

E/CEPAL/G.1194

AMERICA LATINA  
Y LA  
ECONOMIA MUNDIAL  
DEL CAFE



Naciones  
Unidas

CUADERNOS DE LA  
C E P A L

CUADERNOS  
DE LA  CEPAL

---

AMERICA LATINA  
Y LA  
ECONOMIA MUNDIAL  
DEL CAFE

---

SANTIAGO DE CHILE, 1982

E/CEPAL/G.1194  
Noviembre de 1982

Este trabajo fue preparado en 1981 por el señor Alberto Orlandi  
de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: S.83.II.G.7

Precio: 4 dólares

## INDICE

	<i>Página</i>
<b>I. INTRODUCCION</b> .....	1
1. La importancia del café en las economías latinoamericanas .....	1
2. La importancia de Latinoamérica en las exportaciones mundiales de café .....	1
<b>II. LA COMERCIALIZACION INTERNA DEL CAFE EN AMERICA LATINA</b> .....	5
1. Aspectos generales .....	5
2. El consumo interno .....	6
<b>III. LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL</b> .....	9
1. Aspectos generales .....	9
2. Los precios .....	11
3. Las bolsas de Londres y de Nueva York .....	14
4. Los mercados de futuros .....	15
5. Las condiciones de acceso .....	17
<b>IV. MERCADO MUNDIAL DEL CAFE Y EMPRESAS TRANSNACIONALES</b> .....	21
1. La presencia de las Empresas Transnacionales .....	21
2. Efectos de la presencia de las ET sobre el mercado internacional del café .....	24
<b>V. CASOS NACIONALES: LOS PAISES PRODUCTORES</b> .....	29
1. Colombia .....	29
a) Antecedentes .....	29
b) Organización de la producción y de la comercialización interna .....	30
c) Costos, tributación y beneficios .....	34
d) Destino de las exportaciones .....	43
e) Exportación de solubles .....	44
f) Efectos internos en la repartición de beneficios .....	44
2. Guatemala .....	48
3. Costa Rica .....	51
4. Perú .....	54
5. Brasil .....	56
<b>VI. ALGUNOS MERCADOS CONSUMIDORES</b> .....	65
1. Generalidades .....	65
2. Casos individuales .....	65
a) La República Federal de Alemania .....	65
b) Francia .....	69
c) El Reino Unido .....	69
d) Los Estados Unidos .....	73

<b>VII. EL VALOR RETENIDO: SU MEDICION Y POSIBLES CAMINOS PARA AUMENTAR SU MONTO .....</b>	<b>77</b>
1. Medición del valor retenido y su evolución en el tiempo .....	77
2. Políticas de defensa de los precios .....	80
a) Políticas nacionales .....	80
b) Los primeros convenios .....	80
c) El convenio actual .....	81
3. Las asociaciones de productores .....	83
4. La elaboración previa a la exportación .....	85
5. La intervención directa en los mercados consumidores .....	86
<b>VIII. CONCLUSIONES .....</b>	<b>89</b>
<b>FICHAS RELATIVAS A LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE PAISES IMPORTADORES EN EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFE .....</b>	<b>91</b>

## I. INTRODUCCION

### 1. La importancia del café en las economías latinoamericanas

Con un valor total de más de diez millones de dólares, el café representó en 1978 el primer producto de exportación para los países en desarrollo después del petróleo, y un 12.5% del total de sus exportaciones de productos básicos, incluido el petróleo.

En el caso de América Latina, la dependencia del café es aún mayor y unas cuantas cifras bastarán para demostrarlo. El café constituyó más de un tercio de las exportaciones de productos básicos desde la región en promedio entre 1977 y 1979 (21%, si se incluye el petróleo). En los mismos años, el café representó para América Latina más del 10% de sus exportaciones totales, cifra que llegó a casi dos tercios en los casos de Colombia y de El Salvador, más del 40% en Guatemala y más del 20% en Costa Rica, Nicaragua, Honduras y Haití. Para el Brasil, el primer país exportador de la región y del mundo, el café representó entre esos años un 15.5% de sus exportaciones totales. Una participación superior al promedio regional tuvo el café también en las exportaciones del Ecuador y la República Dominicana (Véase el cuadro 1.)

Sin embargo, la importancia del café no se limita al ámbito del sector externo. De suma importancia ha sido también su participación en el producto interno de cada país, así como en la generación de empleo (el café sigue y seguirá siendo un cultivo muy intensivo en mano de obra, con relativamente pocas perspectivas de mecanización) y de ingresos para las arcas fiscales, que se realizan a través de los distintos mecanismos impositivos. El cuadro 2 resume la situación con respecto a estos indicadores para el caso de tres países de la región: Brasil, Colombia y Guatemala.<sup>1</sup>

A lo largo del tiempo, y en la medida que ha avanzado el proceso de industrialización en América Latina, la importancia del café ha ido atenuándose en términos relativos, tanto internamente como en relación con el total de las exportaciones. Es lógico y, más aún, deseable que esta tendencia continúe manifestándose en el futuro, teniendo en consideración, además, el escaso dinamismo de este producto a nivel mundial.

Sin embargo, a pesar de este descenso en términos relativos, las cifras correspondientes a la actividad cafetera seguirán siendo muy importantes para la mayor parte de los países de la región latinoamericana.

### 2. La importancia de Latinoamérica en las exportaciones mundiales de café

En la actualidad la producción mundial de café se sitúa en una cifra cercana de los 80 millones de sacos.<sup>2</sup> Las exportaciones, por su parte, constituyen alrededor de las tres cuartas partes de ese total (60 millones de sacos). América Latina, que

<sup>1</sup>La incidencia fiscal del café es más difícil de evaluar, debido a problemas técnicos de difícil solución. De todos modos, se volverá sobre el tema en el caso de Colombia.

Cuadro 1

**AMERICA LATINA (12 PAISES): EXPORTACIONES DE CAFE  
Y SU PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES  
TOTALES, 1977-1979**

*(Promedios anuales)*

<i>País</i>	<i>Exportaciones (millones de dólares)</i>	<i>Participación del café en las exportaciones totales de bienes</i>	<i>Participación del café en las exporta- ciones de productos básicos (incluido el petróleo)</i>
Brasil	2 054.3	15.5	42.9
Colombia	1 844.9	63.1	87.4
México	482.5	7.7	13.7
Guatemala	494.6	42.5	62.2
El Salvador	555.8	63.3	82.1
Costa Rica	317.5	37.1	56.7
Ecuador	244.1	14.8	20.4
Perú	212.9	8.9	13.8
Honduras	192.5	31.3	41.4
Nicaragua	185.6	28.2	42.7
República Dominicana	146.7	19.3	29.6
Haití	58.8	35.0	67.4
<b>América Latina</b>	<b>6 886.6</b>	<b>10.4</b>	<b>21.3</b>

Fuente: Banco Mundial, *Commodity Trade and Price Trends, 1976-1979*, Washington, D.C. 1981.

Cuadro 2

**IMPORTANCIA DEL CAFE PARA LA ECONOMIA INTERNA DE  
ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA,  
ALREDEDOR DE 1976**

*(Porcentajes)*

<i>País</i>	<i>Participación del café en el PIB de origen agrícola</i>	<i>Participación del café en el PIB total</i>	<i>Participación del sector cafetero en el total de empleos</i>
Guatemala	23	6.4	18
Colombia	28	5.4	9
Costa Rica	23	4.6	8
Brasil	19	2.4	...

Fuente: OIC, Banco de la República de Colombia y estimaciones del autor.

producía un 85% del total mundial en los años cincuenta, ha visto bajar esta proporción sistemáticamente en favor de los países productores de otras regiones en desarrollo (África y Asia). En la actualidad, América Latina sólo representa un 60% de la producción y un 55% de las exportaciones mundiales.

La producción de café a nivel mundial ha estado tradicionalmente sujeta a ciclos muy marcados, de duración variable, y relacionados con los movimientos en los precios internacionales.<sup>3</sup> Más concretamente, un alza en los precios provoca por lo general una actividad muy intensa de nuevos plantíos, lo cual a su vez lleva a una situación de sobreproducción, con la consecuente baja de los precios. Las fases de sobreproducción, debidas esencialmente a una comprensible reticencia a la erradicación de las plantas por parte de los cafetaleros, tienden a extenderse por períodos de tiempo más largos, que pueden variar entre 5 y hasta 20 años.<sup>4</sup>

Otro factor importante en el comportamiento cíclico de la economía cafetera a nivel mundial son los fenómenos atmosféricos que afectan al primer productor mundial, Brasil. En efecto, buena parte de la producción brasileña se sitúa en zonas del Sudeste del país (sobre todo en los estados de Paraná y Sao Paulo) sujetas a heladas en el invierno austral. Cuando ello ocurre, los resultados pueden ser desastrosos. La última gran helada, ocurrida en julio de 1975, destruyó la mitad de los árboles de café de todo el país, reduciendo la producción del año cafetero 1976/1977 al 40% de lo que había sido en el año anterior.<sup>5</sup> Por la gran importancia del Brasil en la producción mundial, estas heladas suelen provocar aumentos inmediatos en los precios internacionales. Así, las temperaturas mínimas nocturnas en Paraná entre los meses de junio y agosto constituyen una información de gran valor para los agentes económicos (empresas transnacionales, organismos estatales de países exportadores, exportadores privados, especuladores, etc.) que operan en la comercialización internacional del café.

En la posguerra, el fuerte aumento de precio registrado a mediados de los años cincuenta produjo aumentos masivos de producción, muy superiores a los aumentos en el consumo que no tardaron en traducirse en una depresión del nivel de precios que, aun dentro de ciertas oscilaciones, se mantuvo sustancialmente hasta la mencionada helada brasileña de julio de 1975. (Véase el cuadro 7.) La disminución de la capacidad productiva del Brasil, junto con un nivel relativamente bajo de existencias mundiales, llevaron a la "bonanza" de precios de 1976/1977.<sup>6</sup>

<sup>2</sup>Un saco de café equivale a 60 kg.

<sup>3</sup>La duración del ciclo cafetero está fuertemente determinada por el período de maduración del árbol, que es de 3 a 4 años para una primera producción y de 7 años para su plena maduración; sin embargo, los ciclos de sobreproducción tienden a ser mucho más largos.

<sup>4</sup>Este fenómeno se verifica especialmente en aquellos países en que las propiedades pequeñas y medianas predominan en la distribución de la tenencia cafetera. En el Brasil, por el contrario, se han podido llevar a cabo campañas de erradicación del café con éxitos apreciables.

<sup>5</sup>El año cafetero empieza el 1º de octubre y termina el 30 de septiembre.

<sup>6</sup>El tema de la bonanza se volverá a mencionar en el curso de este estudio.

## II. LA COMERCIALIZACION INTERNA DEL CAFE EN AMERICA LATINA

### 1. Aspectos generales

Existen cuatro calidades básicas de café a nivel mundial: los suaves colombianos (Colombia), otros suaves (que en América Latina corresponden a las calidades producidas en todos los países, menos Colombia y Brasil), los arábica no lavados (Brasil) y los robusta, cuya producción es casi inexistente en América Latina y, en cambio, muy extendida en África. Tradicionalmente, aunque en los últimos años se han registrado frecuentes excepciones, esta lista refleja el orden de las preferencias internacionales, expresado en términos de diferenciales de precios.

El mercadeo interno en los países cafeteros de América Latina varía según se trate de café de calidad arábica lavado (suaves colombianos y otros suaves) o arábica no lavado (Brasil).<sup>7</sup>

La diferencia fundamental entre los dos métodos consiste en que la operación de procesamiento (despulpado, limpiado) se efectúa en agua en el primer caso y en seco en el segundo. El primer método supone naturalmente gastos mayores en maquinaria y equipo, pero por lo general da como resultado un café de mejor calidad.

Entre los países productores de café "lavado", cabe distinguir además Colombia, en que el procesamiento interno se efectúa por mano del mismo productor, del resto de todos los demás países, en que el procesamiento se efectúa en "beneficios" (unidades agroindustriales de tamaño relativamente grande) que, por regla general, no pertenecen al cafetalero.

En estos últimos países, es común que el pequeño productor venda su café al "beneficiador" a través del cual, ya transformado en producto de exportación, el café llega hasta las entidades, públicas o privadas que realizan las operaciones de exportación propiamente tales. En Colombia, en cambio, lo usual es que exportadores privados y públicos compren el café ya procesado directamente al productor. En los demás países ello ocurre solamente en los casos de la producción en gran escala, o bien, como en los casos de Brasil y Perú, cuando se han difundido estructuras de tipo cooperativo.

Al margen de estas características generales, es frecuente que actúen intermediarios en las distintas etapas del mercadeo interno del café. La presencia de fuertes componentes de intermediación, que llegan a captar diferenciales de precios a veces relativamente altos, se ve favorecida por la orografía, por lo general muy accidentada, prevaleciente en las zonas cafeteras, y por las consecuentes dificultades de transporte a que deben hacer frente los productores.

Con el fin de paliar este y otros problemas, la mayor parte de los países cafeteros de Latinoamérica dispone de organismos públicos o semipúblicos que,

<sup>7</sup>Estas notas son de carácter general, pero se especificarán más cuando se examine cada uno de los países.

con muy diferentes atribuciones y desde ángulos a veces muy distintos persiguen el objetivo de regular y coordinar la actividad cafetera nacional y, en algunos casos, intervenir directamente en el mercado para asegurar un ingreso mínimo al productor.<sup>8</sup>

Además, como se verá con más detalle más adelante, el Estado juega un papel importante en la comercialización interna en la medida que, aun en los casos en que no se pretenda imponer un precio de sustentación, existan instrumentos tributarios variables que por lo general determinan los parámetros monetarios dentro de los cuales se mueven los otros agentes de la actividad cafetera nacional.

En virtud de las enormes diferencias existentes entre los distintos países en cuanto a las prácticas de comercialización interna, es difícil ahondar más en el tema sin entrar en los casos nacionales. Sin embargo, el cuadro 3 ofrece una visión de conjunto en cuanto a un aspecto muy fundamental de la comercialización interna del café: la proporción del precio de exportación que percibe el cafetalero. Como se puede apreciar, la situación varía mucho de un país a otro, de acuerdo con factores tan diversos como las características de procesamiento (ya sea que el productor lo realice o no en forma artesanal), la incidencia de la tributación, la distribución de la tenencia cafetera, la presencia y eventual eficacia de mecanismos de sustentación de precios y otros. De todas maneras, es necesario señalar que los precios indicados pueden no corresponder enteramente a la realidad, sobre todo por la fuerte influencia, en muchos casos, de intermediarios comerciales.

Finalmente, en relación con la presencia de empresas extranjeras, cabe advertir que ésta es mínima en las fases previas a la exportación. Se da el caso incluso de que en el pasado en muchos países, tales como Brasil, El Salvador y otros, se destinaron capitales extranjeros al cultivo, la comercialización interna y aun la exportación del café, pero dichos capitales terminaron afincándose en el país y en la actualidad se consideran como nacionales a todos los efectos.

## 2. El consumo interno

Al analizar los distintos aspectos de la actividad cafetera de Latinoamérica se suele omitir la importancia del consumo interno. En realidad, este último merece algún comentario antes de entrar a examinar la fase de la comercialización internacional.

El Brasil, por ejemplo, con un consumo total que ha oscilado entre 7 y 8 millones de toneladas entre 1975 y 1978, representa el segundo país consumidor de café en el mundo, después de los Estados Unidos. (Véase el cuadro 4.)

Las cifras para Brasil, sin embargo, siempre han superado las del conjunto de los restantes países de América Latina, en que el consumo por habitante se ha mantenido en niveles mucho más bajos. En términos de consumo por habitante, además, el propio Brasil se sitúa muy por debajo de los países nórdicos, que son

<sup>8</sup>Entre los organismos públicos o semipúblicos que operan en la comercialización interna del café, se mencionan el Instituto Brasileiro do Café (IBC), la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FEDECAFE), el Instituto Salvadoreño de Café (INCAFE), la Asociación Nacional de Cafeteros de Guatemala (ANACAFE), el Instituto Mexicano del Café (INMECAFE), la Oficina Costarricense del Café, el Instituto Hondureño del Café, etc.

Cuadro 3

**AMERICA LATINA: PROPORCION DEL PRECIO DE EXPORTACION PERCIBIDO  
POR EL CAFETALERO, 1972-1977**

*(Centavos de dólar por libra)*

	<i>Brasil</i>	<i>Colombia</i>	<i>Costa Rica</i>	<i>Ecuador</i>	<i>El Salvador</i>	<i>Guatemala</i>	<i>Honduras</i>	<i>México</i>	<i>Nicaragua</i>	<i>Perú</i>
1972 a) Precio al productor	22.94	30.88	31.52	16.76	31.85	33.71	21.58	27.61	38.82	27.01
b) Precio de exportación	41.59	49.84	43.12	36.93	47.51	43.70	37.84	46.06	46.02	40.70
c) a) como porcentaje de b)	55.20	62.00	73.10	45.30	67.00	77.10	57.00	59.90	84.30	66.40
1973 a) Precio al productor	32.69	36.90	43.12	29.79	34.16	41.66	36.98	39.76	45.85	...
b) Precio de exportación	51.28	66.79	54.83	44.24	53.98	57.76	55.16	57.55	54.96	...
c) a) como porcentaje de b)	63.70	55.20	78.60	67.30	63.30	72.10	67.00	69.10	83.40	...
1974 a) Precio al productor	35.07	36.93	44.95	35.26	41.53	49.11	50.29	50.57	61.02	54.93
a) Precio de exportación	55.81	68.53	63.37	52.42	61.10	63.68	64.64	64.47	62.82	59.63
c) a) como porcentaje de b)	62.80	53.80	70.90	67.30	70.00	77.10	77.80	78.40	97.10	92.10
1975 a) Precio al productor	50.22	35.66	37.86	32.46	32.58	41.81	38.95	41.42	46.87	51.36
b) Precio de exportación	48.36	68.83	57.59	47.66	56.66	55.75	53.18	59.93	62.17	55.84
c) a) como porcentaje de b)	103.80	57.60	65.70	68.40	57.50	75.00	73.20	69.10	75.40	92.00
1976 a) Precio al productor	90.72	71.77	66.85	77.74	85.12	77.80	...	60.09	87.21	86.74
b) Precio de exportación	116.20	123.37	110.45	102.39	114.46	102.15	...	113.44	103.99	108.05
c) a) como porcentaje de b)	78.10	58.20	60.50	75.90	74.40	76.20	...	53.00	83.90	80.30
1977 a) Precio al productor	116.25	88.01	139.80	122.12	165.46	97.23	153.43	110.41	118.48	155.50
b) Precio de exportación	195.89	221.64	247.58	147.52	186.61	188.38	213.66	216.89	141.20	201.65
c) a) como porcentaje de b)	59.30	39.70	64.30	82.80	88.70	51.70	71.80	50.90	84.10	77.10

Fuente: Sobre la base de datos de la Organización Internacional del Café, (OIC).

Cuadro 4

## AMERICA LATINA: CONSUMO INTERNO DE CAFE

Años cafeteros 1960/1961, 1978/1979

*(Millones de sacos de 60 kg)*

<i>Año cafetero (1º octubre- 30 septiembre)</i>	<i>Brasil</i>	<i>Resto de América Latina</i>	<i>Total de América Latina</i>	<i>Consumo interno como por- centaje de la pro- ducción total de América Latina</i>	<i>Consumo interno de América Latina como porcentaje de las exporta- ciones mundiales</i>
1960/1961	7.0	3.7	10.7	22.4	25.2
1965/1966	7.5	4.8	12.3	20.7	27.8
1970/1971	8.3	5.7	14.0	43.1	26.6
1975/1976	8.0	6.0	14.0	28.6	24.2
1976/1977	7.0	5.5	12.5	35.3	21.4
1977/1978	7.5	6.2	13.7	30.3	29.2
1978/1979	8.0	6.4	13.4	29.2	24.1

Fuente: US Department of Agriculture, "Coffee Production and Trade in Latin America", Washington D.C. mayo de 1979.

los principales consumidores en el mundo (entre 20 y 35 libras de café por persona al año) y al nivel de países de consumo mediano, como Francia y Alemania Federal (con 10 a 12 libras de café por persona al año).

El consumo interno ha sido una variable importante en el manejo de políticas de comercialización por parte del sector público. En períodos de precios altos, ha sido necesaria en algunos casos la intervención estatal para asegurar un adecuado abastecimiento del mercado interno a precios razonables. En México, por ejemplo, el Instituto Mexicano del Café durante ciertos años requirió que por cada dos sacos exportados se reservara uno para consumo interno.

Al contrario, en períodos de sobreproducción y precios deprimidos, las autoridades públicas de los países cafeteros de América Latina han tendido a utilizar el mercado interno como una manera de reabsorber los excedentes de producción. Por lo general, se ha destinado al consumo interno la producción de café de menor calidad, reservándose para la exportación el café "oro", "excelso" o "verde", como se denomina al café de mejor calidad en los distintos países.

### III. LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

#### 1. Aspectos generales

Por lo general, América Latina exporta café "verde", es decir, despulpado y resacado, pero sin tostar ni moler, y además, salvo contadas excepciones, no transformado en café soluble.

Las cantidades exportadas han variado de acuerdo con los volúmenes de producción, los niveles de precios, la eventual aplicación de cuotas en virtud del Convenio Internacional del Café, las políticas nacionales respectivas y otros factores muy diversos.

Las exportaciones latinoamericanas, como se observa en el cuadro 5, no han mostrado una clara tendencia hacia el aumento, debido, por un lado, al escaso crecimiento del consumo a nivel mundial —que ha sido de apenas 0.8% anual en promedio entre 1960 y 1977— y, por otro, a la creciente competitividad por parte de los países africanos y últimamente de los asiáticos. Así, junto con no indicar una clara tendencia hacia el aumento en términos absolutos, las exportaciones cafeteras de América Latina han disminuido su participación en el total mundial. Este fenómeno ha sido más marcado todavía en el caso de Brasil, que en los años treinta representaba todavía cerca del 60% del total mundial y que en la actualidad, aun siendo el primer productor mundial, no participa en más de un cuarto en ese total.

Cuadro 5

#### EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS Y MUNDIALES DE CAFE, 1955-1978

(Millones de sacos de 60 kg)

Año	América Latina	Total mundial	América Latina como porcentaje del total mundial
1955	39.4	50.3	78.2
1960	30.6	42.4	71.0
1965	28.1	44.2	63.6
1970	33.4	52.7	62.7
1975	36.3	57.9	62.7
1976	35.9	58.5	61.4
1977	28.0	46.9	60.0
1978	35.1	55.7	63.0
1979	39.8	62.5	63.7

Fuente: Organización Internacional del Café, (OIC).

Por el lado de las importaciones, también ha variado mucho la participación de las distintas áreas en el total mundial, sobre todo debido a un descenso gradual y constante de las de Estados Unidos, en términos relativos y aun, en los últimos años, en términos absolutos. (Véase el cuadro 6.)

Cuadro 6

**IMPORTACIONES DE CAFE VERDE, 1947-1978**

(Millones de sacos de 60 kg)

<i>Año</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Porcentaje del total</i>	<i>Europa</i>	<i>Porcentaje del total</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>
1947	18.9	68.5	6.7	24.3	2.0	27.6
1950	18.4	62.6	8.3	28.2	2.7	29.4
1955	19.6	57.7	11.6	34.1	2.8	34.0
1960	22.1	51.9	17.0	39.9	3.5	42.6
1965	21.3	44.9	21.6	45.6	4.5	47.4
1970	19.7	37.2	27.3	51.5	6.0	53.0
1975	21.7	38.1	29.8	52.3	5.5	57.0
1976	21.7	36.7	32.1	53.3	5.3	59.1
1977	16.5	33.5	27.2	55.2	5.6	49.3
1978	19.8	36.0	31.5	57.4	3.6	54.9
1979	21.4	34.1	35.3	56.2	6.1	62.8

Fuente: FAO y Organización Internacional del Café, (OIC).

Frente al descenso de las importaciones a los Estados Unidos, han ido aumentando las importaciones a Europa hasta estabilizarse, alrededor de fines de los años sesenta, en una participación de más de un 50% en las importaciones mundiales.

Desde el punto de vista de América Latina, también los Estados Unidos han ido perdiendo importancia como destino de sus exportaciones cafeteras. De más de dos tercios que representaban en los años cincuenta, estas exportaciones ya habían bajado a 60% en 1960, para luego seguir descendiendo hasta 36% en 1970. En la actualidad, las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos parecen haberse estabilizado alrededor de esta última cifra.

Paralelamente, las exportaciones a Europa, partiendo desde niveles muy inferiores a las destinadas a los Estados Unidos, se igualaron a estas últimas alrededor de 1968, para luego superarlas con creces. En 1977, las exportaciones latinoamericanas a Europa representaron un 62% de sus exportaciones cafeteras totales.

Finalmente, es oportuno señalar que en el mercado del café, se han registrado tradicionalmente elasticidades muy bajas de proceso y de ingreso de la demanda: entre 0.2 y 0.4 en ambos casos entre 1958 y 1976. La elasticidad de la oferta, en cambio, sobre todo en el largo plazo, se ha mostrado más alta, con valores superiores al 0.5.<sup>9</sup>

<sup>9</sup>Datos del Banco Mundial y de la Organización Internacional del Café (OIC).

Sin embargo, a partir de 1976, se ha registrado un cambio fundamental en el mercado mundial cafetero: el aumento de la elasticidad-ingreso de la demanda, que lo llevó a las fuertes bajas en el consumo de 1977-1978.

## 2. Los precios

Hasta ahora sólo se han considerado los flujos comerciales en términos de volumen. Al evaluar estas mismas exportaciones en términos de valores, es importante considerar la evolución de los precios, que constituyen un elemento decisivo para la captación de ingresos por parte del país exportador. De hecho, ha sido ampliamente demostrado que las oscilaciones en los ingresos de exportación del café han sido fuertemente influenciadas por las fluctuaciones en los precios internacionales más que por las cantidades exportadas. En el cuadro 7, puede apreciarse hasta qué punto las fluctuaciones han sido pronunciadas entre 1955 y 1980. En el gráfico 1, dichas fluctuaciones aparecen en forma todavía más clara.<sup>10</sup>

Más particularmente a partir del cuadro 7 se puede apreciar como, hasta las alzas de 1976/1977, el deterioro del precio real del café, y junto con éste, el del poder adquisitivo de los países exportadores, fueron aspectos muy notorios del comercio cafetero mundial. Sólo en 1977 se recuperaron las cotizaciones de 1954, que había sido el año de precios más altos de la posguerra. Después de 1978, sin embargo, los precios volvieron a descender, hasta situarse en niveles francamente deprimidos en la segunda mitad de 1980, y más aún a principios de 1981.

Entre los factores que influyen en los precios, es muy difícil establecer una jerarquía en cuanto a su importancia, si bien se pueden mencionar algunos aunque la lista no pretenda ser exhaustiva.

Las condiciones económicas básicas, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda, con sus respectivas elasticidades, constituyen sin duda un elemento muy importante, aunque no el único. A ellas, se agregan los elementos de expectativa, catalizados por factores tales como la presencia o el temor de una helada en el Brasil, la disminución o el aumento de las existencias a nivel mundial, etc.

La actividad del Convenio Internacional del Café, que deliberadamente ha intentado mantener los precios dentro de una franja predeterminada a base de una negociación entre países productores y consumidores, es otro elemento que puede influir en la evolución de los precios.<sup>11</sup> Sin embargo, se ha demostrado que, aun en los períodos en que el mecanismo de cuotas previsto por el Convenio está en pleno vigor, su eficacia en mantener la franja de precios deseada ha sido relativamente limitada.<sup>12</sup>

Asimismo, cabe señalar, entre los factores que influyen sobre los precios, la actividad especulativa, presente sobre todo en las Bolsas de Londres y de Nueva

<sup>10</sup>Cabe señalar, sin embargo, que las fluctuaciones de precios son mucho menos violentas en el café que en el caso de muchos otros productos básicos de gran importancia para América Latina, tales como el cobre y el azúcar. Según un índice elaborado por el Banco Mundial (basado en el cálculo de la desviación estándar respecto de un promedio móvil quinquenal), el café ocuparía el vigésimo primer lugar en una lista de productos ordenados de acuerdo con el grado de inestabilidad de sus precios. Véase Banco Mundial, *Price Prospects for Major Primary Commodities*, Washington, D.C., 1977.

<sup>11</sup>Véase el capítulo VII. 1 y 2 de este estudio.

<sup>12</sup>Ibidem.

Cuadro 7  
**CAFE: PRECIOS AL CONTADO EN NUEVA YORK**  
*(Centavos de dólar por kilogramo)*

Año	MAMS <sup>a</sup>		Guatemaltecos <sup>b</sup>		Brasileños <sup>c</sup>		Angoleño <sup>d</sup>	
	Pesos co- rrientes	1980	Pesos co- rrientes	1980	Pesos co- rrientes	1980	Pesos co- rrientes	1980
		pesos cons- tantes		pesos cons- tantes		pesos cons- tantes		pesos cons- tantes
1950	117.5	570.4	110.5	536.4	111.3	540.3	91.5	444.2
1951	129.4	526.0	129.2	525.2	119.5	485.8	104.9	426.4
1952	125.7	498.8	125.7	498.8	119.1	472.6	101.9	404.4
1953	131.8	549.2	125.2	521.7	127.7	532.1	108.5	452.1
1954	176.4	747.5	170.2	721.2	173.5	735.2	138.9	588.6
1955	142.4	593.3	132.9	553.8	125.9	524.6	99.7	415.4
1956	163.1	663.0	151.0	613.8	128.1	520.7	84.7	344.3
1957	140.9	548.3	138.7	539.7	125.4	487.9	88.6	344.8
1958	115.3	425.5	109.8	405.2	106.7	393.7	88.6	326.9
1959	99.7	386.4	93.9	364.0	81.6	316.3	67.5	261.6
1960	99.0	375.0	91.1	345.1	80.7	305.7	55.8	211.4
1961	96.1	362.6	82.9	312.8	79.4	299.6	43.9	165.7
1962	90.0	343.5	78.9	301.2	75.0	286.3	47.6	181.7
1963	87.3	330.7	78.0	295.5	75.2	284.9	63.3	239.8
1964	107.6	401.5	104.1	388.4	103.0	384.3	80.3	299.6
1965	106.9	388.7	100.3	364.7	98.6	358.6	69.7	253.5
1966	104.5	371.9	93.3	332.0	90.0	320.3	75.0	266.9
1967	92.4	324.2	86.4	303.2	83.3	292.3	74.5	261.4
1968	93.9	351.7	86.9	325.5	82.5	309.0	75.6	283.2
1969	99.2	370.2	88.4	329.9	90.0	335.8	74.1	276.5
1970	124.3	418.5	114.4	385.2	120.4	405.4	92.6	311.8
1971	108.7	338.6	100.3	312.5	98.8	307.8	94.4	294.1
1972	125.0	354.1	110.2	312.2	112.4	318.4	99.0	280.5
1973	160.3	380.8	136.7	324.7	152.6	362.5	110.0	261.3
1974	171.5	328.5	145.9	279.5	161.7	309.8	129.4	247.9
1975	180.3	301.5	144.0	240.8	184.9	309.2	134.6	225.1
1976	347.9	572.2	315.7	519.2	329.5	541.9	281.4	462.8
1977	538.6	816.1	530.9	804.4	679.0	1 028.8	493.4	747.6
1978	405.9	519.7	365.7	468.3	319.8	409.5	295.6	378.5
1979	407.3	455.1	382.9	427.8	388.5	434.1	363.8	406.5
1980	417.6	417.6	342.6	342.6	451.5	451.5	332.0	332.0
1981 enero- junio	378.9		280.0		421.2		249.8	

Fuente: Banco Mundial, *Commodity Trade and Price Trends*, Washington, D.C. agosto de 1981.

<sup>a</sup> Cafés colombianos de Manizales, Armenia y Medellín.

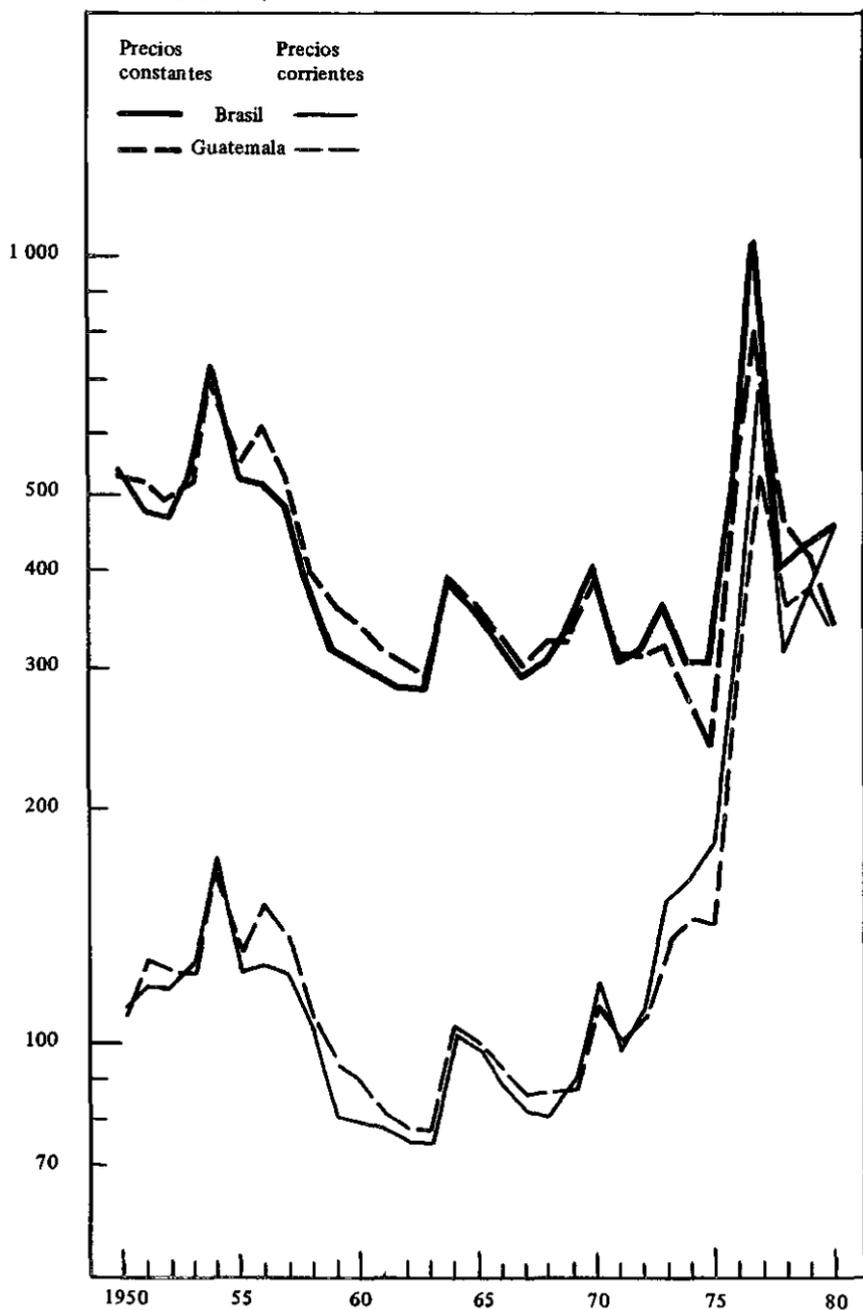
<sup>b</sup> 1950, lavado, variedad Good; desde 1951 en adelante, lavado, variedad Prime.

<sup>c</sup> Santos 4; desde 1973 en adelante, cotizaciones ICO del café especie Arábica no Lavado.

<sup>d</sup> Ambriz 2AA (robusta); desde 1973 en adelante, ICO robusta, promedio aritmético de Angola (ambriz 2AA), Costa de Marfil (superior) y Uganda (Native Standard).

Gráfico 1  
CAFE  
(Promedios anuales)

Centavos de dólares/kilo



York y, en general, en los mercados de futuros ("futures or forward markets"). Junto a lo anterior se pueden mencionar las políticas de compras de las empresas tostadoras o productoras de café soluble de los países consumidores, y en particular de las empresas transnacionales, las más importantes de las cuales (General Foods, Proctor and Gamble, Nestlé, Coca Cola, etc.) dedican al café una proporción relativamente pequeña de sus actividades, en términos de ventas, activos fijos o beneficios totales. De este modo, pueden sacrificar sus posiciones de corto plazo, aceptando por ejemplo una baja temporal en las ventas, en beneficio de sus intereses de más largo plazo. Todo lo anterior, que tiene una evidente influencia sobre el comportamiento de los precios, apareció con suficiente claridad en los años de la llamada "bonanza", o sea en el período 1977-1978.

### 3. Las bolsas de Londres y de Nueva York

Al hablar de los "precios" en la sección anterior, se ha omitido expresamente una determinación precisa de la serie de precios de que se trata. En realidad, los precios mencionados se refieren a las series publicadas diariamente por la Organización Internacional del Café, la que a su vez los obtiene de las cotizaciones medias alcanzadas en el día en las Bolsas de Nueva York y de Londres. Los precios representan las cotizaciones para el café colombiano denominado MAMS (sigla compuesta con las iniciales de Medellín, Armenia y Manizales, que son zonas de alta producción cafetera en Colombia); para la variedad llamada arábica no lavado (café "Santos 4" de Brasil); para "Otros Suaves" (calculados a base de un promedio aritmético, entre productos de Guatemala, México y El Salvador) y para el tipo robusta (promedio aritmético entre café de Angola y Uganda). Los precios son puestos en muelle para pronto embarque (dentro de 30 días) y se estima que reflejan fielmente el valor de mercado de los productos indicados.

La importancia de las Bolsas de Café de Londres y de Nueva York reside en el hecho de que a partir de las transacciones que allí se llevan a cabo se determinan los precios para el resto del mercado. De hecho, sin embargo, una proporción muy variable, pero relativamente pequeña del comercio mundial del café, se transa efectivamente en las bolsas de café. La función de unificar los precios, como es fácil de suponer, es sumamente importante, ya que disminuye las posibilidades de especulación, al eliminar la oportunidad de arbitrajes entre los distintos mercados.<sup>13</sup>

La Bolsa de Londres (London Terminal Market) está dedicada casi exclusivamente a las variedades africanas "Robusta", y sus precios se expresan en libras esterlinas por tonelada. Desde 1973, se transa en Londres también el café "Arábica lavado", que se cotiza en centavos de dólar la libra, aunque en cantidades relativamente pequeñas.

Además de la Bolsa de Londres, para los cafés de la variedad Robusta, tiene mucha importancia práctica el mercado de Le Havre, aunque sus cotizaciones no se utilicen para la construcción de las series de precios de la OIC.

En cuanto a la Bolsa de Nueva York (New York Coffee and Sugar Exchange Inc.), ésta se dedica por completo a los cafés del tipo "Arábica", lavados y no

<sup>13</sup>No se considera aquí el papel de las Bolsas de Café en los mercados de futuros, que se examinará en la próxima sección de este capítulo.

lavados, tanto de América en su gran mayoría, como de otras partes del mundo (África oriental, Asia y Oceanía).<sup>14</sup> En este caso, los precios se expresan en centavos de dólar por libra.

Al igual que en el caso de Le Havre, los cafés de la variedad Arábica también se cotizan en Hamburgo y en Bremen. Sin embargo, las series correspondientes que las autoridades alemanas publican con regularidad no son estrictamente comparables con la de Nueva York, entre otros motivos porque están expresadas en valores fob.

En la práctica, pueden existir distintas cotizaciones, incluso más numerosas que las señaladas. Aun con pequeñas diferencias, sin embargo, las series que publica la OIC basadas en las bolsas de Londres y Nueva York, se pueden considerar, como ya se ha mencionado, una fuente única que refleja fielmente la evolución de los precios a nivel mundial.

#### 4. Los mercados de futuros

Tanto en las Bolsas de Londres y de Nueva York, como en los otros mercados, funcionan también los mercados de futuros, que son mercados basados en transacciones que no se realizan al momento de la firma del contrato, sino algún tiempo después. Así, en las distintas Bolsas se negocian posiciones futuras (por un máximo de 14 meses en Londres y de 18 meses en Nueva York), por lo general sin que se requiera la entrega física efectiva una vez vencido el plazo, con meros fines especulativos o, en el caso de la práctica de cobertura de compras a plazo ("hedging"), para protegerse contra riesgos futuros de baja o de aumento de precios.<sup>15</sup>

Solamente durante el período de actuación del llamado "Grupo de Bogotá", una asociación de países productores creada con el fin explícito de provocar el alza de los precios del café a través de intervenciones abiertas en el mercado, se exigió en repetidas oportunidades por parte del Grupo que a las posiciones adquiridas en los mercados futuros correspondieran entregas físicas efectivas en las fechas indicadas.<sup>16</sup> Con el término de las operaciones del Grupo de Bogotá, se ha vuelto a la situación anterior en este campo.

Volviendo ahora a la práctica de cobertura de compras a plazo, es oportuno recordar que ésta puede definirse, como una anticipación de ventas físicas futuras, que hace que los vendedores puedan asegurarse contra una eventual baja en el precio del producto en el momento en que tenga lugar la venta real, mientras que, por el lado de los compradores, alude a la compra de contratos a futuro que permite a aquellos asegurarse en el sentido inverso, es decir, contra la eventualidad de un alza en los precios.

<sup>14</sup>La especialización de Londres en la variedad Robusta y de Nueva York en Arábica radica esencialmente en la tradición, pero también en otros factores, tales como las preferencias del mercado e incluso en las facilidades de comunicación entre Nueva York y América Latina, por un lado, y Londres y África, por el otro, debido entre otras cosas a que no hay diferencias de horario.

<sup>15</sup>Según una tesis doctoral publicada en Dinamarca, en 1970 sobre la economía mundial y el precio del café, en 1976 se exigió la entrega física para apenas un 0.8% de los contratos de futuros estipulados en la Bolsa de Nueva York. Por otra parte, el volumen de café transado en los contratos de futuros en Londres en 1978 superó en 33 veces el total de café físico efectivamente importado por el Reino Unido.

<sup>16</sup>La actuación del Grupo de Bogotá se examinará más adelante.

Esta modalidad es muy común en el comercio internacional de productos básicos, y de café en particular, ya que se ha demostrado que, por lo general, tanto los importadores como los exportadores prefieren protegerse de los riesgos que derivan de las fluctuaciones en los precios antes que confiar en la posibilidad de eventuales ganancias ocasionales ("windfall profits"). Lo anterior no se aplica, por supuesto, a las operaciones especulativas.

Si bien no se puede llegar a ninguna conclusión definitiva, en cuanto al efecto de largo plazo de las prácticas de cobertura de compras a plazo sobre los precios internacionales, conviene recalcar que este tipo de operaciones constituye un mecanismo muy eficaz para que los operadores comerciales se defiendan contra las fluctuaciones de corto plazo.

Las operaciones en los mercados de futuros tanto en Nueva York como en Londres están sujetas a una serie de limitaciones: lotes mínimos, meses de funcionamiento del mercado, origen del producto, límites máximos de fluctuación diaria (en el caso de la Bolsa de Nueva York), etc.<sup>17</sup> En el mercado de Nueva York, especialmente, los mercados de futuros están siendo vigilados de manera cada vez más estricta por la Commodity Futures Trading Commission (CFTC), en parte a raíz de las distorsiones que se han verificado en los mercados de otros productos básicos por efecto de actividades especulativas.<sup>18</sup> En el caso del café, las actividades del Grupo de Bogotá ocasionaron en 1979/1980 fuertes restricciones en el mercado de futuros de Nueva York y paralelamente, cierta revitalización del mercado de Londres para cafés de la variedad Arábica.

Antes de verse entorpecidos por las últimas restricciones ocurridas en el período 1979/1980, los mercados de futuros habían crecido en forma muy rápida. En la Bolsa de Londres, por ejemplo, las transacciones totales subieron, en cantidad, desde 152 000 lotes de 5 toneladas en 1973 a 660 000 en 1976, mientras que en valores el crecimiento fue mucho más espectacular todavía, incrementándose de 343 millones de libras esterlinas en 1973 a 5 250 millones en 1976.<sup>19</sup> Este crecimiento se debió, entre otras cosas, a que por esos años se agudizaron los problemas inflacionarios y los productos básicos aparecieron como una inversión relativamente segura.

Un estudio del Gobierno de Inglaterra<sup>20</sup> señala a propósito de los mercados de futuros que no se puede determinar hasta qué punto la especulación pueda haber influido en el nivel de precios internacionales. A las mismas conclusiones llegó un informe preparado por el Commodities Futures Trading Commission, de los Estados Unidos.

Nuestra opinión, compartida por muchos, es que, si bien los mercados de futuros probablemente tengan una incidencia escasa sobre las tendencias de

<sup>17</sup>Para un análisis más exhaustivo de los mercados de futuros, véase Edward Rosen, "The 'C' market-an expanding tool for our industry", en *Coffee Annual*, 1979, Nueva York, 1980.

<sup>18</sup>Recuérdese, a este propósito, lo acontecido en el mercado de la plata por efecto de la especulación llevada a cabo por el millonario de Texas Nelson Bunker Hunt.

<sup>19</sup>U.K. Price Commission: *Coffee: Prices, Costs and Margins*, Londres, 1977. En los Estados Unidos, en cambio el volumen de café transado en los mercados de futuros alcanzó a 316 500 lotes de 30 000 libras en el año fiscal 1975-1976, por un valor de 4 728 millones de dólares. Véase Commodity Futures Trading Commission, *Annual Report*, 1976, Washington, D.C., 1977.

<sup>20</sup>*Ibidem*, p. 11.

largo plazo en los precios, tienden por lo general a acentuar las fluctuaciones de corto plazo de estos últimos.

## 5. Las condiciones de acceso

Al igual que en el caso de la mayor parte de los productos básicos, las barreras impuestas al acceso a los mercados consumidores varían en función de la eventual posición competitiva de los bienes importados respecto de la producción local y del grado de elaboración de la mercadería importada.

En este sentido, es evidente que el café verde sin tostar, por no competir con ninguna producción nacional en los países importadores y por tener un grado de elaboración muy bajo, no encuentra barreras muy altas para entrar a los mercados consumidores. Muy distinta —como se examinará con mayor detalle, más adelante— es la situación del café soluble o instantáneo.<sup>21</sup>

Así, el mercado de los Estados Unidos, por ejemplo, no contempla impuestos de ningún tipo, fuera de los impuestos directos que puedan afectar a las compañías importadoras, tostadoras y comerciales. El impuesto indirecto (*sales tax*) que se aplica en el momento de registrar la venta en algunos estados no se considera aquí, por no estar computado en las series de precios al detalle en los Estados Unidos.

Distinto es el caso de Europa, en que existen gravámenes de varios tipos tanto en la Comunidad Económica Europea como en los países miembros de la Asociación Europea de Libre Intercambio.

Como se puede apreciar en el cuadro 8, existen en Europa derechos arancelarios y gravámenes internos relativamente altos, aunque algunos de estos derechos específicos han ido disminuyendo su incidencia porcentual por efecto de la inflación.

Se recuerda además que en el caso de la Comunidad Económica Europea, la vigencia del Acuerdo de Lomé representa una clara discriminación en contra de los intereses de los países que no forman parte del grupo de los 60 llamados ACP (países de África, del Caribe y del Pacífico).<sup>22</sup> En el caso concreto del café, la discriminación se manifiesta en la exención total de los derechos arancelarios de que gozan los países miembros del Acuerdo y que, de hecho, encarecen el producto latinoamericano frente al consumidor europeo. Los países que no forman parte de dicho Acuerdo, en efecto, se enfrentan con un derecho arancelario *ad valorem* de 5%.

Por último, el Acuerdo de Lomé, tanto en su versión original de 1975 como en la de 1980 (Lomé II) prevé un mecanismo de estabilización de ingresos de exportación que beneficia en forma sustancial a los países asociados. El sistema, llamado STABEX, establece que, bajo ciertas condiciones, se compensen mediante transferencias en términos muy favorables (donaciones o préstamos a muy bajo

<sup>21</sup>Se anticipa aquí que los derechos arancelarios percibidos por la CEE para el café elaborado son los siguientes: 13% para café sin cafeína no tostado; 15% para café tostado, y 18% para café tostado y sin cafeína, o soluble.

<sup>22</sup>El Acuerdo de Lomé ha sido analizado en distintos documentos de la CEPAL; entre otros, en *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, E/CEPAL/1160, Santiago de Chile, 1980.

interés) los descensos en los ingresos de exportación ocasionados por fluctuaciones en los precios de ciertos productos, básicos.<sup>23</sup>

Cuadro 8  
GRAVAMENES A LAS EXPORTACIONES DE CAFE  
VERDE COLOMBIANO, 1977

<i>Mercado</i>	<i>Derecho arancelario</i>	<i>Medidas no arancelarias que afectan al producto</i>
I. Comunidad Económica Europea	5%	
A. República Federal de Alemania	5%	Impuesto interno de DM 3.6/kg e impuesto al valor agregado del 5.5%.
B. Italia	5%	Gravamen interno selectivo de 500 lit/kg e impuesto al valor agregado del 6%.
C. Dinamarca	5%	Impuesto interno selectivo de 1.35 DKr/kg e impuesto al valor agregado del 15%.
D. Francia	5%	Gravamen interno selectivo de 0.225 F/kg e impuesto al valor agregado del 7%.
E. Bélgica	5%	Impuesto al valor agregado del 6%.
F. Luxemburgo	5%	Impuesto al valor agregado del 10%.
G. Países Bajos	5%	Impuesto al valor agregado del 4%.
II. Asociación Europea de Libre Intercambio		
A. Suiza	50 FS/100kg	Regimen de concesión automática o liberal de licencias.
B. Noruega	Libre	Gravamen interno del 20%.
C. Suecia	20 SKr/kg	Gravamen interno del 17.65
D. Austria	14 S/kg	Tasa interna del 8%.
E. Finlandia	0.80 Fmk/kg (NMF) 0.50 Fmk/kg (SGP)	
III. Japón	Libre	Tasas selectivas a productos tropicales del 5%.

Fuente: Instituto de Comercio Exterior de Colombia.

Según estudios recientes, hasta 1979, las transferencias por concepto de bajas de ingresos procedentes de exportaciones cafeteras fueron mínimas, debido a la situación de precios remunerativos que prevaleció en el mercado. De un total de 350 millones de Unidades de Cuenta Europeas (UCE) destinadas a las operaciones del STABEX entre 1975 y 1978, sólo se utilizaron cerca de 314 millones y, de esta cifra, sólo 4.6% (14.5 millones de UCE) se destinaron al café. En los últimos dos años, sin embargo, y en coincidencia con la fuerte baja sufrida por los precios internacionales del café, es de suponer que las transferencias por concepto del STABEX hayan aumentado considerablemente.

<sup>23</sup>Según los términos del Acuerdo de Lomé II, se requiere que el producto exportado represente por lo menos 6.5% de las exportaciones totales del país afectado y que la baja de ingresos sea superior a 6.5% del promedio de los ingresos registrados en los últimos cuatro años para que el país pueda gozar de los beneficios del STABEX. Ambos términos se reducen a 2% en el caso de los 47 países ACP de menor desarrollo relativo, sin litoral o insulares. El sistema STABEX se aplica a prácticamente todas las exportaciones agropecuarias; para los minerales existe un esquema aparte.

Volviendo ahora a las condiciones de acceso de las exportaciones latinoamericanas de café en los mercados consumidores, cabe destacar, a modo de conclusión, que los distintos instrumentos utilizados por los países importadores, según se puede observar en el cuadro 8, configuran una situación muy diferente de un país a otro. Parece evidente que hay una tendencia a alentar el consumo del café en algunos casos (entre otros, en los países cuyas antiguas colonias producen café) y a desalentarlo en otros, básicamente a través del mecanismo de formación del precio final al consumidor.<sup>24</sup>

<sup>24</sup>Este tema se volverá a examinar con mayor detalle en el capítulo VI.

#### IV. MERCADO MUNDIAL DEL CAFÉ Y EMPRESAS TRANSNACIONALES

##### 1. La presencia de las empresas transnacionales (ET)

Como ya se ha observado, las empresas transnacionales no intervienen, salvo muy contadas excepciones, ni en la producción ni en la exportación de café en América Latina.<sup>25</sup>

Distinto es el caso de los mercados consumidores, que tienen un muy alto grado de concentración en la industria del café tostado y molido y más todavía en la del café soluble. En este campo, en efecto, las empresas transnacionales juegan un papel crucial, tanto en el café como en general en todo el rubro de bebidas tropicales, que incluye también el té y el cacao. Incluso, es importante señalar el hecho, ya en sí muy significativo, de que entre las industrias de alimentos, las de bebidas tropicales son las que presentan los índices de concentración más altos, en tanto que la del café no se diferencia mayormente de las del té y el cacao.<sup>26</sup>

En el informe del Gerente General de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, presentado al XXXIII Congreso Anual de Cafeteros de ese país en 1974 se señalaba:

"Debemos recordar que el fenómeno de concentración de la industria del tostado de café es cada vez más acentuado y que... de acuerdo con los estimativos de expertos en este tema, hoy día tres tostadoras controlan cerca del 35% del consumo en países importadores. Con ocho tostadoras parece que la cifra llega por encima del 60%." Esta cifra está confirmada por el Informe del UN Centre of Transnational Corporation ya citado. En términos de valores, esto corresponde a un valor total de venta alrededor del año 1976, de cerca de 70 000 millones de dólares para la industria tostadora mundial y de más de 40 000 millones para las ocho empresas más importantes.

Más adelante, el mismo informe señala que "... el fenómeno de concentración en los países consumidores es esencial como elemento de juicio para apreciar el mercado del café. Ello influye no sólo en los volúmenes, sino también en las procedencias de esos volúmenes y los niveles de precios generales... Este poder de influencia sobre el mercado del café tiene una intensidad muy difícil de medir. Desde luego, los tostadores están en condiciones excepcionales para

<sup>25</sup>Recientemente, las empresas extranjeras han ido disminuyendo todavía más su presencia en las actividades cafeteras internas en los países productores. Así, por ejemplo, la firma Great Atlantic and Pacific Tea Corporation liquidó en 1971 casi totalmente sus intereses representados en Brasil por la firma American Coffee Corporation.

<sup>26</sup>Véase, UN Centre on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in Food and Beverage Processing*, Nueva York, 1981, pp. 79-80. Según esta fuente, los índices de concentración relativos al café (definidos como porción del mercado captado por las cuatro firmas principales) no presentan diferencias significativas respecto de las otras dos bebidas tropicales. En los Estados Unidos, por ejemplo, los índices para el cacao y el café son 68% y 56%, respectivamente.

influir en los precios y para negociar los, lo cual no pueden dejar de considerar los países productores. ¿Hasta dónde es libre un mercado que se encuentra frente a este tipo de concentración?». <sup>27</sup> Si bien es cierto que las empresas transnacionales han concentrado sus actividades en los países desarrollados, algunas de ellas han extendido sus intereses a los países en desarrollo, incluso a los productores de café. Nestlé, por ejemplo, la segunda firma más importante del mundo en cuanto a valor total de ventas, disponía en 1976 de filiales en 21 países en desarrollo. <sup>28</sup> Por lo general, sin embargo, este tipo de inversiones se materializan en la producción de café soluble para mercados locales o a lo sumo regionales.

En los Estados Unidos, se calcula que para el total nacional de café tostado y soluble, las dos empresas más importantes, General Foods y Procter and Gamble, a través de sus distintas marcas, controlan el 50% del mercado. Si se consideran las primeras seis empresas, este porcentaje sube a más del 80%. (Véase el cuadro 9.)

Cuadro 9

**ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS MAS IMPORTANTES EN EL MERCADO NACIONAL DE CAFE TOSTADO Y SOLUBLE, ALREDEDOR DE 1973**

(Porcentajes)

Nombre de la empresa	Participación			Participación en el total de gastos en publicidad
	Café tostado (81 %)	Café soluble (19 %)	Total café	
General Foods	31	53	35	46
Procter and Gamble	15	4	14	12
Hills Brothers	13	1	11	6
Great Atlantic and Pacific Co.	10	-	8	-
Standard Brands	6	3	6	2
Nestlé	-	25	6	25
Coca Cola	5	-	4	2
Super-Markets	3	6	3	-
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>92</b>	<b>87</b>	<b>93</b>

Fuente: *World Coffee and Tea*, varios años.

Además de ser muy concentrado, el mercado de los Estados Unidos está controlado por empresas en las que, en su mayoría, el café no constituye la actividad principal. Ello ocurre en al menos seis de las empresas representadas en el cuadro 9, es decir, todas menos Hills Brothers y Great Atlantic and Pacific Co., todas las cuales tienen actividades en el exterior, y por consiguiente, pueden

<sup>27</sup>Federación Nacional de Cateteros de Colombia, Informe del Gerente General al XXXIII Congreso Nacional de Cafeteros, Bogotá, noviembre de 1974.

<sup>28</sup>Véase UN Centre on Transnational Corporations, *op. cit.*, p. 85. Según esta misma fuente, las principales empresas procesadoras de café del mundo disponían en 1976 de 37 subsidiarias en países en desarrollo y de 55 en países desarrollados.

definirse al mismo tiempo como empresas transnacionales. Estas empresas han podido mantener su liderazgo gracias a una política de muy intensa promoción publicitaria. Las cuatro empresas más importantes del país (véase nuevamente el cuadro 9) gastaron en promedio más del 3.5% del valor total de sus ventas en los años setenta en publicidad.<sup>29</sup> De esta manera, mediante un proceso de concentración sucesiva, el número de tostadores independientes disminuyó drásticamente en los Estados Unidos de 261 en 1963 a 40 en 1978.<sup>30</sup> No es exagerado estimar en una cifra situada entre 15 y 25% la participación de los gastos por concepto de publicidad en el total de costos de la industria procesadora de café en los países desarrollados.

Es de algún modo paradójico anotar que mientras para la mayor parte de los países exportadores el café representa un porcentaje muy elevado de las exportaciones, a menudo mayoritario, para las empresas que controlan el mercado de importación el café no constituye más que uno dentro de una vasta gama de productos comercializados. Para quien tenga alguna noción de teoría del mercado en condiciones de oligopolio, las consecuencias de lo anterior son fáciles de imaginar.

En el caso de la República Federal de Alemania, también se registra una fuerte concentración en la industria cafetera nacional. Como se desprende del cuadro 10, cinco empresas controlaban en 1977 el 70% de las ventas nacionales de café tostado, mientras que tres empresas controlaban el 73% del mercado de café soluble.<sup>31</sup>

La diferencia, respecto a los Estados Unidos, es que las empresas indicadas aun pudiendo ser consideradas como transnacionales, en la medida en que por lo general operan en distintos países europeos, parecen concentrar en el café el grueso de sus actividades.

El Reino Unido ofrece otro ejemplo de mercado sumamente concentrado. En el mercado británico existe una muy clara diferencia por el café soluble (cerca del 90% del mercado), probablemente inducido por la similitud, en términos de métodos de preparación, con la bebida nacional, el té. Además, en el Reino Unido se registra una de las tasas de consumo anual por habitante más bajas del mundo desarrollado: 1.9 kg por año y por habitante.

Nestlé es decididamente la empresa líder en el Reino Unido, con un 39% del mercado. Le siguen General Foods y Brooke Bond Oxo, esta última una compañía de carácter puramente nacional, con el 19% y 7%, respectivamente.

El resto del mercado (un tercio aproximadamente) está repartido entre una serie de empresas menores, entre las que se destaca la empresa J. Lyons and Co., por ser la más importante en el sector del café tostado y molido.<sup>32</sup>

<sup>29</sup>Ibidem, p. 84. Este 3.5% es uno de los porcentajes más altos en las industrias procesadoras de alimentos. Si se extendiera esa proporción al total de la industria procesadora de café en el mundo, se obtendría una cifra, para las empresas más importantes, de más de 170 millones de dólares anuales (alrededor del año 1976) en gastos de publicidad. Para los Estados Unidos, la cifra podría alcanzar a 90 millones de dólares.

<sup>30</sup>Ibidem.

<sup>31</sup>Estos datos se basan en investigaciones realizadas por el Instituto de Investigaciones Económicas de Munich, en las que se indica un grado de concentración más alto todavía.

<sup>32</sup>La firma Lyons and Co. fue recientemente adquirida por Allied Breweries, la firma más importante de Europa y la segunda en el mundo en cuanto a producción de cerveza.

Cuadro 10

**REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: PARTICIPACION EN EL  
MERCADO NACIONAL DE LAS PRINCIPALES  
EMPRESAS DE CAFE, 1977**

(Porcentajes)

Nombre de la empresa	Participación	
	Café tostado (84%)	Café soluble (16%)
John Jacobs & Co. <sup>a</sup>	20	20
Tschibo Frisch AG	20	-
Eduscho	12	-
HAG <sup>a</sup>	12	-
Melitta	6	-
Nestlé	-	42
General Foods <sup>a</sup>	-	11
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>73</b>

Fuente: Diego Pizano Salazar, *La importación, el procesamiento, la distribución y el consumo del café en la República Federal de Alemania: una exploración preliminar*, FEDESARROLLO Bogotá, abril de 1980.

<sup>a</sup>Empresas que tienen actividades significativas en otros países y pueden por lo tanto definirse como transnacionales.

En los demás países de Europa Occidental, como se puede observar en el cuadro 11, el proceso de concentración se encuentra también en una fase avanzada. Cabe destacar que, en cada caso, el proceso se ha acelerado fuertemente en los últimos 20 a 30 años. Si fuera posible obtener datos para el período comprendido entre 1950 y 1955, se podría observar claramente que en esos años el perfil del mercado era mucho más fraccionado. Las dos notables excepciones a esta regla general son sin duda Italia y Francia, países en que la industria tostadora funciona en escalas más pequeñas y se ha mantenido en manos nacionales.

## 2. Efectos de la presencia de las empresas transnacionales sobre el mercado internacional del café

Ya se ha indicado como la presencia de las empresas transnacionales en el campo del café se limita a los mercados consumidores. Ello constituye una fundamental diferencia respecto de otros productos básicos, exportados por América Latina, tales como los minerales o, en el ámbito agrícola, los bananos.

Resulta muy difícil evaluar en qué medida o de qué manera la presencia de estas empresas en los mercados consumidores influye en variables tales como el nivel de precios mundiales, su repartición entre productores y consumidores, las posibilidades de estipular acuerdos internacionales sobre el café y la configuración de los mismos, etc.

Algunos autores no vacilan en afirmar que el mercado mundial del café está prácticamente controlado por empresas transnacionales, argumentando

Cuadro 11

EUROPA OCCIDENTAL (SEIS PAISES): PARTICIPACION EN LOS  
MERCADOS NACIONALES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS  
PRODUCTORAS DE CAFE, 1977/1978

(Porcentajes)

País	Nombre de la empresa	Participación	
		Café tostado	Café soluble
Suiza (soluble 40% tostado 60%)	Nestlé <sup>a</sup>	}	80
	Thomi + Franck AG Kaffe HAG AG <sup>a</sup>		
Francia (soluble 15% tostado 85%)	Migros	}	68
	Coop Schweiz		
	Merkur AG		
	Giger AG		
Francia (soluble 15% tostado 85%)	Nestlé <sup>a</sup>		75
	Café Jacques Vabre (Jacobs) <sup>a</sup>	17	
Suecia (soluble 4% tostado 86%)	Engwall	}	80
	General Foods <sup>a</sup>		
	Löfberg		
	Kooperativa Forbundet		
	ICA Rosteri AB		
Holanda (soluble 15% tostado 85%)	Douwe Egberts <sup>a</sup>	50/60	
	Van Nelle - Lassie B.V.	10	
	Albert Heijn	10	
Italia (soluble 4% tostado 86%)	Lavazza SPA	20	
	Star	4	
Bélgica (soluble 82% tostado 82%)	Douwe Egberts <sup>a</sup>	30	
	Jacqmotte	20	
	Chat Noir	12	
	Rambouts	11	

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de información confidencial.

<sup>a</sup>Empresas que tienen actividades significativas en otros países y pueden por lo tanto definirse como transnacionales.

que durante el período de "bonanza", habrían sido las que acumularon más beneficios.<sup>33</sup>

Desde un punto de vista totalmente distinto, algunas investigaciones públicas llevadas a cabo en el Reino Unido y en los Estados Unidos para investigar las causas del fuerte aumento en los precios del café en 1976/1977 llegaron a la

<sup>33</sup>Véase, por ejemplo, Julio Silva Colmenares: "Aspectos del mercado mundial cafetero", revista *Comercio Exterior*, Ciudad de México, julio de 1978.

conclusión de que no existían pruebas suficientes de que los intereses privados tuvieran una responsabilidad directa en el alza.<sup>34</sup> En efecto, según dichas investigaciones, no aumentaron los beneficios de las compañías en proporción al aumento de la materia prima, sino que más bien disminuyeron. Por otra parte, los mismos informes destacan que la especulación en los mercados de futuros, aun cuando se acentuó notablemente en los últimos años, no ha tenido una influencia muy clara en la evolución de los precios.

La realidad, sobre todo ahora que la bonanza pertenece ya al pasado, "*lies somewhere in between*", como dirían los anglosajones. Si bien es cierto que básicamente los movimientos de largo plazo de los precios están fuertemente determinados por las condiciones de la oferta y de la demanda, también lo es que las empresas transnacionales disponen de instrumentos muy eficaces para influir en la demanda (mediante sus mecanismos de distribución, sus decisiones en cuanto a existencias anuales, su aparato publicitario, etc.).

También pueden ser muy eficaces las industrias tostadoras de los países consumidores en cuanto a influir en la política de los países interesados, por lo menos en las siguientes áreas, que han sido objeto de frecuente confrontación entre países exportadores e importadores:

— la eventualidad de llegar a un acuerdo que regule el mercado internacional del café y sus posibles características;

— las condiciones de acceso al mercado para el café en sus formas elaboradas (esencialmente el café soluble);

— las políticas en relación con las asociaciones de productores que han estado en funcionamiento (Grupo de Bogotá) y las que pudieran establecerse en el futuro.

A través de los instrumentos indicados, así como de otros más indirectos que pueden haber escapado a esta lista, las empresas industriales de la rama cafetera, y con mayor razón las que hay entre ellas, están en una situación privilegiada en cuanto a control del mercado en sus distintos aspectos.

Es sabido, por ejemplo, que la política cafetera internacional de los Estados Unidos está directamente influida por los altos ejecutivos de las empresas procesadoras del país, ya sea mediante las normales prácticas de cabildeo ("*lobbying*") en el Congreso, o en las audiencias ("*hearings*"), que se efectúan en el mismo Congreso y en el Senado y, finalmente, por su presencia en las delegaciones negociadoras de los Estados Unidos en los foros cafeteros mundiales, como la OIC, la UNCTAD, etc. En otros países consumidores, hasta cierto punto, ocurre lo mismo.

En la fijación de los precios, si bien las empresas transnacionales han declarado repetidamente su interés por la estabilización del mercado cafetero mundial, han sido frecuentes las quejas de los países productores en cuanto al efecto negativo que podrían tener sobre los precios las actividades de dichas empresas.<sup>35</sup> Sin embargo, es necesario reconocer que por la índole de su intervención en el mercado, es más difícil identificar en el caso del café, los ejemplos clásicos de prácticas ilegales por parte de las empresas transnacionales

<sup>34</sup>Véase U.K. Price Commission, *op. cit.*, y *Rising Coffee Prices and the Federal Response* informe presentado a los Comités de Agricultura y de Government Operations, del Congreso de los Estados Unidos, 1977.

<sup>35</sup>Véase, *Coffee Annual*, George Gordon Paton and Co., Nueva York, varios años.

(mediante precios de transferencia, evasión de impuestos u otros) que los que se han podido estudiar en el caso de otros productos básicos tales como algunos productos mineros, la piña enlatada, el tabaco, los bananos, etc. Pareciera, por consiguiente, que la mejor manera de abocarse al estudio de la influencia de las empresas transnacionales en este mercado de tan alta significación para América Latina consiste en examinar el valor retenido por la industria nacional del país exportador, como porcentaje del precio final al detalle en el país consumidor, como también su evolución en el tiempo. Este análisis se efectuará más adelante, en el capítulo VII.

## V. CASOS NACIONALES: LOS PAISES PRODUCTORES

### 1. Colombia

#### a) *Antecedentes*

Colombia produjo cerca de 11 500 000 sacos de café en el año 1979/1980, de los cuales más del 75%, es decir alrededor de 9.5 millones de sacos, fueron exportados.<sup>36</sup>

Estas cifras representan un 14.5% de la producción y un 16.6% de las exportaciones mundiales, respectivamente, lo que sitúa a Colombia en el segundo lugar en el mundo, después de Brasil y antes de Costa de Marfil.

La importancia del café en la economía nacional, aun cuando ha disminuido en los últimos años debido al desarrollo de los sectores "no tradicionales", especialmente el sector industrial, sigue siendo alta, como puede desprenderse del cuadro 12.<sup>37</sup>

Cuadro 12

#### COLOMBIA: PARTICIPACION DEL CAFE EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO

(Porcentajes)

Año	Participación del café en:	
	PIB total	PIB agropecuario
1950	9.7	25.8
1960	8.5	26.0
1965	7.1	24.1
1970	4.6	18.3
1972	4.1	16.9
1975	3.6	15.1
1977	5.4	28.0

Fuente: FEDESARROLLO, *Economía cafetera colombiana*, Fondo Cultural Cafetero. Bogotá

Es muy difícil estimar el papel del café como proveedor de empleo, debido, entre otras cosas, al carácter estacional del cultivo. Sin embargo, se calcula que alrededor de 1976, el cultivo cafetero generó un total de fuerza de trabajo de

<sup>36</sup>Estas cifras se refieren al año cafetero, es decir al período comprendido entre el 1º de octubre de 1979 al 30 de septiembre de 1980.

<sup>37</sup>El brusco repunte de 1977 se debe, como es obvio, a la fuerte valorización del café en los mercados internacionales y, como ya se ha notado, tiene un carácter meramente circunstancial.

740 000 hombres/año.<sup>38</sup> Por otra parte, la población permanente de las fincas cafeteras, depende fundamentalmente de este cultivo, supera a los 2 millones de personas, lo que representa cerca del 25% de la población rural total del país.

El café colombiano pertenece al grupo conocido como de los Suaves Colombianos, del que forman parte, además de Colombia, dos países productores del África: Kenya y Tanzania. Los Suaves Colombianos están cotizados, por lo general, por encima de las otras variedades de café. (Véase nuevamente el cuadro 7.)

El cuadro 13 presenta un resumen de los datos básicos anuales de producción y exportaciones cafeteras de Colombia.

Cuadro 13  
COLOMBIA: INDICADORES BASICOS SOBRE PRODUCCION Y EXPORTACION DE CAFE, 1950-1979

Años	Producción (miles de sacos) <sup>a</sup>	Exportación (miles de sacos)	Valor de exportaciones (millones de dólares)	Participación del café en las exportaciones totales	Participación de Colombia en el total de exportaciones mundiales
1950	5 700	4 500	...	...	15.6
1955	6 400	5 900	...	...	17.6
1960	8 000	5 900	332	81.2	13.9
1965	7 600	5 600	344	78.3	12.5
1970	8 500	6 600	467	68.4	12.4
1971	7 800	6 500	400	58.0	12.2
1972	7 200	6 600	430	49.7	11.8
1973	8 800	6 800	598	50.2	11.0
1974	9 500	6 900	627	39.4	12.5
1975	9 000	8 200	744	47.2	14.1
1976	8 500	6 300	1 026	56.2	10.7
1977	9 300	5 300	1 561	65.4	15.2
1978	9 800	9 000	2 137	68.9	14.8
1979	11 400	11 100	2 250	60.2	14.5
1980 <sup>b</sup>	13 600	11 100	2 550		

Fuente: Federación de cafeteros (FEDECAFE).

<sup>a</sup>Esta cifra se refiere a años cafeteros, o sea del 1º de octubre del año anterior hasta el 30 de septiembre del año señalado.

<sup>b</sup>Datos preliminares.

#### b) Organización de la producción y de la comercialización interna<sup>39</sup>

El café es cultivado en Colombia a una altura de entre 1 000 y 2 000 metros sobre el nivel del mar, es decir, en las zonas templadas del país.

<sup>38</sup>Véase FEDESARROLLO, *Economía cafetera colombiana*, Fondo Cultural Cafetero, Bogotá, 1980, p. 107. En este estudio se compara la fuerza de trabajo real con las cifras previstas para el mismo año, llegando a derivarse una tasa de subempleo del 13.5% para el mismo año.

<sup>39</sup>Véase Alberto Orlandi, "Precios y ganancias en el comercio mundial del café", *Revista de la CEPAL*, N° 5, Santiago de Chile, 1978. Este artículo es precursor de los conceptos desarrollados sobre el tema en esta sección y las siguientes. Las cifras aparecidas en ese artículo se han actualizado en este estudio.

Con respecto a la distribución de la tierra cafetera, predominan las propiedades medianas, definidas como las que se extienden entre 4 y 99.99 hectáreas; éstas abarcan más de dos tercios de la superficie plantada y de la producción. Estos datos corresponden al censo de 1970, publicado en 1971. (Véase el cuadro 14.)<sup>40</sup> No se han podido recoger todavía los resultados del Censo Cafetero de 1980, porquien no estaban disponibles cuando se inició la investigación. Sería de sumo interés contar con esos datos, a fin de comparar la situación actual con la anterior a la bonanza.

Entre 1955, año en que se realizó un estudio muy profundo sobre este tema en la unidad conjunta CEPAL/FAO, y 1970, por ejemplo, los cambios en la estructura de la propiedad cafetera no fueron demasiado significativos.<sup>41</sup> Por otra

Cuadro 14

**COLOMBIA: ESTRUCTURA DE LA TENENCIA DE LA TIERRA  
EN EL SECTOR CAFETERO, 1970**

Tamaño (en hectáreas)	Explotaciones	Superficies en	Producción
		producción	(sacos de 60 kg)
Porcentajes			
<b>Distribución por fincas</b>			
Menos de 1	12.6	1.6	1.5
De 1 a 3.99	33.2	11.7	10.8
De 4 a 7.99	18.3	12.6	12.2
De 8 a 11.99	9.5	9.7	9.5
De 12 a 15.99	5.9	7.5	8.0
De 16 a 19.99	3.9	5.9	5.9
De 20 a 99.99	14.5	36.1	36.0
Más de 100	2.2	14.8	16.1
<b>Totales (en cifras absolutas)</b>	<b>302 495</b>	<b>1 070 429</b>	<b>9 505 342</b>
<b>Distribución por cafetales</b>			
Menos de 1	33.5	4.7	4.3
De 1 a 3.00	43.8	25.1	22.2
De 4 a 7.99	13.00	20.3	19.1
De 8 a 11.99	4.3	11.8	11.6
De 12 a 15.99	2.0	7.6	8.3
De 16 a 19.99	1.1	5.6	5.8
De 20 a 99.99	2.2	21.2	24.1
Más de 100	0.08	3.7	4.6
<b>Totales (en cifras absolutas)</b>	<b>302 945</b>	<b>1 070 429</b>	<b>9 505 342</b>

Fuente: Elaboración de datos del Censo Cafetero de 1970.

<sup>40</sup>Los datos están separados por fincas y por cafetales. La extensión media de la finca suele ser mayor que la del cafetal, debido a que, junto con el café, en ella se realizan otros cultivos.

<sup>41</sup>CEPAL-FAO, *El café en América Latina: problemas de la productividad y perspectivas*, Publicación de las Naciones Unidas, E/CN.12/490, N° de venta 58.II.G.4, 1958.

parte, Colombia tenía en 1970 diferenciales de rendimientos por hectárea según el tamaño de la explotación entre los más bajos del mundo como, se observa en el cuadro 15.

Cuadro 15

**COLOMBIA: RENDIMIENTOS DE CAFE PERGAMINO SECO DE ACUERDO CON LAS AGRUPACIONES POR TAMAÑOS DE FINCAS Y CAFETALES**

(Kilogramos por hectárea)

<i>Tamaño</i>	<i>Fincas</i>	<i>Cafetales<sup>a</sup></i>
Menos de 1	515	485
De 1 a 3.99	490	471
De 4 a 7.99	514	502
De 8 a 11.99	522	523
De 12 a 15.99	567	523
De 16 a 19.99	531	549
De 20 a 99.99	531	606
Más de 100	579	674

Fuente: Federación de Cafeteros (FEDECAFE), Censo Cafetero de 1970.

<sup>a</sup>Productividad promedio en el país: 533 kg/há. en 1970.

Es posible que estas cifras se hayan modificado sustancialmente en el último decenio, debido a un fuerte proceso de tecnificación del cultivo del café en Colombia. En 1979/1980, la superficie tecnificada con supervisión directa de la Federación de Cafeteros de Colombia<sup>42</sup> y de sus Servicios de Extensión alcanzaba a 25% del total, pero representaba más de la mitad de la producción del país.<sup>43</sup> Sin embargo, a través del proceso de tecnificación expresamente se procuró llegar hasta los niveles más bajos de la propiedad cafetera. Así, más de la mitad de los predios beneficiados por el proceso tienen menos de 1.5 hectáreas. Por esta razón, es probable que la modificación de las cifras indicadas signifique aumentos

<sup>42</sup>La Federación de Cafeteros (FEDECAFE), teóricamente una asociación de derecho privado entre productores de café, goza en la práctica de un status semipúblico. Entre sus atribuciones, que se describirán con mayor detalle más adelante, se cuentan las siguientes: fijación del precio de sustentación y de las reglas de calidad de compra del café a los productores; creación y manejo de existencias, ventas a exportadores privados o exportación directa del café; utilización del Fondo Nacional del Café, cuyas entradas se originan en la tributación del café en varios niveles y en los beneficios de las ventas efectuadas por la Federación; control del mercado interno de consumo y en general, responsabilidad primera en cuanto a la política cafetera del país tanto en el plano interno como en el internacional. La Federación es el terreno en que se enfrentan los intereses de pequeños productores, grandes productores, exportadores, el Estado y otros agentes económicos relacionados con la producción o el comercio del café y por regla general puede decirse que las decisiones de política cafetera son el resultado de esas confrontaciones.

<sup>43</sup>Véase *Economía Cafetera*, boletín informativo de la Federación de Cafeteros, vol. 9, N<sup>o</sup> 7, julio de 1979.

uniformes en los rendimientos para todas las clases de predios sin que haya intervenido un aumento en los diferenciales.<sup>44</sup>

Generalmente en Colombia hay dos cosechas de café, una de las cuales, sin embargo, tiene mayor significado que la otra. En los departamentos más importantes, Antioquia y Caldas, la cosecha mayor tiene lugar entre octubre y diciembre, y la menor entre abril y junio, mientras que en Quindío, Tolima y Valle, ocurre lo contrario. Los niveles de producción total no cambian mayormente de un año a otro ya que Colombia cuenta con condiciones atmosféricas relativamente estables y de cualquier manera, las lluvias y las sequías se distribuyen según los años entre las distintas zonas cafeteras del país.

El procesamiento del café en Colombia es realizado en la finca, a mano, por los mismos productores. El grano cosechado se despulpa y deja fermentar durante un período que fluctúa entre 12 y 24 horas, en cajones de madera, con abundante agua que se revuelve constantemente. Luego, se lava el grano, para eliminar los residuos de sirope y se seca al sol. Durante esta etapa del proceso el café se denomina pergamino y bajo esta forma se vende a los compradores de la manera que en seguida se detalla. La última fase del proceso es la "trilla" que consiste en eliminar la cubierta apergaminada que cubre los granos y que deja el café listo para el consumo o para la exportación. Esta última etapa, contrariamente a la primera que, como se ha visto, tiene caracteres muy artesanales, se realiza en plantas de tipo industrial. Se necesitan aproximadamente cinco libras de café pergamino para obtener cuatro de café verde (es decir, de café listo para la exportación); por ese motivo para efectuar cualquier tipo de cálculo respecto a cantidad y precios con relación a la transformación del café pergamino en café verde, será preciso aplicar a los precios pagados por el café pergamino un factor de 1.25 para poder comparar, por ejemplo, los precios internos con los internacionales.<sup>45</sup>

Varios factores agroeconómicos y sociales (como son el predominio del régimen de la pequeña propiedad, las dificultades de transporte, etc.), determinaron la adopción en Colombia de este sistema para procesar o beneficiar el café. Asimismo, es muy provechoso para el productor ya que de este modo él capta una porción de valor agregado que de otra forma, favorecería a las grandes unidades industriales. El equipo necesario para efectuar el beneficio del café es mínimo<sup>46</sup> y el procedimiento es bastante sencillo, lo que permite además aprovechar, por lo menos en parte, los períodos posteriores a las cosechas que de otro modo serían inutilizables. Otras ventajas consisten en el posible aprovechamiento de los desechos de las operaciones de beneficio, como abonos, en la reducción del peso de las cargas que deban transportarse a los puntos de compra, y en la mayor

<sup>44</sup>En los nuevos cultivos impulsados en los últimos 10 años se ha utilizado básicamente la variedad denominada localmente "caterra", que tiene la doble ventaja de no necesitar sombrero y de ofrecer rendimientos mucho más altos. Frente a estas ventajas, sin embargo, existe el serio inconveniente de que los nuevos cultivos necesitan una fertilización mucho más intensa. La situación actual en la actividad cafetera colombiana es la de una verdadera dualidad tecnológica entre técnicas modernas y tradicionales.

<sup>45</sup>Por esta razón se acostumbra vender el café pergamino en Colombia en "cargas" de 125 kg o en arrobas de 12.5 kg, que corresponden, después del trillado, a 100 ó 10 kg, respectivamente de café verde.

<sup>46</sup>Se trata de una máquina despulpadora bastante rudimentaria, de tipo manual con un pequeño número de cajones de madera para la fermentación y un espacio organizado para el secado.

facilidad de la misma operación de transporte, por el carácter no perecedero de la cereza seca.

Antes de venderse, el café se selecciona en forma manual, y los granos de menor calidad, constituyen la llamada "pasilla", o café destinado al consumo interno.<sup>47</sup>

Se calcula que existe un centro de beneficio en Colombia por cada cuatro hectáreas cultivadas en café, lo cual da cierta idea del nivel artesanal en que se encuentra esta actividad.<sup>48</sup>

Sólo en unas pocas fincas se realizan todas las operaciones hasta la trilla, pues en general se considera que esta operación necesita demasiado capital para que sea económicamente viable en escalas tan pequeñas.

Una vez trillado, el café excelso o café verde de exportación, y siempre que responda a los criterios de calidad establecidos por la Federación Nacional de Cafeteros, entra en los circuitos internacionales.

En los últimos años se ha reforzado una tendencia a la creación, con el apoyo técnico y financiero de la Federación, de cooperativas destinadas a asistir a los pequeños cafetaleros en sus actividades de procesamiento y comercialización. Se estima que en la actualidad, la mayor parte de los pequeños cafetaleros forma parte de algún tipo de cooperativa.

Como se verá con más detalle en la sección siguiente, los cafetaleros comercializan su café pergamino vendiéndolo ya sea a la Federación de Cafeteros, que dispone para este propósito de una red de centros de compra que abarca la totalidad de las zonas de producción cafetera del país, o a agentes privados. Estos agentes económicos trillan el café y luego proceden a su exportación.

### c) *Costos, tributación y beneficios*

La variable central del problema de la formación del precio hasta la etapa de la exportación es el precio interno. Básicamente, el nivel de precios está determinado por las fuerzas del mercado. Sin embargo, dos elementos muy importantes limitan el libre juego de la oferta y de la demanda: a) los precios mínimos de garantía fijados por la Federación de Cafeteros, y b) el complejo mecanismo tributario, que se modifica a través del tiempo y que delimita los parámetros al interior de los cuales pueden intervenir los agentes privados.

En cuanto al primer punto, cabe señalar que el precio, fijado por un comité del cual forman parte los Ministros de Agricultura y de Hacienda, junto con el Gerente General de la Federación de Cafeteros, se establece para compras de café pergamino y es uniforme para todo el país. En el cuadro 16 se muestra la evolución de este precio entre 1972 y 1979 y su comparación con los precios pagados por los exportadores privados. Como se puede apreciar, los precios de sustentación aumentaron considerablemente en coincidencia con la "bonanza" llegando casi a triplicarse entre 1975 y 1977.

En junio 1976, y con el fin de reducir los efectos inflacionarios del alza en el precio del café, se introdujo el Título de Ahorro Cafetero (TAC). A tal efecto, la

<sup>47</sup>Como se advertirá, la "pasilla" interviene también en el proceso de exportación, ya que uno de los impuestos a la exportación consiste en un 6% del volumen exportado, pagadero precisamente en "pasilla".

<sup>48</sup>En El Salvador, por ejemplo, la cifra correspondiente es de alrededor de una planta por cada 700 hectáreas.

Cuadro 16

**COLOMBIA: PRECIOS INTERNOS DE COMPRA DE CAFE PERGAMINO  
PAGADOS POR LA FEDERACION Y POR LOS EXPORTADORES  
PRIVADOS, 1972-1979**

*(Pesos colombianos por cada carga de 125 kg)*

<i>Año y mes</i>	<i>FEDECAFE</i>	<i>Exportadores</i>	<i>Diferencia</i>
1972	1 500	1 508	-8
1973	1 937	1 891	46
1974	2 207	2 369	-162
1975	2 728	3 006	-278
1976			
I	3 500	4 150	-650
II	3 845	4 570	-725
III	4 120	4 560	-440
IV	4 495	5 220	-725
V	5 000	6 170	-1 170
VI	6 560	6 950	-390
VII	6 450 <sup>a</sup>	6 222	228
VIII	6 450 <sup>a</sup>	6 768	-546
IX	6 450 <sup>a</sup>	6 350	100
X	6 450 <sup>a</sup>	6 250	200
XI	6 490 <sup>a</sup>	6 500	-10
XII	6 960 <sup>a</sup>	7 225	-265
1977			
I	6 899 <sup>a</sup>	7 528	-629
II	6 941 <sup>a</sup>	7 500	-559
III	6 934 <sup>a</sup>	7 600	-666
IV	6 932 <sup>a</sup>	7 350	-418
V	6 946 <sup>a</sup>	6 600	346
VI	7 238 <sup>a</sup>	6 500	738
VII	7 249 <sup>a</sup>	6 500	749
VIII	7 248 <sup>a</sup>	6 725	523
IX	7 233 <sup>a</sup>	6 580	653
X	7 237 <sup>a</sup>	6 500	737
XI	7 240 <sup>a</sup>	6 800	440
XII	7 240 <sup>a</sup>	6 850	390
1978			
I	7 234 <sup>a</sup>	7 008	226
II	7 224 <sup>a</sup>	7 001	223
III	7 224 <sup>a</sup>	6 921	303
IV	7 194 <sup>a</sup>	6 991	203
V	7 207 <sup>a</sup>	6 923	284
VI	7 200 <sup>a</sup>	6 938	262
VII	7 226 <sup>a</sup>	6 905	321
VIII	7 239 <sup>a</sup>	7 009	230
IX	7 250 <sup>a</sup>	7 073	177
X	7 190 <sup>a</sup>	6 960	230
XI	7 169 <sup>a</sup>	6 849	320
XII	7 139 <sup>a</sup>	6 773	366
1979			
I	7 142 <sup>a</sup>	6 920	222
II	7 143 <sup>a</sup>	6 860	283
III	6 400	6 150	250
IV	6 400	6 363	37
V	6 574	6 578	-4
VI	6 947	6 955	-8
VII	7 143	7 110	33
VIII	7 340	7 276	64
IX	7 713	7 759	-46
X	7 900	7 919	-19
XI	8 100	8 072	28

Fuente: Elaborado sobre la base de datos publicados por la Federación de Cafeteros (FEDECAFE) contenidos en los *Informes del Gerente General*, varios años.

<sup>a</sup> Entre julio de 1976 y febrero de 1979 se descuenta el título de ahorro cafetalero (TAC) según su valor comercial.

Federación entregó a los cafetaleros parte del precio de sustentación (1 000 pesos colombianos hasta noviembre de 1976, y 500 pesos colombianos de allí en adelante) en títulos negociables, los TAC, que llevaban un interés anual del 18% y se cotizaban en el mercado financiero nacional en un valor levemente inferior al nominal. En el cuadro 17 esta diferencia está descontada de la columna reservada a los precios de la Federación de Cafeteros (FEDECAFE).

Cuadro 17

**COLOMBIA: COMPORTAMIENTO DE LOS TIPOS DE CAMBIO  
PARA LAS EXPORTACIONES CAFETERAS Y PARA  
OTRAS EXPORTACIONES, 1975-1980**

(Pesos colombianos por dólar)

<i>Año y mes</i>	<i>Exportaciones cafeteras</i>	<i>Otras exportaciones</i>	<i>Diferencias (porcentajes)</i>
1975 enero	23.39	28.88	23.5
junio	24.37	30.83	23.5
1976 enero	27.15	33.119	22.0
junio	28.41	34.64	21.9
1977 enero	30.20	36.38	20.5
junio	25.75	36.50	41.7
1978 enero	29.07	38.03	30.8
junio	30.32	38.81	28.0
1979 enero	31.46	41.15	30.8
junio	32.9	42.69	29.4
1980 enero	34.13	44.16	29.4

Fuente: Federación de Cafeteros (FEDECAFE), *Economía Cafetera*, mayo de 1980.

La mantención del precio interno en 7 300 pesos colombianos entre junio de 1977 y febrero de 1979, al margen de la baja real que significó por efecto de la depreciación monetaria, significó la mantención de niveles remunerativos para los productores nacionales a pesar de la fuerte baja del grano en los mercados internacionales.

Las compras efectuadas por la Federación en las condiciones de precios recién descritas están financiadas por el Fondo Nacional del Café (cuenta especial en el Banco de la República, administrada por la Federación), el que cuenta para este efecto, además de sus recursos propios, con la posibilidad de obtener préstamos del Banco de la República, que se cancelan a medida que se liquide el café a exportadores privados o directamente al extranjero.

El segundo elemento de importancia en la política cafetera colombiana está constituido por la tributación. El complejo mecanismo de instrumentos tributarios que afectan la actividad cafetera inciden casi exclusivamente en la fase de exportación.<sup>49</sup>

<sup>49</sup>La incidencia tributaria sobre la producción (impuestos a la renta, predial y complementario) es mínima y no llega al 5% de los costos de producción.

El reintegro mínimo cafetero constituía en años pasados el resultado de una negociación entre la Federación y el Gobierno. A partir de 1967, la Junta Monetaria es la que decide sobre el monto de las divisas que se deben depositar por cada saco de 70 kg exportado.<sup>50</sup> Entre 1957 y 1967 estuvo en vigencia un tipo de cambio especial, llamado "dólar cafetero".<sup>51</sup> Este diferencial cambiario constituía en aquel período un impuesto adicional variable, que en la actualidad ya no existe, ya que se han unificado los tipos de cambio. A veces los niveles de reintegro están fijados por encima del nivel de precios externos. En estos casos, no muy comunes, el régimen de reintegro vuelve a adquirir características de impuesto a la exportación. De hecho, al no reducir el reintegro en proporción a la baja que pueden sufrir los precios internacionales, se ha intentado muchas veces elevar dichos precios, basándose en la hipótesis de que éstos se verían afectados por la escasa estimulación de la oferta.

Más importante quizás para el estudio de la política cafetera colombiana ha sido el caso opuesto, o sea, la falta de prontitud en el ajuste hacia arriba de los reintegros mínimos en períodos de alza del precio internacional.<sup>52</sup> Lo anterior, que suele ocurrir en períodos de bonanza, tales como el de 1976/1978, significa, por un lado, un menor ingreso de divisas en el Banco de la República y por otro, cuantiosas ventajas para los exportadores privados que, además de disponer de divisas para su uso privado, reciben un descuento en el impuesto ad-valórem.

Por último, cabe señalar que los reintegros efectivos por concepto de exportaciones efectuadas por la Federación han sido frecuentemente más bajos que los patrones fijados por la Junta Monetaria, debido esencialmente a que la Federación se ha hecho cargo de los "descuentos especiales" otorgados en sus ventas.

El impuesto de exportación ad-valórem, que se había eliminado en 1962, se reintrodujo en 1967 al suprimirse, como se vio anteriormente, el tipo de cambio especial para el café, y se fijó su monto en 26% del precio fob de exportación. Este porcentaje, que se calcula de acuerdo con el precio del reintegro mínimo fijado por la Junta Monetaria, se fue rebajando progresivamente hasta el nivel de 16%,<sup>53</sup> del cual 3.2 puntos se destinan al Fondo Nacional del Café, 0.8 puntos a los Comités Departamentales de Cafeteros, y el resto al Fisco. Estas últimas instituciones financian obras de infraestructura en las zonas de cultivo del café.

El diferencial de cambio, que como se ha visto se había suprimido en 1967, se reintrodujo prácticamente en 1977, al decretarse que se entregarían contra toda exportación, no sólo de café, certificados de cambio sujetos a descuentos. Estos descuentos, que variaron entre el 15% y 6% entre 1977 y 1980, pasaron a ser el tercer impuesto en importancia, después de la "cuota de retención", que se examinará más adelante, y del impuesto ad-valórem.

<sup>50</sup>A fines de 1980, el reintegro mínimo cafetero estaba fijado en 201 dólares por cada saco exportado de 70 kilogramos.

<sup>51</sup>La diferencia entre el tipo de cambio usado para el café y el que se aplicaba para las demás exportaciones fue de un promedio de 20% entre 1957 y 1967.

<sup>52</sup>Véase a este propósito FEDESARROLLO, *op. cit.*, cap. XX. En dicho estudio se comparan los reintegros fijados por la Junta Monetaria con los efectivamente realizados y también con los reintegros previstos a base de las cotizaciones internacionales de los cafés del tipo Suaves Colombianos.

<sup>53</sup>En diciembre de 1980 el impuesto de exportación ad-valórem fue rebajado a 13%.

Por efecto de los dos instrumentos señalados, ha estado vigente un tipo de cambio efectivo para el café que ha sido calculado sistemáticamente por el Departamento de Investigaciones Económicas de la Federación,<sup>54</sup> y cuyo comportamiento se puede observar en el cuadro 18. Como es de esperar, las diferencias entre el tipo de cambio efectivo cafetero y el tipo de cambio válido para las otras exportaciones fueron acentuándose en los años de la "bonanza" (1977-1978).

La "cuota de retención", o retención cafetera, corresponde a la obligación que tiene el exportador privado de entregar al Fondo Nacional del Café, sin ningún tipo de remuneración, cierta cantidad de café pergamino según una proporción, fijada periódicamente, del café verde que desee exportar. La entrega de dicha cantidad de café o de su equivalente en dinero es un trámite previo a la obtención de la licencia de exportación.

Debido a que para obtener una unidad de café verde se necesitan, como ya se señaló, 1.25 unidades de café pergamino, la cantidad exigida corresponde de hecho a 1.25 veces el volumen que se desea exportar. Por ejemplo, si la cuota de retención es de 58%, cifra que corresponde a la realidad de junio de 1979, el exportador privado deberá entregar, por cada saco de 70 kg que desea exportar, la cantidad de café pergamino de  $70 \text{ kg} \times 0.58 \times 1.25$ , es decir 50.75 kg o su equivalente en dinero.

La retención se introdujo en 1958. En sus orígenes, este instrumento tenía como objeto principal la acumulación de existencias con el fin de defender los precios internos y externos del café. Entre 1958 y 1972 la retención cafetera nunca superó el nivel de 25%. Más adelante, sin embargo, al permitirse el pago en dinero, la retención se convirtió en un impuesto más simplemente y a partir de 1974, llegó a ser el más importante. Paralelamente, y en coincidencia con los aumentos de precios a nivel mundial, fue subiendo el porcentaje de retención hasta llegar a 85% entre junio y noviembre de 1976. Luego, la retención se mantuvo en 80% entre esta última fecha y febrero de 1979, en que empezó a disminuir hasta situarse en 25.0% a fines de 1980.

Por último, cabe mencionar el impuesto llamado de "Pasilla y ripio", que corresponde a una cantidad fija de café (5.5% de "Pasilla" y 0.5% de "ripio"), que todo exportador debe entregar a la Federación en estas dos calidades inferiores.<sup>55</sup> Este impuesto cumple el doble propósito de obtener café de menor calidad para el consumo interno y asegurar que el grano de calidad superior se reserve para la exportación. Medido en términos absolutos, por cada saco de 70 kg de café verde exportado, el exportador debe entregar 3.85 kg de "Pasilla" y 0.35 kg de "ripio".

El efecto total de las recaudaciones por impuestos y su relación con el valor total de la producción han sido calculados por FEDESARROLLO,<sup>56</sup> y los resultados a que ha llegado este estudio, para el período 1950-1979 se presentan en el cuadro 19. En el cuadro 20, por otra parte, está reflejada la manera en la que se distribuyeron las mayores entradas tributarias en el período 1975-1979.

Al evaluar la incidencia tributaria en el sector cafetero, no hay que desconocer la realidad que se desprende de este último cuadro, es decir, que buena parte

<sup>54</sup>Véase *Economía Cafetera*, vol. 10, Nº 5, mayo de 1980.

<sup>55</sup>Expresada en porcentajes de la cantidad de café verde que se desea exportar.

<sup>56</sup>Véase FEDESARROLLO, *op. cit.*, capítulo XXII.

Cuadro 18

**COLOMBIA: EFECTO GLOBAL DE LOS IMPUESTOS Y CARGAS APLICADOS AL SECTOR CAFETERO Y SU  
RELACION CON EL VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION, 1950-1979**

<i>Año</i>	<i>Ad valórem</i>	<i>Diferen- cial cambiario</i>	<i>Expor- tación<sup>a</sup></i>	<i>Impuesto pasilla</i>	<i>Retención</i>	<i>Total impuesto</i>	<i>Valor producción</i>	<i>Impuesto Valor (porcen- tajes)</i>
<i>Millones de pesos corrientes</i>								
1950	-	-	1.0	7.2	-	8.2	1 070.1	1.0
1955	-	14.6	1.3	20.7	-	36.6	1 825.4	2.0
1960	324.0	94.4	1.3	23.6	212.5	655.8	2 573.8	25.5
1965	-	613.7	1.2	38.6	242.6	896.1	4 304.0	20.8
1970	1 563.2	-	1.4	67.2	1 275.2	2 907.0	8 342.1	34.8
1971	1 392.9	-	1.4	71.4	1 260.1	2 725.8	7 894.5	34.5
1972	1 807.3	-	1.4	89.0	1 630.8	3 528.5	10 922.8	32.3
1973	2 683.9	-	-	108.0	2 424.8	5 217.5	14 497.5	36.0
1974	2 744.0	-	-	126.7	3 319.0	6 189.7	17 229.9	35.9
1975	3 402.5	-	-	203.8	3 587.5	7 193.9	20 397.8	35.3
1976	6 156.0	-	-	424.2	10 071.0	16 651.2	39 251.3	42.4
1977	8 964.0	2 550.0	-	326.6	20 545.0	32 385.6	64 718.0	50.0
1978	10 880.0	3 049.0	-	...	29 207.0	43 136.0	89 712.0	48.1
1979	12 457.0	2 828.0	-	...	29 846.0	45 131.0	98 950.0	45.6

Fuente: FEDESARROLLO, *Economía cafetera colombiana*, capítulo XXII, Fondo Cultural Cafetero, Bogotá, 1980, y cálculos propios, sobre la base de datos de FEDECAFE y del Banco de la República.

<sup>a</sup>Impuesto de exportación de monto muy reducido que se suprimió por completo a partir de 1972.

Cuadro 19

**COLOMBIA: DISTRIBUCION DE LAS ENTRADAS TRIBUTARIAS  
PROVENIENTES DE LA ACTIVIDAD CAFETERA 1975-1979**

Año	Total del impuesto	Entradas tributarias destinadas a:		
		Fondo nacional del café	Comités departamentales de cafeteros	Gobierno nacional
	(Millones de pesos corrientes)			(Porcentajes)
1975	7 193.9	59.5	2.1	38.4
1976	16 651.2	68.8	1.7	29.5
1977	29 513.0	75.3	1.5	23.2
1978	40 097.0	78.3	1.4	20.3
1979	19 091.0 <sup>a</sup>	79.8	1.2	19.0

Fuente: Federación de Cafeteros, (FEDECAFE), *Informe del Gerente General*, al XXXIII Congreso Nacional de Cafeteros, Bogotá diciembre de 1979.

<sup>a</sup>Enero/junio.

Cuadro 20

**COLOMBIA: EXPORTACIONES DE CAFE POR AGENTE  
EXPORTADOR (FEDECAFE) Y PARTICULARES**

Año	FEDECAFE		Particulares		Total	
	Volumen <sup>a</sup>	Porcentaje	Volumen <sup>a</sup>	Porcentaje	Volumen <sup>a</sup>	Porcentaje
1969	2 655	41.0	3 823	59.0	6 478	100.0
1970	2 857	43.9	3 652	56.1	6 509	100.0
1971	2 565	39.0	4 004	61.0	6 569	100.0
1972	2 343	35.9	4 186	64.1	6 528	100.0
1973	2 823	41.7	3 943	58.3	6 766	100.0
1974	2 868	41.5	4 038	58.5	6 906	100.0
1975	2 935	35.9	5 240	64.1	8 175	100.0
1976	1 314	20.9	4 975	79.1	6 289	100.0
1977	2 388	44.9	2 935	55.1	5 323	100.0
1978	5 659	62.6	3 375	37.4	9 034	100.0
1979	9 693	87.1	1 438	12.9	11 131	100.0
1980 <sup>b</sup>	8 701	97.9	185	2.1	8 886	100.0

Fuente: Federación de Cafeteros, (FEDECAFE), *Informe del Gerente General al XXXIII Congreso Nacional de Cafeteros*, Bogotá, diciembre de 1980.

<sup>a</sup>Miles de sacos de 60 kg.

<sup>b</sup>Datos preliminares sobre el período enero a septiembre.

de lo pagado en impuestos vuelve al gremio cafetero mediante la actuación del Fondo Nacional del Café y de los Comités Departamentales en defensa de los precios, creación de infraestructura, servicios de extensión, etc.<sup>57</sup>

Como se observó al comienzo de este capítulo, los precios de sustentación y los niveles de tributación son los dos parámetros fundamentales que delimitan la formación del precio interno "de equilibrio" y, en consecuencia, la rentabilidad de las actividades privadas de exportación. Así, por ejemplo, en la medida que, al descontar del precio internacional los gastos externos (fletes, seguros, comisiones de ventas y reclamos eventuales), los gastos internos (trillas, selección, embalaje, fletes internos y almacenaje), los eventuales gastos financieros, los impuestos y gravámenes (incluida una evaluación sobre el descuento sobre el certificado de cambio), y, obviamente, la utilidad que el exportador desea obtener, se llegue a una cantidad de dinero superior a la que corresponde al precio de sustentación, el exportador privado entrará al mercado ofreciéndole esa cantidad al cafetalero. De lo contrario, es decir, si una vez efectuados todos los descuentos correspondientes, el nivel obtenido se sitúa por debajo del precio de sustentación, los exportadores privados no intervienen en el mercado y, por lo menos teóricamente, la Federación de Cafeteros debiera hacerse responsable de la compra del total de la producción del país.

En la práctica, las cosas no se dan de manera tan drástica; sin embargo, es cierto que de un año a otro puede variar mucho la participación de la Federación y de los particulares en el total de las exportaciones. Del cuadro 21 se desprende, por ejemplo, que en 1976 la Federación no exportó más que una quinta parte del total, en tanto que en 1978 su participación había aumentado casi a dos tercios.<sup>58</sup>

En los dos años siguientes, 1979 y 1980, este proceso se acentuó, al transformarse la situación en un virtual monopolio por parte de la Federación, situación inversa a la que existía antes de la creación de esta institución.

Esta situación que como es lógico, ha sido fuertemente objetada por parte de los exportadores privados, se ha debido al alto nivel de precios internos mantenidos por la Federación, gracias a los excedentes acumulados en el período de la "bonanza", los que, sumados a la incidencia tributaria, hacían prohibitiva la intervención comercial por parte de los exportadores privados.

Entre fines de 1980 y 1981, la situación se modificó nuevamente y los exportadores privados pudieron ingresar nuevamente a la actividad de la exportación cafetera.

El alto nivel de la tributación, uno de los más altos del mundo para el café, constituye un incentivo, especialmente en períodos de precios internacionales altos, para el contrabando del café, en particular a Venezuela, país que también exporta café (entre 200 y 300 mil sacos como promedio en los últimos años). La distancia de la frontera de las zonas cafeteras, sin embargo, reduce el contrabando a cantidades relativamente reducidas.

<sup>57</sup>Los excedentes acumulados durante el período de altos precios internacionales, por ejemplo, permitieron el financiamiento por parte del Fondo Nacional del Café de compras internas a precios favorables para los cafetaleros más allá del período de "bonanza" propiamente tal.

<sup>58</sup>Conviene mencionar aquí que la Federación monopoliza el comercio con los países de comercio estatal, como los países socialistas y, para el caso del café, España. Además, en general, exporta a Europa mayores cantidades que los particulares. Estos últimos, por su parte, suelen especializarse en el comercio con los Estados Unidos.

Cuadro 21

**COLOMBIA: EXPORTACIONES CAFETERAS POR PAISES DE DESTINO,  
AÑOS CAFETEROS 1954/1955 - 1979/1980**

*(Promedios quinquenales)*

<i>País de destino</i>	<i>1954/1955- 1958/1959</i>		<i>1959/1960- 1963/1964</i>		<i>1964/1965- 1968/1969</i>		<i>1968/1970- 1973/1974</i>		<i>1974/1975- 1978/1979</i>		<i>1979-1980</i>	
	<i>Miles de sacos</i>	<i>Porcentajes</i>	<i>Miles de sacos</i>	<i>Porcentajes</i>								
Estados Unidos	4 220	79.5	3 899	64.5	2 862	47.1	2 706	40.5	2 546	32.8	3 214	27.8
Norteamérica	4 456	84.0	4 121	68.2	3 014	49.6	2 838	42.5	2 724	35.1	3 434	29.7
República Federal de Alemania	371	7.0	729	12.1	1 017	16.7	1 385	20.8	1 957	25.2	3 059	26.5
Países Bajos	75	1.4	172	2.8	296	4.9	414	6.2	662	8.5	1 032	8.9
CEE	591	11.1	1 184	19.6	1 654	27.2	2 221	33.3	3 111	40.0	4 739	41.1
Suecia	135	2.6	216	3.6	298	4.9	316	4.7	437	5.6	628	5.5
AELI	152	2.9	299	4.9	363	6.0	399	6.0	550	7.1	864	7.5
CAME	15	0.3	98	1.6	295	4.9	279	4.2	290	3.7	365	3.2
España	43	0.8	146	2.4	349	5.7	340	5.1	259	3.3	692	6.0
Japón	12	0.2	49	0.8	79	1.3	111	1.6	263	3.4	452	3.9
Otros <sup>a</sup>	92	1.7	343	5.7	748	12.3	934	14.0	1 094	14.1	2 141	18.5

<sup>a</sup>Esta cifra comprende además de España y Japón, una serie de otros países, entre los que se destacan, por su importancia, Argentina, Finlandia y Yugoslavia.

d) *Destino de las exportaciones*

Uno de los rasgos más novedosos de la exportación cafetera colombiana en los últimos dos decenios ha sido, sin lugar a dudas, una muy clara tendencia a la diversificación de los mercados de destino.

En buena medida, esta diversificación se debe a las variaciones ya señaladas en las tendencias de participación de los distintos mercados en las importaciones mundiales, que apuntan a una baja constante de los Estados Unidos y un aumento de Europa y de los mercados nuevos (Japón y los países socialistas).<sup>39</sup> En el caso de Colombia, sin embargo, estas tendencias fueron aun más acentuadas al aumentar notablemente la participación colombiana en el total de las importaciones europeas (de 13.5% hasta casi 20% entre 1970 y 1980).

Así, según se puede observar en el cuadro 22, la proporción de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) disminuyó de 84% en 1954/1955-1958/1959 (promedios anuales para el quinquenio) a 29.7% en 1979/1980. Inversamente, crecieron muy rápidamente las participaciones de la CEE (de 11.1% a 41.1%), del CAME (de 0.3% a 3.2%) y del rubro "otros" (de 1.7% a 18.5%). En 1980, la República Federal de Alemania había desplazado por primera vez a los Estados Unidos como primer comprador de café colombiano, con 3.2 millones de sacos de 60 kg. Por otra parte, también en 1980, se registró por primera vez la inserción

Cuadro 22

**COLOMBIA: DESCOMPOSICION DEL PRECIO DE UN KILOGRAMO DE CAFE EXPORTADO, 1975-1978**

(Pesos corrientes)

	Septiembre 1975		Noviembre 1976		Septiembre 1977 <sup>a</sup>		Septiembre 1978 <sup>a</sup>		Junio 1979 <sup>a</sup>	
	Precio	Porcentaje	Precio	Porcentaje	Precio	Porcentaje	Precio	Porcentaje	Precio	Porcentaje
A.	66.18	100.0	146.57	100.0	151.32	100.0	150.72	100.0	150.3	100.0
B.	56.70	85.7	148.43	101.3	157.81	104.3	139.42	92.5	141.5	94.0
C.	54.65	82.6	142.91	97.5	147.02	97.2	152.06	100.0	132.4	88.0
D.	53.88	66.3	116.19	79.3	118.44	78.3	128.70	85.4	109.8	73.0
E.	52.50	49.1	64.55	44.0	65.80	43.5	71.50	47.4	69.5	46.0

Fuente: Elaborado sobre la base de información de la Federación de Cafeteros (FEDECAFE) y del Banco de la República.

Nota: A = Precio internacional cif (cotización OIC).

B = Reintegro mínimo.

C = Precio interno + impuestos totales (ingreso bruto del exportador).

D = Precio interno + cuota de retención.

E = Precio interno.

<sup>a</sup>Para los años 1977, 1978 y 1979, años en los cuales estuvo en vigor el régimen de Certificado de Cambio, los precios de A y de B se calcularon sobre la base de la cotización de los certificados de Cambio en la Bolsa de Bogotá.

<sup>39</sup>Véase el capítulo III, de este estudio.

de dos países del Tercer Mundo, Argentina y Argelia, entre los diez principales compradores de café colombiano en el mundo, con 245 000 y 228 000 sacos respectivamente.

e) *Exportación de solubles*

En Colombia, tradicionalmente no se ha impulsado la exportación de café soluble, con muy contadas excepciones, entre las cuales se destaca la de las exportaciones al Japón, mercado que expresa una clara preferencia para este tipo de productos.

Ello se debe a una serie de motivos, de los cuales algunos de carácter general parecen ser los más importantes (la dominación de los mercados consumidores por parte de las empresas transnacionales y el escalonamiento arancelario por parte de los países importadores). Otros están más específicamente ligados a la realidad colombiana: por un lado, cabe señalar la alta calidad del café colombiano que encarece su costo, y cuyas características se diluyen en buena medida al transformarse en soluble y, por otro lado, la ausencia de políticas específicas de promoción de este tipo de actividad exportadora.

El fuerte aumento de la producción cafetera nacional y la situación de exceso de oferta, fenómenos que se han venido observando en el mercado internacional, han contribuido, junto con la intención de aumentar el valor agregado incorporado en las exportaciones del país, a la mejor disposición que las autoridades colombianas han demostrado a este respecto en los últimos dos años. (Véase nuevamente el cuadro 13.)

Así, en el último Congreso Nacional de Cafeteros se anunció por primera vez la aplicación de medidas de estímulo a las exportaciones de café soluble colombiano, cuyo efecto sólo se podrá medir en el curso de los próximos años.<sup>60</sup> Por otro lado, también se ha anunciado el aumento de la capacidad procesadora de café en Colombia, que está prevista en más de 400 000 sacos equivalentes de café verde para 1982.<sup>61</sup> Es de esperar que, como efecto de los dos factores señalados, aumente en el futuro la exportación colombiana de solubles.

f) *Efectos internos en la repartición de beneficios*

En un estudio anterior, habíamos intentado, por medio de un gráfico, ilustrar la repartición de costos y beneficios de la exportación de 1 kg de café de Colombia. Lo mismo se procurará mostrar ahora para años más recientes.<sup>62</sup>

Por una serie de problemas metodológicos, que radican esencialmente en una aceleración desde 1973 (año del estudio anterior) de las fluctuaciones de precios, del ritmo de inflación y de los cambios en las variables básicas de política cafetera, los resultados son en este caso mucho menos concluyentes y deben estar más sujetos a caución. Por ejemplo, se optó, en este caso, por no dar una estimación de costos de producción, y por esta razón, sólo se pudo estimar un

<sup>60</sup>Véase FEDECAFE, *Informe del Gerente General al XXXIX Congreso Nacional de Cafeteros*, op. cit., p. 35. En esta fuente no se precisa la naturaleza de las medidas adoptadas.

<sup>61</sup>Véase, Corporación Autónoma Universitaria de Manizales, *Seminario sobre Café*, Manizales, 1981.

<sup>62</sup>Véase Alberto Orlandi, "Precios y ganancias. . ." op. cit., p. 189.

ingreso bruto del productor, y no su nivel neto como en el estudio anterior.<sup>63</sup> Tampoco es factible, por otra parte, tener una idea exacta de los precios de exportación. Sólo se puede decir que estos precios se sitúan en algún nivel intermedio entre el "reintegro mínimo" y la cotización de la OIC. Entre estos dos límites, intervienen factores tan diversos como los descuentos otorgados a los compradores, los gastos externos, como son los fletes y seguros y los márgenes reales de ganancia de los exportadores ("*windfall profits*"), que resultan muy difíciles de cuantificar de manera precisa.<sup>64</sup> Por último, en el período observado, se agudizaron las diferencias entre precios de sustentación y precios pagados por los exportadores particulares. (Véase de nuevo el cuadro 16.) Resulta prácticamente imposible, por consiguiente, estimar el nivel efectivo en el que se efectúan las transacciones internas.

Con todo, resulta interesante visualizar los datos del cuadro 23, en los que se ilustra, con las limitaciones señaladas, el proceso de formación del precio de 1 kilogramo de café exportado por Colombia en determinados meses de los años 1975, 1976, 1977, 1978 y 1979.

Cuadro 23

COLOMBIA: DISTRIBUCION DE LA BONANZA CAFETERA

(Miles de dólares a precios de 1975)

Año	Bonanza (total)	Exportadores privados	Productores	Gremio <sup>a</sup>	Gobierno
1975	2 639	72 574	15 198	64 295 <sup>b</sup>	20 838 <sup>b</sup>
1976	473 223	191 871	211 521	26 253	43 578
1977 <sup>c</sup>	731 199	92 408	188 080	340 676	110 035
Total	1 207 061	356 853	414 799	302 634	132 775
Participación porcentual	100.0	29.56	34.36	25.08	11.00

Fuente: Hernández y Hommes, *La bonanza cafetera: su distribución y manejo*.

<sup>a</sup>Ingreso del Fondo Nacional del Café, de los Comités Departamentales de Cafeteros y de FEDECAFE.

<sup>b</sup>Cifras negativas.

<sup>c</sup>Enero a septiembre.

De este cuadro puede derivarse tanto la participación del productor en el precio final (que debiera corresponder al porcentaje señalado bajo la sigla "E") como la participación del exportador, que corresponde *grossa modo*, a la diferencia entre C y el precio efectivo fob de exportación, que se sitúa entre A y B. Cuando C es más alto que B (o incluso más alto que A, como en septiembre de

<sup>63</sup>Si bien existen estimaciones para el período observado, éstas no son demasiado confiables por razones metodológicas.

<sup>64</sup>Estos descuentos, equivalentes a la diferencia entre el precio de las variedades Suaves Colombianos y Otros Suaves, se han convertido en un instrumento de uso muy difundido. Los descuentos se financian a través del Fondo Nacional del Café.

1978), teóricamente deberían desaparecer del mercado los exportadores privados. Como se puede observar, los productores aparentemente no disminuyeron significativamente su participación en el ingreso total de exportación (a pesar de que, como ya se señaló, entre junio de 1976 y febrero de 1979, parte del precio interno se liquidó en Títulos de Ahorro Cafetero) en el período de "bonanza".

A pesar de las mencionadas dificultades metodológicas, se han hecho intentos para cuantificar el efecto global de la bonanza. Uno de los más interesantes es un estudio de Hernández y Hommes sobre distribución y manejo de la bonanza cafetera, en el que parte de una definición algo restrictiva de la bonanza, basada en la cantidad de divisas recibidas por encima de un hipotético "límite máximo normal". A pesar de que contiene algunos puntos metodológicos un tanto discutibles —como el de derivar la retención efectiva de la diferencia entre el precio de exportación, descontando un porcentaje arbitrario de ganancia del exportador y el impuesto ad valorem, y el precio interno— los resultados son de gran interés y, probablemente, no muy alejados de la realidad. Dichos resultados están resumidos en el cuadro 22.

Veladamente, los autores del artículo mencionado critican la política cafetera llevada a cabo por las autoridades del país, argumentando que por lo menos durante los años 1975 y 1976, el Gobierno y el Fondo Nacional de Café obtuvieron ingresos por concepto de la exportación del café inferiores a lo que podría esperarse en un mercado de vendedores y muy inferiores a lo que les correspondería con los precios externos de ese período.

Efectivamente, en 1976 el Gobierno y el así llamado "Gremio" captaron una mínima parte de los efectos de la bonanza, según las cifras señaladas, lo cual equivaldría a suponer que, como se indica en el cuadro 24, los exportadores lograron captar buena parte de la diferencia entre A y B, mientras que en 1975 las cifras habían sido hasta negativas. Si se da crédito a estas cifras, el 39% de los

Cuadro 24

**GUATEMALA: PRODUCCION, EXPORTACION Y CONSUMO  
INTERNO DE CAFE, 1971/1972 - 1977/1978**

Años cafeteros (1º de octubre/ 30 de septiembre)	Producción	Exportaciones	Consumo interno	Exportaciones en valores (millones de dólares)
	Miles de sacos de 60 kg.			
1971/1972	2 221	1 811	300	101.0
1972/1973	2 174	2 051	300	153.1
1973/1974	2 384	1 909	300	166.9
1974/1975	2 403	2 198	304	152.6
1975/1976	2 068	2 132	307	210.7
1976/1977	2 426	2 103	311	486.9
1977/1978	2 570	1 115	307	
1978/1979	2 733	2 520	306	
1979/1980	2 346	...	307	

Fuente: Organización Internacional del Café (OIC).

efectos de la bonanza habrían permanecido en el sector cafetero, ya sea en su fracción privada (productores y exportadores) o semipública (el "Gremio").<sup>65</sup>

Por otra parte, el documento reconoce la validez de ciertas políticas de disminución de la demanda agregada total adoptadas por el Gobierno en aras de su lucha contra los efectos inflacionarios de la "bonanza", tales como la creación de los Títulos de Ahorro Cafetero y de los Certificados de Cambio, así como la decisión de destinar los ingresos extraordinarios del Fondo Nacional del Café a la adquisición de Títulos Canjeables (denominados en dólares y con un interés anual del 7%) por Certificados de Cambio, con el fin de no aumentar desmesuradamente la liquidez monetaria. Como lo señalan los autores, los recursos congelados por el Fondo Nacional del Café se destinaron finalmente a la sustentación del precio interno (y por ende, indirectamente, del precio internacional), cuando los precios empezaron a descender.

Desde otro punto de vista, en otro estudio elaborado en Colombia sobre el mismo tema se critican las políticas públicas en 1975/1977 por no haber aprovechado la oportunidad favorable para aumentar la inversión pública, dejando que la casi totalidad de los ingresos extraordinarios permanecieran en manos del sector cafetero y sobre todo de los exportadores privados.<sup>66</sup>

Ni los asalariados rurales (cuyo ingreso nominal sólo aumentó en un 65% entre enero de 1974 y abril de 1977, mientras que en el mismo período, el precio interno del café aumentaba en un 253%), ni el Estado pudieron usufructuar de los beneficios de la bonanza en la medida en que, según los autores, debieran haberlo hecho. Este y otros inconvenientes de la política cafetera colombiana derivan, según el estudio, de lo arcaico de las propias instituciones cafeteras, de las formulaciones de políticas a veces contradictorias a los que llevan en su proceso de concertación de intereses, como también, y a nivel más general, de un "desborde", por parte del desarrollo productivo del país, de sus estructuras institucionales.<sup>67</sup>

Es muy difícil llegar a una conclusión definitiva en una materia tan controvertida. La experiencia colombiana en el período de la bonanza parece indicar que, aun en ausencia de intereses sectoriales extranjeros, la distribución de los márgenes de ganancia en los productos básicos de exportación (es decir, en definitiva, el proceso de formación de los precios, constituye el terreno de enfrentamiento de intereses nacionales establecidos en el que no necesariamente terminan beneficiándose los indicadores (de desarrollo global y regional, de distribución del ingreso, de eliminación de la pobreza, etc.), que son o deberían ser prioritarios para la economía nacional.

<sup>65</sup>En sus "Comentarios", que siguen al artículo de Hernández y Hommes, *Ibidem*, Jorge Mendez M. argumenta que, de hecho, la bonanza fue, por lo menos en sus comienzos, exclusivamente de los exportadores, debido esencialmente a la falta de elasticidad de dos instrumentos cafeteros fundamentales: la cuota de retención y el reintegro mínimo.

<sup>66</sup>José Antonio Ocampo y Edgar Revéz: "Bonanza cafetera y economía concertada", en *Desarrollo y Sociedad*, N° 2, julio de 1979.

<sup>67</sup>Un ejemplo particularmente revelador de aplicación de políticas contradictorias podría ser el fuerte aumento en los precios internos "de sustentación" por un lado y las medidas deflacionarias por el otro.

## 2. Guatemala

Guatemala produce café de la variedad Arábica, perteneciente a la categoría de Otros Suaves, y en 1977 alcanzó a una cantidad total de alrededor de 2.5 millones de sacos.<sup>68</sup> En términos de precios internos, la producción guatemalteca de café representó un valor de 277 millones de dólares en 1977, o sea un 23% de la producción agrícola total y un 6.4% del producto interno bruto.

Además, el café abarcaba en 1976 el 22% del total de tierra cultivada en el país, ocupando el segundo lugar en importancia después del maíz, mientras que su contribución al empleo total fue de alrededor de 18%, con 277 000 trabajadores remunerados, en 1977.

La participación del café en el total de exportaciones osciló entre 25% y 47% entre 1971 y 1977, en tanto que su participación en el total de ingresos tributarios del Estado alcanzó a 23% en 1977, a pesar de márgenes muy altos de evasión. (Véase el cuadro 25.)

Estos datos, aunque muy escuetos, son suficientes para comprender la importancia que reviste la actividad cafetera para la economía guatemalteca. Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, por ejemplo, probablemente un tercio de la población total depende del ingreso derivado del sector cafetero.<sup>69</sup>

Cuadro 25

### GUATEMALA: ESTRUCTURA DE LA TENENCIA CAFETERA, 1976/1977

Tamaño de las fincas (hectáreas)	Número de fincas	Total superficie cultivada	Total producción	Rendimientos (kg/bá)
	Porcentajes			
Menos de 7	92.4	22.0	11.0	314
7 - 155	6.3	25.0	17.0	426
155 - 700	1.1	26.0	22.0	531
Más de 700	0.2	27.0	50.0	1 161

Fuente: Organización Internacional del Café (OIC).

Contrariamente al caso de Colombia, la tenencia de la tierra en el sector cafetero guatemalteco está concentrada en un grado muy alto. Según datos de la propia Asociación Nacional del Café (ANACAFE) de Guatemala, el 1.3% de las fincas, es decir, las que tienen una extensión superior a 155 hectáreas, controlan el 53% del área cultivada y el 72% de la producción. (Véase el cuadro 26.) El contraste con Colombia se hace todavía más agudo cuando se observan los diferenciales de rendimientos. Frente a la relativa igualdad observada en el caso colombiano, las plantaciones cafeteras de más de 700 hectáreas en Guatemala

<sup>68</sup>OIC, *Coffee in Guatemala*, Londres, 1978, y U.S. Department of Agriculture, *Coffee Production and Trade in Latin America*, Washington, D.C., 1979.

<sup>69</sup>Ibidem, p. 50.

Cuadro 26

**GUATEMALA: EVOLUCION DE LOS PRECIOS INTERNOS DEL  
CAFE EN TERMINOS CORRIENTES Y CONSTANTES**

<i>Año cafetero</i>	<i>Precios internos<sup>a</sup> pagados por los exportadores (quetzales por quintal de 46 kg)</i>	<i>Indice de precios al consumidor (1976/1977 = 100)</i>	<i>Indices de precios internos del café pagados por los exportadores en términos constantes (1976/1977 = 100)</i>
1954/1955	41.53	51	82
1959/1960	32.65	50	66
1964/1965	34.66	51	69
1969/1970	36.70	55	68
1973/1974	49.83	68	74
1974/1975	42.73	82	53
1975/1976	78.88	87	92
1976/1977	98.60	100	100
1977/1978	105.13	108	97

Fuente: Organización Internacional Cafetera (OIC); ANACAFE y Banco de Guatemala.

<sup>a</sup>Los precios indicados constituyen un promedio de precios pagados para café verde, pergamino y cereza fresca.

muestran rendimientos por hectárea tres veces mayores que en la categoría de predios más pequeños.

Recientemente, sin embargo, se ha observado cierta tendencia hacia la modernización en el sector cafetero guatemalteco, que se ha materializado en una multiplicación de los servicios de extensión de ANACAFE, que llegaban en 1978 a más de un tercio de las fincas, y en un positivo desarrollo del cooperativismo, sobre todo a través de la Federación de Cooperativas Agrícolas de Productores de Café de Guatemala (FEDECOCAGUA). Se calcula que más de un cuarto de los minipropietarios están ahora organizados en cooperativas. Finalmente, se han realizado importantes avances tanto en la utilización de variedades nuevas como en el control de enfermedades y parásitos del café.

Otra gran diferencia respecto a Colombia consiste en el hecho de que la transformación de la cereza fresca en café pergamino se realiza en la misma finca pero sólo en las de tamaño mediano y grande. En las fincas de menos de 7 hectáreas, sólo el 35% del café producido se beneficia, ya sea en la misma finca o en cooperativas de pequeños productores. El 65% restante se vende bajo forma de cereza fresca para ser beneficiado en fincas más grandes o, con frecuencia, por los mismos exportadores. Para el total de productores, el 61% del café se comercializó en 1976/1977 como café pergamino, el 20% como cereza fresca y el 19% como café verde, listo para ser exportado.

Por otra parte, la comercialización, tanto interna como externa, está totalmente controlada por el sector privado. ANACAFE se limita a administrar las cuotas de exportación (cuando éstas están en vigor) y mantiene un registro de ventas tanto internas como externas. Las exportaciones se registran también en el Banco de Guatemala, con el objeto de calcular el impuesto de exportación.

Las exportaciones se dirigían en 1976 sobre todo a los Estados Unidos (37%) y a la República Federal de Alemania (26%). En el cuadro 7 se puede apreciar la evolución de los precios de las exportaciones.

Como ya se mencionó, no existe ningún control público sobre los precios internos;<sup>70</sup> ANACAFE se limita a registrar los contratos y a publicar los promedios de los precios pagados. Suele ocurrir que por problemas de financiamiento, los pequeños agricultores se vean obligados a vender su cosecha en el árbol, a precios más bajos.

En el cuadro 27 se resume la evolución de los precios internos, los que, deflactados por el índice de precios al consumidor del país, permiten también construir un índice de precios internos de café en términos constantes. En este cuadro, se puede apreciar la evolución de la posición relativa de los cafeteros, aunque sea con relación a un año de precios desusadamente altos, como fue 1977.

Cuadro 27

**GUATEMALA: DESGLOSE DEL PRECIO DE CADA LIBRA DE CAFE EXPORTADA A LOS ESTADOS UNIDOS, 1976/1977**

(Centavos de dólar por libra)

Precio puesto en muelle en New York (1)	Impuestos (2)	Márgenes y costos industriales y comerciales <sup>a</sup> (3)	Precio interno <sup>b</sup> (4)	(4) como porcentaje de (1) (5)
50.00	2.08	8.24	39.68	79.4
100.00	24.89	9.03	66.08	66.1
150.00	48.38	9.82	91.80	61.2
200.00	71.86	10.61	117.53	58.8
250.00	95.35	11.40	143.25	57.3

Fuente: Estimación de la Organización Internacional del Café, basadas en cifras de la ANACAFE.

<sup>a</sup>Fletes, seguros, costos de transformación interna, embalaje y márgenes del exportador.

<sup>b</sup>Estimaciones de la ANACAFE basadas en los indicadores anteriores.

En cuanto a la tributación, ésta se estableció en 1974 en su parte más importante (el impuesto a la exportación de café) en el nivel de 2.50 dólares,<sup>71</sup> más un 45% de la parte que exceda 50 dólares por quintal (un quintal = 100 libras) en un precio calculado sobre la base de los precios efectivos del día anterior, puestos en muelle (*ex-dock*) en Nueva York, menos 4.50 dólares por quintal por concepto de fletes y seguros.<sup>72</sup>

<sup>70</sup>Los precios internos son las ventas efectuadas por los productores o exportadores o los intermediarios. Los grandes productores del país son casi siempre también exportadores, por lo que su producción escapa al mecanismo aquí descrito de formación del precio interno.

<sup>71</sup>Según la publicación periódica *Latin America Commodities Report*, a fines de 1980, el umbral a partir del cual se cobra el impuesto de exportación de 45% ha sido elevado a 85 dólares por quintal.

<sup>72</sup>Los datos sobre tributación se basan en Horst J. Struckmeyer, *The Effect of Present High Coffee Prices on the Central American Economies*, FMI, Washington, D.C., 1977.

Además, existe un impuesto sobre las transacciones (2% del valor fob), un impuesto de 25 centavos de dólar por quintal exportado, destinado a financiar las actividades de ANACAFE y un impuesto directo sobre los ingresos derivados de la actividad cafetera.

Se estima que el nivel de evasión de impuestos ha sido muy alto en el sector cafetero, alcanzando 50% en el pasado y alrededor de 35 a 40% en 1977.

Los efectos globales teóricos de la tributación y del sistema de precios internos están reflejados en el cuadro 28.

Cuadro 28

**COSTA RICA: PRODUCCION, EXPORTACION Y CONSUMO  
INTERNO DE CAFE, 1971/1972 - 1979/1980**

Años cafeteros (1 <sup>o</sup> de octubre/ 30 de septiembre)	Producción	Exportaciones	Consumo interno	Exportaciones en valores (millones de dólares)
	Miles de sacos de 60 kg.			
1971/1972	1 551	1 216	149	77.8
1972/1973	1 266	1 456	153	94.0
1973/1974	1 539	1 337	158	124.8
1974/1975	1 430	1 396	153	96.9
1975/1976	1 276	992	172	153.9
1976/1977	1 331	1 129	184	318.3
1977/1978	1 449	1 267	185	310.3
1978/1979	1 749	1 526	216	318.2
1979/1980	1 507	1 320	211	...

Fuente: Organización Internacional del Café (OIC), United States Department of Agriculture, (USDA) y Banco Central de Costa Rica.

La columna 5 debería indicar la participación del productor en el precio de exportación. Sin embargo, los cálculos del cuadro 28 son puramente teóricos, debido esencialmente a: i) la fuerte evasión tributaria y ii) el hecho de que los precios internos son promedios entre niveles a veces muy diferentes entre sí.<sup>73</sup>

Dicho de otro modo, también a nivel de la captación de ingresos por parte del productor, en términos de participación en el precio fob de exportación, se vuelve a manifestar una característica propia de la actividad cafetera guatemalteca en general: la fuerte desigualdad entre pequeños y grandes productores.

### 3. Costa Rica

Costa Rica produce café de la variedad Arábica que pertenece, al igual que el producto de Guatemala, a la calidad Otros Suaves. El nivel de producción osciló

<sup>73</sup>Además, cabe recordar que entre 35 y 40% de la producción cafetera guatemalteca es exportada por los mismos productores.

entre 1977 y 1980 entre 1.4 y 1.8 millones de sacos,<sup>74</sup> con un consumo interno relativamente elevado, dada la escasa población del país, de alrededor de 200 mil sacos anuales por los mismos años. (Véase el cuadro 29.) Es interesante anotar que Costa Rica es el país de América Latina con mayor producción cafetera por habitante: un quintal de café verde (46 kg) por habitante.

Cuadro 29

**COSTA RICA: DESGLOSE DEL PRECIO DE VENTA POR KILOGRAMO DE CAFE VERDE EXPORTADO O PARA CONSUMO NACIONAL, 1972-1973/1976-1977**

(Dólares/kg)

Años cafeteros	Precio de venta <sup>a</sup>	Productor	Porcentaje	Estado	Porcentaje	Beneficiador y exportador	Porcentaje
1972-1973	1.29	0.96	74.1	0.12	9.2	0.22	16.8
1974-1975	1.22	0.85	69.6	0.14	11.7	0.23	18.7
1976-1977	4.25	3.11	73.2	0.71	16.7	0.43	10.1

Fuente: Alvaro Jiménez Castro, *La experiencia de Costa Rica dentro de la situación cafetera internacional en "La Cuestión Cafetera"*, ed. Edgar Reveiz, Bogotá, 1978, p. 142, y elaboración del autor.

<sup>a</sup>Precio medio ponderado entre el precio fob de exportación y precio interno para consumo nacional.

La importancia del café para la economía nacional resalta claramente cuando se considera que el cultivo del café representó en 1976 22.7% de la producción agropecuaria y 4.6% del producto interno bruto total. Además, como ya se señaló, el café contribuyó en el período 1977-1979, en promedio, a 37.1% del total de las exportaciones costarricenses. Se estima que el sector cafetero da empleo a 70 000 trabajadores en forma estable y hasta 160 000 en los períodos de cosecha. Los rendimientos cafeteros costarricenses (1 200 a 600 kilogramos por hectárea entre 1976 y 1980) están entre los más altos del mundo, mientras que, por esa misma razón, los costos de producción se sitúan también entre los mayores del mundo. Para 1976 se estimaba un costo de producción superior a un dólar por kilogramo.

Por último, cabe señalar que la extensión promedio de las fincas cafeteras en 1977 era de 2.32 hectáreas, con 32 000 fincas para una superficie cultivada total de 75 000 hectáreas.<sup>75</sup> A su vez, las fincas de una extensión menor de 10 hectáreas representaban las tres cuartas partes del número total de fincas cafeteras. Desafortunadamente, no se dispone de un censo cafetero completo que permita

<sup>74</sup>Para este y otros datos, las fuentes utilizadas son las siguientes: OIC, FAO, US Department of Agriculture y Alvaro Jiménez Castro: "La experiencia de Costa Rica dentro de la situación cafetera internacional", *La cuestión cafetera*, ed. Edgar Reveiz, Bogotá, 1978.

<sup>75</sup>Oficina del Café de San José, Costa Rica.

desglosar la producción cafetera costarricense por estratos clasificados de acuerdo con el tamaño de las propiedades.

En Costa Rica, al igual que en Guatemala, es raro que el procesamiento del café se efectúe en la misma finca productora. A diferencia de aquel país, sin embargo, existe una fuerte intervención estatal que fija los niveles de precios para las transacciones entre productores, beneficiadores y exportadores. Además, con el fin de distribuir en forma ecuatorial los riesgos de las oscilaciones en el precio internacional, rige en Costa Rica el sistema de la venta en común (*pool*), o sea que el precio es fijado por la Oficina del Café al finalizar la campaña cafetera anual y es cancelado por el beneficiador en forma igual a todos los productores, según las cantidades entregadas y con excepción de algunas diferencias de calidad que puedan darse. El sistema de ventas en común, que existe desde 1933, está acompañado por un mecanismo de liquidaciones parciales a los productores a lo largo del año, por lo que el beneficiador puede usufructuar de créditos estatales. Por último, se señala la importancia creciente de las cooperativas de productores cafeteros en la propiedad y conducción de los beneficios. Incluso los beneficios privados, que representan entre 60 y 70% del total, han mantenido una política favorable a los pequeños propietarios, con el fin de asegurarse las fuentes de abastecimiento. Tradicionalmente, se les ha proporcionado créditos para la adquisición de insumos, asistencia técnica y hasta asistencia en materia de vivienda, educación y salud. Se considera generalmente que la relación entre beneficiadores y productores ha sido positiva y equilibrada, también gracias a una legislación particularmente cuidadosa en la defensa de estos últimos.

Las exportaciones cafeteras de Costa Rica se dirigen principalmente (entre 75 y 85% entre 1974 y 1979) a Europa y sobre todo a la República Federal de Alemania, y la participación de los Estados Unidos ha ido declinando en forma constante.

La incidencia de la tributación en el sector cafetero costarricense no se limita a la fase de la exportación, sino que se aplica también a las fases previas de la siguiente manera:

- a) 2.3 centavos de dólar por quintal (46 kg) entregado al beneficiador, que debe pagar el productor.
- b) 23 centavos de dólar por quintal para ventas de consumo interno.
- c) 10% ad valorem sobre las exportaciones, que debe pagar el productor.
- d) 8% ad valorem sobre las exportaciones, que debe pagar el exportador.
- e) 45 centavos de dólar por quintal exportado, que debe pagar el exportador.

Los impuestos ad valorem se pagan al Gobierno Central y forman parte de los ingresos globales del Estado; los demás se pagan a la Oficina del Café.

El esquema anteriormente descrito se refiere al año 1978. Por supuesto que los niveles tributarios se han ido ajustando de acuerdo con las fluctuaciones en los precios internacionales.

Como resultado de todas las políticas anteriormente analizadas, el ingreso cafetero se ha distribuido en Costa Rica de la manera que se destaca en el cuadro 30.

Como se puede observar, la repartición de los ingresos de la actividad cafetera ha sido relativamente igualitaria en Costa Rica, con una presencia preponderante de los productores.

## Cuadro 30

**PERU: DATOS FUNDAMENTALES SOBRE PRODUCCION,  
EXPORTACION Y CONSUMO INTERNO DE  
CAFE, 1960-1979**

<i>Años cafeteros</i>	<i>Producción (miles de sacos de 60 kg)</i>	<i>Exportación (miles de sacos de 60 kg)</i>	<i>Exportación en valores (millones de dólares)</i>	<i>Consumo interno (miles de sacos de 60 kg)</i>	<i>Participación del café en las exportaciones totales (porcentaje)</i>
1960/1961	525	440	18.4	110	4.2
1965/1966	885	548	29.0	195	4.3
1970/1971	990	734	44.7	230	4.3
1975/1976	929	720	47.0	330	3.6
1976/1977	971	703	110.9	267	8.9
1977/1978	1 106	741	182.1	233	11.6
1978/1979	1 116	892	168.0	233	8.7
1979/1980	1 200 <sup>a</sup>	850 <sup>a</sup>	...	250 <sup>a</sup>	...

Fuente: US Department of Agriculture y Organización Internaional del Café (OIC).

<sup>a</sup>Estimaciones.

#### 4. Perú

Perú produce café de la variedad Arábica, perteneciente a la categoría de Otros Suaves en su gran mayoría, en una cantidad estimada en 1 200 000 sacos de 60 kilogramos para el año cafetero 1979/1980,<sup>76</sup> de los cuales unos 900 000 son exportados, destinándose el resto al consumo interno. El cuadro 31 resume los principales indicadores de la actividad cafetera peruana.

## Cuadro 31

**PERU: ESTRUCTURA DE LA TENENCIA DE LA TIERRA  
EN EL SECTOR CAFETERO, 1972**

<i>Tamaño de las fincas (hectáreas)</i>	<i>Número de fincas ^ (porcentaje)</i>	<i>Superficie con producción (porcentaje)</i>	<i>Producción (Porcentaje)</i>	<i>Rendimiento (kg/bá.)</i>
Menos de 1	2.5	0.4	0.4	423
1 - 5	35.5	16.2	15.0	372
5 - 20	43.3	39.6	39.4	398
20 - 100	17.1	33.2	33.3	402
100 - 500	1.4	6.7	8.5	50.9
Más de 500	0.2	3.9	3.4	348
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>401</b>

Fuente: II Censo Nacional Agropecuario, Lima, 1975.

<sup>76</sup>Contrariamente a lo que se ha señalado sobre Colombia y Guatemala, en Perú el año cafetero se extiende entre el 1<sup>o</sup> de abril y el 31 de marzo.

En 1978, el café representó más de la mitad del total de las exportaciones de origen agropecuario, y 9.1% de las exportaciones totales. Internamente, se estima que unas 50 000 familias dependían para su sustento de la actividad cafetera alrededor de 1978.<sup>77</sup>

Una característica muy especial de la actividad cafetera peruana consiste en que 85% de la producción y 80% de las fincas cafeteras están en manos de productores asociados, constituidos en Cooperativas, comunidades, etc.

La estructura de la propiedad cafetera, sobre la cual existen datos relativamente recientes, publicados en 1975 y relativos al año 1972, está reflejada en el cuadro 32. De dicho cuadro, se desprende que la distribución de la tenencia cafetera en Perú es muy igualitaria, con una muy fuerte presencia (89.4% y 88.1%, respectivamente, para superficie y para producción) de las fincas pequeñas y medianas (hasta 100 hectáreas). Por otro lado, los rendimientos por hectárea también presentan cierta uniformidad en cuanto a su distribución por tamaño de las unidades de producción.

Cuadro 32

PERU: EXPORTACIONES DE CAFE POR AGENTES ECONOMICOS, 1976-1977

Agentes	Café lavado	Café no lavado o «natural»	Total	Porcentajes
		Miles de quintales <sup>a</sup>		
Cooperativas y centrales	650 559	105 213	755 771	78
Productores	17 061	-	17 061	2
Exportadores privados	11 045	840 816	195 861	20
<b>Total</b>	<b>778 664</b>	<b>190 029</b>	<b>968 694</b>	<b>100</b>

Fuente: Figueroa y González, «Mapa general del complejo del café en el Perú», *Cuadernos DESCO*, Lima, junio de 1979.

<sup>a</sup>Un quintal equivale a 46 kilogramos.

Como ya se ha señalado, las cooperativas, organizadas en la Federación de Cooperativas Cafeteras, controlan la casi totalidad de la producción del país. A través de esta institución, se han canalizado en los últimos años reiteradas quejas en cuanto a los problemas financieros enfrentados por dichas cooperativas, que frecuentemente se encuentran a merced de los intermediarios. Además, las cooperativas estiman que no existen recursos financieros adecuados para resolver dos problemas básicos con los que se ha enfrentado la cafeicultura peruana: la ancianidad de las plantas (más de la mitad tienen más de 30 años y rendimientos decrecientes) y las plagas, ya que se calcula que tres cuartas partes de la superficie cafetera total están afectadas por la roya del café.

<sup>77</sup>Véase Luis Figueroa Arroyo y Fernando González Vigil, "Mapa general del complejo del café en el Perú", *Cuadernos DESCO*, Lima, junio de 1979.

En cuanto a la comercialización interna, en Perú se conoce tanto el método de beneficio del café por lavado como el método seco (o "natural", como se le llama en el Perú). El primer tipo predomina en las exportaciones con un 80% del total en 1977. En ambos casos, las cooperativas tienen un claro predominio tanto en la comercialización como en el beneficio del café.

En el Perú, al igual que en la mayor parte de los países exportadores de café de América Latina, está en vigor un impuesto a la exportación de café, que era de 8% antes del alza de los precios internacionales en 1976 y que aumentó paulatinamente, hasta 24% en 1978, para volver a descender en los años más recientes.

Una particularidad muy interesante en la comercialización externa del café en el Perú es el papel que juegan las cooperativas, que de esta manera no sólo intervienen en las fases de producción y comercialización interna del grano sino que llegan hasta la etapa de la exportación, actividad en la que la participación del sector cooperativo es similar a la que este sector tiene en la producción, como se puede observar en el cuadro 33.

Cuadro 33

**PERU: PRECIOS INTERNOS Y EXTERNOS DEL CAFE, 1972/1973**

*(Centavos de dólar/libra equivalente de café verde)*

<i>Año</i>	<i>Precios al productor (A)</i>	<i>Precios de exportación (B)</i>	<i>(A) como porcentaje de (B)</i>
1972	27.01	40.70	66.4
1973	...	49.38	...
1974	54.93	59.63	92.1
1975	51.36	55.84	92.0
1976	86.74	108.05	80.3
1976	155.50	201.65	77.1
1977	110.69	150.34	73.6

Fuente: OIC, *Boletín Estadístico*, varios números.

Dentro del marco cualitativo recién señalado, conviene ahora observar la evolución del precio recibido por el productor en comparación con la evolución de los precios internacionales. (Véase el cuadro 34.)

Finalmente, cabe recordar que las exportaciones del Perú están fuertemente concentradas en el mercado estadounidense. El índice de concentración llegó hasta el 80% en 1965, para luego descender, pero nunca por debajo del 60%.

Como conclusión, se destaca lo más significativo del caso del Perú, un país en el cual el café no tiene la misma importancia que en otros de la región latinoamericana, pero que es interesante sobre todo por la preponderancia de las formas de organización cooperativas tanto en la producción como en la comercialización interna y en la exportación.

### 5. Brasil

Como es sabido, Brasil es el primer productor y exportador mundial de café. En una serie de largo plazo, como la que se presenta en el cuadro 35, se puede

Cuadro 34

**BRASIL: TENDENCIAS DE LARGO PLAZO EN LA PRODUCCION  
Y EN LAS EXPORTACIONES 1934-1980**

<i>Año cafetero (1º de abril/ 31 de marzo)</i>	<i>Producción (millones de sacos de 60 kg)</i>	<i>Porcentaje del total mundial</i>	<i>Exportaciones (millones de sacos de 60 kg)</i>	<i>Porcentaje del total mundial</i>
1934/1935	18.2	57	-	-
1939/1940	19.3	54	-	-
1944/1945	11.4	42	-	-
1949/1950	19.3	51	19.4	57
1954/1955	18.1	43	10.9	38
1959/1960	44.0	56	17.7	42
1964/1965	10.0	20	14.9	32
1969/1970	19.0	27	18.1	34
1974/1975	27.5	34	13.3	24
1975/1976	23.0	31	14.6	25
1976/1977	9.3	15	15.6	27
1977/1978	17.5	26	9.3	18
1978/1979	20.0	27	13.2	21
1979/1980	23.2	28	11.7	19

Fuente: Pan American Coffee Bureau, US Department of Agriculture e Instituto Brasileiro do Café (IBC).

Cuadro 35

**BRASIL: DESCOMPOSICION DEL PRECIO DE CADA KILOGRAMO DE  
CAFE EXPORTADO, 1975-1979<sup>a</sup>**

	<i>Enero 1975</i>		<i>Agosto 1976</i>		<i>Agosto 1977</i>		<i>Agosto 1978</i>		<i>Agosto 1979</i>	
	<i>Dólar/ kg</i>	<i>Porcen- taje</i>								
A.	1.61	100.0	3.34	100.0	6.94	100.0	3.19	100.0	4.36	100.0
B.	1.41	87.6	2.91	87.1	7.05	101.6	3.31	103.8	4.41	101.0
C.	1.38	85.7	1.72	51.5	4.97	71.6	3.48	109.1	4.03	92.0
D.	0.88	54.7	1.30	38.9	2.30	33.1	2.31	72.4	1.83	42.0

Fuente: IBC, *Anuario Estadístico do Café*, Río de Janeiro, 1979, y OIC, *Quarterly Statistical Bulletin on Coffee*, Londres, julio-septiembre, 1979.

Nota: A = Precio internacional cif, (cotización OIC).

B = Reintegro mínimo.

C = Precio interno + cuota de contribución.

D = Precio mínimo de garantía del IBC, (incluye impuesto de circulación de mercaderías).

<sup>a</sup> Las cotizaciones son para café «tipo 6 o mejor», exportado desde cualquier puerto. La tasa de cambio es la oficial para la fecha considerada.

apreciar la evolución de la participación del Brasil en el total de producción mundial. Cabe señalar que, debido a la importancia de su consumo interno la participación de Brasil en las exportaciones mundiales tiende a ser más baja que su participación en la producción. (Véase nuevamente el cuadro 4.)<sup>78</sup> El predominio de Brasil sobre el mercado mundial se hace particularmente evidente, como se ha señalado varias veces en el curso de este trabajo, cuando se observan los efectos que tienen las heladas brasileñas sobre los precios internacionales.

Brasil produce café de la calidad Arábica No Lavado, que comparte en los mercados mundiales sólo con Etiopía.

Debido a una política de erradicación sistemática de los cafetales aplicada en los años sesenta, y bajo la influencia directa de la baja de los precios internacionales en aquella época, la producción brasileña descendió considerablemente durante la segunda mitad del decenio y no alcanzó para cubrir las necesidades de la exportación y del consumo interno. Esta situación, agudizada más adelante por la helada de 1975, provocó la desaparición de existencias públicas enormes, equivalentes aproximadamente a la producción anual del mundo entero. En la actualidad, después de las grandes pérdidas de 1975, el país ha recuperado su potencial productivo de café, desplazando además la producción hacia el norte, con el fin de aminorar los riesgos de las heladas. El estado de Paraná, por ejemplo, ha disminuido su participación en la producción total de 60 a 25%, y otros estados más al norte, como Minas Gerais y Mato Grosso, han visto aumentar su proporción.

La importancia del café para la economía brasileña ya se ha destacado en secciones anteriores. Se recuerda, sin embargo, que el café tuvo alrededor del año 1976 una participación de 19% en el producto interno bruto agrícola, de 2.4% en el producto interno bruto total y de 18.4% (promedio de los años 1976-1978) en las exportaciones totales del país.

No existe todavía información sobre la estructura de la tenencia cafetera, aunque en el IBC (Instituto Brasileiro do Café) se están elaborando los datos de un reciente censo; sin embargo, se puede anticipar que la presencia de unidades de producción relativamente grandes es más alta que en los casos de Colombia y Perú, analizados anteriormente.<sup>79</sup>

La política cafetera en Brasil es manejada esencialmente por la Junta Monetaria, mientras que el IBC, entidad autónoma dentro del Ministerio de Industria y Comercio, tiene el papel de organismo ejecutivo. Una de sus funciones fundamentales consiste en velar por que se apliquen los precios mínimos de sustentación establecidos por la Junta Monetaria. Además, a través del IBC se canaliza la mayor parte de la asistencia técnica y financiera a los agricultores. Esta última, sobre todo, es muy importante en el Brasil. Mediante créditos a tasas de interés mucho más bajas que las del mercado, se devuelven, de hecho, al sector cafetero buena parte de los desembolsos por concepto de impuestos a la exportación.

<sup>78</sup>Las excepciones se refieren a los años en que Brasil ha tenido bajas en la producción y/o ha recurrido a la liquidación de existencias.

<sup>79</sup>Esto es válido en el plano nacional. A nivel estadual, la información es mucho más completa. Para el estado de São Paulo, por ejemplo, existen datos muy completos que demuestran que casi la mitad de la producción cafetera se realiza en fincas de más de 100 hectáreas. Véase, *A cafeicultura em São Paulo*, documento del Banco de Desenvolvimento de Sao Paulo, S.A., 1979.

La mayor parte del café brasileño se comercializa internamente por el método "seco". Los granos se secan por lo general al sol, excepto en aquellos estados, como Paraná, en que la humedad del clima no lo permite. En ese caso, se utilizan secadoras automáticas. Los productores venden su producción ya sea a los beneficiadores (*maquinistas*, en portugués) o a las cooperativas, al IBC o directamente a los exportadores.<sup>80</sup>

De los beneficiadores, o las cooperativas, el café pasa a la industria tostadora nacional, a los exportadores, o a la industria de solubles.

La tributación está basada en dos rubros: el impuesto de circulación de mercadería (ICM) y la cuota de contribución (CC). El ICM se paga a los estados, y su monto suele estar incluido en el precio interno que se abona al productor; por su parte, la CC se fija en dólares por saco de 60 kg exportado y su monto está determinado periódicamente por la Junta Monetaria. Los ingresos de la CC están destinados a ser usados única y exclusivamente para programas y actividades que sean de beneficio para el sector cafetero.

La CC ha sido modificada en muchas oportunidades en los últimos años debido a las fluctuaciones que ha sufrido el precio internacional del café. Este pasó de 20.86 dólares por saco antes de la helada (equivalente a un 32% del precio de exportación) hasta un máximo de 220 dólares en 1977, para volver a bajar en los años siguientes.

Además existe, al igual que en Colombia, un "registro mínimo" de exportación, que también ha estado sujeto a fuertes fluctuaciones en los últimos años. Desde un nivel de 50 centavos de dólar por libra antes de la helada, el registro mínimo alcanzó un máximo de 3.20 dólares por libra en julio de 1977. Este nivel se mantuvo sin variaciones, a pesar de la baja en los precios internacionales, como medio de presión contra el alza de precios, hasta enero de 1978, fecha en que el registro mínimo se redujo a 2.10 dólares por libra. Posteriormente, siguieron las fluctuaciones, siempre en el marco general de cierta resistencia, por parte de las autoridades brasileñas, a disminuir el nivel de registro mínimo de exportación.<sup>81</sup>

Con estas aclaraciones, será más inteligible el cuadro 36 que sigue la misma metodología del cuadro 23 relativo a Colombia.

Como se puede apreciar, muchas han sido las fluctuaciones, tanto en los precios internos como en su relación con los precios internacionales, en los últimos años. Al igual que en el caso de Colombia, aunque con mayor frecuencia, se ha mantenido el registro mínimo en niveles más altos que el propio precio cif internacional, con el objeto de hacer subir los precios en el mercado mundial. Además, en el caso de Brasil, se ha suspendido por completo varias veces, durante el período 1978-1980, el registro de exportación, con el mismo fin. Pareciera, sin

<sup>80</sup>No fue posible obtener datos para todo el país sobre la proporción en el total de cada uno de estos métodos de comercialización. Para el estado de São Paulo, sin embargo, la repartición en 1976 era la siguiente: maquinistas 77.8%; IBC 0.8% (por ser período de precios internacionales altos); cooperativas 8.2%; "otros" 13.2%. (Véase Secretaría de Agricultura, estado de São Paulo, "Comercialização do café no Estado de São Paulo ao nível do produtor", São Paulo, 1979.)

<sup>81</sup>Durante 1980 y 1981 Brasil ha adoptado un sistema de descuentos en los precios de exportación, con el fin de aumentar su participación en el mercado mundial. Los descuentos corresponden a la diferencia entre los precios del café de la variedad Arábica No Lavado y el promedio entre los de los tipos Robusta y Suaves, y se pagan mediante "avisos de garantía", es decir certificados que sólo pueden ser usados para compras futuras de café brasileño.

Cuadro 36

**BRASIL: EXPORTACIONES DE CAFE SOLUBLE Y DE  
CAFE EN GRANO, 1968-1979**

Año	Café en grano + café soluble	Café en grano	Café soluble	Cafe soluble exportaciones cafeteras totales (porcentajes)
	Miles de sacos de 60 kg			
1968	19 035	18 458	577	3.0
1969	19 613	18 630	923	4.7
1970	17 085	16 044	1 041	6.1
1971	18 399	17 238	1 161	6.3
1972	19 215	17 503	1 712	8.9
1973	19 817	17 856	1 961	9.9
1974	13 279	1 424	1 855	4.0
1975	14 604	13 035	1 568	10.7
1976	15 602	13 424	2 179	14.0
1977	10 083	8 496	1 587	15.7
1978	12 551	10 355	2 196	17.5
1979	12 010	9 370	2 640	22.0

Fuente: IBC, *Anuario Estadístico do Café*, Rio de Janeiro, 1980.

embargo, que ninguna de las dos medidas ha sido muy eficaz, ni aun en el corto plazo.

Es preciso señalar, con respecto al cuadro 36, que los precios mínimos no corresponden necesariamente a los precios recibidos por los productores. Por otra parte, los precios efectivamente aplicados en las ventas al exterior se sitúan en un nivel intermedio entre los renglones A y B. Finalmente, la diferencia entre B y C, que debiera incluir costos y beneficios de *maquinistas*, exportadores y otros intermediarios, cuando es muy alta (como en 1976), está parcialmente amparada por aumentos de precios en el mercado libre.

Hasta ahora se ha considerado el total de las exportaciones cafeteras brasileñas, sin tener en cuenta el hecho de que alrededor de un 15% de estas exportaciones se efectúan bajo la forma de café soluble. Así, de un total de 12 millones de sacos exportados en 1979, 2 640 000 correspondían a "equivalentes de café verde" de café soluble.<sup>82</sup>

En el cuadro 37 se comparan las exportaciones anuales de café soluble con las de café en grano entre 1968 y 1973. De dicho cuadro se desprende una clara tendencia al aumento de la participación del café soluble en las exportaciones cafeteras totales del Brasil. Sin embargo, el país ha tenido que enfrentar una oposición muy dura de los Estados Unidos, primer importador de café soluble proveniente del Brasil, y es altamente improbable que las exportaciones de café

<sup>82</sup>Para los cálculos estadísticos, el café soluble se convierte en "equivalente de café verde" a razón de 3 kg por cada kg de café soluble.

Cuadro 37

BRASIL: REGLAMENTACION DE EXPORTACION DE UNA LIBRA  
DE CAFE SOLUBLE, 1977/1979

(Dólar por libra)

	Abril de 1977	Abril de 1978	Abril de 1979
<b>Precios mínimos</b>			
Spray-dry	7.00	4.00	3.00
Freeze-dry	8.00	5.00	4.00
<b>Cuota de contribución</b>			
Spray-dry	3.20	0.60	0.80
Freeze-dry	3.20	0.60	0.90

Fuente: IBC, *Anuario Estadístico do Café*, Río de Janeiro, 1980.

soluble aumenten muy rápidamente en el futuro.<sup>83</sup> Este tema se volverá a examinar en la última parte del presente estudio.

Queda por describir someramente la reglamentación que rige la exportación brasileña de café soluble. Al igual que en el caso del café verde, existen registros mínimos de exportación, que varían dependiendo de si el café es procesado por el método de desecado por pulverización (*spray-dry*) o desecado por congelación (*freeze-dry*),<sup>84</sup> además de una cuota de contribución y, en algunos períodos, de un límite máximo de comisión para el agente de exportación. Finalmente, se ha otorgado la exención del pago de la cuota de contribución —aunque también se haya revocado esta medida durante algunos períodos— para el café soluble acondicionado en embalaje destinado para el consumo final, y exportado hacia cualquier mercado.

En el cuadro 38 se presenta un resumen de los reglamentos de exportación de café soluble. Las exportaciones de café soluble del Brasil se dirigen en más de 50% a los Estados Unidos, aun cuando el Reino Unido ha aumentado considerablemente su participación en los últimos años, como puede observarse en el cuadro 39.

<sup>83</sup>Sobre este aspecto, y más específicamente sobre la controversia entre el Brasil y los Estados Unidos a comienzos de los años setenta, véanse dos obras de Helio Duque: *A guerra do café solúvel*, Editora Leitura, Río de Janeiro, 1970, y *A luta pela modernização cafeeira*, Editora Alfa-Omega, São Paulo, 1976.

<sup>84</sup>Estos dos métodos son los que comúnmente se emplean para la producción de café soluble. El método de desecado por pulverización (*spray-dry*) obtiene el café soluble en forma de polvo por aspersion, mediante una centrifuga. El de desecado por congelación o liofilización (*freeze-dry*), es un método más costoso, por el que se obtiene café en granos más voluminosos que conservan mejor el aroma original del producto.

Cuadro 38

**BRASIL: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CAFE  
SOLUBLE, 1977-1979<sup>a</sup>**

	1977	1978	1979
<b>Estados Unidos</b>			
Volumen	932 682	1 228 660	1 367 900
Porcentaje	58.8	56.0	51.8
<b>Reino Unido</b>			
Volumen	419 973	627 153	824 572
Porcentaje	26.5	28.6	31.2
<b>República Federal de Alemania</b>			
Volumen	67 239	47 423	171 623
Porcentaje	4.2	2.2	6.5
<b>Japón</b>			
Volumen	33 547	58 667	59 988
Porcentaje	2.1	2.7	2.3
<b>Total</b>			
Volumen	1 586 687	2 195 964	2 640 315
Porcentaje	100	100	100

Fuente: IBC, *Anuario Estadístico do Café*, Río de Janeiro, 1980.

<sup>a</sup>Los volúmenes corresponden a sacos de 60 kilogramos.

Cuadro 39

COMPARACION ENTRE LOS VALORES UNITARIOS DE IMPORTACION Y PRECIOS AL DETALLE  
DEL CAFE EN LOS PRINCIPALES PAISES CONSUMIDORES, 1975-1979

(Centavos de dólar por libra)

Países	1975			1976			1977			1978			1979		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A <sup>a</sup>	B <sup>a</sup>	C <sup>a</sup>
Bélgica	68	207	33.3	122	254	48.0	224	439	51.0	179	428	41.8	157	385	40.8
Canadá	70	129	54.3	108	198	54.6	206	366	56.3	171	338	50.6	156	284	54.9
Dinamarca	62	234	26.5	114	295	38.6	213	491	43.4	167	522	32.0	152	484	31.4
España	63	141	44.7	105	162	64.8	253	409	61.9	163	376	43.4	135	386	35.0
Estados Unidos	62	108	57.4	106	159	66.7	207	293	70.7	159	265	60.0	143	235	60.9
Francia	59	184	32.1	101	244	41.4	209	438	47.7	158	388	40.7	148	369	40.1
Italia	63	219	28.8	88	240	36.7	184	435	42.3	161	428	37.6	155	412	37.6
Japón	69	290	23.8	109	392	27.8	222	640	34.7	168	694	24.2	156	574	27.2
Países Bajos	67	170	39.4	106	232	50.0	217	416	52.2	169	353	47.9	155	317	48.9
Reino Unido	52	222	23.4	89	26.4	33.7	193	541	35.7	141	629	22.4	134	...	...
República Federal de Alemania	66	311	21.2	114	361	31.6	221	557	39.7	176	562	31.3	152	527	28.8
Suecia	72	168	42.9	121	248	48.8	226	424	53.3	174	371	46.9	153	332	46.1
Suiza	69	230	30.0	108	256	42.2	208	412	50.5	180	462	39.0	168	396	42.4

Fuente: Elaborado sobre la base de información de la OIC.

Nota: A = Valor unitario de importaciones de café verde (promedio anual).

B = Precio al detalle de café tostado y molido (promedio anual).

$$C = \frac{A}{B} = 100$$

<sup>a</sup>Promedio de los primeros tres trimestres del año.

## VI. ALGUNOS MERCADOS CONSUMIDORES

### 1. Generalidades

Además de la información de tipo general que se proporcionó en los capítulos III y IV, en que se examinaron los mecanismos de comercialización internacional y la presencia de las empresas transnacionales y sus efectos, se tratará, en este capítulo de ahondar un poco más en la formación del precio al detalle en los países consumidores.

En este sentido, la situación varía mucho de un país a otro, debido a una serie de factores, a veces muy desligados entre sí, tales como el tipo de café importado, la incidencia de la tributación, las variaciones en los tipos de cambio, etc. En el cuadro 40 se resume la situación de 13 países consumidores entre 1962 y 1979.

Como comentario inicial, conviene señalar que la columna A (Valor unitario cif de las importaciones de café verde de los países consumidores) no representa el valor retenido por los países exportadores.<sup>85</sup> Para ello, habría que considerar el valor unitario fob de las exportaciones de cada país exportador. Sin embargo, el dato que nos ofrece la columna C es muy revelador, tanto respecto de la formación del precio en los países consumidores (ya que indica la ponderación de la materia prima en dicho precio), como desde el punto de vista de los países exportadores. En el período señalado, la materia prima representó entre un mínimo del 21.2% del precio final al detalle (República Federal de Alemania, 1975) y un máximo de 70.7% (Estados Unidos, 1977).

A pesar de las distorsiones que pueden darse en un cuadro de este tipo, es fácil distinguir, observando las diferencias de la columna C, entre comportamientos de distintos países importadores en cuanto a la participación de la materia prima en el precio final al detalle.

A continuación, se analizan algunos casos individuales particularmente significativos, en forma más detallada.

### 2. Casos individuales

#### a) *La República Federal de Alemania*

Este país registra una clara preferencia por los cafés de las variedades Suaves, que tienen una cotización más alta en los mercados internacionales; por esta razón los valores unitarios de importación aparecen entre los más altos del mundo según las cifras del cuadro 40. En efecto, de un total de casi 7 millones de sacos de café verde importados en 1978, más de un 80% pertenecía a los grupos Suaves Colombianos y Otros Suaves.

<sup>85</sup> Además, la columna A corresponde a café verde que, al transformarse en café tostado, pierde alrededor de 19% de su peso. Dicho de otra manera, una parte de la diferencia entre A y B (en una medida de aproximadamente 1/5 del valor de A) se explica por un factor técnico de merma de peso.

**REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: PRECIOS AL DETALLE DE  
CAFE TOSTADO Y MOLIDO EN VALORES CORRIENTES Y  
CONSTANTES, 1970-1978**

*(DM por kilogramo)*

<i>Precios al detalle</i>	<i>Promedio 1970-1973</i>	1974	1975	1976	1977	1978
DM corriente	15.9	16.3	15.9	18.7	24.5	21.0
Indice 1975 = 100	100.0	103.0	100.0	118.0	154.0	132.0
DM constantes de 1978 <sup>a</sup>	22.0	19.2	17.7	19.9	25.3	21.0
Indice 1975 = 100	124.0	108.0	100.0	112.0	143.0	119.0

Fuente: Organización Internacional del Café (OIC).

<sup>a</sup>Deflactados por el índice de precios al consumidor.

Con un consumo por habitante de 6.08 kg de café verde por año, la República Federal de Alemania representa un nivel mediano dentro de los países consumidores: levemente superior al promedio, pero cerca de la mitad del nivel de los países escandinavos, en que los indicadores de consumo por habitante son los más altos del mundo.<sup>86</sup>

En los últimos años, han ido adquiriendo importancia las reexportaciones de café (básicamente, tostado y soluble dirigidos a la Comunidad Económica Europea), que en 1978 alcanzaban a 11 % en volumen respecto de las importaciones totales.

La industria del café, cabe recordar, está muy concentrada, ya que cuatro compañías controlaban más de dos tercios del consumo total de café tostado y una sola el 42 % del café soluble. (Véase nuevamente el cuadro 11.)

En cuanto a los precios, el cuadro 40 ya mostraba una serie de precios al detalle, comparados con valores unitarios de exportación. De todas maneras, se presenta en el cuadro 41 una nueva serie de dichos precios, denominada en marcos y comparada con una serie de precios expresados en términos constantes para café tostado y molido.

Como se puede observar, los precios se han mantenido estables, y hasta sufrieron una cierta disminución en términos constantes, entre 1970 y 1976, para subir rápidamente, aunque en menor proporción que en el resto del mundo —debido a una fuerte valorización del marco respecto del dólar en los mismos años, período en que los precios aumentaron a nivel mundial.

Aparte de los de importación, el elemento de más alta ponderación en la formación del precio final al detalle son los impuestos. En el cuadro 42 se detalla la repercusión de dichos impuestos en julio de 1979.

<sup>86</sup>Estas informaciones, al igual que la mayor parte de las que están incluidas en este capítulo, provienen de los documentos siguientes: OIC, *Coffee in the Federal Republic of Germany. An Economic Report*, Londres, 1979; Diego Pizano Salazar: *La importación, el procesamiento, la distribución y el consumo de café en la República Federal de Alemania*, FEDESARROLLO, Bogotá, 1980, y Economist Intelligence Unit, *Coffee in Germany*, Londres, 1978.

Cuadro 41

**REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: IMPUESTOS A LA IMPORTACION  
Y AL CONSUMO DE CAFE, JULIO DE 1979**

Condición del café	Derechos arancelarios (porcentajes)		Impuesto al café (DM/kg)	IVA (porcentaje de precio final al detalle)
	SGP <sup>a</sup>	Otros		
Verde	5	7	3.60	6.5
Verde sin cafeína	10	13	3.80	6.5
Tostado	12	15	4.50	6.5
Tostado sin cafeína	15	18	4.75	6.5
Soluble	9 <sup>b</sup>	18	10.80	6.5

Fuente: Organización Internacional Cafetera (OIC).

<sup>a</sup>En el esquema Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de 1980, el arancel preferencial para el café verde ha sido reducido a cero.

<sup>b</sup>El café soluble constituye uno de los cuatro productos agrícolas sujetos a cupo preferencial. Dicho cupo se fijó en 810 toneladas para la República Federal de Alemania durante el año 1980.

Cuadro 42

**REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA: COSTOS Y BENEFICIOS  
INCORPORADOS EN EL PRECIO AL DETALLE DE UN  
KILOGRAMO DE CAFE TOSTADO**

(DM/kg)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
A. Precio al detalle	16.3	15.8	16.1	16.3	15.9	18.7	24.5	21.0
B. Costo de café verde <sup>a</sup>	4.3	4.4	4.6	4.9	4.2	7.7	13.4	9.3
C. Aranceles <sup>b</sup>	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.4	0.5
D. Impuesto al café	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
E. IVA	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	1.1	1.3	1.2
F. Otros costos y márgenes <sup>c</sup>	6.5	5.9	5.9	5.8	6.2	5.1	4.6	5.5
G. $\frac{B}{A} \times 100$	26.4	27.8	28.6	30.1	26.4	41.2	54.7	44.3
H. $\frac{C + D + E}{A} \times 100$	33.7	34.8	34.8	34.4	35.2	31.0	25.3	29.5
I. $\frac{F}{A} \times 100$	39.9	37.3	36.6	35.6	39.0	27.3	18.8	26.2

Fuente: Deutsche Kaffee Verband y Organización Internacional del Café (OIC).

<sup>a</sup>Valores unitarios de importación, promedios anuales. Los valores reales están multiplicados por 1.19 (factor de conversión reconocido por la OIC) para compensar la merma de peso en la operación de tostado.

<sup>b</sup>Se estiman participaciones de 20% de países que están exentos de este impuesto por ser miembros del Acuerdo de Lomé.

<sup>c</sup>Obtenido por diferencia.

Respecto de los derechos arancelarios, se recuerda que los 60 países miembros del Acuerdo de Lomé están exentos del pago de este impuesto. Para América Latina, el arancel real corresponde al de la columna reservada a los países que participan del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), menos aquellos países caribeños miembros del Acuerdo de Lomé, que, naturalmente, están exentos de todo arancel.

En cuanto al derecho específico sobre consumo de café o impuesto al café (*Kaffeesteuer*), su nivel se ha mantenido sin variaciones desde 1961, con lo cual, naturalmente, su incidencia en términos reales ha ido disminuyendo, aunque todavía en 1978 ésta era de 21% del precio final al detalle para el café tostado. Finalmente, se observa que el conocido escalonamiento arancelario relacionado con el nivel de procesamiento representa un obstáculo importante para la importación de café tostado y soluble. Los efectos totales de los impuestos sobre el café en la República Federal de Alemania están reflejados en el cuadro 43, que resume el proceso de formación del precio interno de un kilogramo de café tostado.

Cuadro 43

FRANCIA: COSTOS Y BENEFICIOS INCORPORADOS EN EL PRECIO AL DETALLE DE UN KILOGRAMO DE CAFE TOSTADO

(Francos/kg)

	1975	1976	1977	1978	1979
A. Precio al detalle	17.36	25.89	47.44	38.65	36.22
B. Costo de café verde <sup>a</sup>	6.68	12.79	26.91	18.80	17.48
C. Impuestos <sup>b</sup>	1.27	1.94	3.48	2.77	2.62
D. Otros costos y márgenes <sup>c</sup>	9.41	11.16	17.05	17.08	16.12
E. $\frac{B}{A} \times 100$	38.5	49.4	56.7	48.6	48.3
F. $\frac{C}{A} \times 100$	7.3	7.5	7.3	7.2	7.2
G. $\frac{D}{A} \times 100$	54.2	43.1	35.9	44.2	44.5

Fuente: Organización Internacional del Café (OIC).

<sup>a</sup>Valor unitario de las importaciones de café verde (promedio anual).

<sup>b</sup>Basado en una estimación de un 70% de café verde importado libre de derechos, por efecto del Acuerdo de Lomé.

<sup>c</sup>Obtenido por diferencia.

El renglón F del cuadro, que se refiere a costos y márgenes de beneficio industriales y comerciales, está estimado por residuo; en efecto, no existen estudios recientes sobre descomposición de dichos costos y márgenes. Aparte del informe de 1973, cuyos resultados se incluyen en el gráfico 2 sólo se han podido recoger informaciones aproximadas y parciales. Según estas últimas, los costos industriales propiamente tales se repartirían en 1978 según las proporciones siguientes: 50% para costos de materias primas, 40% para impuestos y 10% costos de producción, embalaje, fletes internos, publicidad, etc.<sup>87</sup> Estos tres

<sup>87</sup>Véase Pizano Salazar, *La importación, el procesamiento...*, op. cit.

elementos concurren a formar 90% del precio final al detalle; el restante 10% queda para márgenes de utilidad, tanto industrial como comercial. Sin embargo, como ya se señaló, estos datos son muy fragmentarios, y es más conveniente atenerse a las informaciones, más escuetas pero seguras, del cuadro 41.

El renglón G es el que más nos interesa en este caso, porque representa una aproximación satisfactoria al porcentaje del valor retenido por el país productor, en relación con el precio final al detalle en la República Federal de Alemania, aunque, para mayor precisión, deberían descontarse fletes, seguros, comisiones y eventuales componentes importados en la producción cafetera.

#### b) *Francia*

Al contrario de lo que ocurre en la República Federal de Alemania, Francia siempre ha mostrado una clara preferencia por los cafés del tipo Robusta, debido fundamentalmente a los vínculos con sus ex-colonias de África. Por este motivo, los valores unitarios de importación de café verde a ese país están entre los más bajos del mundo. Los Robusta representaron entre 1970 y 1979 entre 63 y 70% del total de las importaciones. Francia tuvo un consumo anual por habitante de 5.55 kg en 1978, similar al de la República Federal de Alemania.

Los impuestos, en parte también por la existencia de antiguos vínculos coloniales con territorios productores de café, tienen también una incidencia mucho más baja en Francia que en la RFA. A parte del IVA sólo existe un arancel aduanero, igual al de la RFA, del que están exentos los países miembros del Acuerdo de Lomé. Dicho arancel aduanero tiene muy poca influencia, porque la mayoría de los países que exportan café a Francia están excluidos del tratamiento arancelario; el IVA influye en 6.5% del precio final, al igual que en la RFA.

Además de los datos de 1973, incluidos al igual que para la RFA, en el gráfico 2, en el cuadro 44 se presenta un desglose del precio final al detalle de cada kilogramo de café tostado.

#### c) *El Reino Unido*

Este país, se distingue por el bajo nivel de su consumo por habitante (1.87 kg por año y por persona en 1978, es decir, más de tres veces menos que la República Federal de Alemania y más de seis veces menos que Dinamarca) y, por otro lado, por la absoluta primacía del café soluble sobre el tostado en el total de

Cuadro 44

**PRECIOS AL DETALLE DE UN KILOGRAMO DE CAFE SOLUBLE EN  
EL REINO UNIDO, ESTADOS UNIDOS, REPUBLICA FEDERAL  
DE ALEMANIA Y JAPON, 1974-1978**

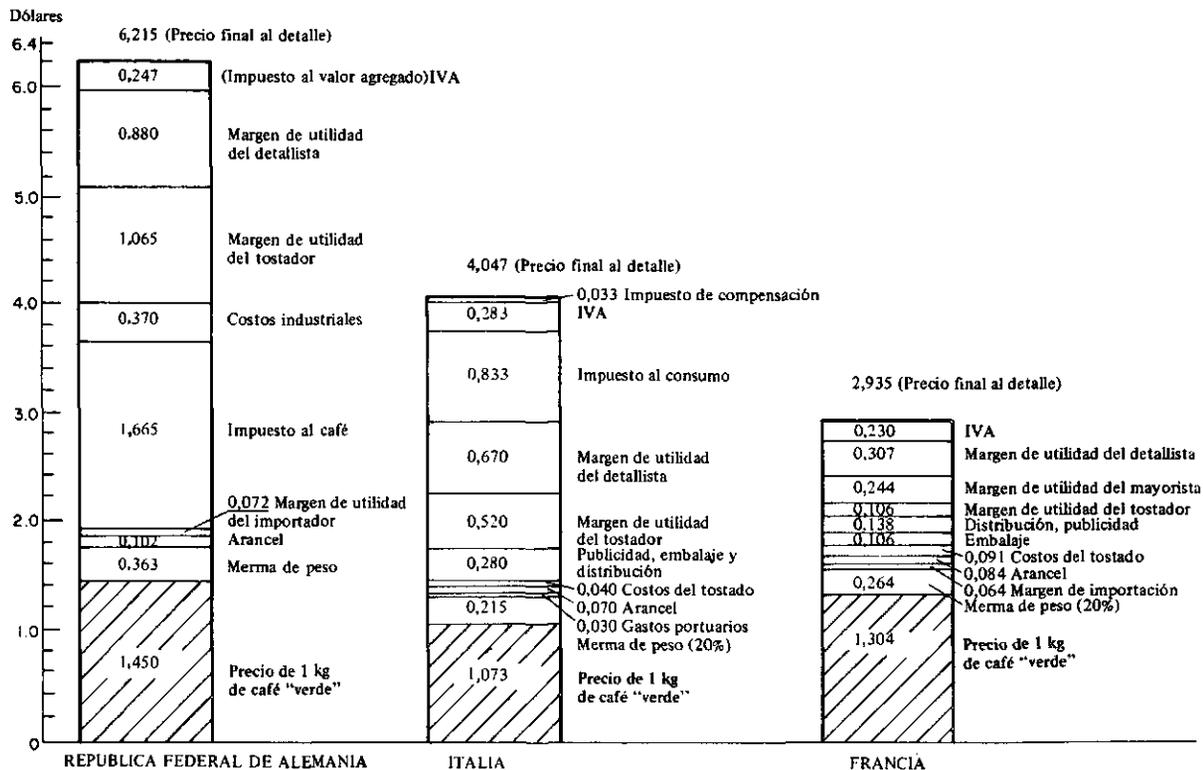
(Precios corrientes)

<i>País</i>	1974	1975	1976	1977	1978
Reino Unido (peniques/kg)	226.7	299.3	415.0	834.4	829.6
Reino Unido (dólar/kg)	6.24	6.66	7.45	14.61	15.91
Estados Unidos (dólar/kg)	8.13	9.19	11.44	16.90	18.98
República Federal de Alemania (dólar/kg)	24.11	23.85	24.53	33.59	39.72
Japón (dólar/kg)	7.93	8.88	9.63	17.96	17.96

Fuente: Sobre la base de datos de la Organización Internacional del Café (OIC).

Gráfico 2  
DESCOMPOSICION DEL PRECIO AL DETALLE DE UN KILO DE CAFE TOSTADO,  
EN LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA, ITALIA Y FRANCIA

(En dólares)



ventas al consumidor (entre 82 y 86% entre 1974 y 1978).<sup>88</sup> Por este motivo, la mayor parte de las importaciones de café verde se efectúan desde África, y son de la variedad Robusta.<sup>89</sup> Por el mismo motivo, asimismo, el Reino Unido muestra, al igual que Francia, valores unitarios de importación de café verde relativamente bajos. (Véase nuevamente el cuadro 40.)

Por otra parte, el Reino Unido constituye una importante excepción a la regla según la cual los países consumidores importan la totalidad del grano en su forma más elemental (café verde) para transformarlo dentro de sus fronteras. En efecto, el Reino Unido importó café soluble en una proporción que varió entre el 30 y el 39% del total entre 1975 y 1978. De ese total, Brasil representó entre 68 y 95%, respectivamente, en los mismos años.<sup>90</sup>

No está demás recordar el grado de concentración de la industria del café en el Reino Unido. Como se observó en el capítulo III, una sola compañía, la Nestlé, controla el 39% del mercado de café soluble, en tanto que la General Foods le sigue con 23%. Estas dos compañías, junto con la que les sigue en tercer lugar, la Brooke Bond Oxo, controlan más del 70% del total (año 1977).<sup>91</sup>

Una de las características interesantes del mercado británico de consumo del café es que no existen impuestos internos de ningún tipo, ni específicos ni IVA, excluido, por supuesto, el impuesto directo que grava a las compañías. Sólo existe el arancel aduanero de la Comunidad Europea del cual, como se sabe, están exentos los países miembros del Acuerdo de Lomé, los que representan más de las tres cuartas partes de las importaciones británicas de café verde. (Véase nuevamente el cuadro 38.) En cuanto a las importaciones de café soluble procedentes de Brasil, éstas se enfrentan con las reglas restrictivas de la CEE en cuanto a su SGP,<sup>92</sup> que impiden que dichas exportaciones aumenten considerablemente su nivel en el futuro.

<sup>88</sup>Los datos para esta sección provienen fundamentalmente de los siguientes documentos: OIC, *Coffee in the United Kingdom*, Londres, febrero de 1980; The Economist Intelligence Unit, *Retail Business in the UK. Special Report N° 1: Coffee*, Londres, junio de 1978, y UK Price Commission, *Coffee: Prices, Costs and Margins*, Londres, 1977.

<sup>89</sup>Es sabido que la calidad Robusta se presta fácilmente para ser transformada en café soluble, por dos motivos complementarios: su menor costo, y el hecho de que al perderse el aroma en la transformación industrial del café soluble, no es necesario utilizar calidades más aromáticas, pero más costosas, como son los cafés suaves.

<sup>90</sup>El éxito de las exportaciones de café soluble brasileño, sin embargo, es difícil de repetir, debido a que: i) no hay otros países que consuman café soluble en una proporción tan alta; ii) los otros países exportadores de América Latina producen un café cuya alta cotización en los mercados mundiales hace antieconómica su transformación en soluble, y iii) existen limitaciones en el esquema del SGP de la Comunidad Económica Europea. Por último, convirtiendo los precios pagados por las importaciones de café soluble en "equivalente de café verde", se obtienen resultados no muy halagüeños, que hasta cierto punto desalientan esta forma de exportación en relación con la exportación de café en grano.

<sup>91</sup>Véase a este propósito, Economist Intelligence Unit, *Retail Business. . . , op. cit.*

<sup>92</sup>Sobre la base de este esquema, Gran Bretaña dispone de un cupo preferencial de 14 310 toneladas con el arancel preferencial de 9% (o sea el 76% del total para la CEE como un conjunto), es decir 596 250 sacos de 60 kg en equivalente de café verde. En 1978, las importaciones totales de café soluble alcanzaron a 604 000 sacos (equivalente de café verde). Cabe recordar que el café soluble es uno de los únicos cuatro productos de origen agrícola que están sometidos a cupos preferenciales en el esquema del SGP de la CEE.

En cuanto a los precios, se considerarán en el caso del Reino Unido los precios al detalle para el café soluble que, como se ha señalado, constituyen casi el 90% del total consumido. En el cuadro 45 se comparan dichos precios al detalle con los equivalentes para los Estados Unidos, la RFA y el Japón.

Cuadro 45

**REINO UNIDO: DESCOMPOSICION DEL PRECIO AL DETALLE  
DE UN FRASCO DE CUATRO ONZAS DE CAFE  
SOLUBLE, 1974-1977**

(Peniques)

	1974	1975	1976	1977 <sup>a</sup>
A. Costo de café verde	12.9	13.2	25.6	60.0
B. Costos de transporte, almacenamiento y otros	1.3	1.6	1.9	2.0
C. Costos y márgenes de sociedades comerciales	0.2	-	0.1	22.0
D. Costos y márgenes industriales	14.6	17.1	19.6	22.0
E. Márgenes de detallistas en cadena (supermercados)	3.2	3.5	5.1	9.0
F. Precios al detalle en supermercados	32.2	35.4	52.3	93.0
G. Márgenes de comercio al por mayor	1.5	1.6	2.3	4.0
H. Márgenes de comercio detallista independiente	3.9	4.4	6.5	12.0
I. Precio de venta en comercio detallista independiente	34.4	37.9	56.0	100.0
J. $\frac{A}{F} \times 100$	40.1	37.3	48.9	64.5
K. $\frac{A}{I} \times 100$	37.5	34.8	45.7	60.0
L. $\frac{B + C + D + G + H}{I} \times 100$	62.5	65.2	54.3	40.0

Fuente: UK Price Commission, *Coffee: Prices, costs and margins*, Londres, 1977.

<sup>a</sup> Estimaciones.

Como se puede observar, el precio del café soluble es más bajo en el Reino Unido que en todos los demás países. De hecho, dicho precio es probablemente el más bajo del mundo dentro de los países importadores. Este fenómeno se debe a los siguientes factores: menor costo de la materia prima, baja incidencia tributaria, y depreciación de la libra esterlina durante el período observado.

Además, existen datos relativamente recientes sobre descomposición del precio al detalle de un frasco de cuatro onzas de café soluble, que se han reunido en el cuadro 46.

En este cuadro se puede apreciar la evolución del valor retenido por los países exportadores (renglones J y K, descontando pequeñas cifras por gastos de

**ESTADOS UNIDOS: DESCOMPOSICION DEL PRECIO AL DETALLE  
DE UN KILOGRAMO DE CAFE TOSTADO  
Y MOLIDO, 1975-1978**

*(Centavos de dólar por kg)*

	1975	Porcentaje del precio al detalle	1978	Porcentaje del precio al detalle
Costo de la materia prima <sup>a</sup>	163	68	421	72
Costos y beneficios industriales	75	32	163	28
Precio al detalle	238	100	584	100

Fuente: Organización Internacional del Café (OIC).

<sup>a</sup>Costos unitarios de importación × factor de conversión de 1.19.

flete, seguro, etc.) a lo largo del período considerado. Este no es significativamente más alto que en el caso del café tostado. Lo anterior se debe a que los costos de transformación propiamente tales constituyen un ínfimo porcentaje del precio final, siendo mucho más importantes, por un lado, los márgenes de beneficio y por otro, los costos de publicidad, embalaje, etc.

#### d) *Los Estados Unidos*

Para terminar, se examinará brevemente el caso de los Estados Unidos, primer mercado consumidor del mundo.<sup>93</sup> En este país, se consume fundamentalmente café tostado y molido, en una proporción de 68% del total (en 1978), pero la proporción del café soluble (32%) ha ido aumentando en forma leve pero constante a lo largo de los últimos 10 a 15 años. El nivel de consumo por habitante, aunque ha ido disminuyendo en forma muy drástica (en 1977, el nivel apenas alcanzaba a la mitad de lo que había sido a comienzos de los años sesenta), sigue siendo importante, con casi 5 kg anuales por habitante en 1980.<sup>94</sup>

Estados Unidos importa principalmente café verde (más de 18 millones de sacos en 1978, es decir, 92% del total) y además café soluble en un promedio de 1 200 000 sacos en equivalente de café verde, entre 1974 y 1978. Brasil ha representado en promedio un 80% de esta cifra durante el mismo período. La procedencia del grano importado fue la siguiente en 1978: Suaves Colombianos 17.2%, Otros Suaves 38.7%, Arábica No Lavados, 22.2% y Robusta 20.6%.

La repartición del mercado entre las distintas empresas ya se ha analizado en el capítulo III. (Véase nuevamente el cuadro 10.) Aunque sea relativamente

<sup>93</sup>Las fuentes de datos para esta sección han sido fundamentalmente la OIC, el U.S. Department of Agriculture, y los documentos titulados *O mercado do Café, 1976/1977*, preparado por la Oficina del IBC en Nueva York y *Coffee Drinking in the United States*, preparado por el ya desaparecido Pan American Coffee Bureau.

<sup>94</sup>Es importante señalar que la disminución del consumo ha afectado únicamente al café tostado y molido. El café soluble, al mantener su nivel absoluto prácticamente sin variaciones entre 1965 y 1980, ha podido aumentar paulatinamente su proporción en el total consumido, como se ha señalado más arriba.

difícil la tarea de actualización de estas cifras, para las cuales existen sólo informaciones de tipo parcial, se estima que dicha repartición no ha variado mayormente en los últimos años. En cambio, se ha intensificado, a partir de las firmas norteamericanas, el proceso de transnacionalización de la economía cafetera en los mercados consumidores.

En efecto, la firma HAG, de la RFA (12% del mercado de café tostado y líder en el campo del café descafeinado) ha sido recientemente adquirida por la General Foods, en tanto que las dos empresas más importantes de los Países Bajos, Douwe Egberts (50 a 60% del mercado holandés y 30% del belga) y Van Melle (10% del mercado holandés) han sido adquiridas por dos empresas norteamericanas, la Standard Brands (5.5% del mercado USA en 1974) y la

Cuadro 47

**VALOR RETENIDO POR EL PRODUCTOR DE CAFE EN COLOMBIA, GUATEMALA, PERU Y BRASIL Y POR CADA PAIS COMO CONJUNTO EN LAS EXPORTACIONES A CIERTOS PAISES IMPORTADORES, 1975-1977**

(Porcentajes del precio final al detalle de un kilogramo de café tostado y molido)

		<i>República Federal de Alemania</i>	<i>Francia</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Italia</i>
<b>1975</b>					
Colombia	A	15.2	25.7	36.3	21.6
	B	26.3	44.5	63.0	37.4
Guatemala	A	17.4	29.3	41.5	24.7
	B	21.3	36.1	51.0	30.3
Perú	A	19.7	33.2	47.0	27.9
	B	21.4	36.1	51.1	30.3
Brasil	A	11.5	19.5	27.6	16.4
	B	18.5	31.3	44.3	26.3
<b>1977</b>					
Colombia	A	18.8	23.9	29.8	24.1
	B	47.4	60.2	74.9	60.6
Guatemala	A	25.1	31.9	39.8	32.2
	B	40.2	51.2	63.7	51.5
Perú	A	33.2	42.3	52.6	42.5
	B	43.1	54.8	68.2	55.2
Brasil	A	24.8	31.6	39.3	31.8
	B	41.8	53.2	66.2	53.6

Fuente: Organización Internacional del Café, (OIC). *Quarterly Bulletin*, varios números.

Nota: A = Precio interno al producto de un kilogramo de equivalente de café verde  $\times$  factor de conversión de 1.19/precio final al detalle.

B = Valor fob de exportación de un kilogramo de café verde  $\times$  factor de conversión 1.19/precio final al detalle. Dicho valor representa el total retenido por los distintos agentes económicos que operan en cada país.

Consolidated Foods, empresa hasta ahora poco significativa en lo que a café se refiere en el propio Estados Unidos.<sup>95</sup>

El problema de la tributación es inexistente en el caso de los Estados Unidos, país en que sencillamente no se aplica tributación alguna, fuera de los impuestos directos a los que están sometidas las compañías. De esta manera, el precio final al detalle sólo se compone de dos elementos: el costo de la materia prima y los costos y márgenes de beneficio de la industria y del comercio.

En el cuadro 47 se comparan los precios al detalle en los Estados Unidos con los costos del café verde y los costos y beneficios industriales y comerciales.

<sup>95</sup>Estas informaciones, que han aparecido en la prensa, han sido recopiladas por el UN Centre on Transnational Corporations en el estudio titulado, *Transnational Corporations in Food...* *op. cit.*

## VII. EL VALOR RETENIDO: SU MEDICION Y POSIBLES CAMINOS PARA AUMENTAR SU MONTO

### 1. Medición del valor retenido y su evolución en el tiempo

De todo lo dicho hasta ahora, sería oportuno derivar algún tipo de visión de conjunto que, por un lado, reúna conceptualmente las dos realidades estudiadas (productores y consumidores) y por el otro, permita formular una evaluación final que abra caminos viables tanto para la acción como para la investigación futura.

Pareciera que, para lograr este objetivo, el camino natural consiste en recurrir al concepto de valor retenido,<sup>96</sup> al que ya se ha hecho referencia varias veces aunque en forma no sistemática, para el caso concreto de las exportaciones cafeteras desde los países productores hacia los países consumidores estudiados.

Una cuantificación de este valor mediante la información recogida se presenta en el cuadro 48 que sigue, en el que se comparan los precios al productor y los valores fob de exportación de los cuatro países analizados, Brasil, Colombia, Guatemala y Perú, con los precios finales al detalle en los cuatro primeros consumidores del mundo, Estados Unidos, la República Federal de Alemania, Francia e Italia. En el mismo cuadro se ha incorporado el factor de conversión de 1.19 en las cifras relativas a los países productores (tanto los del renglón A como los del B), para compensar la merma de peso que interviene entre la fase de importación y la de consumo por efecto de la operación de tostado. Sólo así las dos series pueden compararse, si bien con algún grado de aproximación.

Este cuadro, por ser de importancia crucial para la concepción del presente estudio, merece algún comentario adicional. Como se puede observar, los cambios son muy sustanciales, tanto de un país a otro como de un año a otro. Los casos extremos, en términos de países, son la RFA, en que la diferencia entre precios de importación y precios al detalle es excesivamente alta, y los Estados Unidos, en que ocurre lo contrario, por las razones expuestas en el texto.<sup>97</sup> Desde el punto de vista temporal, también los dos años considerados constituyen situaciones que podrían definirse como extremas. Desafortunadamente, por falta de información, no fue posible construir un cuadro similar para 1980, que sería un año en cierto sentido más "normal".

<sup>96</sup>Para una definición de dicho concepto, conviene remitirse al informe de la Reunión del Grupo de Expertos Interregionales sobre Empresas Transnacionales en Productos Básicos de Exportación, Bangkok, 1979.

<sup>97</sup>Las diferencias entre los resultados del cuadro 48 y los del cuadro 40 se deben, por un lado, a las diferencias entre valores cif y fob y, por otro lado, al uso de valores promedios entre distintos tipos de café en el primer caso y de uno solo en el segundo.

Es importante recordar, por otro lado, que la producción del café se caracteriza por la escasa elaboración que media entre las etapas iniciales y la fase del consumo final. Si se dispusiera de un cálculo en términos de horas/hombre desde el cultivo del cafeto hasta la compra de un kilogramo de café en un supermercado de un país desarrollado, un porcentaje muy alto del total le incumbiría al cafetero del país productor. Una estimación personal más bien conservadora, situaría ese porcentaje en alrededor de tres cuartas partes.<sup>98</sup> Resulta, por consiguiente, difícil justificar porcentajes de valor retenido tan bajos, sobre todo en el caso de los países europeos.

La razón de lo anterior surge claramente de la lectura de los capítulos precedentes, ya que la tributación, las situaciones oligopólicas, los márgenes comerciales excesivos, etc., son todos elementos que concurren a configurar la situación que se resume en el cuadro 48.

Por otro lado, respecto de los precios al productor (renglón A), cabe recordar que éstos reflejan una realidad que puede ser modificada sustancialmente por la presencia de intermediarios comerciales, estructuras cooperativas, etc., por lo que estas cifras tienen un valor que no siempre corresponde a la realidad de lo que efectivamente reciben los cafeteros. En los casos de Brasil y Colombia, de todos modos, las cifras pueden considerarse como suficientemente confiables.

Desde otro punto de vista muy distinto, es necesario ampliar el análisis de la repartición a nivel mundial de las ganancias generadas por la actividad cafetera, para incluir una evaluación de los beneficios realizados por las empresas que comercializan el café en los países consumidores. Dadas las mencionadas dificultades para calcular los márgenes industriales y comerciales en forma precisa, una manera de analizar estos valores en forma simple, pero suficientemente fidedigna, consiste en recurrir a la evolución del "*industry spread*" (la diferencia entre el precio final al detalle y los valores unitarios de importación de café verde, multiplicados por el coeficiente de 1.19)<sup>99</sup> a través del tiempo. Basándose en los datos del cuadro 40, se obtienen los resultados que se pueden apreciar en el cuadro 49, sobre los mismos países que hemos examinado hasta ahora. Del análisis de este cuadro se desprenden las siguientes observaciones:

i) Los fuertes aumentos en los precios al detalle en los años que siguieron a la helada brasileña de 1975 se explican sólo en parte por el alza en el precio de la materia prima. El aumento del *industry spread*, aun cuando se lo mida en términos reales, demuestra efectivamente que los precios al detalle en los países consumidores aumentaron en forma muy considerable incluso independientemente del factor "materia prima".

ii) La presencia de altos impuestos específicos en la República Federal de Alemania y en Italia (que no se modificaron durante los cuatro años observados) moderaron los efectos de las alzas en los precios, pero de ninguna manera los anularon.

<sup>98</sup>No se conoce ningún cálculo de este tipo. Sin embargo, sería fundamental para disponer de un parámetro más concluyente del monto real del valor retenido, incluso desde el punto de vista de la teoría económica. Sería muy útil, asimismo, para poder establecer comparaciones entre distintos productos básicos.

<sup>99</sup>Véase la llamada 85.

Cuadro 48

**EVOLUCION DEL "INDUSTRY SPREAD" DE LA INDUSTRIA  
PROCESADORA DE CAFE EN LA REPUBLICA FEDERAL  
DE ALEMANIA, LOS ESTADOS UNIDOS,  
FRANCIA E ITALIA, 1975-1979**

	<i>República Federal de Alemania</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>
<b>1975</b>				
Industry spread <sup>a</sup>	245	46	125	156
Indice	100	100	100	100
Indice real <sup>b</sup>	100	100	100	100
<b>1976</b>				
Industry spread <sup>a</sup>	247	53	143	152
Indice	101	115	114	97
Indice real <sup>b</sup>	99	113	112	95
<b>1977</b>				
Industry spread <sup>a</sup>	336	86	229	251
Indice	137	187	183	161
Indice real <sup>b</sup>	125	170	167	147
<b>1978</b>				
Industry spread <sup>a</sup>	386	106	230	267
Indice	158	230	184	171
Indice real <sup>b</sup>	124	181	145	134
<b>1979</b>				
Industry spread <sup>a</sup>	375	92	221	257
Indice	153	200	177	165
Indice real <sup>b</sup>	106	139	123	115

Fuente: U.N. Monthly Bulletin of Statistics; Pan American Coffee Bureau; U.S. Dept of Agriculture, e Instituto Brasileiro do Café (IBC).

<sup>a</sup> Diferencia entre precio final al detalle de una libra de café tostado y molido y los valores unitarios de importación de café verde expresado en centavos de dólar, multiplicado por el coeficiente de 1.19.

<sup>b</sup> Indices de la columna anterior deflactados por el índice de valores unitarios de las exportaciones de manufacturas publicado por las Naciones Unidas.

iii) En términos absolutos, los aumentos registrados en los *industry spreads* no están lejos de los propios aumentos registrados en el costo de la materia prima.<sup>100</sup>

iv) Como consecuencia de todo lo señalado, es inevitable concluir que las industrias tostadoras en los países consumidores llevan gran parte de la responsabilidad de los aumentos en los precios al detalle y de la consiguiente baja del consumo a nivel mundial, contrariamente a lo que estas empresas han sostenido constantemente.<sup>101</sup>

<sup>100</sup>Compárese a este propósito el cuadro 49 con los renglones A del cuadro 40.

<sup>101</sup>Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que una parte del aumento del *industry spread* se debe al aumento de la incidencia de los impuestos ad valorem (arancel aduanero e IVA, esencialmente).

Frente a todas estas situaciones, se plantean preguntas muy importantes para el futuro de los países en desarrollo exportadores de café.

Teniendo en cuenta la persistencia de fuertes fluctuaciones y un claro deterioro de largo plazo de los precios del café, cabe preguntarse ¿qué políticas se han aplicado o se pueden aplicar para su defensa? ¿cuáles son los eslabones de la cadena de la formación del precio final en los que es más factible una mayor captación de recursos por parte de los países productores? ¿qué se ha hecho, hasta ahora, en tal sentido? Y finalmente, ¿qué se podría hacer en el futuro?

Para encontrar respuesta a estas interrogantes se ha procurado dividir el análisis entre medidas de tipo tradicional, dirigidas fundamentalmente a la defensa de los precios mediante convenios internacionales, y medidas de tipo "no tradicional" (exportación de productos más elaborados, asociación de productores e intervención directa en el mercado consumidor).

## 2. Políticas de defensa de los precios

### a) *Políticas nacionales*

Antes que comenzara a regir el primer Convenio Internacional del Café en 1962, existió por mucho tiempo la conciencia, por parte de las autoridades de los países productores, de que el único camino para defender los precios internacionales del café en grano, consistía en restringir de alguna manera la oferta.<sup>102</sup> Sin embargo, debido a su posición predominante en el mercado mundial fue Brasil el que, a través de repetidas campañas de "valorización" del café, inició un plan de acumulación de existencias que, junto con restringir la salida al mercado internacional, constituyó el primer mecanismo de defensa deliberada de los precios.

Este sistema, es decir la defensa de los precios basada en la restricción unilateral de la oferta, no ha desaparecido del todo. Ya se ha comprobado que la mantención de un registro mínimo de exportación artificialmente alto, y hasta en algunos casos la clausura absoluta del registro, han sido instrumentos usados en Brasil y Colombia hasta en tiempos muy recientes. Sin embargo, ello se ha debido a la necesidad de suplir la ineficacia del sistema de cuotas previstas por el Convenio Internacional, más que a una revitalización de este tipo de medidas, que ya pertenecen al pasado.

### b) *Los primeros convenios*<sup>103</sup>

El primer Convenio del café, basado en una repartición de cuotas, a nivel interamericano, se firmó en Washington, D.C. en 1940. Sin embargo, no pudo ser aplicado más allá de 1941, debido a la guerra y a la adopción por parte de los Estados Unidos de un régimen de control de precios similar al que se aplicó para los otros productos básicos. Terminado el conflicto, como es sabido, se declaró una tendencia al alza de los precios, que retrasó los intentos de organización del mercado internacional hasta después de finalizada la guerra de Corea. En el

<sup>102</sup>Una declaración en este sentido se encuentra ya en la Conferencia Internacional sobre Producción y Consumo de Café, de 1902. Véase FEDESARROLLO "La economía cafetera colombiana", pp. 279-280.

<sup>103</sup>Sobre el tema de los convenios, véase FEDESARROLLO, *ibidem* y FEDECAFE, *Política cafetera internacional*, Bogotá, 1978, que contiene el texto de todos los convenios que aquí se mencionan.

período 1954-1958, comenzaron a descender los precios y los países productores llegaron a varios acuerdos (Pacto de Caballeros, de 1954, Convenio de México, de 1957 y Convenio de 1958) siempre a nivel interamericano, basados en la retención de la oferta, ya sea en términos porcentuales o mediante la repartición de cuotas. En 1959, se firmó un nuevo Convenio, al que, por primera vez, adhirieron productores de otras regiones (por aquel entonces, representados por sus respectivas metrópolis coloniales). Al igual que en el pasado, el Convenio de 1959 se basó en la fijación de franjas de precios y de compromisos de cuotas de exportación por países.

En 1962, se negoció en Nueva York bajos los auspicios de las Naciones Unidas, el primer Convenio Internacional del Café, basado en los siguientes principios:

— participación univeral de países productores y consumidores en el Convenio;

— establecimiento de franjas de precios y asignación de cuotas de exportación establecidas anualmente, pero susceptibles de ser reajustadas en el curso del año;

— otras normas destinadas a influir en las tendencias de largo plazo de producción y consumo del café, tales como un Fondo de Diversificación y medidas de promoción del consumo;

— liberalización de las ventas a los países no firmantes (mercados nuevos);

— creación de una Organización Internacional del Café (OIC), con sede en Londres, encargada de llevar a cabo los estudios técnicos correspondientes y de servir de foro de negociación para los países a través del Consejo Internacional del Café.

En 1968, se firmó un segundo Convenio, que acentuó las características de universalidad del primero, y se basó en los mismos principios.

En 1972, se inició un período que se ha convenido en denominar de "crisis de la diplomacia cafetera". Los Estados Unidos vetaron un reajuste de la franja de precios de activación ("*trigger prices*") que pedían los países productores a raíz de la devaluación del dólar, y en general, del aumento generalizado de la tasa de inflación a nivel mundial.<sup>104</sup>

Así, pues, en octubre de 1973 se resolvió suspender la aplicación de todas las cláusulas del Convenio de 1968, manteniendo sin embargo, su estructura administrativa, la OIC, como órgano de estudios y de negociación, con miras a la posible creación de un nuevo Convenio.

### c) *El convenio actual*

Entre octubre de 1973 y octubre de 1976, no hubo ninguna regulación del mercado internacional (salvo algunos acuerdos entre productores, de alcance limitado y resultados controvertibles). En 1976, en pleno período de auge de los precios, entró en vigencia el Tercer Convenio que presentaba las siguientes modificaciones respecto a los dos primeros:

— se mantuvo el sistema de cuotas, pero se resolvió que éstas empezarían a regir sólo en caso de que los precios descendieran por debajo de cierto nivel;

<sup>104</sup>Los precios de activación son aquellos por debajo o por encima de los cuales empiezan a regir los aumentos o las restricciones de cuotas.

- se convino en que hasta un 30% de la cuota de cada país exportador dependiera de sus existencias acumuladas;
- se estableció el principio de que la franja de precios tuviese en cuenta la evolución de la situación monetaria internacional;
- se decretó la obligatoriedad de declarar los déficits en el cumplimiento de compromisos de cuotas (para su repartición entre los demás países miembros);
- finalmente, se dejó la puerta abierta para la eventual creación de un sistema centralizado de existencias internacionales.

Se desecharon, en cambio, todas las proposiciones tendientes a regular en forma directa la producción o el consumo.

Debido a la escasez de la oferta y a la consiguiente situación de altos precios en el período 1976/1978, el Convenio de 1976 no tuvo aplicación práctica hasta que recientemente se llegó a un acuerdo entre productores y consumidores sobre una nueva franja de precios, que se habían quedado muy rezagados por efecto de la inflación. Luego, en octubre de 1980 empezó a regir un nuevo sistema de repartición de cuotas trimestrales.<sup>105</sup>

Los resultados prácticos de los Convenios son muy controvertibles. Si bien los precios en términos constantes siguieron fluctuando en el período de vigencia de los Convenios (1962/1973) y en general no se configuró ninguna tendencia alcista, para tener una idea más precisa, habría que comparar la situación histórica con lo que podría haber ocurrido si los Convenios no hubieran existido. A este propósito, se han hecho ensayos cuantitativos, con anterioridad a la entrada en vigencia de los Convenios y también en forma retrospectiva para evaluar sus efectos.<sup>106</sup> Estos ensayos coinciden, por lo general, en que los Convenios contribuyeron a que se alcanzara una mayor estabilidad de corto plazo en los precios internacionales del café, pero que probablemente los beneficios recibidos por los exportadores más importantes (Brasil y Colombia) fueron menores que los que recibieron los productores más pequeños.<sup>107</sup>

Por otra parte, las opiniones concuerdan en señalar que la influencia de los Convenios sobre las tendencias de largo plazo de los niveles de producción y consumo, así como de los precios, parece haber sido nula.

Entre las dificultades que han encontrado los Convenios en el pasado y que seguirán encontrando en el futuro, se señalan las siguientes:

- i) el gran número de países productores (46);
- ii) la no obligatoriedad de algunas de las disposiciones de los Convenios y la posibilidad de tergiversar otras;
- iii) el inadecuado sistema de reajuste monetario en las franjas de precios;
- iv) las dificultades objetivas que surgen de ciertos factores económicos básicos (por un lado, bajo crecimiento del consumo a nivel mundial, exceso de

<sup>105</sup>La franja de precios acordada en 1980 fue de entre 1.15 y 155 dólares por libra. En la práctica los precios se estabilizaron durante la primera mitad de 1981 en un nivel más cercano del límite inferior entre los dos señalados. Una nueva franja deberá negociarse al renovarse el Convenio Internacional en septiembre de 1982.

<sup>106</sup>Véase a este propósito *Beneficios del Convenio Internacional del Café*, presentado por la Delegación colombiana a la OIC en 1972 y publicado como documento de la Organización y FEDESARROLLO, *op. cit.*, cap. XV.

<sup>107</sup>Para Brasil, en particular, las fuentes indicadas calculan que su participación en los costos de los Convenios fue casi tres veces superior a su participación en los beneficios.

oferta y por otro, bruscas disminuciones provocadas por las heladas en el Brasil, etc.);

v) la divergencia de intereses entre países consumidores y productores, que hacen que sea imposible lograr acuerdos significativos y operacionales sobre los puntos más controvertidos;

vi) el hecho de que no se haya podido llegar todavía a un acuerdo sobre la creación de existencias reguladoras centralizadas.

En cuanto a la efectividad del Convenio actual, sus cláusulas económicas han entrado en vigor de manera tan reciente, que sólo la prensa periódica ha podido recoger comentarios con respecto a la efectividad de las primeras reparticiones de cuotas. Por otro lado, obviamente, la experiencia acumulada es insuficiente para expresar un juicio sobre el último Convenio Internacional del Café.

Como conclusión del tema de los Convenios,<sup>108</sup> podría señalarse que si bien la experiencia al respecto no es muy positiva, en las circunstancias actuales, el Convenio internacional es considerado por los países productores como el único camino viable para defender los precios a nivel internacional.

### 3. Las asociaciones de productores

Como ya se ha observado en la sección 2 de este capítulo, las actividades de regulación internacional del mercado del café estuvieron, hasta la firma del primer Convenio en 1962, en manos de los productores. En cierto sentido, por consiguiente, se puede hablar de una anterior preeminencia de las asociaciones de productores respecto a los convenios entre países productores y consumidores. Sin embargo, durante el período de vigencia de los primeros Convenios de orientación universal (1962-1973), no se registraron experiencias de acción unilateral organizada por los productores.

En 1973, sin embargo, al suspenderse la aplicación de las cláusulas económicas del Convenio de 1968, los países productores iniciaron una práctica que posteriormente aumentaría en importancia: la intervención directa en el mercado de futuros, con el objeto de elevar el precio del café en bolsas.<sup>109</sup> Así, entre 1973 y 1976, se efectuaron ciertas "operaciones" limitadas en el tiempo, entre las que cabe mencionar las llamadas "Operación Tripartita", "Operación Conjunta" y "Operación Puntarenas", en las que participaron casi todos los países productores más importantes del continente latinoamericano.

Entre 1976 y 1978, debido a la considerable alza de los precios, las operaciones de defensa de los precios mediante intervención directa entraron en receso. A mediados de 1978, sin embargo, en vista de que los precios descendían y que el

<sup>108</sup>Debería señalarse, además, la posibilidad que todavía no parece muy cercana, de que el Convenio Internacional del Café entre a formar parte del Programa Integrado para Productos Básicos que se está gestando en el seno de la UNCTAD.

<sup>109</sup>Véase FEDECAFE, *Intervención colombiana en el mercado de futuros de Nueva York*, documento presentado por la Delegación colombiana ante la OTC, Londres, 1974.

<sup>110</sup>El Grupo estaba formado por los siguientes países: Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y México. La creación de este grupo tuvo un precedente importante que es útil mencionar: En 1973, en Londres fue creada por Brasil, Colombia, Costa de Marfil y Portugal, la empresa CAFEMUNDIAL, con el propósito de disminuir las existencias presentes en el mercado. Sin embargo, al año siguiente de su creación, las actividades de esta empresa debieron suspenderse debido al surgimiento de divergencias entre los países miembros.

Convenio no se aplicaba, los países productores de América Latina, reunidos en el llamado "Grupo de Bogotá",<sup>110</sup> contribuyeron a un fondo común que alcanzó a los 280 millones de dólares y, de una manera más institucionalizada, pusieron en práctica una política de intervenciones directas en el mercado de futuros de Nueva York (como se ha señalado, el de Londres se dedica más bien al café de origen africano). Una de las características distintivas de estas intervenciones fue la de exigir la entrega física de café cuando se vencieron los plazos determinados por las ventas a futuro, al contrario de la práctica comúnmente seguida en este tipo de ventas.

Al intervenir en las bolsas en calidad de compradores, el objetivo principal del Grupo de Bogotá consistió en provocar un alza en los precios de venta del grano exportable; dicho mecanismo favorecería la creación de existencias reguladoras, absorbiendo eventuales excesos de disponibilidad física del producto que tuvieran un efecto depresivo en el mercado mundial.

En 1979, las operaciones comerciales del Grupo de Bogotá tuvieron cierto éxito, en parte también debido a una helada de regular intensidad ocurrida en Brasil a fines de mayo. En los últimos meses de 1979, pareció que los productores africanos estuvieran a punto de integrarse al Grupo de Bogotá, que, por otra parte, se transformó en junio de 1980, en PANCAFE, empresa multinacional con sede en la Ciudad de Panamá, bajo la dirección del señor Ricardo Falla Cáceres, ex-Gerente de la Compañía Salvadoreña del Café. Para aquel entonces, y gracias a los beneficios realizados en las operaciones de mercado, el capital de la compañía había alcanzado a 480 millones de dólares, divididos de la siguiente manera entre los países participantes: Brasil y Colombia: 32% cada uno; Guatemala, México y Venezuela: 8% cada uno, y Costa Rica, El Salvador y Honduras: 4% cada uno.

La fuerte baja de los precios ocurrida a mediados del año 1980, sin embargo, puso en serias dificultades la viabilidad comercial de PANCAFE. Por otra parte, algunos de los países consumidores, en particular, los Estados Unidos, pusieron como condición para acceder a modificar la franja de precios de activación del Convenio, la liquidación de las actividades de PANCAFE. Los países productores, que siempre habían declarado que concebían la Asociación de Productores como un instrumento provisional cuya existencia estaba determinada por el no funcionamiento del Convenio, aceptaron finalmente deshacerse de ella a cambio de la reactivación del Convenio de octubre de 1980.

A modo de conclusión, cabe señalar que:

i) la posición de los países consumidores en cuanto a una presunta deslealtad comercial de la Asociación de Productores en el café es muy objetable. Baste recordar al respecto que los mismos consumidores recurren constantemente al mercado de futuros, tanto en los productos que ellos controlan (algodón, soja, trigo, etc.), como también en los tropicales (por ejemplo, mediante las prácticas de cobertura (*hedging*)), y

ii) a pesar de su aparente fracaso, el Grupo de Bogotá, y su sucesora, la PANCAFE, cumplieron por lo menos un cometido muy fundamental, que consistió en presionar indirectamente a los países consumidores para que se llegara a una solución relativamente satisfactoria en el ámbito del Convenio.<sup>111</sup>

<sup>111</sup>Al momento de escribir estas notas, cuantiosas existencias de café siguen en manos de PANCAFE. Sin embargo, sus miembros se han comprometido en liquidarlas antes de fines de septiembre de 1981.

#### 4. La elaboración previa a la exportación

Cuando se habla de elaboración previa a la fase de exportación, generalmente se está aludiendo al café soluble. El café tostado, en efecto, por distintos motivos,<sup>112</sup> casi no aparece en las estadísticas del comercio internacional, así como tampoco figuran otras formas de café elaborado (sin cafeína, esencias de café, concentrado de café, etc.).

En la sección relativa al Brasil, se ha destacado la importancia de las exportaciones brasileñas de soluble, y la dificultad de acrecentarlas, debido fundamentalmente al proteccionismo de los países consumidores, que se manifestó en forma particularmente grave en ocasión de la "guerra del café soluble" entre Brasil y los Estados Unidos, en 1971. En aquella oportunidad, los argumentos esgrimidos por la industria estadounidense, que fueron en gran parte aceptados por el Gobierno de ese país, se basaron principalmente en el argumento de la "competitividad desleal" por parte de la industria brasileña, que paga por el café en grano el precio interno, que, como se ha visto, es muy inferior al precio internacional. Finalmente, como es sabido, el Brasil aceptó limitar sus exportaciones de café soluble al mercado de los Estados Unidos.

Pese a que otros mercados, como los del Japón, del Reino Unido, de la República Federal de Alemania y los de algunos países latinoamericanos, han crecido en forma rápida, no es previsible un aumento muy acelerado de las exportaciones brasileñas de café soluble.

Finalmente, por otro lado, tampoco pareciera que los precios que se obtienen en el mercado internacional para el café soluble justifiquen dedicar demasiados esfuerzos a la meta de transformar el café antes de la fase de exportación.<sup>113</sup> Como ya se ha observado, influyen más los costos y beneficios comerciales, que los de transformación propiamente tales. Lo que se ha señalado para el caso de Brasil es fundamentalmente válido también para los demás países latinoamericanos productores de café.

En definitiva, no parece aplicarse estrictamente al caso del café lo que ocurre con casi todos los demás productos básicos (algodón, cacao, soja, frutas, maderas y, prácticamente, todos los minerales); es decir, que sea deseable una mayor elaboración previa a la fase de exportación. Entre otras cosas, conviene recordar que, de todas maneras, el café soluble no representa más de un 18% del consumo mundial de café y que, por otra parte, ese porcentaje parece haberse estancado o estar creciendo a tasas anuales mínimas. En otros términos, existe un límite objetivo e insuperable que no permite imaginar un crecimiento espectacular de las exportaciones de café soluble, ni aun en el supuesto de que fueran salvados todos los demás obstáculos.

Finalmente, cabe recordar que la producción de café soluble a nivel mundial está mucho más concentrada que la de café tostado y molido. (Véanse nueva-

<sup>112</sup>Entre ellos cabe mencionar los gustos prevaletientes en los países consumidores por determinadas mezclas, riesgos de pérdida de aroma en el transporte, etc. De todas maneras, como ya se ha observado, el valor agregado de la simple operación de tostado es muy reducido.

<sup>113</sup>Como es sabido, sin embargo, la captación de mayores recursos en divisas es sólo uno de los objetivos que se persiguen a través de la mayor elaboración de los productos básicos. Los otros (empleo, tecnología, industrialización) también se verían satisfechos por la exportación de café soluble.

mente los cuadros 9, 10 y 11.) Por ese motivo también penetrar en mercados ya establecidos se hace relativamente más difícil.

Así y todo, y por motivos de distintas índoles, los países latinoamericanos han impulsado sus ventas de café soluble. En los Estados Unidos, por ejemplo, el consumo de café soluble se ha demostrado más inelástico frente al aumento de precios del período 1976-1978, y la totalidad de la baja de consumo se adscribe al café tostado y molido mientras que el café soluble mantuvo sus posiciones. La exportación de café soluble parece estar por consiguiente, más a salvo frente a repentinas bajas del consumo. Por otra parte, la exportación de café soluble ha sido un factor de importancia en la captación de mercados nuevos. Por estos y otros motivos, y a pesar de la poca utilidad de las ventajas económicas propiamente tales, es deseable que aumente la participación de los países productores en el mercado mundial de café soluble.

### 5. La intervención directa en los mercados consumidores

El objetivo de esta sección es investigar las posibilidades, así como la limitada experiencia, de intervenir en las fases de comercialización y distribución del café en los mercados consumidores.

Un primer aspecto de este problema es la posible presencia, aunque sea a nivel de simple representación, de entidades públicas o privadas de los países productores en los países consumidores. Esta presencia ya existe —sobre todo en los países más grandes, como Brasil y Colombia— y se configura de distintas maneras: desde la simple apertura de oficinas de información (representaciones del IBC y de FEDECAFE en Nueva York, Bruselas, Londres, etc.) o la conducción de campañas de promoción y publicidad (de las cuales, el ejemplo más conocido es el de Colombia en los Estados Unidos), hasta el mantenimiento de instalaciones de almacenaje (almacenes del IBC en Trieste, Hamburgo y Beirut), y aun la apertura de oficinas comerciales que funcionan como intermediarios entre las instancias nacionales en los países productores y las empresas tostadoras o procesadoras de café soluble en los países consumidores. Así, por ejemplo, la Federación de Cafeteros de Colombia y la Sociedad Armenia, en representación de un grupo privado colombiano, figuran entre los principales "importadores" de café colombiano en Estados Unidos.

Aunque los efectos prácticos de estos hechos no son de gran trascendencia, es importante que se hayan producido, porque acercan a los países productores del mercado consumidor y en algunos casos pueden servir de preludio a formas de intervención más significativas.

Por último, cabe mencionar los únicos dos casos por nosotros conocidos de inversión directa por parte de intereses privados de países productores de café en un gran mercado consumidor, el de los Estados Unidos.

El primero es la compra, en 1976, de la empresa Hills Brothers, la tercera en importancia en los Estados Unidos, con un 13% del mercado de café tostado y un 11% del total, es decir tostado más soluble, por parte de un poderoso grupo económico de Brasil, el grupo Atalla.

El segundo ejemplo es la inversión en los Estados Unidos de un grupo privado colombiano, que se ocupa precisamente de la exportación de café y de la producción y distribución del producto para el mercado interno de los Estados Unidos. Se trata de la firma General Corporation of Coffee Inc., ligada al grupo

Duque y con sede en Miami, que, según las informaciones que se han podido obtener, controlaba en 1980 el 1.5% del mercado de los Estados Unidos.

Hasta hace diez años, era inconcebible pensar en operaciones de este tipo. Sin embargo, aparte de la ventaja comparativa de ser los procesos relativos al café ampliamente conocidos en los países de la región, existen otros motivos para presumir que se podría repetir, a nivel latinoamericano, este tipo de experiencias. Entre estos motivos se señalan: i) la presencia en la región de países con superávit de capitales disponibles; ii) el hecho de que en la práctica no parecen existir caminos más fáciles para intervenir de manera decisiva en el proceso de repartición de ganancias a nivel mundial, y finalmente iii) la ausencia, por lo menos en el caso de los Estados Unidos, de trabas a la inversión extranjera directa.

En este campo, sería sumamente deseable que los países latinoamericanos aunasen esfuerzos, por lo menos en las primeras etapas, por ampliar el conocimiento que se tiene en los países productores de los mercados consumidores, y que en muchos casos, es claramente insuficiente.

## VIII. CONCLUSIONES

En este estudio se ha procurado ofrecer un panorama lo más claro y completo posible de los mecanismos y relaciones que rigen la producción, el comercio, la transformación y el consumo del café a nivel mundial.

Por falta de datos, algunos aspectos de esta realidad tan compleja pueden haber permanecido un tanto rezagados en relación con su efectiva importancia. En otros, puede haber ocurrido lo contrario. Sin embargo, creemos que al menos ha quedado claro el proceso de formación de precios y de repartición de ganancias a nivel mundial, lo que constituía nuestra meta principal.

Para futuras investigaciones, se señala la necesidad de conocer más a fondo los mercados en los países consumidores, así como las estrategias de las empresas que los controlan. Tal vez sería conveniente asimismo examinar con igual detenimiento otros productos básicos de origen agrícola, con el objeto de trazar comparaciones que, en nuestra opinión, podrían resultar de sumo interés.

En cuanto al tema específico de este estudio, las conclusiones que se pueden derivar son de dos órdenes, unas corresponden al plano interno y las otras al ámbito internacional.

a) en el plano interno, pareciera que los países productores latinoamericanos resienten mucho el peso de la tradición, que para el caso del café, se hace sentir en forma particularmente intensa. Así, las estructuras de comercialización interna se han mantenido prácticamente sin variaciones, salvo excepciones, durante varios decenios. Algunos de los efectos no deseados de este factor de inercia predominante están relacionados con: i) la persistencia de las antiguas leyes del "ciclo cafetero" (largas crisis de sobreproducción interrumpidas por breves situaciones de precios excesivamente altos), cuya perniciosidad para los países productores ya no necesita ser demostrada; ii) las controversias relativas a la repartición interna de las ganancias de la actividad cafetera, sobre todo en períodos de precios en alza, y iii) la aparentemente escasa adaptabilidad de los sistemas de comercialización vigentes con formas nuevas de intervención en los mercados consumidores (mayor elaboración, asociaciones de productores, operaciones de "mercado abierto").

b) en el ámbito internacional, ha quedado demostrada la estructura oligopólica de la industria del café en los países consumidores. De esta manera, si bien las empresas transnacionales no intervienen en las fases previas a la importación del café en grano, éstas disponen de un poder de control muy grande sobre el mercado consumidor, al que manipulan en buena medida mediante gastos muy altos en promoción y publicidad. Los efectos de la situación descrita quedaron claramente expuestos al demostrarse que durante el período 1976-1979 el *industry spread* relativo a la industria cafetera se incrementó de manera mucho más que proporcional al aumento de la materia prima.

Lo anterior, junto con lo que se ha podido detectar en cuanto a la evolución de los precios y a la escasa participación del país productor en el precio final al

detalle, a pesar de la poca transformación industrial que sufre un producto como el café, permite configurar una situación perjudicial para los países exportadores. Las soluciones, por lo tanto, deben buscarse a nivel de Convenios de largo plazo (cuya revitalización permitiría superar los actuales problemas de sobreproducción), y de nuevas formas de intervención en el mercado por parte de los países productores, que debieran tener una presencia más concreta en los países consumidores.

Entre estas últimas soluciones, no debe desestimarse la idea de volver a plantear la alternativa de una Asociación de Productores, utilizando al máximo la experiencia acumulada por el Grupo de Bogotá, sobre todo, en caso de que el Convenio Internacional se enfrente a obstáculos que menoscaben su eficacia práctica.

Aun fuera del marco estricto de una Asociación de Productores, sería muy deseable una mayor colaboración entre los países en desarrollo, tanto de América Latina como de otras regiones, en el seno del Convenio y en la elaboración de políticas globales para el sector cafetero a nivel mundial.

## ANEXO

### FICHAS RELATIVAS A LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE LOS PAISES IMPORTADORES EN EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFE

#### 1. GENERAL FOODS CORPORATION (Estados Unidos)

Sociedad estadounidense, creada en 1925, luego de una serie de fusiones de distintas compañías del sector alimentario. Constituye la cuarta empresa más grande del mundo en dicho sector y es la primera empresa en materia de producción de café.

*Actividades:* Café tostado y soluble, chocolate y confitería, especias, jugos de fruta, alimentos congelados, cereales, alimentos para animales domésticos, cadenas de restaurantes, hoteles, cosméticos, juguetes, artículos para jardín.

*Filiales internacionales* (cerca de 30): Brasil (Kibon), Canadá, España, Filipinas, Francia, Japón, México, Países Bajos, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suecia, Venezuela, etc.

(Millones de dólares)

	1976	1977	1978
Perfil comercial			
Valor total de ventas	3 994	4 909	5 376
Café	1 500	...	...
Beneficios antes de impuestos	318	367	330

(Porcentajes)

Repartición de ventas			
Café	34	40	40
Otros alimentos	52	47	46
Productos no alimenticios	14	13	14
Repartición geográfica			
Estados Unidos	75	74	74
Europa	12	13	13
Canadá	9	8	8
Otros	4	5	5

(Número de individuos)

Personal ocupado:	47 000	48 000	49 000
-------------------	--------	--------	--------

*Principales marcas de café:* Maxim, Maxwell House, Sanka, Yuban, Brim Caffree.

*Participación en mercados consumidores:* República Federal de Alemania, 42% (sólo soluble); Estados Unidos, 35%; Reino Unido, 19%. Primer lugar en el mundo tanto para café tostado, como para soluble.

Recientemente, esta firma ha adquirido la empresa HAG-KAFFEE-AG de la KFA, especializada en café sin cafeína. Además, está asociada para lo que se refiere a café, como empresa conjunta con la Ajinomoto, de Japón.

## 2. NESTLE S.A. (Suiza)

Principal empresa suiza y la segunda en el mundo tanto para alimentos en general como para café.

*Actividades:* Café soluble y otras bebidas instantáneas, productos lácteos, otros productos alimenticios, productos congelados, chocolate y confitería, productos infantiles y dietéticos, cosméticos, cadenas de hoteles y restaurantes, productos farmacéuticos.

Perfil comercial:	<i>(Miles de millones de francos suizos)</i>	
	1977	1978
Ventas totales	20.1	19.5
Café	2.3	...
Repartición geográfica	<i>(Porcentajes)</i>	
Europa	45.4	46.7
América del Norte	22.2	20.2
América Latina y Caribe	12.8	13.7
Otros	19.6	19.4
Repartición de ventas	<i>(Porcentajes)</i>	
Bebidas instantáneas	32.9	32.6
Productos lácteos	19.9	20.7
Otros alimentos	45.6	43.1
Otros	2.6	3.6

*Características importantes:* NESTLE fabrica la mayor parte de sus productos en los países en que son comercializados.

*Filiales:* Prácticamente, en el mundo entero.

*Marcas:* Nescafé, Nescoré, Gold, Taster's Choice, Decaf, etc.

*Participación en mercados consumidores:* Estados Unidos, 25%; RFA, 39%; Suiza, 42%; Reino Unido, 55%; Francia, 75%, etc. (café soluble exclusivamente).

## 3. PROCTER AND GAMBLE (Estados Unidos)

Esta empresa, segunda en importancia en los Estados Unidos, tiene relativamente escasa proyección en el extranjero. Los productos alimenticios, aparte del café, sólo constituyen una pequeña parte (menos del 25%) del valor total de sus ventas.

*Actividades:* Productos alimenticios, aceites y grasas vegetales, mantequilla de maní, papas fritas (*potato chips*) y otros productos de sobremesa, café tostado y soluble, productos de tocador, detergentes.

<b>Perfil comercial:</b>	<i>(Millones de dólares)</i>	
	1977	1978
<b>Ventas totales</b>	7 284	8 099
<b>Café</b>	300	...
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	859	95
<b>Repartición geográfica de las ventas</b>	<i>(Porcentajes)</i>	
USA		73
Resto		27

*Filiales:* Arabia Saudita, Canadá, Europa, Irán, México, etc.

*Marca principal:* Folger (tostado y soluble), Epic.

*Participación en mercados consumidores:* USA, 12% (tostado y soluble).

#### 4. COCA COLA (Estados Unidos)

Esta empresa fue creada en 1892. Como es de conocimiento universal, se dedica sobre todo a las bebidas refrigerantes, aunque también elabora jugos de fruta concentrados, té y café.

<b>Perfil comercial:</b>	<i>(Millones de dólares)</i>	
	1976	1977
<b>Ventas totales</b>	3 095	3 560
<b>Café</b>	170	...
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	546	605
<b>Repartición por productos</b>	<i>(Porcentajes)</i>	
Bebidas		76
Otros		24
<b>Distribución geográfica</b>		
Estados Unidos		56
América Latina		7
Otros		37
	<i>(Número de individuos)</i>	
<b>Personal ocupado</b>		33 000

*Filiales:* Prácticamente, en el mundo entero.

*Marcas:* Butternut, Huggins, Maryland (tostado y soluble).

*Participación en los Estados Unidos:* 4%.

## 5. STANDARD BRANDS (Estados Unidos)

Creada en 1929, esta empresa es la quinta en importancia en los Estados Unidos.

*Actividades:* Cereales, café (tostado y soluble), productos congelados, bebidas, industrias químicas.

	<i>(Millones de dólares)</i>	
	1976	1977
<b>Perfil comercial:</b>		
<b>Ventas totales</b>	1 810	2 124
<b>Café</b>	...	230
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	124	121
	<i>(Número de individuos)</i>	
<b>Personal ocupado</b>		23 000

*Filiales:* Canadá, Filipinas, varios países de América Latina, etc. (32 países en total).

*Marcas de café:* Chase and Sanborn; Putnams Inn.

*Participación en el mercado de los Estados Unidos:* 6% (tostado) y 3% (soluble).

Recientemente, esta firma ha adquirido la importante empresa holandesa "Douwe Egberts".

## 6. THE GREAT ATLANTIC AND PACIFIC TEA CO. (Estados Unidos)

Muy antigua, ya que existe desde 1869, esta compañía es la cuarta en importancia en los Estados Unidos.

*Actividades:* Café tostado (la más importante), productos lácteos, gelatinas, conservas de fruta y de legumbres, productos congelados.

	<i>(Millones de dólares)</i>	
	1977	1978
<b>Perfil comercial:</b>		
<b>Ventas totales</b>	723.6	728.9
<b>Café</b>	80	...
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	24	35
	<i>(Número de individuos)</i>	
<b>Personal ocupado:</b>		81 000

*Filiales:* Canadá (Het Calfe Food Ltd.). Antiguamente, tuvo una fuerte presencia en Brasil.

*Participación en el mercado de los Estados Unidos:* 10% (tostado) y 8% (total).

## 7. JACOBS AG ZURICH (Suiza)

Sociedad de inversiones suiza, desde 1973 constituye la empresa más importante en la República Federal de Alemania.

*Actividades:* café y té.

	<i>(Millones de francos suizos)</i>	
Perfil comercial:	1976	1977
Ventas totales	1 642	2 136
Café	857	...
Beneficios antes de impuestos	109	84
	<i>Número de individuos</i>	
Personal ocupado	3 864	

*Filiales:* Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Francia, Holanda, República Federal de Alemania.

*Participación en mercados consumidores:* República Federal de Alemania, 20% (tanto para café tostado como soluble).

Recientemente, Jacobs ha adquirido la empresa Café Jacques Vabre, que controla el 17% del café tostado de Francia.

## 8. MELITTA GRUPPE (República Federal de Alemania)

Esta empresa es la quinta más importante en el mercado alemán; sin embargo, tiene una proyección mundial muy importante.

*Actividades:* Café tostado (la más importante), jugos de frutas, bebidas diversas.

	<i>(Millones de DM)</i>	
Perfil comercial:	1976	1977
Ventas totales	1 337	1 612
Café	236	...
Repartición geográfica	<i>(Porcentajes)</i>	
RFA	72	73
Resto	28	27
	<i>(Número de individuos)</i>	
Personal ocupado:	9 664	

*Participación en el mercado alemán:* 6%.

## CUADERNOS DE LA CEPAL

### Nº 1

#### **América Latina: El nuevo escenario regional y mundial**

Exposición del Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina, señor Enrique V. Iglesias, en el decimosexto período de sesiones de la Comisión

### Nº 2

#### **Las evaluaciones regionales de la Estrategia Internacional de Desarrollo**

Evaluación de Quito. Resolución 320 (XV) de la CEPAL

Evaluación de Chaguaramas. Resolución 347 (XVI) de la CEPAL

### Nº 3

#### **Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina**

Separata de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional* (E/CEPAL/981)

### Nº 4

#### **Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina**

Separata de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional* (E/CEPAL/981/Add.2)

### Nº 5

#### **Síntesis de la evaluación regional de la Estrategia Internacional de Desarrollo**

Este trabajo se presentó en versión mimeografiada en el decimosexto período de sesiones de la Comisión con la signatura E/CEPAL/1004

### Nº 6

#### **Dinero de valor constante. Conceptos, problemas y experiencias/Jorge Rose**

Funcionario de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL.

### Nº 7

#### **La coyuntura internacional y el sector externo**

Versión revisada de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional*, segunda parte, capítulos I y II (E/CEPAL/981/Add.2)

### Nº 8

#### **La industrialización latinoamericana en los años setenta**

Este trabajo apareció anteriormente en versión mimeografiada con la signatura ST/CEPAL/Conf.51/L.2

### Nº 9

#### **Dos estudios sobre inflación**

**La inflación en los países centrales.** Este artículo está tomado del capítulo I del *Estudio Económico de América Latina, 1974*, (E/CEPAL/982)

**América Latina y la inflación importada, 1972-1974.** Por Héctor Assael y Arturo Núñez del Prado, funcionarios de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

Nº 10

**Reactivación del Mercado Común Centroamericano**

Este Cuaderno refunde las partes más relevantes del documento (E/CEPAL/CCE/367/Rev.3), preparado por la Oficina de la CEPAL en México, y del Informe de la Décima Reunión del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano (E/CEPAL/CCE/369/Rev.1)

Nº 11

**Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola/Germánico Salgado Peñaherrera, Consultor de la FAO**

Este trabajo se presentó, con la signatura LARC/76/7(a) a la Decimocuarta Conferencia Regional de la FAO para América Latina y a la Conferencia Latinoamericana CEPAL/FAO de la Alimentación que se realizaron en Lima del 21 al 29 de abril de 1976

Nº 12

**Temas del nuevo orden económico internacional**

Este documento se publicó originalmente con el título "Temas de la UNCTAD IV", E/CEPAL/L.133, el 19 de abril de 1976

Nº 13

**En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior**

Al reanimarse antiguas discusiones sobre la naturaleza del desarrollo regional y particularmente acerca de las relaciones entre la industrialización y el comercio exterior, se ha creído oportuno reunir en este Cuaderno algunos textos preparados por la CEPAL sobre este tema

Nº 14

**En torno a las ideas de la CEPAL**

**Problemas de la industrialización**

Este volumen pretende continuar la tarea iniciada en el Cuaderno Nº 13, refiriéndose especialmente a los problemas de la industrialización latinoamericana

Nº 15

**Los recursos hidráulicos de América Latina**

**Informe regional**

Este trabajo se presentó a la Reunión Regional Preparatoria para América Latina y el Caribe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Agua que se realizó en Lima, Perú, del 30 de agosto al 3 de septiembre de 1976

Nº 16

**Desarrollo y cambio social en América Latina**

Este trabajo preparado como contribución a la tercera evaluación regional de la estrategia internacional de desarrollo, compara los planteamientos políticos de los años cincuenta y siguientes en las áreas del desarrollo urbano, del desarrollo rural, de la educación y del empleo con los cambios reales, señala contradicciones, y formula algunas interrogantes para el futuro.

Nº 17

**Evaluación de Guatemala**

Resolución 362 (XVII) aprobada por la CEPAL en su decimoséptimo período de sesiones, Guatemala, 1977.

## Nº 18

### **Raíces históricas de las estructuras distributivas en América Latina/A. Di Filippo**

Atendiendo a la naturaleza de los distintos regímenes de propiedad, trabajo e intercambio heredados de la fase colonial, se analiza la constitución y desarrollo de las economías exportadoras de América Latina y sus repercusiones en materia de urbanización e industrialización. El objetivo básico de este ensayo es proveer un marco histórico-estructural para el análisis de la distribución del ingreso en las economías latinoamericanas contemporáneas

## Nº 19

### **Dos estudios sobre endeudamiento externo/Carlos Massad y Roberto Zahler**

El Cuaderno Nº 19 contiene dos estudios. En el primero, "Financiamiento y endeudamiento externo de América Latina y propuestas de acción", se evalúa la magnitud y estructura de la deuda externa latinoamericana, tanto garantizada como no garantizada, y se señalan algunas propuestas de solución frente a este problema.

En el segundo "Inflación mundial y deuda externa: el caso del deflactor impropio", se critica la tendencia generalizada a suponer que la inflación mundial reduce el peso efectivo del servicio de la deuda externa, y se concluye que el tipo de cambio social, y no la inflación externa, es el mejor deflactor para medir esa carga desde el punto de vista del país deudor

## Nº 20

### **Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina/E/CEPAL/1027**

En este Cuaderno se analizan los principales rasgos del desarrollo económico y social de América Latina en los últimos 25 años, mediante un enfoque crítico de la magnitud y profundidad de la transformación productiva y social, y la identificación de las características generales más relevantes del estilo de desarrollo que prevaleció en ese período; se examinan en forma esquemática los principales objetivos, metas y orientaciones de la política económica formulados por los países de la región en los planes de desarrollo de los años setenta, e incluye proyecciones demográficas hacia el año 2000 y proyecciones macroeconómicas para los países no exportadores de petróleo en el decenio de 1980

## Nº 21

### **25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975**

Este Cuaderno pasa revista a los rasgos principales de la evolución de la agricultura latinoamericana en el marco de las economías nacionales, a la producción y el abastecimiento agrícolas, al desarrollo de la agricultura en relación con el sector externo, a los problemas planteados en la utilización de los recursos productivos y sus rendimientos, y a los aspectos institucionales básicos de la estructura agraria

## Nº 22

### **Notas sobre la familia como unidad socioeconómica/Carlos A. Borsotti**

Se analiza el papel de las familias, en cuanto unidades socioeconómicas, en la producción social y en la reproducción cotidiana y generacional de los agentes sociales, destacándose las variaciones en sus estrategias de vida y en sus modelos socio-organizativos, según las situaciones de clase a las que pertenecen.

El objetivo básico es proponer algunas hipótesis conceptuales y metodológicas para vincular a las unidades familiares, como grupos focales y estratégicos de las políticas de desarrollo social, con la estructura de la sociedad y los estilos de desarrollo

#### Nº 23

##### **La organización de la información para la evaluación del desarrollo/Juan Sourrouille**

Este trabajo examina algunos de los problemas vinculados a la forma de organizar la información para evaluar el proceso de desarrollo económico y social. El tema se aborda aquí desde tres perspectivas distintas: el uso de las concepciones sistemáticas como marco de coherencia de los planes estadísticos, la búsqueda de un indicador sintético de los resultados del proceso de desarrollo, y la definición de un conjunto de indicadores que faciliten la evaluación de ese proceso en sus distintas facetas o áreas de interés

#### Nº 24

##### **Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina/Alberto Fracchia**

Este trabajo aporta antecedentes relativos a las cuentas nacionales en América Latina y propone un sistema de índices de precios y cantidades adecuado a los países de la región, sobre la base del propuesto por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas

#### Nº 25

##### **Ecuador: Desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera**

En este Cuaderno se examinan los principales rasgos del desarrollo económico y social del Ecuador, durante lo que ha transcurrido del decenio de 1970, especialmente considerando los efectos que se han derivado de la producción y exportación de petróleo del país

#### Nº 26

##### **Las transformaciones rurales de América Latina ¿Desarrollo social o marginación?**

Este Cuaderno, preparado por el Proyecto Interdisciplinario de Desarrollo Social Rural, contiene un diagnóstico e interpretación de las principales transformaciones de la economía y la sociedad rurales en los últimos años en América Latina, un análisis de los posibles escenarios futuros y un examen de los grandes problemas que enfrentan las diversas estrategias para lograr un efectivo avance hacia los objetivos de desarrollo social establecidos por los gobiernos en la Estrategia Internacional de Desarrollo y en las Evaluaciones de Quito, Chaguaramas y Guatemala

#### Nº 27

##### **La dimensión de la pobreza en América Latina/Oscar Altimir**

Este trabajo tuvo su origen en el proyecto sobre Medición y Análisis de la Distribución del Ingreso en América Latina, que realizan conjuntamente la CEPAL y el Banco Mundial. Contiene una reseña de los problemas relacionados con el concepto de pobreza y con la medición de la misma, presenta también un método para el trazado de líneas de pobreza en países de América Latina cuya aplicación permite cuantificar la dimensión de la pobreza en los países de la región

#### Nº 28

##### **Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa/Rodolfo Hoffmann**

Este estudio constituye un análisis evaluativo de la organización institucional para la evaluación de la deuda externa de Chile

#### Nº 29

##### **La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios**

En este Cuaderno, el primer estudio, "La demanda de bienes de importación", formula un modelo para identificar las variables económicas que más influyen sobre dicha demanda, y evalúa asimismo su importancia empírica en varios países de la región. El segundo, "Ajuste del balance de pagos, política crediticia y control del endeudamiento externo", identifica las

demoras en dicho ajuste en relación con los desequilibrios monetarios. El último estudio, "El enfoque monetario del tipo de cambio", pone de relieve la importancia de las variables monetarias en la determinación del tipo de cambio

#### Nº 30

**América Latina: Las evaluaciones regionales de la Estrategia Internacional del Desarrollo en los años setenta**

Las cuatro evaluaciones de la Estrategia Internacional del Desarrollo en los años setenta, preparadas en Quito, Chaguaramas, Ciudad de Guatemala y La Paz, examinan el proceso de desarrollo económico y social de la región en el marco del concepto integral contenido en dicha estrategia. Expresan con franqueza juicios críticos acerca de la naturaleza de ese proceso, especialmente en lo que respecta a sus limitadas proyecciones sociales. Evalúan además los problemas de las relaciones externas de América Latina en esta etapa de su desarrollo y formulan planteamientos acerca de la posición de los países latinoamericanos en relación con cada uno de los principales temas vinculados a la cooperación internacional. Por último, también se ocupan de la cooperación e integración regionales en América Latina, y de la cooperación con otras regiones en desarrollo

#### Nº 31

**Educación, imágenes y estilos de desarrollo/Germán W. Rama**

El presente trabajo intenta analizar la educación en forma integrada con el proceso de cambio social. El marco conceptual de la indagación es el de los estilos de desarrollo, tema que ha sido analizado en varios estudios de la CEPAL y que en este texto tiene una consideración específica, que agrega una perspectiva complementaria a los análisis anteriores

#### Nº 32

**Movimientos internacionales de capitales/Ricardo H. Arriazu**

El principal objetivo de este estudio consiste en evaluar los avances analíticos en materia de movimientos de capitales y en adaptarlos a las realidades económicas e institucionales de la región, lo que permite identificar los principales factores que influyen sobre los movimientos de capitales de y hacia América Latina. En una primera parte, analiza modelos teóricos y presenta un "modelo combinado simplificado" para las investigaciones empíricas. Seguidamente, se refiere a las principales variables económicas que explican el comportamiento de los movimientos de capitales, presentando los resultados empíricos obtenidos para los países considerados. Por último, destaca las conclusiones de política económica que se derivan del estudio. Contiene además un apéndice estadístico

#### Nº 33

**Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina/Alfredo Eric Calcagno**

Este estudio presenta un panorama de la actual situación de las inversiones directas extranjeras en América Latina. Procura determinar cuál es su magnitud y algunas de sus características y tendencias, y establecer cuál es su papel como instrumento para el financiamiento de inversiones en los países latinoamericanos o para la expansión productiva de los países desarrollados inversores. En síntesis: a) se pasa revista al contexto internacional; b) se indican algunos rasgos del contexto nacional; c) se resumen los principales datos cuantitativos sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina; d) se muestran algunas características de las empresas que realizan las inversiones, en comparación con las empresas nacionales grandes; e) se plantea el problema de la influencia que en esta materia podrían ejercer las especializaciones productivas en los países desarrollados; f) se reseñan algunas de las líneas de política económica adoptadas recientemente; y g) en una recapitulación final, se mencionan algunas de las evaluaciones e interpretaciones

#### Nº 34

##### **Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978/Daniel Heymann**

Este estudio forma parte del Programa de la Oficina de CEPAL en Buenos Aires sobre "Información y Análisis de Corto Plazo de la Economía Argentina". Examina el ciclo de la industria manufacturera argentina en el período 1950-1978. Para ello ubica los puntos críticos de las fluctuaciones de esa actividad, su longitud, amplitud y forma sobre la base de indicadores trimestrales elaborados para ese propósito. Estos indicadores se refieren a la producción, demanda e inventarios de la industria en su conjunto y de sus principales subsectores

#### Nº 35

##### **Perspectivas de reajuste industrial: la comunidad económica europea y los países en desarrollo/Ben Evers, Gerard de Groot y Willy Wagenmans**

Este estudio forma parte de una serie de investigaciones realizadas por el Instituto de Investigación para el Desarrollo de la Universidad de Tilburg destinadas a analizar las causas y efectos del proceso de creciente penetración de exportaciones industriales provenientes de países en desarrollo en los mercados de los países desarrollados. En este informe se analizan particularmente las futuras relaciones entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y los países en desarrollo, partiendo del reconocimiento que las posibilidades de exportación de manufacturas de los países en desarrollo no dependen solamente de sus propias políticas de industrialización y de comercio, sino también —y tal vez en mayor medida aún— de las políticas aplicadas por los países desarrollados. El informe comienza con una visión global del desarrollo económico internacional durante los últimos 30 años y continúa examinando el proceso de transferencia de ciertas actividades productivas hacia países de menores niveles de salarios, para concluir con un análisis más detallado de la naturaleza del proceso de producción y del tipo de relaciones competitivas internacionales, agrupando las actividades industriales en 4 categorías principales: industria elaboradora (tanto liviana como pesada), industrias de productos semi-elaborados, industrias pesadas de bienes de capital e industrias envasadoras y de armadura. Finalmente se analiza la posible reacción de la CEE en materia de políticas frente a los cambios en la división internacional del trabajo

#### Nº 36

##### **Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo/Alvaro Saieh**

Este trabajo presenta un análisis crítico de una serie de indicadores económicos de la "capacidad de pago" o "solvencia crediticia" de los países latinoamericanos no exportadores de petróleo. Define cada indicador, reseñando brevemente sus ventajas y desventajas y hace un análisis de sus valores históricos; luego, por medio del análisis factorial, disminuye su número y determina así un subconjunto de indicadores para explicar mejor la varianza de todas las variables estadísticas. En este trabajo, se pone de relieve la parcialidad de los indicadores individuales, que hace poco aplicable su uso como una forma de obtener conclusiones definitivas sobre la capacidad de pago de un país, y la conveniencia de utilizar un subconjunto de variables seleccionadas estadísticamente, cuyas conclusiones aun así deben manejarse con cautela

#### Nº 37

##### **Hacia los Censos Latinoamericanos de los Años Ochenta**

Este cuaderno presenta una discusión actualizada y detallada de los principales problemas observados en las prácticas censales de la década del setenta y formula una serie de sugerencias para superar esos problemas en los censos de la década del ochenta. El cuaderno incluye tres áreas mayores de discusión: i) la organización y administración del operativo censal; ii) los criterios de selección de las características o variables a ser investigadas, así

como la validez y confiabilidad de distintos procedimientos de medición de cada variable; iii) los principales factores que deben tomarse en cuenta en la etapa de procesamiento de los datos.

El documento va dirigido a los productores y usuarios de datos censales en los países de América Latina, y en particular a los encargados de los operativos censales, y busca transmitir el conocimiento teórico y la experiencia práctica acumulada en la región por expertos de distintos organismos internacionales.

#### Nº 38

##### **El desarrollo regional argentino: la agricultura**

Este trabajo tiene como objeto analizar las particularidades que presenta la estructura y funcionamiento de la agricultura en la Argentina y explicar algunas de las causas determinantes de los bajos niveles de productividad e ingreso medios en áreas rurales de la región norte. Con este propósito, se diferencian las modalidades de especialización provincial, se examina la importancia de la agricultura en las economías provinciales y la composición de la base productiva. Abarca el 95% del valor bruto de producción agrícola nacional y más del 90% del valor correspondiente a cada provincia, analiza la base productiva y concentra la atención en los productos de exportación provincial. Se examinan las consecuencias de las diversas modalidades de especialización provincial aproximando el análisis al comportamiento de los productores y productos atendiendo la dotación de recursos de distintos tipos de unidades productivas. Ello conduce al examen de la capacidad y de los mecanismos de acumulación de unidades productivas de distinta escala y especialización, con lo que se diferencia los niveles de ingresos entre productores y entre éstos y los asalariados agrícolas. Con base en lo precedente, se plantea una tipología de provincias, atendiendo su grado de diversificación y el tipo de cultivos que las caracterizan en su inserción en la economía nacional. La tesis central del trabajo consiste en que la interacción entre la modalidad de especialización y la heterogeneidad interna permite explicar los bajos niveles de productividad e ingresos de la región norte del país

#### Nº 39

##### **Estratificación social y movilidad ocupacional en América Latina/Carlos Filgueira y Carlo Geneletti**

En este estudio se describen e interpretan los cambios ocurridos en las estructuras de estratificación ocupacional desde 1950 hasta 1970, sobre la base de la información proporcionada por los censos de población de los países de la región.

En la primera parte se analizan los conceptos básicos relativos a la estratificación y movilidad social, en relación con el desarrollo económico de los países de la región; en la segunda parte se examinan en más detalle la movilidad social estructural y el crecimiento de la clase media, así como los aspectos relativos a la diferenciación interna y el crecimiento. Asimismo, se discuten los aspectos relativos a la movilidad demográfica. Por último, se incluye un apéndice metodológico en que se indica la forma en que se analizó la información.

El estudio señala que durante el período de referencia la región experimentó un proceso de cambio muy dinámico que tuvo consecuencias importantes para la movilidad social. Dichas consecuencias se reflejaron en el grado creciente de incorporación de las personas a los frutos de la modernización y del desarrollo económico. Sin embargo, se indica que la movilidad no ha sido integradora dada la asincronía entre los diversos órdenes de la estructura social que han generado fuertes tensiones estructurales determinadas por el distanciamiento creciente entre las aspiraciones y la posibilidad de satisfacerlas. De esta forma, las modificaciones en la composición sectorial de la fuerza de trabajo, la expansión del sistema educativo y la rigidez de la distribución de los ingresos, plantean serios desafíos y tensiones para la continuidad dinámica del crecimiento de los países de la región

### **Programa de Acción Regional para América Latina en los años ochenta**

En mayo de 1981 los gobiernos latinoamericanos, reunidos en Montevideo en el decimonoveno período de sesiones de la CEPAL, aprobaron un Programa de Acción Regional para América Latina en los años ochenta, destinado a instrumentar en el ámbito latinoamericano la Nueva Estrategia Internacional del Desarrollo (EID).

El Programa trata separadamente objetivos y metas, medidas de política y mecanismos de evaluación. Incorpora además una breve síntesis de la situación actual del desarrollo latinoamericano. Naturalmente, el contenido de los capítulos hace hincapié en los aspectos latinoamericanos y muy especialmente en la cooperación regional y en la cooperación con otras regiones en desarrollo.

Los gobiernos destacaron tres problemas centrales del desarrollo latinoamericano: la asimetría que se continúa registrando en las relaciones económicas externas, la declinación del ritmo de crecimiento en la mayoría de los países latinoamericanos y la conformación de sociedades extremadamente inequitativas.

Se enumeraron once objetivos concretos que suponen atacar los problemas estructurales y en especial la conformación de un orden mundial más equilibrado y sociedades más equitativas.

Finalmente, se proponen medidas de política en materia de desarrollo económico y social nacional, de la cooperación intralatinamericana, de la cooperación con otras áreas en desarrollo y de la cooperación internacional.

### **El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica**

El Cuaderno Nº 41 comprende dos estudios sobre el desarrollo social y la educación. El primero de ellos titulado "Estructura y dinámica del desarrollo de América Latina y el Caribe y sus repercusiones para la educación" fue originalmente concebido como una contribución de la CEPAL a la Conferencia de Ministros de Educación convocada por la UNESCO en México en diciembre de 1979, en el que se presenta las transformaciones económicas, las tendencias y transformaciones demográficas, la distribución del ingreso y la diseminación de la pobreza para luego considerar la estructura del mercado de empleo y situar a partir de estas referentes estructurales, los procesos educativos que se desarrollan en la región y sus efectos en términos de concentración o de equidad social. El estudio asigna la mayor importancia a la situación de los grupos sociales excluidos de la educación o que solo reciben una parte ínfima de sus beneficios, lo que se complementa con el análisis del segundo texto titulado "Alfabetismo y escolaridad básica de los jóvenes en América Latina".

Este último fue realizado en el marco de las actividades del Proyecto Desarrollo y Educación en América Latina y el Caribe ejecutado conjuntamente por la CEPAL con UNESCO y el PNUD. Utilizando como base de información los censos de América Latina se presenta una documentación exhaustiva sobre la situación de los grupos de edad joven y dentro de ellos identificando quiénes son los analfabetos o titulares de una escolarización mínima, como se distribuyen espacialmente y según sexo y a qué inserción social los condena la carencia de educación. El trabajo analiza cuidadosamente el papel de las barreras culturales en la integración social y los efectos de reproducción de la marginalidad y de la pobreza que eventualmente pudieran ser evitados con una efectiva escolarización básica de la totalidad de los integrantes de las generaciones jóvenes.

## كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم - استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

### 如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国图书馆。

## HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

## COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

## КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу : Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

## COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina se pueden solicitar a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección Ventas - A-3315  
Nueva York, NY, 10017  
Estados Unidos de América

Unidad de Distribución  
CEPAL - Casilla 179-D  
Santiago  
Chile