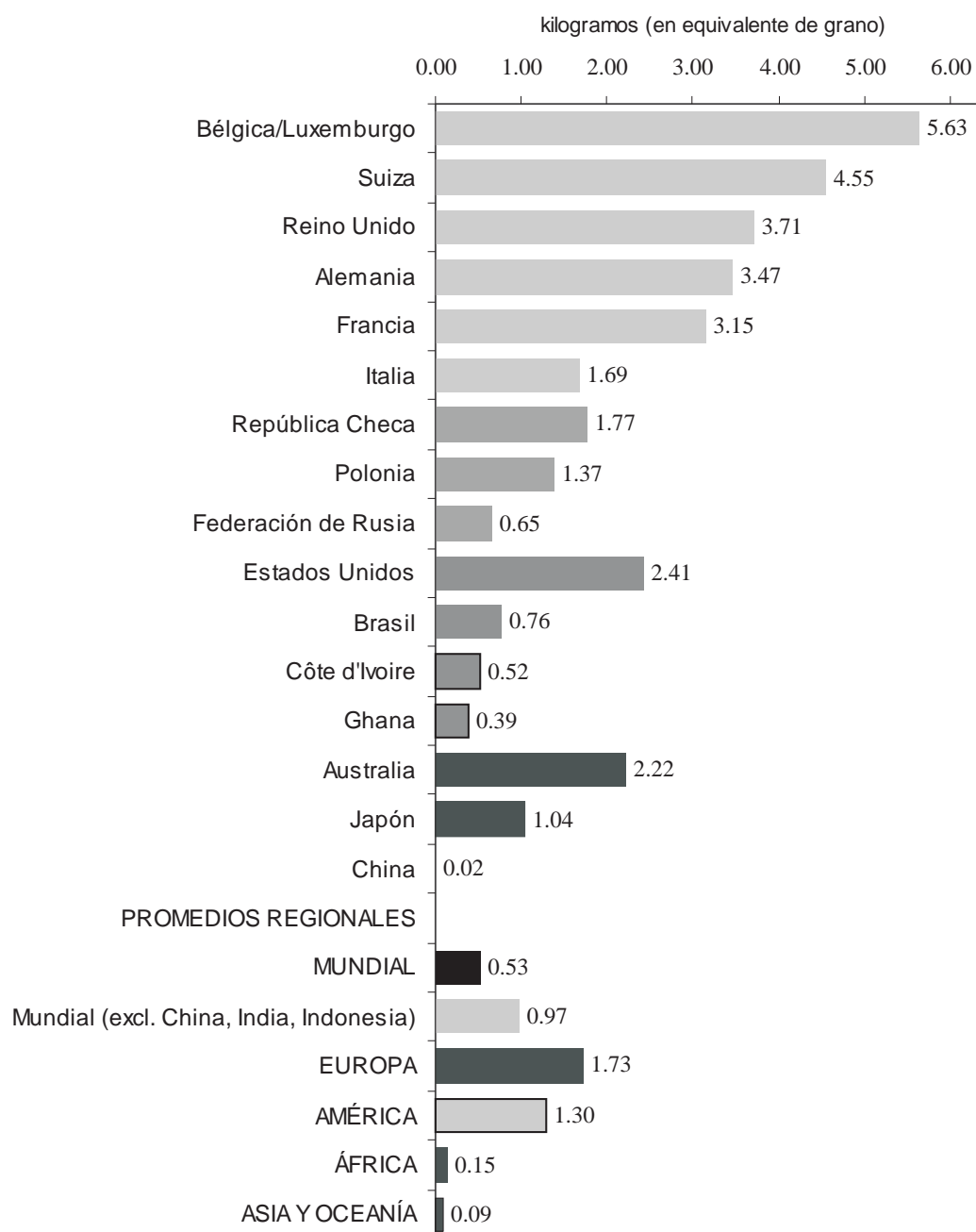
Fuente: ICCO.

Figura F Consumo del cacao, por país/región, 1998/99



Fuente: ICCO.

Figura G Consumo del cacao per cápita, por país/región, 1998/99



Fuente: ICCO.

Glosario de términos utilizados en el comercio internacional del cacao

ACP	Países de África, el Caribe y el Pacífico. Cerca de 70 países que tienen convenios preferenciales con la Unión Europea en lo que respecta a derechos, financiación de proyectos y otros asuntos.
Acaparamiento	Posición por la cual un operador posee la totalidad o casi la totalidad de las existencias en el mercado de un producto, entregable contra la posición abierta de terceras partes. Los acaparamientos son ilegales.
Aceites Minerales	Aceite utilizado en la fabricación de la tela de yute para que la fibra al ser hilada sea más flexible.
AFCC	Véase FCC.
Agente de carga	Persona versada en todos los aspectos del transporte de mercancías y que coordina con el propietario de la carga su traslado desde un punto hasta su destino. Los agentes de carga normalmente se ocupan de todos los aspectos del despacho de aduanas y otras formalidades de frontera.
Agente de día	Agente que compra y vende durante el día pero que cierra todas las posiciones antes de que finalice el día hábil.
Agente técnico	Agente que representa los precios gráficamente en una cartilla e interpreta las configuraciones para predecir tendencias futuras de los precios. El personaje opuesto es el agente fundamentalista.
Al mercado	Orden en bolsa de comprar o vender al mejor precio que pueda obtenerse en el momento en que se da la orden.
Alcista	Persona que espera que los precios suban.
Animación	Movimiento ascendente de los precios después de un período calmado o descendente.
Animación técnica	Movimiento ascendente de los precios basado en criterios técnicos como cambios en la posición abierta, comportamiento de los precios a corto plazo en períodos recientes, volumen diario de transacciones. No considera los cambios fundamentales que afectan a la oferta y la demanda del producto.
Apretamiento	Presión ascendente en el mes de entrega que impulsa el precio al alza en relación con otras posiciones.
Arbitraje	Proceso mediante el cual los compradores y vendedores pueden resolver sus diferencias de acuerdo con reglas establecidas por una asociación cacaotera u otra organización privada, sin recurrir a los tribunales de justicia.
Arbitraje (bolsa)	Compra o venta generalmente simultánea de mercancía física o de futuros en un mercado y venta o compra de la misma cantidad de futuros o de mercancía en otro mercado situado en una región geográfica diferente, para aprovechar una diferencia de precios entre los dos mercados.
Avería general (gruesa)	Pérdida en que incurre una de las partes al preservar los bienes comunes de los que participan en una empresa marítima y que es compensada por los demás participantes.
Avería simple	Pérdida parcial de una propiedad asegurada que no afecta otros intereses (opuesto a avería general). Llamada también “avería particular”.
Baja	Descenso pronunciado del precio de los contratos de futuros.
Bajista	Persona que cree que los precios van a bajar.

Base	Diferencia entre el precio de un producto en efectivo y su correspondiente posición de futuros. Llamado también “diferencial”.
Batido	Producción de pasta de chocolate mezclando manteca y copos de cacao. Los copos son una mezcla de licor de cacao, azúcar y leche en polvo (para la elaboración del chocolate con leche). El batido refina la textura y disminuye la acidez y el amargor.
BCCCA	Alianza de Bizcocheros, Reposteros, Chocolateros y Confiteros, del Reino Unido. (Biscuit, Cake, Chocolate and Confectionery Alliance).
Buena fe	Término usado en los seguros, que obliga al comprador de una póliza a revelar a la aseguradora todos los hechos materiales que puedan afectar la prudente evaluación del riesgo por la aseguradora. La omisión o incumplimiento de esta obligación puede permitir al asegurador cancelar la póliza.
Buena hasta cancelada	Orden que permanece vigente para ser ejecutada en cualquier momento del futuro o para ser cancelada cuando el cliente así lo decida..
Buque de servicio irregular	Término marítimo aplicado a un buque que está disponible para un viaje específico o para flete temporal y que viaja sólo cuando hay cargamento.
Buques de autotransbordo (“ro/ro”)	Buques de transbordo por rodadura (roll-on/roll-off). Estos buques se cargan y descargan con camiones y remolcadores que entran directamente en sus bodegas por una rampa del muelle al buque.
C y F (inglés: C&F, CFR)	Coste y flete. Condiciones contractuales con arreglo a las cuales el vendedor paga los gastos de transporte para llevar los productos al destino especificado, pero sin incluir el seguro.
Cacao básico u ordinario	El tipo de cacao más comúnmente producido y utilizado. Constituye el 90 % de la cosecha mundial.
Cacao fino o de aroma	Cacao en grano de un origen y clasificación específicas, que tiene un sabor y color únicos muy apreciados por los fabricantes de chocolates de alta calidad y chocolates especializados.
CAL	Cocoa Association of London, Ltd
Calado	Distancia vertical entre la línea de flotación y la quilla de un buque.
Cámara de compensación	Órgano independiente asociado a una bolsa de futuros, por cuyo conducto se compensan o ejecutan los contratos de futuros y se efectúa la liquidación financiera. La cámara de compensación asume esencialmente la función de contraparte en las ventas o compras de los contratos de futuros.
Campaña cacaotera	Período de 12 meses, adoptado por la ICCO y otras instituciones en todo el mundo para reunir y presentar estadísticas relativas al cacao. Comienza el 1º de octubre y termina el 30 de septiembre. Coincide con la campaña de cosecha de la mayor parte de países productores del mundo (con la excepción del Brasil, donde la campaña cacaotera es del 1º de mayo al 30 de abril. Sin embargo, se llevan estadísticas separadas para cada semestre, lo que facilita la conversión a la norma internacional).
Campaña de cosecha	Período de 12 meses, desde el comienzo tradicional de la recolección hasta la fecha correspondiente del año siguiente. También llamado “año agrícola”.
Canjeo	Intercambio de una mercancía física por contratos de futuros.
CAOBISCO	Association of the Chocolate, Biscuit and Confectionery Industries of the European Union.
Captura	Inmovilización por orden judicial de un lote de cacao en el mercado nacional por supuesta infracción de la ley o para obligar al propietario del cacao a cumplir una obligación monetaria.
Carne clara u oscura	Descripción del color del cotiledón, una vez abiertos los granos de cacao
Cargador	El cargador o exportador es el primer vendedor en la cadena de compradores y vendedores internacionales que participan en el comercio de productos básicos.
Casa comerciante	Comerciante de futuros a comisión. Empresa que puede comprar y vender contratos de futuros por cuenta de sus clientes en calidad de corredor y que también adopta su propia posición en el mercado.
Casa comisionista	Empresa que compra y vende contratos de futuros y opciones por cuenta de sus clientes mediante una comisión. En el contexto de la CFTC, llamada también comerciante de futuros a comisión.

CBE	Sigla inglesa del diluyente de la manteca de cacao (“cocoa butter extender”). Este producto suele componerse de aceites tropicales.
CBS	Sigla inglesa del sucedáneo de la manteca de cacao (“cocoa butter substitute”), generalmente compuesto por aceites láuricos e incompatible con la manteca de cacao.
CCI	Cámara de Comercio Internacional.
CEPLAC	Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (Instituto de Investigaciones del Cacao en el Brasil).
CFC	Common Fund for Commodities. Véase FCPB.
CFR	Véase C y F.
CFTC	Commodity Futures Trading Commission. Órgano federal independiente que comunica directamente información al Congreso de los Estados Unidos y es la autoridad normativa que supervisa las transacciones en las bolsas de productos y aprueba o rechaza modificaciones de las reglas comerciales.
Chocolate	Licor de cacao puro (según las normas de identidad de alimentos de los Estados Unidos) o mezclado con azúcar, manteca de cacao adicional y leche (opcional).
CIF	Coste, seguro y flete. Condiciones contractuales con arreglo a las cuales el vendedor paga los gastos de transporte para llevar la mercancía al puerto de destino especificado y paga también el seguro en tránsito.
Cinta	Precio de los futuros o títulos de valor. Expresión de la época en que los precios se hacían públicos por teletipo y éste los imprimía en una cinta. Ahora los precios se publican en pantallas electrónicas.
CMAA	Cocoa Merchants' Association of America, Inc. con sede en Nueva York. A veces denominada CMA, especialmente en relación con los contratos normalizados.
CODEX	Comisión del Codex Alimentarius, organización internacional que establece las normas alimentarias con los auspicios de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). Fundada en 1962.
COGSA	Carriage of Goods by Sea Act (Transporte de mercancías con arreglo a la Ley del Mar), Ley de los Estados Unidos, que se aplica al transporte marítimo de mercancías destinadas a los Estados Unidos. La Ley sustituye las Reglas de La Haya, Visby y Hamburgo.
Cobertura, Operaciones de	Sustitución de un riesgo indeseable (generalmente posibles pérdidas debidas a movimientos de precios) por un riesgo más aceptable, adoptando una posición compensadora en un mercado diferente.
Cobertura facultativa	Seguro para un viaje específico y un cargamento concreto.
Coefficiente de ajuste monetario	Prima sobre la tarifa de fletes impuesta por las navieras al aumentar los costos operativos de un buque a consecuencia de fluctuaciones monetarias entre la moneda utilizada en la cotización y la utilizada para operar el buque.
Comercio equitativo	Pagar al productor un precio equitativo que le permita tener un nivel de vida digno a cambio de que cultive la tierra en condiciones ecológicas y sociales aceptables.
Conferencia marítima	Acuerdo entre empresas navieras en el comercio de un producto concreto que fija tarifas comunes de flete y otros servicios específicos, como la frecuencia de las travesías y los puertos de destino.
Conocimiento de embarque	Documento que es a la vez acuse de recibo oficial y contrato para el transporte de la mercancía. Un conocimiento de embarque marítimo es un documento negociable y da al consignatario el derecho a transferir la propiedad de la carga descrita en el documento. Los conocimientos de embarque por vía terrestre no son normalmente títulos de propiedad.
Contango	Término usado principalmente en Europa, sinónimo de “Mercado de prima de mantenimiento”.
Contrato con fijación de precios	Contrato de venta de cacao, que da derecho a fijar el precio final de facturación según convenga antes de una cierta fecha límite, utilizando para ello la fórmula de un diferencial o de una proporción de la posición mensual de futuros.
Contrato en almacén	Contrato de venta por el cual el cacao se traslada del almacén donde lo guarda el vendedor a otro almacén nombrado por el comprador por cuenta de este último. Usado sobre todo en el Reino Unido.

Contrato normalizado	Formulario de contrato en blanco que especifica la mayoría de los aspectos de una transacción de cacao, generalmente extendido por una organización comercial. Determinadas secciones en blanco deben rellenarse con datos específicos.
Contrato en almacén	Contrato de cacao físico en virtud del cual el título de propiedad de la mercancía pasa a manos del comprador en el almacén del vendedor en el momento en que el transportista del comprador retira el cacao.
Contrato en muelle	Contrato de cacao físico para la entrega de un embarque que se efectuará en el futuro o para la entrega inmediata a la descarga del buque en el muelle, en virtud del cual los vendedores corren con todos los gastos de seguro, flete y descarga hasta que el comprador deposite la orden de entrega en el muelle. Utilizado en la mayoría de casos por los importadores de los Estados Unidos para vender a los elaboradores.
Convenio de Cotonou	Convenio entre la Unión Europea y los países de ACP, sucesor del Convenio de Lomé.
Convenio de Lomé	Véase Convenio de Cotonou.
Corredor	Intermediario que pone en contacto compradores y vendedores sin que él mismo tenga título de propiedad de la mercancía o los documentos, y que percibe una comisión por este servicio.
Corredor de bolsa	Corredor que compra y vende físicamente contratos de futuros y opciones en el ruedo de una bolsa.
Corro	En la bolsa, zona donde los corredores compran y venden futuros y opciones a viva voz. También llamado "ruedo".
CPU 500	Costumbres y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios. Reglas aplicables a las operaciones con cartas de crédito, publicadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI)
CSCE	Bolsa del Café, Azúcar y Cacao (Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, Inc), parte del New York Board of Trade (NYBOT).
CSSV	Sigla en inglés del virus del tallo hinchado del cacao (cocoa swollen shot virus).
CSCC	Bolsa del Café, Azúcar y Cacao, (Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, Inc), que forma parte del New York Board of Trade (NYBOT)
Cubrir	Comprar en una posición corta.
Cuenta discrecional	Cuenta abierta con un corredor que le permite aplicar su propio criterio para comunicar o ejecutar órdenes por cuenta del cliente, sin su consentimiento previo.
DEG	Derechos especiales de giro. Moneda artificial basada en el promedio de cinco de las monedas principales y usada como medio internacional para saldar cuentas entre bancos centrales.
Declaración	Notificación al consignatario de que la mercancía se ha cargado y el buque ha zarpado
Declaración de embarque	Notificación escrita, usualmente por télex o fax, enviada por el vendedor al comprador con pormenores sobre el cargamento de la expedición, utilizada en la ejecución de un contrato específico de venta.
Demanda de márgenes suplementarios	Demanda de fondos adicionales hecha por el corredor a un cliente para mantener el margen original después de que la posición ha sufrido una pérdida. Véase Margen de variación.
Depósito	Desembolso inicial que un cliente debe pagar al corredor para abrir una cuenta de contratos de futuros. Reembolsable cuando se cierra la posición. Se denomina también margen original o dinero en prenda.
Detención	Negativa de un organismo oficial a permitir la entrada de cacao en el mercado interno a la espera de recibir pruebas indicando que cumple las normas oficiales.
Día de notificación	Día hábil durante el cual los vendedores pueden notificar a la cámara de compensación su intención de realizar una entrega.
Días de estadía	Expresión marítima que describe el número de días permitidos en un fletamento para cargar y descargar la mercancía y los días en que el buque estará preparado para tomar la mercancía en el primer puerto de carga.
Dinero de despacho	Dinero pagado por el operador o propietario de un buque al propietario del cargamento como recompensa por haber cargado o descargado el buque en menos tiempo del convenido.

Doble opción	Opción que da a su comprador el derecho a comprar del vendedor de la acción a precio base o venderla. Es una combinación de la opción de venta (put) y la opción de compra (call). Sólo puede ejercerse una de las dos opciones, venta o compra. El costo de una opción doble es aproximadamente el doble de la opción simple (put o call). Se utiliza cuando el comprador espera cambios abruptos de los precios, pero sin saber con seguridad la dirección de estos cambios.
Echazón	Acto de arrojar deliberadamente cargamentos al mar en el interés común del resto de la carga y del buque. Véase Avería general.
Entrega	Entrega y recepción de la mercancía física en la liquidación de un contrato de futuros.
Equidad	Saldo positivo de ganancias teóricas derivadas de una posición de futuros no liquidada, y reevaluados al precio vigente. Evaluaciones hechas diariamente por las casas comisionistas de las cuentas de cada cliente. (Opuesta a “deficiencia” cuando el saldo es negativo).
Equivalente en grano	Unidad común usada para medir el peso total del cacao consumido e informar sobre él. Véase también Factores de conversión.
Estado de cuenta	Declaración que la casa comisionista envía al cliente de futuros después de que se ha cerrado la posición de futuros. Detalla las compras y ventas, así como las ganancias habidas menos las comisiones pagadas, o las pérdidas sufridas más las comisiones pagadas.
ETA	Hora prevista para la llegada de un buque al puerto (expected time of arrival)
ETS	Hora prevista para que el barco zarpe del puerto (expected sailing time)
Factor	Comercial: Factor aplicado al precio del contrato de futuros para calcular el precio de facturación en un contrato de venta de productos de cacao con fijación de precios. Estadístico: Factor aplicado a los productos basados en el cacao para calcular su peso equivalente en granos de cacao.
Factores de conversión	Factores utilizados para convertir los pesos de productos de cacao elaborados o semielaborados en pesos equivalentes en granos.
FCC	Fédération du commerce des cacaos (Federación del comercio del cacao) con sede en París. Anteriormente conocida por Association française du commerce des cacaos (AFCC).
FCPB	Fondo Común para los Productos Básicos.
FDA	Administración de Drogas y Alimentos y de los Estados Unidos.
Fecha de anulación	Termino marítimo que se refiere a la fecha más tardía convenida entre el propietario y el fletador en la que el buque tiene que estar dispuesto para la carga. Si no se cumple esa fecha, el fletador puede optar por rescindir el contrato de fletamento.
F I O	Franco de carga y descarga (free in and out). El propietario de la carga no tiene que sufragar los gastos de carga y descarga.
FIIEC	Fundación Internacional de Investigación y Educación sobre el Cacao (International Cocoa Research and Education Fundation (ICREF)
Físicos	El producto básico físico. Llamado también producto en efectivo.
Fletamento	Contrato en que se estipula el arriendo de la totalidad o parte de un buque para un viaje determinado o por un cierto período de tiempo.
Fletamento bruto	Expresión marítima de un tipo de fletamento por la cual los costos de carga y descarga son a cuenta del propietario del buque.
Fletamento con cesión	Fletamento por el cual es el propietario del buque quien contrata a la tripulación.
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOB	Franco a bordo. El vendedor debe pagar la mercancía y sufragar los gastos incurridos al ponerla a bordo del buque. El comprador debe poner a la disposición del vendedor un buque en el plazo convenido.
Fuerza mayor	Cláusula de un contrato que libera a una parte de una obligación contractual si hay una situación que escapa a su control, como un acto de guerra, disturbios, huelgas y condiciones climáticas muy extremas. Sin embargo, una mala cosecha no es una fuerza mayor, a no ser que el vendedor sea un agricultor que vende sus propios productos y el contrato esté amparado por las leyes de los Estados Unidos.

Fumigación	Aplicación controlada de gases a los cargamentos de cacao para eliminar las plagas.
Fundamentalista	Agente que basa sus decisiones en un análisis de factores macroeconómicos, como las previsiones de cosechas y las estimaciones del consumo. Su opuesto es el agente técnico.
Futuros	Contrato realizado en una bolsa para entregar un producto básico o un valor en un mes futuro.
Gastos de mantenimiento	Los gastos de almacenamiento, seguro e intereses incurridos por mantener el cacao físico durante un período de tiempo determinado
Grano descascarillado	Grano de cacao, tostado o sin tostar, del que se ha eliminado la cascarilla. El grano descascarillado ocupa una etapa en el proceso de fabricación y normalmente no es objeto de comercio.
“Gross in”	Acuerdo de fletamento por el cual los costos de las operaciones de carga son por cuenta del propietario del buque.
“Gross out”	Acuerdo de fletamento por el cual los costos de las operaciones de descarga son por cuenta del propietario del buque.
ICCO	Organización Internacional del Cacao (International Cocoa Organization)
INCOTERMS	Condiciones Comerciales Internacionales, publicadas por la Cámara de Comercio Internacional. Definen las obligaciones de los compradores y vendedores con arreglo a las abreviaturas de utilización común, como FOB y CIF.
Incumplimiento	Incumplimiento de una parte contratante de sus obligaciones contractuales, cualquiera que sea la razón.
Indemnización	Concepto del mercado de seguros por el cual la parte asegurada después de una pérdida queda en la misma posición financiera que tendría de no haberse producido esa pérdida.
Interés abierto	Número total de contratos futuros pendientes en un determinado día de un mes hábil. Denominado también posición abierta
Interés asegurable	Pérdida posible de una parte en un negocio determinado que dicha parte intenta proteger comprando un seguro.
ISO	Organización Internacional de Normalización (International Organization for Standardization)
Justo-a-tiempo	Sigla JIT (just in time) en inglés. Sistema de adquisición por el cual los fabricantes compran sus materias primas (a veces avisando en el último momento) sólo cuando lo necesitan para satisfacer pedidos de los clientes. La razón es minimizar los inventarios.
LASH	Buque portagabarras (lighter aboard ship)
Licor de cacao	Producto obtenido de los granos de cacao después de haber sido tostados, descascarillados y molidos. Es sólido a temperatura ambiente. Llamado también masa de cacao, pasta de cacao, chocolate oscuro no edulcorado o chocolate de repostería.
Límite	Máxima fluctuación que puede registrarse en el precio de un producto básico durante un determinado período de tiempo, habitualmente un día.
Límite por buque	Máxima cobertura que el asegurador está dispuesto a cubrir por buque con arreglo a una póliza abierta.
Liquidación	Venta de una posición larga.
Locales	Negociantes en el ruedo de la bolsa que compran y venden futuros por cuenta propia.
Lote	Cantidad mínima de un producto básico en un contrato de futuros. En el caso del cacao suele ser de 10 toneladas métricas. El término puede utilizarse también en lugar de contrato de futuros.
Manteca de cacao	Grasa obtenida al prensar el licor de cacao.
Maquila, convenio	Acuerdo por el cual la compañía A contrata los servicios de la compañía B para elaborar cacao en grano perteneciente a la compañía A.
Margen	Cantidad que un corredor debe depositar para abrir y mantener la posición de un cliente en el mercado y para cubrir pérdidas posibles o sufridas. Véase también Margen original y Margen de variación.
Margen de variación	Fondos adicionales que exige el corredor a su cliente para mantener el margen original cuando la posición ha sufrido una pérdida.
Margen original	Depósito que un corredor exige al cliente para abrir una posición. Véase Depósito.

Material de estiba	Artículos utilizados para proteger el cargamento en las bodegas, en un contenedor o en un camión de los daños causados por el desplazamiento de la carga, la fricción, la exudación, etc. Están generalmente fabricados de madera o espuma plástica.
Mercado alcista	Mercado en que los precios están subiendo.
Mercado apenas estable	Mercado caracterizado por un interés comprador presente, pero débil, y que tiende a desaparecer.
Mercado bajista	Mercado en que los precios están bajando.
Mercado con exceso de compras	Mercado cuyo precio ha subido muy rápidamente y se cree que ha avanzado demasiado, por lo que es muy probable que retroceda.
Mercado con exceso de ventas	Mercado cuyo precio ha caído muy rápidamente y se cree que ha bajado demasiado, por lo que es muy probable que reaccione a la alza.
Mercado de prima de mantenimiento	Mercado en el que los precios de los futuros distantes son más caros que los precios de los futuros más cercanos, lo que compensa el costo de tener en propiedad y almacenar físicamente el cacao.
Mercado de vendedores	Mercado en el que hay escasez de productos y los vendedores tienen una posición negociadora fuerte.
Mercado débil	Mercado en el que los compradores son escasos, los precios están bajando y hay poco volumen de transacciones.
Mercado fácil	Mercado que experimenta la presión de las ventas y una moderada baja de los precios.
Mercado firme	Mercado con presión subyacente de compra y precios en aumento.
Mercado fuerte	Mercado donde faltan vendedores y los precios suben impulsados por pocas transacciones.
Mercado inactivo	Mercado donde no hay actividad ni movimientos de precios.
Mercado invertido	Mercado en el que los precios de los contratos futuros más cercanos son superiores a los de las posiciones más distantes.
Mercado tranquilo	Mercado con poca actividad y cambios menores de los precios.
Mes de entrega	Mes en el cual maduran los contratos de futuros y en el cual puede realizarse la entrega de la mercancía física.
Moliendas	Granos de cacao que la industria está elaborando. El cacao en grano, con pocas excepciones, tiene que ser molido para convertirlo en licor de cacao antes de que pueda seguir elaborándose.
Negociaciones en la acera	Expresión aplicada originalmente a las transacciones que se realizaban en la acera de la calle ante el edificio de la bolsa (kerb trading), a menudo pasadas las horas de apertura. Se aplica también actualmente a toda transacción realizada fuera de la bolsa.
Notificación de entrega	Notificación del vendedor a la Cámara de Compensación anunciando que hará una entrega contra un contrato de futuros.
Notificación transferible	Documento entregado a la Cámara de Compensación por el titular de una posición larga de futuros anunciando que se hará la entrega en un lugar y en una fecha determinados.
Oferta de compra	Precio al cual el comprador está dispuesto a pagar.
Oferta de venta	Precio al cual el agente está dispuesto a vender.
ONG	Organización no gubernamental
Opción	La opción da derecho al comprador, mediante el pago de una prima, a comprar del vendedor de la opción, o venderle, un contrato de futuros, dentro de un período de tiempo determinado y al precio acordado (precio base).
Opción de compra	Derecho a comprar del vendedor (posición larga) un determinado contrato de futuros en la bolsa de futuros a un precio acordado (precio base) dentro de un plazo determinado entre la compra y la fecha de vencimiento de la opción. Una opción de compra se adquiere con la esperanza de que los precios suban.
Opción de venta	Opción que da al comprador el derecho a vender un determinado contrato de futuros a un precio acordado y durante un plazo acordado.
Operación de doble opción	Compra en el mercado de futuros de un contrato y venta simultánea de otro contrato de un mes de entrega diferente, ambos realizados en la misma bolsa y en el mismo producto básico. Puede iniciarse una operación de doble opción sin tener antes una posición o trasladar una posición existente de un mes de entrega de futuros a otro.

Orden al mercado	Orden comunicada a un corredor de bolsa para que ejecute una transacción al primer precio obtenible.
Orden de entrega	Documento negociable emitido por el propietario del cargamento luego de haber entregado el conocimiento de embarque al operador del buque, dando instrucciones al encargado del muelle o del almacén para que entregue la mercancía descrita al nuevo consignatario cuyo nombre aparece en la orden.
Orden del día	Orden comunicada a un corredor de bolsa que debe ejecutarse durante el día hábil en que se recibe. Si no es ejecutada en ese día, la orden es automáticamente cancelada.
Orden limitada	Orden comunicada a un corredor de bolsa para comprar contratos futuros a un precio que no sea superior, o para vender a un precio que no sea inferior al precio especificado
Papel	Se dice de los contratos de futuros. Se considera que un agente está cubierto si su papel cubre su posición en el mercado físico
Parar las pérdidas	Orden dada a un corredor que se convierte en una orden en el mercado para comprar solamente si el precio alcanza un determinado nivel superior o para vender si alcanza un determinado nivel inferior.
Pérdida construida total	Término de seguros aplicado a la situación en que el costo de reparar, recuperar y remitir las mercancías supera el valor asegurado.
Pérdida de la doble opción	Pérdida de una posición de doble opción por la compra o venta de una parte solamente de la posición del contrato de futuros, lo que deja al agente en posición claramente corta o larga.
Pérdidas o ganancias de papel	Pérdidas o ganancias calculadas con arreglo a posiciones abiertas sobre la base de los precios actuales del mercado y que serían reales si la posición se liquidara.
Peso de embarque	Cálculo de una factura comercial basado en la cantidad de cacao embarcado que figura en el conocimiento de embarque.
Peso de llegada	Peso neto de los sacos íntegros y llenos desembarcados, que se aplica a toda la remesa. Se utiliza como base para determinar el importe final que pagará el comprador.
Pirámide	Técnica comercial que aprovecha las ganancias obtenidas con contratos de futuros para crear márgenes y realizar más transacciones de futuros sin liquidar las posiciones rentables.
Póliza abierta	Póliza de seguro que cubre al asegurado con todas las cláusulas convenidas y no sólo para un buque o viaje en particular.
Póliza de fletamento	Contrato para fletar un buque.
Polvo de cacao	Torta de cacao triturada.
Posición	Volumen total de los contratos en manos de un agente.
Posición corta	Contratos pendientes de un agente que ha vendido contratos al contado o de futuros sin haberlos comprado previamente con la esperanza de que podrá volver a comprar más tarde estos contratos a un precio inferior, y conseguir así una ganancia especulativa.
Posición corta	Posición en la que se ha vendido un contrato sin haber realizado previamente la compra.
Posición larga	Posición en la que se ha comprado un producto básico sin haber efectuado ninguna venta compensatoria.
Posición neta	Diferencia entre el volumen vendido por un agente y el volumen que compró, en cacao físico, en contratos de futuros o ambos.
Precio de base	Precio convenido entre el comprador y el vendedor de una opción y al que puede ejercerse esa opción. El precio de base es normalmente el precio vigente en el mercado de productos para el mes de su entrega en el momento en que se vende la opción.
Precio de entrega	Precio fijado por la cámara de compensación al cual se facturan las entregas de cacao físico sobre contratos de futuros y precio a que se liquida el contrato de futuros cuando se efectúan las entregas.
Pregón	Período en que se realizan transacciones para establecer el precio para cada mes de futuros en un momento determinado.
Prima	<ul style="list-style-type: none"> • Precio obtenido por el vendedor de una opción. • Cantidad añadida al precio del contrato de futuros por una determinada calidad del cacao. • Cantidad añadida al precio de los contratos de futuros distantes en relación con los futuros más cercanos en un mercado de primas.

	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad añadida al precio de los futuros más cercanos en relación con los futuros más lejanos en un mercado invertido. • Suma de dinero pagada a un asegurador o su agente por una póliza de seguros.
Prima de combustible	Prima añadida a las tarifas de flete publicadas de las empresas de transporte que se les impone a consecuencia de un aumento del costo del combustible sufrido por el operador del buque.
Primer día de notificación	Primer día del período de vencimiento de un contrato cuando los titulares de futuros cortos pueden notificar a la cámara de compensación su intención de hacer entregas.
Primer mes	Primer mes de entrega en un mercado de futuros (en inglés, spot month)
Protocolo de Montreal	Convención internacional que coordina las medidas de los Estados Miembros para proteger la capa de ozono de la tierra.
Puntos de entrega	Localidades designadas por una bolsa donde se pueden efectuar las entregas físicas contra contratos de futuros.
Recibo de depósito	Documento emitido por un almacén que da al propietario del cacao el privilegio de efectuar retiros. Llamado en los Estados Unidos "recibo de almacenaje negociable".
Recibo del capataz de muelle	Recibo que se da a un exportador a la entrega de la mercancía en un tinglado del muelle, en donde el buque será cargado.
Recibo del maestre	Término marítimo que se aplica al recibo firmado por el oficial principal del buque, constatando que la mercancía se ha cargado a bordo del buque en un día determinado. Al finalizar la carga los recibos del maestre se canjean por los conocimientos de embarque.
Regla del cinco por ciento	Reglamentación de la UE que estipula el nivel máximo permitido de grasas distintas del cacao, como porcentaje de un producto de chocolate, para que pueda calificarse de chocolate y venderse como tal.
Reglas de Hamburgo	Versión modificada en 1978 de las Reglas de La Haya-Visby. Utilizadas actualmente de modo general en el transporte marítimo, excepto cuando los embarques se realizan con arreglo a las normas COGSA.
Reglas de La Haya	Reglas redactadas en La Haya en 1921 que especifican las normas aplicables al transporte oceánico de mercancías.
Reglas de La Haya-Visby	Versión modificada en 1968 de las Reglas de La Haya
Reglas de York-Amberes	Reglas comúnmente aceptadas para definir las condiciones de la avería gruesa.
Riesgos de mar	Expresión de seguros aplicada a los peligros del mar. Se refiere sólo a los accidentes fortuitos y no incluye la acción ordinaria del viento y las olas.
Sabor anormal	Aroma extraño ajeno al producto, normalmente no presente en un alimento. Puede deberse a la pérdida de compuestos, a un cambio de la concentración aromática o a un cambio de la composición de los distintos elementos del aroma. Se considera un defecto.
Sobreestadías	Cantidad impuesta por el propietario o el operador de un barco, o por el encargado del muelle, para compensar la pérdida de ingresos causada por los propietarios del cargamento al no entregar la mercadería para su transporte o no descargarla del buque o no sacarla del muelle en un plazo determinado.
Subrogación	Principio por el cual se acepta que el asegurador pague una reclamación de seguro y se transfiere el derecho a ser indemnizado de la parte responsable al asegurador.
Tonelada corta	2.000 libras de 453,6 gramos por libra (907 kilos)
Tonelada larga	2.240 libras de 453,6 gramos por libra (1.016,06 kilos)
Tonelada métrica	1.000 kilos o 2.204,6 libras. De aceptación general como unidad de peso en el comercio cacaotero internacional. Unidad de peso normalizada de todos los contratos de la bolsa.
Toneladas de peso muerto	Término marítimo que describe el peso total del cargamento, depósitos de combustible, material de estiba, provisiones, agua, reservas y piezas de repuesto que un buque puede llevar cuando está totalmente cargado.
Torta de cacao	Producto residual obtenido después de pensar el licor y extraer la manteca.
Transbordo	Cuando el buque que originalmente cargó el cacao del puerto de embarque transfiere la mercancía en algún lugar durante el trayecto a otro buque que llevará el cargamento a su destino final.
TBN	Por designar (to be nominated). Expresión marítima referida a un buque que será identificado en una fecha posterior.

TCE	Unidad equivalente a un contenedor de veinte pies (twenty-foot container equivalent), que se utiliza para definir la capacidad de los buques que transportan contenedores.
TRB	Tonelada de registro bruto. Igual a 100 pies cúbicos y equivalente a 1 tonelada bruta.
UE	Unión Europea.
Último día de entrega	El día en que cesan las transacciones para un determinado mes de entrega.
UNCTAD	Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
Venta respaldada	Transacción en la que las ventas se corresponden con las compras simultáneamente y en condiciones iguales, lo que hace innecesaria la cobertura contra riesgos.
Vida de un contrato	Período comprendido entre el primer día y el último día hábiles de un contrato de futuros.
Viva voz	Negociación que tiene lugar en el ruedo de una bolsa. Las reglas exigen que todas las ofertas (de compra y venta) y los tratos cerrados se efectúen de modo que todos los corredores del ruedo puedan oírlos.
Volumen comercial	Total de todas las ventas o de todas las compras en un mercado de futuros, pero sin ser la suma de ambas.
WWD	Término marítimo (weather working day) aplicado a la jornada de trabajo en un determinado puerto, durante la cual pueden llevarse a cabo las operaciones de carga y descarga del buque.

Índice

A

A todo riesgo	
Véase también: Riesgo/riesgos	49
Abastecimiento de chocolate	31
Fabricación del chocolate	118
Aceites vegetales en el chocolate: reglamentación en la UE	124-125
Ácido acético	7,38
Acuerdo de Cotonou	69
Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos	14,40,42,86-87
Detención automática	54
Tolerancia cero	54
África	13,21
África Occidental	8-9,15,17
África Oriental	17
Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA)	62,87
Agotamiento del ozono Clase II	57
Agricultura orgánica	2
Alcalización	102,111
“Dutching”	102
Alemania	
Demanda	121
Importaciones	121
Industria de golosinas de chocolate	122
Un gran mercado consumidor	121-123
Almacenaje	1,76
Almacenero	45,56
América Central	5,18
América del Sur	18
América Latina	8,13,17
América Latina y el Caribe	21
American Cocoa Research Institute (ACRI)	9
Amsterdam	87
Andes	15
Andes Ecuatorianos	15
Arabia Saudita	117
Arbitraje	55,66,93-95
Calidad	93
En los Estados Unidos	64
Grupos especiales	94
Juntas de apelación	94
Proceso de	55
Solicitud	55
Técnica	94
Árboles	7
Altura	5
Procreación	8
Propagación	8

Semillas	15
Variedades	1
Archer Daniels Midland	67,118
Argentina	116
Asia	17
Asia del Sudeste	18
Asia y Oceanía	21
Asociación Nacional de Futuros (NFA)	79
Asociaciones comerciales	68,75,129-136
Asuntos de carácter ambiental	2
Atmósferas modificadas	52
Auges y crisis en el cacao	19
Países productores	18
Australia	59,116
Austria	117
Autoridad Federal de Comercialización Agrícola	16

B

Bancos	
Relaciones con	91
Bangladesh	88
Barcos transatlánticos	28
Barry Callebaut	118
Bélgica-Luxemburgo	116
Bloqueo	86
Bolsa de productos básicos	73
Comercio en las	73
Bolsas	
Características especiales	1
Productos básicos	1
Borneo	15
Brasil	6,9,13,22-25,115
Amazonas	13
Bahía	13,20,22,25
Base Amazónica	20
Espírito Santo	13
Pará	13
Rondônia	13
Brazil	
Recôncavo	32

C

Cacao	7
Bebidas	119
Cacao en grano	1
Como materia prima	1
Cuberturas	119
Licor	101

Manteca	12,102	Civilización Maya	17
Masa	101	Clima	11
Pasta	101	Cocoa Producers' Alliance	130
Polvo	119	Cobertura	79,84
Productos derivados del	1	Comercio con diferenciales	80
Propiedades nutritivas	126	Facilidades	1
Sabor	119	Negociantes	73
Salud	126	Operaciones	80
Torta	12,102,108	Cobranza documentaria	45
Cacao básico	6,31,38	Cocoa Association of London, Ltd (CAL)	37,131
Cacao fino o de aroma	31-33	Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA)	37,93,131
Ecuador	14,31	Colombia	23-24
Fino	6	Colonial Development Company	
Sabor	6	Más tarde conocida como Commonwealth Development Company (CDC)	15
Una mina	32	Color	10,31-32
Cacaos especializados	32	Comerciante	68
Cadbury	108,118	Comercio de cacao	90-92
Cadena en el suministro	1	Comercio prudente (funcional)	90
Caisse de stabilisation	27,29	Operaciones sin cobertura	90
Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles (CAISTAB)	10,14,27-28	Comercio de opciones	81
Calidad	46	Comercio electrónico	2,73,96-97
Desde la finca hasta el punto de exportación	57	CHIPS	97
Determinación de la	65	Correo electrónico (e-mail)	96
Evaluación de la calidad	39	Internet	96
Humedad	39	Proveedora de servicio	96
Mantenimiento	57	Comercio equitativo	2,157
Producción de una buena calidad	38	Comercio funcional	84
Requerimientos de calidad	39	Comité de Expertos en Residuos Pesticidas de la FAO/OMS	143
Servicios de exportadores	44	Comité del Códex sobre Residuos Pesticidas de la FAO/OMS	143
Cámara de Comercio Internacional (CCI)	44	Commodity Futures Trading Commission (CFTC)	79
Cámara de Compensación	78	Concentración-tiempo-producto (CTP)	52
Camerún	6,9,23-24	Condición	46
Canadá	116	Daño latente	46
Cáncer basidio u oncobasidium theobromae (VSD)	7	Condiciones climáticas	1,7
CAOBISCO	115	Clima adverso	7
Capital de trabajo	91	El Niño	15
Características organolépticas	41	Conocimientos de embarque	44
Cargill	118	De fletadores	48
Carta de crédito	44,82	De transatlánticos	48
Cascarilla	41	Consumo	21,161
CCN-51	14	Cacao y chocolate	115-120
Centro de Comercio Internacional	69	Contenedor de grupaje (LCL)	43
CEPLAC	13	Contenido graso	11,38
CFR		Del cotiledón	41
Ventas	49	Contratos	73
Chocolate	1,118	Estandarizados para entrega futura	74
Alta calidad del cacao fino o de aroma	31	Futuros	73
Batido	103	Opción	79
Como bebida	15	Opciones	73
Confitería	118	Contratos estandarizados	40,45,48-50,53-54,63-66,75
Demanda	118	Cláusulas más importantes	65
Fabricación	101-104	Cocoa Association of London Ltd (CAL)	
Mezcla	103	Véase también: Capítulo 24	63
Pasta	101	Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA)	
Repostero no edulcorado	102	Véase también: Capítulo 24	63
Sabor	103	Federation du commerce des cacaos o FCC	
Chocolate amargo de color ligeramente claro	32	Véase también: Capítulo 24	63
Chupangas (capsids)	8,12,14	Sello	64
Ciclo cacaotero	18-19		
CIF	45,55		
Contrato de la FCC	51		
Sales	49		

Control de calidad	29	Moho	10
Control de enfermedades		Pequeños	10
Control de enfermedades y plagas en un régimen integrado	8	DEGs (Derechos especiales de giro)	78
Hongos	8	Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Oficina del Censo)	115
Insecticidas	11	Desperdicios	41
Rociado selectivo	11	Desperdicios/materias extrañas	41
Técnicas de administración de suelos	10	Detención automática de las importaciones	
Control de plagas	58	Detención antes del muestreo	86
Controles biológicos	8	Determinado período de entrega	73
Insectos voraces	8	Diferencial	
Prácticas actuales	58	Base	80
Probables alternativas	59	Contratos diferenciales	80
Control gubernamental sobre las ventas	27	Descuento	80
Controles biológicos		Prima	80
Avispas parasíticas	12	Dinamarca	116-117
Hormigas negras	12	Dinero en prenda	79
Convenio Internacional del Cacao	129	Distribución	
Cuarto Convenio	150	Cadena	1
Historia	148	Centros	1
Primer Convenio	148	Documentos en confianza o cuenta abierta	45
Quinto Convenio	151	Dominica	33
Segundo Convenio	149		
Tercer Convenio	149	E	
Corredores	28,63,68	Economía nacional	26
Cosecha		Significancia de las exportaciones del cacao	26
Cosecha del cacao	7	Ecuador	7,9,14,23-25,33
Cosecha intermedia	7	Área de Guayaquil	15
Cosecha principal	7	Ejecución contractual	
Estaciones	8	Cercioramiento	44
Magnitud de la	1	Elaboración del cacao	101-104
Programa de desarrollo	10	Grano descascarillado	101
Costa Rica	7,14,33	En los países productores	105-107,109
Costumbres y Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios (conocido como CPU 500)	44	En polvo	101
Côte d'Ivoire	9,18,23-24,28	Licor	101,106
Abidjan	28	Manteca	101
Capacidad de procesamiento	10	Potencial económico	108-110
Economía nacional dominada por los ingresos de su producción del cacao	24	Rentabilidad	109
Molienda	11	Torrefacción del grano descascarillado	101
San Pedro	28	Torta	101
Volumen de producción	24	Embarques de cacao en grano	1
Côte d'Ivoire	6	Administración	37
Cotiledón	41	De la finca al punto de exportación	37
Color	43	Guía para los	37-56
Cubertura compuesta	119	Puntos de práctica actual	37
Cultivo del cacao	1,5	Endosulfan	87
Altitud	5	Enfermedades	1,7
Regiones tropicales	5	Escoba de bruja	14
Temperaturas	5	Mal del machete (<i>ceratocystis</i>)	14
Cultivo orgánico	32,156	Moniliasis o monilla	14
Cultivos	19	Moniliasis o monilla (<i>Moniliophthora roveri</i>)	7
Expansión	17	Phytophthora megakarya	11
Cumplimiento del contrato	29	Podredumbre negra	11
		Programas de control	1
D		Equivalencia del cacao en grano	
De gran proporción	11	Véase también: Factores de conversión	115,162
Declaración de embarque	65	Escoba de bruja	7
Defectos		<i>Crinipellis perniciosa</i>	7,13
Daños por insectos	10	España	116
Germinación	10	Especialidades	
		Chocolates gourmet	6
		Especuladores	73

Europa	10	Granos	
Europa Oriental	115	Carne clara	32
European Cocoa Association (ECA)	135	Carne oscura	32
Exportaciones		Color	10
Certificados de exportación	28	Dañados	43
Exportadores	1,27,68	Defectuosos	43
Productos del cacao	116	Pizarrosos	43
Sistemas de comercialización	10	Procesadores	118
Valor de las	1	Sabor	10
Exportador	27,68	Tamaño	11
Agentes de los exportadores	28	Tamaño promedio	41-42
Primera venta	68	Torrefacción	101
F		Grecia	117
Fabricantes integrados	108	Guittard Chocolate Company	118
Factores de conversión		H	
Véase también: Equivalencia del cacao		Haití	17
en grano	115,162	Hershey	108
Federación de Rusia	69,115	Hershey Foods	118
Fédération du commerce des cacaos (FCC)	37,133	Híbridos	5,8
Fermentación	5,7,38,43	Catongo	32
Tiempo de fermentación	38	Cruces con el Amazonas	11
Fernando Po	17	Resistentes a enfermedades	8
Fitosaneamiento	51	Resistentes a plagas	8
Aspectos contractuales	53	Historia del cacao	
Fletamento		América Central	17
Con cesión	47	Azteca	17
Con dotación	47	Civilización Maya	17
Contratantes	47	Territorios de la España colonial	17
Por período	47	Hong Kong, China	116-117
Sin dotación	47	Hungría	117
FOB	45	I	
Contratos	44	Importaciones	
Precio	29	De cacao en grano	121
Ventas	43,45,49	De productos del cacao	117
Fondo Común para Productos Básicos (FCPB)	129	Importadores	1
Francia	17	Impuestos	69
Franqueamiento	78	Importadores	
Fuerza mayor	66	Agente	68
Fumigación	51	Distribuidores de los productos básicos físicos	67
Certificado de fumigación	87	Intermediarios	67
Costos de fumigación	54	Mercaderes importadores	67
Fumigantes		Importancia económica del cacao	22-26
Bromuro de metilo	52	Impacto	22
Fosfina	52	Oportunidades de ganancias-ingresos	22
Fundación Internacional para la Investigación		Social	22
y Educación sobre el Cacao (ICREF)	126	Impuestos de exportación	40
Fungible		Incumplimiento	65
Intercambiable	76	India	88
Producto básico	105	Indonesia	6,9,20,23-24,26,33
Uniforme	76	Industria cosmética	102
Fungicidas	7	Industria farmacéutica	102
G		Industrias lácteas	14
German Cocoa Association	134	Industrias reposteras	14
Verein der am Rohkakohandel		Infestación	54
beteiligten Firmen e.V.	134	Véase también: Fitosanitación y fumigación	46
Ghana	6,9,18-19,23-24	Inglaterra	17
Diversificación de la economía	24	Ingresos de exportación	1,23
Junta de Comercialización del Cacao		Porcentaje del total exportado	24
(Cocobod)	11,28		
Granada	23-24,33		

Procedentes del cacao	161	Margen original	79
Valor derivado de las exportaciones de cacao	23	Mars	108,118
Insectos	43	Mazorcas	5,7
Institute of London Underwriters', Cláusulas sobre el cargamento	50	Medio ambiente	
Cláusulas de guerra	50	Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA)	58
Cláusulas de huelga	51	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA)	62
Intermediarios independientes (traitants)	27	Protocolo de Montreal	57
International Office of Cocoa, Chocolate and Sugar Confectionery Industries (IOCCC)	88,136	Mercader	68,91
Miembros	136	Mercaderes comisionistas de futuros o MCFs	78-79
Internet	115	Mercado libre	27
Información instantánea	28	Mercados	
Irlanda	116-117	Actuales	74
Italia	116	Antigua Unión Soviética	115
J		Desarrollo	1
Jamaica	33	Efectivo	74
Java	5,12	Estados Unidos	115
Junta de Comercialización de Productos Agrícolas de Nigeria	12	Europa Oriental	115
Junta Nacional de Café y Cacao	14	Federación de Rusia	115
Juntas de Comercialización	12,27,83	Físico	74
Cooperativas monopolistas	27	Futuros	74
Fondos recaudados	13	Mundiales	11
Gobierno	12	Tendencias	1
Organizaciones de agricultores	12	Unión Europea	115
Sector privado	13	Mercados de consumo	1
Sistema del mercado libre	27	Mercados de futuros	1,76
Justo-a-tiempo	106	Comerciales	76
K		Especuladores	76
Kalimantan (Borneo)	18	Liquidez	76
Kraft Jacobs Suchard	118	Locales	76
L		Mercado de la bolsa	76
Las Antillas	5,18	Mercado terminal	76
Licor	15,69,101,108	Negociantes de posiciones	76
Lindt & Sprüngli	118	Negociantes diarios	76
Lluvias	5	Negociantes funcionales	76
London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE)	42,77	Negocio posicional	76
Londres	1	Operadores de coberturas	76
M		Métodos de comercialización	
Madagascar	33	De las fincas a los muelles de exportación	27
Malasia	9,15,20,23-24,26	En los países de origen	27-30
Autoridad Federal de Comercialización Agrícola	16	México	5,23-24,117
Mano de obra	19	Moho	43
Manteca de cacao	108	Molienda	107
Diluentes	124	Industria	15
En chocolate	108	Moniliasis o monilla	7
En los cosméticos	120	Muestreo	40
Equivalentes	124	Metodología	40
Substitutos	124	Metodología del análisis	41
Maquila	110	Normas internacionales	40
Acuerdos	12	N	
Marcas	66	Nacional	6
Margen	10	Naciones Unidas	129
		Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo	8
		Negociante	68
		Nestlé	67,108,118
		New York Board of Trade (NYBOT)	41
		Nigeria	6,9,17,23-25
		Industria petrolera	25
		Nomenclatura Combinada (NC)	69
		Normas de clasificación	40,43,145

Normas Europeas EN 766	89	Plantación	7
Noruega	117	Cultivos	7
Nouvelle CAISTAB	28	Podredumbre negra	13
Nueva York	1	Hongo	11
Nueva Zelandia	59,116	P. megakarya	7
NYBOT – New York Board of Trade	77	Phytophthora palmivora	7
O		<i>Póliza marítima</i>	51
Oceanía	116	Polizones	89
Oficina Nacional de Comercialización de Productos Básicos	14	Polonia	116-117
Opciones en el cacao	79	Portugal	117
Llamadas (calls)	79	Posición sin cobertura	85
Puestas (puts)	79	Prácticas comerciales	2
Organización Internacional del Cacao (ICCO)	21,88,130	Precios	
Sitio en Internet	160	Al agricultor	11-12
Organización de Las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)	21	Altos precios a mediados del decenio de 1970	24
Organización Internacional de Normalización (ISO)	40-41,86	Cacao en grano	161
Organización Internacional del Yute (OIY)	88	Cíclicos	21
Organización Mundial de Aduanas (OMA)	69	Mercado internacional	1,12
Organizaciones industriales	129-136	Precios diarios del cacao en grano	78
Otras disposiciones	66	Primas en los precios	15
P		Riesgos	1,74
Pacífico	7,13,115	Volatilidad	76
Pago	44	Principales	28
Carta de crédito	44	Príncipe	17
Cobranza documentaria	44	Privatización	
Como aminorar los riesgos de falta de pago	44	Compra y comercialización	11
Después del pago	45	Sistema de libre comercialización	12
Documentos en confianza o cuenta abierta	44,65	Procesamiento	1
Fianza de cumplimiento	82	Gran escala	10
Pago contra entrega de documentos	83	Importador	1
Países ACP (África, Caribe y Pacífico)	69	Local	1,15
Países Bajos	17,106,111,122	Productos finales basados en el cacao	22
A lo largo del río Zaan	111	Productos semielaborados de cacao	22
Importante industria de procesamiento de cacao	111	Procesamiento local	22
Países de Europa Oriental	69	Proceso posterior a la cosecha	39
Palma oleaginosa	15	Producción	
Panamá	33	Administrativa y de inversión	20
Papua Nueva Guinea	5,23-24,33	Costos	1
Parceleros	1,39	Ganancias	1
Agricultor parcelero	7	Mundial	1,9,18,31
Tamaño	26,39	Países productores	1,9
Patrones internacionales del cacao		Por región	18
Código de Práctica	141	Productor	1
Decreto Modelo	139	Producción sostenible	2,8
Pesos	65	Definiciones	8
Certificados de peso	45	Programa de Sostenibilidad del Cacao (PSC)	9
Contratos con peso de desembarque	45	Rejuvenecimiento y replanteo	21
Contratos con pesos de embarque	45	Productos	
Errores en el pesaje	56	Finales	1
Reclamos de pérdida	45	Semielaborados	1
Plagas	1,8	Programas de compras	28
Barrenillo de la mazorca	8,12,15	Provisiones	
Polilla del cacao	88	Deficiencias estructurales	21
Plaguicidas	87	Existencias y moliendas	161
		Historia del desarrollo del cacao	17-21
		Prueba del corte	42-43
		Pruebas organolépticas	42
		R	
		Recuento de granos	13,41
		Región Amazónica	6
		Registro los precios mínimos	27

Reglas del mercado	64,75	Sudáfrica	116
Reglamentaciones	1	Suecia	116-117
Sobre el cacao	86	Suelos	19
Rendimiento	5-6	Estructura	20
República Checa	117	Fertilización	20
República de Corea	116-117	Mantenimiento	20
República Dominicana	17,23-24	Valores nutritivos	20
Requerimiento del margen de variación	78	Suiza	116-117
Reserva de estabilización	130	Sulawesi (Célebes)	12,18,26
Residuos	87	Supervisión	66
Riesgos	1	A la llegada	55
Administración (véase también Operaciones de cobertura)	82-85	Compañía de superintendencia	83
Riesgos de ejecución (riesgos creados por socios)	82	En el punto de partida	43
Riesgos del mercado	84	Supervisor independiente	56
Riesgos físicos	82	Supervisores	54
		Véase también: Inspectores	55
S			
Sabah		T	
Plantación Bal	15	Tasas aduaneras, impuestos	66
Sabor	10,31	Theobroma	17
Características	38	Tierras	19
Sabores anormales	42	Plantadas con cacao	1,5
Sacos		Timor del Este	5,12
Yute	88	Tipos de granos	6
Sacos		“Bulk”	6
Hilados de polipropileno	88	Básico	6
Lubricante libre de hidrocarburo	88	Fino o de aroma	6
Samoa	32	Normal	6
Saneamiento de plantíos		Ordinario	6
Mejores métodos	12	Togo	23-24,27
Santo Tomé y Príncipe	17,22-24,33	Torta de cacao	12,108
Sarawak	26	Transporte marítimo	46
Schokinag Schokolade Industrie	118	Carga fraccionada	47
Secado	5	Contenerización	47
Ácido acético	7	Elementos documentarios	47
Aeración	7	Elementos físicos	46
Al aire libre	7	Embarque a granel	47
Al sol	7,38	Fletamento	47
Calor artificial	7	LASH (carga ligera a bordo)	47
Proceso natural	7	Tratamiento posterior a la cosecha	1,57-62
Seguridad de animales y plantas	87	Indonesia	12
Seguro	54,65	Trinidad	14
A todo riesgo	49	Trinidad y Tabago	17,33
Reclamaciones	54	Turquía	116
Seguro marítimo		U	
Cobertura abierta	49	Ucrania	117
Cúmulo de reclamaciones	49	Unión Europea (UE)	111,115
Seguro facultativo	49	Unión Internacional de la Química Pura y Aplicada (IUPAC)	88
Véase también: Seguro	49	V	
Servicios de apoyo	1	Valor agregado	1,10
Servicios de asistencia agrícola	8	Proceso local	13,105
Sierra Leona	10	Subsidios	13,106
SIFCA	67	Valrhona	118
Sisal	88	Van Houten	102
Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías	69	Variedades	5
Sistema Armonizado (SA)	69-70	Amelonado	11
Sistema de libre comercio	29-30	Amelonado/Forastero del África Occidental	15
Sitios en Internet	9,158		
Sri Lanka	5,33		

Arriba	14	Venezuela	5,17,32-33
Cacau comum	13	Virus del tallo hinchado (CSSV)	7
CCN-51	14	W	
Criollo	5,32	World's Finest Chocolate	118
Deficiencias estructurales	21	Y	
Derivadas del Criollo	5	Yute	88
Derivadas del Forastero	6		
Forastero	5,10		
Nacional	6,14,31		
Trinitario	5		

Cómo ver la imagen oculta en la ilustración de la portada

En la ilustración de la portada aparece un conjunto de mazorcas de cacao de distintos orígenes. Es una creación de Bohdan Petyhyrycz, (Canadá).

La ilustración oculta una imagen tridimensional que puede observarse con ayuda de las siguientes técnicas:

Técnica 1

Mirar hacia la ilustración a una distancia de 25 a 30 cm, pero sin enfocar nada. Dirigir una mirada despreocupada y desconcentrarse. Al principio la imagen será borrosa, pero pronto empezará a cambiar lentamente. No modificar el enfoque. Al cabo de un tiempo aparecerá claramente la imagen 3-D.

Técnica 2

Poner la ilustración frente a los ojos. La imagen aparecerá borrosa y desenfocada. Luego, sin cambiar el enfoque de los ojos (la ilustración sigue borrosa), alejar lentamente la ilustración. Detenerse a una distancia de 25 a 30 cm. Procurar que la ilustración siga borrosa y aparecerá la imagen en 3-D.

Técnica 3

Mirar a un objeto distante, por ejemplo por la ventana. Los ojos están ahora enfocados en la lejanía. Desplazar la ilustración por la visual entre los ojos y el objeto distante dejando la ilustración a una distancia de 25 a 30 cm de los ojos. Mantener el enfoque en el objeto lejano: la imagen será borrosa y desenfocada. Con paciencia, la imagen 3-D empezará a aparecer y acabará definiéndose.

Algunos se cansan si la imagen en 3-D no aparece al cabo de uno o dos minutos. No hay que cansarse. Con un poco de paciencia, la mayoría de personas aprenden las técnicas.

En la ilustración de la portada, la imagen oculta en 3-D es un texto de dos palabras que dice:

C	C
O	A
C	C
O	A
A	O

CCI: Su socio para el desarrollo del comercio

El Centro de Comercio Internacional (CCI) es la agencia de cooperación técnica de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) para aspectos operativos del desarrollo del comercio hacia las empresas.

El CCI presta apoyo técnico a los países en desarrollo y las economías en transición, y en especial a su sector empresarial, con el objeto de realizar su pleno potencial de desarrollo de las exportaciones y de mejora de las operaciones de importación.

Las esferas de competencia del Centro son las siguientes:

- ▶ Desarrollo de productos y mercados
- ▶ Desarrollo de los servicios de apoyo al comercio
- ▶ Información comercial
- ▶ Desarrollo de los recursos humanos
- ▶ Gestión de las compras y suministros internacionales
- ▶ Evaluación de necesidades y diseño de programas de promoción del comercio



Centro de Comercio Internacional

U N C T A D / O M C

Para mayor información:

Dirección sede: CCI, 54–56, rue de Montbrillant, Ginebra, Suiza.

Dirección postal: CCI, Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza.

Teléfono: +41 22 730 0111 *Fax:* +41 22 733 4439 *E-mail:* itcreg@intracen.org *Internet:* <http://www.intracen.org>