

881211

**UNIVERSIDAD ANAHUAC**

ESCUELA DE ECONOMIA

Con estudios Incorporados a la Universidad Nacional Autónoma de México

3  
2ej



**LOS ACUERDOS INTERNACIONALES DE PRODUCTOS PRIMARIOS  
DENTRO DEL CONTEXTO DE UN NUEVO ORDEN  
ECONOMICO INTERNACIONAL: EL CASO DEL CAFE**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS PROFESIONAL**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A

**EDWARD ALEXANDER SCHMIDT SCHIMMEL**

ASESOR: LAURA GUADALUPE ITURBIDE GALINDO

MEXICO, D. F.

1992



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## INDICE

	<u>PAGINA</u>
<u>INDICE DE CUADROS</u>	i
<u>INDICE DE GRAFICAS</u>	ii
<u>PROLOGO.</u>	iii
<u>INTRODUCCION.</u>	1
<u>1.- EL SURGIMIENTO DE UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL Y LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE PRODUCTOS PRIMARIOS.</u>	14
1.1.- EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL.	14
1.2.- TEORIAS DE COMERCIO INTERNACIONAL.	16
1.2.1.- EL PUNTO DE VISTA LIBERAL.	16
1.2.2.- LA TEORIA DE LA DEPENDENCIA.	17
1.2.3.- LA TEORIA DEL INTERCAMBIO DESIGUAL.	21
1.3.- EL PROGRAMA DE ACCION PARA UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL.	24
1.4.- CARACTERISTICAS DE LOS MERCADOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS.	25
1.5.- MECANISMOS UTILIZADOS PARA ESTABILIZAR LOS MERCADOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS.	32
1.5.1.- EL CONTRATO MULTILATERAL.	32
1.5.2.- EL CONVENIO DE CUOTAS.	33
1.5.3.- LA RESERVA REGULADORA.	34
1.6.- LOS ACUERDOS INTERNACIONALES EXISTENTES Y SU DESEMPEÑO.	37
<u>2.- EL CAFE</u>	46
2.1.- ANTECEDENTES HISTORICOS.	46
2.2.- EL CAFETO.	48
2.2.1.- PRINCIPALES VARIETADES.	48
2.2.1.1.- ARABICA.	48
2.2.1.2.- ROBUSTA.	49
2.2.1.3.- EXCELSA.	49
2.2.1.4.- LIBERICA.	49

PAGINA

2.3.- EL CULTIVO DEL CAFE.	50
2.4.- EL TRATAMIENTO DE LOS GRANOS DEL CAFE.	51
2.4.1.- BENEFICIADO SECO.	51
2.4.2.- BENEFICIADO HUMEDO.	51
2.5.- EL ORIGEN DE LA INESTABILIDAD DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL CAFE.	52
2.5.1.- CARACTERISTICAS DE LA OFERTA.	52
2.5.1.1.- DE TIPO AGRICOLA.	53
2.5.1.2.- DE ORIGEN CLIMATOLOGICO.	53
2.5.1.3.- DE ORIGEN ECONOMICO.	54
2.5.2.- CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA.	56
2.5.2.1.- DE ORDEN ECONOMICO.	56
2.2.2.2.- DE ORDEN SICOLOGICO.	57
2.6.- EVOLUCION DE LA OFERTA Y DEMANDA INTERNACIONALES.	58
2.6.1.- LA OFERTA.	58
2.6.2.- LA DEMANDA.	62
2.7.- EL MECANISMO DE FUNCIONAMIENTO DEL COMERCIO CAFETERO INTERNACIONAL.	68
2.8.- SITUACION DE LA CAFETICULTURA MEXICANA	70
2.8.1.- EL SISTEMA DE PRODUCCION.	70
2.8.2.- EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION.	74
2.8.3.- EL INSTITUTO MEXICANO DEL CAFE.	76

3.- MECANISMO DE FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE CUOTAS ACORDADO POR LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE CAFE (O.I.C.)

81

3.1.- FIJACION DE LA CUOTA ANUAL GLOBAL.	81
3.1.1.- ASIGNACION DE LAS CUOTAS ANUALES.	84
3.1.2.- LAS CUOTAS TRIMESTRALES.	84
3.1.3.- AJUSTE DE LAS CUOTAS ANUALES Y TRIMESTRALES.	85
3.1.4.- CERTIFICACION DE DE ORIGEN Y DE OTRAS CLASES.	85
3.1.5.- REGULACION DE LAS IMPORTACIONES.	86
3.2.- METODO DE CALCULO DEL PRECIO INDICATIVO ESTABLECIDO POR LA O.I.C.	86
3.3.- LA RELACION DE LOS PRECIOS Y EL NIVEL DE CUOTAS ESTABLECIDO POR LA O.I.C.	88
3.4.- SUSPENSION Y RESTABLECIMIENTO DE CUOTAS Y FUNCIONAMIENTO DEL CONVENIO CUANDO SE SUSPENDEN LAS CUOTAS.	91
3.4.1.- ANTECEDENTES.	91
3.4.2.- SUSPENSION DE CUOTAS.	93
3.4.3.- RESTABLECIMIENTO DE CUOTAS.	95

<u>4.- EL PODER DE NEGOCIACION DE PRODUCTORES Y CONSUMIDORES.</u>	97
4.1.- INTRODUCCION.	97
4.2.- PROCESO DE NEGOCIACION DE PRECIOS EN EL FORO DE LA O.I.C.	100
4.3.- EL PODER DE NEGOCIACION DE LOS PAISES CONSUMIDORES.	102
4.3.1.- EL COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LOS PAISES CONSUMIDORES.	107
4.3.1.1.- COMO COMPRADORES DE CAFE EN SU ESTADO NATURAL.	108
4.3.1.2.- COMO VENDEDORES DE CAFE PROCESADO.	114
4.4.- EL PODER DE NEGOCIACION DE LOS PAISES PRODUCTORES.	118
4.4.1.- EL COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LOS PAISES PRODUCTORES.	125
4.4.1.1.- COMO PRODUCTORES QUE ESTAN LIGADOS A UN ACUERDO DE CUOTAS.	129
4.5.- CONSIDERACIONES GENERALES.	134
<u>5.- NUEVOS MECANISMOS PARA ESTABILIZAR LOS PRECIOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS.</u>	142
5.1.- INTRODUCCION.	142
5.2.- EL PROGRAMA INTEGRADO DE PRODUCTOS BASICOS Y LA FACILIDAD DE FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO DE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (U.N.C.T.A.D.).	144
5.3.- LA FACILIDAD DE FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (F.M.I.).	149
5.4.- EL ESQUEMA PARA LA ESTABILIZACION DE LOS INGRESOS DE EXPORTACION (S.T.A.B.E.X.).	150
5.5.- LAS PROPUESTAS ALEMANAS.	154
5.6.- CONSIDERACIONES RESPECTO A LOS PRECIOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS.	156
<u>6.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLITICA.</u>	159
6.1.- CONCLUSIONES.	159
6.2.- RECOMENDACIONES DE POLITICA.	173
6.2.1.- CON RESPECTO A LA PRODUCCION.	175
6.2.2.- CON RESPECTO A LA COMERCIALIZACION.	177
6.2.3.- CON RESPECTO AL FINANCIAMIENTO.	179
6.2.4.- CON RESPECTO AL TIPO DE CAMBIO.	181
6.2.5.- CONSIDERACIONES GENERALES	182

APENDICE I.- MEDIDAS ADOPTADAS PARA ESTABILIZAR EL  
MERCADO MUNDIAL DEL CAFE (1961-1990).

184

BIBLIOGRAFIA.

193

## INDICE DE CUADROS

### PAGINA

<u>CUADRO 1</u> PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE CAFE DENTRO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE ALGUNOS PAISES SELECCIONADOS EN TERMINOS DE VALOR (1987).	38
<u>CUADRO 2</u> ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION.	59
<u>CUADRO 3</u> ESTRUCTURA DEL CONSUMO.	64
<u>CUADRO 4</u> CONSUMO DE CAFE VERDE EN PAISES IMPORTADORES SELECCIONADOS (1989).	67
<u>CUADRO 5</u> MIEMBROS IMPORTADORES DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL CAFE (1990).	82
<u>CUADRO 6</u> MIEMBROS EXPORTADORES DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL CAFE (1990).	83
<u>CUADRO 7</u> AUMENTOS Y DISMINUCIONES EN LA CUOTA ANUAL GLOBAL COMO RESULTADO DE MOVIMIENTOS EN EL PRECIO INDICATIVO COMPUESTO.	90
<u>CUADRO 8</u> PORCENTAJES DE PARTICIPACION DEL CENTRO Y PERIFERIA DENTRO DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE ALGUNOS PRODUCTOS PRIMARIOS SELECCIONADOS (VOLUMENES).	101
<u>CUADRO 9</u> PARTICIPACIONES DE MERCADO DE LAS EMPRESAS MAS IMPORTANTES EN LOS PRINCIPALES PAISES CONSUMIDORES DE CAFE.	106
<u>CUADRO 10</u> COMPILACION DE LOS FACTORES QUE INFLUENCIAN LA DISTRIBUCION DEL VALOR GENERADO EN LA PRODUCCION DE PRODUCTOS PRIMARIOS.	138
<u>CUADRO 11</u> PRINCIPALES PRODUCTOS PRIMARIOS PARA LOS CUALES EL ESQUEMA PARA LA ESTABILIZACION DE LOS INGRESOS DE EXPORTACION (STABEX) REALIZO TRANSFERENCIAS (1975-1984).	153

## INDICE DE GRAFICAS

	<u>PAGINA</u>
<u>GRAFICA 1</u> LOS PUNTOS DE VISTA LIBERAL Y DEPENDENTISTA DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL.	18
<u>GRAFICA 2</u> EVOLUCION DEL INDICE DE LOS PRECIOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS DEL BANCO MUNDIAL EN DOLARES CONSTANTES DE 1977-1979.	27
<u>GRAFICA 3</u> EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DE LA PRODUCCION.	61
<u>GRAFICA 4</u> EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DEL CONSUMO.	65
<u>GRAFICA 5</u> PRECIO INDICATIVO DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE CAFE EN CENTAVOS DE DOLAR POR LIBRA.	89
<u>GRAFICA 6</u> EL MONOPSONIO.	110
<u>GRAFICA 7</u> LA EXPLOTACION MONOPSONICA.	113
<u>GRAFICA 8</u> EL OLIGOPOLIO.	117
<u>GRAFICA 9</u> EL CARTEL CON REPARTICION DE MERCADO.	131
<u>GRAFICA 10</u> EVOLUCION DEL PRECIO INDICATIVO COMPUESTO.	134

## PROLOGO

Son muchas las personas a las que debo mi agradecimiento por haber contribuido a que pudiera terminar éste trabajo:

A mis padres, que quienes con justa razón siempre me recetían, "acaba rápido tu tesis para que te puedas recibir; es importante." Sin excepción siempre me han brindado su apoyo incondicional y las oportunidades para que me haya podido dedicar de tiempo completo al estudio. Con el tiempo uno se da cuenta de que la educación es la herencia más valiosa que los padres le pueden legar a sus hijos. Gracias.

A mi novia Paola, que fue capaz de aguantarme en mis ratos de frustración y de levantarme los ánimos que fueron necesarios para la terminación de éste trabajo. F.I.L.V.

A Laura Iturbide y Ricardo Rodríguez, mis Directores de Tesis, que siempre estuvieron dispuestos a brindarme su tiempo para escucharme y orientarme en todos los aspectos relacionados con éste trabajo.

A Harro Abdala, otro de mis Directores de Tesis, que me ayudó mucho a completar el marco teórico de éste trabajo, y tuvo la paciencia para esperar a que le entregara las correcciones.

A la Compañía Nestle, que gracias a la información a la que estuve expuesto en los años en que trabaje en ella, surgió la idea de tomar el tema del café para la realización de éste trabajo.

A mis amigos del IMECAFE, que siendo un perfecto desconocido en búsqueda de información, siempre estuvieron dispuestos a escucharme y responder todas las preguntas que yo les formulara.

A mis amigos de la Universidad Anahuac (Joaquín Araico, Jose Javier Arreches, Alejandro Barríos Gómez, Laura Brown, Miguel Burle, Antonio Carús, Alejandro Enríquez y Gerardo Vázquez), por haber hecho mi estancia en esa institución una experiencia en verdad inolvidable y sobretodo, divertida. Gracias por su amistad.

A todos los que fueron mis profesores en la Universidad, por haber dedicado parte de su tiempo a la formación de profesionistas. Ojalá muchos de mis compañeros sigan éste ejemplo para que las futuras generaciones tengan la oportunidad de alimentarse de las experiencias y conocimientos que vamos adquiriendo, con el objeto de que el México de mañana sea mas grande y mejor.

A Dios, por todo lo que soy y tengo en ésta vida.

Edward Alexander Schmidt Schimmel

## INTRODUCCION

Desde fines de la segunda Guerra Mundial, los precios de la mayoría de los productos primarios han manifestado una significativa tendencia a la baja. Esta situación contrasta notablemente con lo que le ha sucedido a los precios de los productos manufacturados. Si reflexionamos un poco acerca de éstos últimos, nos damos cuenta de que se requiere de avances tecnológicos que no está al alcance de todos los países.

Es muy común que las naciones tecnológicamente más avanzadas tengan descriptivos como "desarrolladas", "industrializadas", "del primer mundo", "del Norte," "del centro", etc. Los países aquí referidos han utilizado esta tecnología para desarrollar productos y hasta servicios cada vez mas sofisticados. Estos avances tecnológicos han permitido que los países desarrollados virtualmente se hayan adueñado de los métodos de producción que son vitales para el desarrollo económico de cualquier nación.

Por otro lado, nos encontramos con los países "subdesarrollados", "del tercer mundo", "del Sur," "de la periferia", etc., que se caracterizan, entre otras cosas, por contar con muy pocos avances tecnológicos propios. Sucintamente hablando, esta situación se debe a que no cuentan con los recursos económicos necesarios para incrementar sus niveles de nutrición, educación e infraestructura, y mucho menos para invertir en investigación y desarrollo de tecnología.

gías que les permitiera ponerse a la par del nivel económico de los países industrializados.

Si a lo anterior añadimos el hecho de que muchos de los países que caen bajo la categoría de "subdesarrollados" tienen deudas de miles de millones de dólares con las naciones del Primer Mundo, no se puede vislumbrar que se llegara a una equidad económica entre todas las naciones en un plazo previsible.

Los países de la periferia se han tenido que conformar con producir productos primarios que muchas veces son trasladados a los países del centro para ser procesados y posteriormente comercializados. En algunos casos, los países subdesarrollados tienen la posibilidad de incursionar en las etapas de procesamiento y comercialización de los productos primarios que producen, debido a que algunos procesos y técnicas requeridas, hoy en día son fácilmente accesibles. El principal obstáculo es falta de financiamiento. Sin embargo, a la hora de querer vender estos productos primarios con un mayor valor agregado a los países desarrollados, se topan con barreras arancelarias y no-arancelarias que les impide obtener mayores beneficios económicos.

Bajo este esquema relativamente simplista de las relaciones económicas entre países del centro y la periferia, lo obvio es que los países menos desarrollados permanezcan en esta condición indefinidamente. Si a esto le agregamos el hecho de que los precios de lo único que pueden producir y vender para subsistir (productos primarios), hayan tendido a

la baja en las últimas cinco décadas, el panorama no es nada halagador. Bajo este esquema, la situación únicamente puede empeorar. Sin embargo, esa es la triste realidad del orden económico internacional actual.

El presente trabajo pretende analizar el papel que han jugado los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios (AIPP) dentro de la creación de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), tomando como caso específico a los Acuerdos Internacionales de Café. Las dos preguntas que surgen de inmediato son; que implica un NOEI en el plano de los productos primarios y porqué se escogió a los Acuerdos Internacionales de Café en específico?

El planteamiento de un NOEI tiene su origen oficial en el "Programa de Acción" para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, que fué adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1974. En él se establecen varios esfuerzos que se deben de llevar a cabo para traer consigo el máximo entendimiento y cooperación económica entre todos los Estados, particularmente entre los países desarrollados y subdesarrollados. Específicamente, el "Programa de Acción" contempla esfuerzos para:

- 1) Facilitar el funcionamiento y desarrollar los objetivos de las asociaciones de productores;
- 2) Empeñarse en la formulación de acuerdos internacionales de mercancías y estabilizar los mercados mundiales de materias primas y productos primarios;

3) Mejorar el acceso a los mercados de los países desarrollados mediante la eliminación progresiva de tarifas y aranceles y la ampliación del sistema generalizado de preferencias;

4) Apoyar iniciativas para la cooperación regional, subregional e interregional de los países en desarrollo para así promover una "confianza colectiva" entre ellos;

5) Incrementar el flujo de recursos financieros hacia los países en desarrollo y mitigar la pesada carga de la deuda externa; y

6) Formular e implementar un código internacional de conducta para las corporaciones transnacionales.

(Root, Franklin R., 1978)

Como se puede apreciar, éstas acciones implican un cambio muy importante de la estructura económica mundial actual. De llevarse a cabo, éstos esfuerzos ayudarían a eliminar la brecha económica tan grande que existe entre países desarrollados y subdesarrollados y haría posible alcanzar un desarrollo más balanceado de la comunidad internacional.

Con respecto a la elección del café como producto primario a analizar, las investigaciones que se realizaron para desarrollar éste trabajo, demostraron que es realmente imposible referirse a productos primarios en general y no enmarcarlos dentro de las relaciones Norte-Sur. Hay casos como el oro y el petróleo por ejemplo, que a pesar de ser considerados como productos primarios, la mayoría de los países que los producen no son representativos de naciones que se pu-

dieran categorizar como subdesarrolladas. Sin embargo, a lo largo de ésta tesis se hará referencia a productos que presentan una situación de mercado similar a la del café. Es decir, productos primarios donde la oferta se encuentra dividida entre países que en su mayoría se pueden considerar como integrantes de la periferia y una parte substancial de su demanda provenga de países que conforman el centro. Como ejemplo se puede citar al cacao, el azúcar, el estaño, etc.

El caso del café es muy válido para el tipo de análisis que pretende ésta tesis, ya que su cultivo se extiende a más de 50 países que en su mayoría son subdesarrollados, y su consumo se concentra en Estados Unidos y Europa. Otro elemento de consideración es el hecho de que desde 1957 surgieron acuerdos entre países productores para tratar de estabilizar los precios internacionales del café, y para 1961 algunos países consumidores ya se encontraban dispuestos a participar junto con los productores en convenios encaminados hacia el mismo fin. De aquí surge otra pregunta de igual relevancia que las dos anteriores; porqué están dispuestos países como Estados Unidos y algunos otros países europeos a participar en acuerdos que ayuden a estabilizar el precio de un bien no-necesario como es el café?

A lo largo de éste estudio se darán a conocer varias razones por las cuales se presenta éste fenómeno. A manera de adelanto se pueden destacar las siguientes:

(i) La mayoría de los países consumidores son desarrollados.

(ii) La mayoría de los países productores son subdesarrollados.

(iii) En un sentido amplio, se puede concebir la estructura institucional de las relaciones internacionales constituida por dos sectores: el gubernamental y el privado, siendo el aspecto más importante de éste último la red global de operaciones multinacionales. En el plano de los Convenios Internacionales de Café, los intereses económicos de las transnacionales han sido representados por los países consumidores, así como los de distintos gobiernos por los países productores.

(iv) Los países productores exportan el café en su forma más natural (café verde) hacia los países consumidores, y éstos últimos se han casi reservado el derecho de procesar y comercializar el café tal y como llega al consumidor final.

(v) Debido lo anterior, se ha podido observar que del precio final al consumidor del café ya procesado, en los países productores únicamente se queda aproximadamente una tercera parte de éste.

(vi) La volatilidad de precios que es inherente al mercado mundial de café, ha sido tomada por los países consumidores como la razón principal para participar en los acuerdos internacionales de éste producto primario, ya que éstos han asumido la posición de que los acuerdos son una manera aceptable de asegurar un flujo de ingresos estable hacia los países productores.

(vii) Así, al formar parte de los acuerdos, los países consumidores tienen una manera efectiva de asegurar sus suministros de café verde a precios que les permite márgenes de utilidad elevados. Esta situación les facilita mantener el precio del café ya procesado al detalle, en un nivel lo suficientemente razonable como para que el consumidor final esté dispuesto a pagarlo.

Por otro lado, los países productores, se encuentran en una posición tal, que no tienen otra opción que formar parte de los acuerdos. Algunas de las razones más importantes que suscitan esta situación son las siguientes:

(i) Se ha comprobado a través de la historia, que los Convenios Internacionales de Café han fracasado en el momento en que los países consumidores no participan y se convierten exclusivamente en acuerdos entre productores.

(ii) Un gran número de los países productores tiene como fuente principal de sus ingresos por exportaciones los ingresos generados por el café. De aquí se desprende que fluctuaciones bruscas en las cotizaciones internacionales de éste grano son capaces de desestabilizar sus economías.

(iii) El café que se vende fuera de los países pertenecientes a la Organización Internacional de Café generalmente tiene descuentos de hasta el 40%.

(iv) Debido a su calidad de subdesarrollados, la mayoría de los países productores de café no tienen los recursos necesarios para realizar inversiones en infraestructura que les permitiera intervenir en las fases de industrialización

y comercialización del café, y por ende participar de una parte mayor del valor agregado.

(v) Como consecuencia del punto anterior, para poder incursionar en éstas fases productivas de la actividad cafetera, los países productores tendrían que recurrir a fuentes de financiamiento externo. Sin embargo, los países que se encuentran en las mejores condiciones para otorgar créditos son los países consumidores. Estos últimos no tienen la disposición para dar las facilidades necesarias para otorgar los créditos que solicitan los países productores, debido a los fuertes intereses que tienen precisamente en las actividades de procesamiento y comercialización.

(vi) Algunos países productores que a costa de muchos esfuerzos han podido expandir sus actividades para incluir el procesamiento y comercialización de café, se han topado con todo tipo de barreras comerciales al tratar de colocar sus productos en los países consumidores más importantes. Este hecho ha impedido que se apropien de una mayor parte del valor agregado que genera la industria en general.

Los factores antes mencionados tienen una marcada influencia en cuanto al poder de negociación que pueden ejercer tanto países productores como consumidores sobre los precios mundiales del café. El presente trabajo incluye un análisis de como ambas partes ejercen su poder de negociación sobre el nivel de precios en el mercado mundial de café. El propósito de lo anterior es llegar a conclusiones respecto a como se podrían modificar algunos aspectos de las

actuales estructuras de producción y comercialización, de manera que efectivamente se contribuya a la obtención de los ideales de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

Como hipótesis central de éste trabajo se plantea que los Acuerdos Internacionales de Café no han sido un conducto efectivo para la obtención de un Nuevo Orden Económico Internacional. Si se repasan los esfuerzos concretos a llevar a cabo por el "Plan de Acción" para el establecimiento de un NOEI, al término de éste estudio se podrá apreciar que los Acuerdos Internacionales de Café se han enfocado casi exclusivamente a tratar de estabilizar las cotizaciones internacionales de éste grano. Desafortunadamente para los países productores, ni siquiera éste esfuerzo se ha podido llevar a cabo de manera satisfactoria. Como se verá mas adelante, los Acuerdos Internacionales de Café han sido relativamente exitosos en mantener un determinado rango de precios cuando la oferta de café en el mercado mundial mas o menos concuerda con la demanda. Sin embargo, cuando los excedentes o escasez de café han sido críticos, el acuerdo de cuotas se ha tenido que suspender y los precios se han dejado a merced de un mercado libre. Por lo tanto, se puede decir que el citado mecanismo de cuotas sólo ha sido efectivo por determinados periodos de tiempo, y por ende, no se pueda considerar como un mecanismo estabilizador de ingresos confiable y permanente.

Otro elemento de no menos importancia es que bajo la estructura comercial actual del mercado mundial de café, en

los países productores únicamente se queda entre un cuarto y dos tercios del precio del producto tal y como llega al consumidor final. Es indudable que uno de los factores que mayor peso tiene en ésta repartición inequitativa del valor, es el poder de negociación desigual existente entre países productores y consumidores de café, que como ya se mencionó anteriormente, representan los intereses económicos de los gobiernos y las transnacionales respectivamente. En consecuencia, la mayoría de los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios, incluido el del café, han tenido que ser complementados con otros mecanismos financieros para incrementar el flujo de recursos económicos hacia los países productores que forman parte de ellos. Tal es el caso del Programa Integrado de Productos Básicos y la Facilidad Complementaria de Financiamiento de la UNCTAD, la Facilidad de Financiamiento Compensatorio del Fondo Monetario Internacional y el Esquema Para La Estabilización de Ingresos de Exportación (ESTHEB).

Debido a la complejidad que presentan tanto el mercado mundial del café, como las relaciones entre países desarrollados y subdesarrollados, no es posible concentrar el análisis de las ideas planteadas en un solo capítulo. Por lo tanto, la metodología por la cual se optó, a pesar de que pudiera parecer poco ortodoxa, fue la de tratar todos los temas relevantes por separado y al final unirlos para validar la hipótesis y sacar las conclusiones y recomendaciones de política que se desprenden de éste estudio.

La tesis se encuentra organizada de la siguiente manera:

El primer capítulo está destinado a proporcionar los antecedentes históricos necesarios para entender como surgió la idea de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI). Asimismo, se hace una pequeña síntesis de los puntos de vista ideológicos que tradicionalmente se han contrapuesto y dado forma a las posiciones que han adoptado los países desarrollados y subdesarrollados en el contexto de un NOEI. Además, se suministra una visión global de los problemas que enfrentan los mercados de productos primarios. Una vez expuestos, se proporciona una semblanza de los mecanismos más comunes para estabilizar las fluctuaciones a las que éstos mercados están sujetos, para luego finalizar con una evaluación de los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios (AIPP) existentes.

El segundo capítulo proporciona una panorámica de las características específicas del café. En él se describen los tipos de variedades existentes, peculiaridades de su cultivo, procesos de industrialización, factores que condicionan el comportamiento de sus precios y evolución de la oferta y la demanda, para posteriormente finalizar con una explicación del mecanismo de funcionamiento del comercio cafetero internacional y panorámica general de la situación de la cafecultura mexicana.

En el tercer capítulo se proporciona una visión global del mecanismo de funcionamiento del sistema de cuotas utili-

zado por la OIC según el Convenio Internacional de 1983. En él se tocan temas como la fijación de la cuota anual global, método de cálculo del precio indicativo compuesto, la relación de los precios y el nivel de cuotas y la suspensión y reestablecimiento de las cuotas y funcionamiento del Convenio cuando se suspenden éstas.

El cuarto capítulo expone los elementos de negociación con que cuentan tanto los países productores como consumidores de café a la hora de determinar los rangos de precios de café. En él se encuentra plasmada la problemática política y económica de sus relaciones, así como el sustento técnico que sirve de marco para el análisis de las mismas.

En el quinto capítulo se familiariza al lector con los mecanismos de estabilización de precios que se han utilizado por la comunidad económica internacional como complemento a los AIPP. Además, se hacen algunas consideraciones en cuanto a la importancia de la moneda utilizada para cotizar internacionalmente los precios de productos primarios.

El sexto capítulo está destinado a la exposición de las conclusiones y recomendaciones de política que se desprenden de éste estudio. Cabe señalar que en éste capítulo no sólo se valida la hipótesis, sino que se hace un intento por elaborar propuestas concretas que contribuyan a mejorar la situación actual del mercado mundial de café.

Como parte complementaria del análisis, se incluyó además un apéndice que tiene por objeto hacer un resumen histórico de los Acuerdos Internacionales de Café desde su inicio

hasta 1990. Debido a que la historia de Acuerdos Internacionales de Café es muy extensa, en él se hace una síntesis de las modificaciones mas importantes que éstos experimentaron durante el periodo de análisis de éste estudio.

## 1.- EL SURGIMIENTO DE UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL Y LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE PRODUCTOS PRIMARIOS

El presente capítulo está destinado a proporcionar los antecedentes históricos necesarios para que pueda entenderse como surgió la idea de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI). Punto seguido, se hace una pequeña síntesis de algunos de los puntos de vista ideológicos que tradicionalmente se han contrapuesto y dado forma a las posiciones que han adoptado los países desarrollados y subdesarrollados en el contexto de un NOEI. Asimismo, se da una visión global de los problemas que enfrentan los mercados de productos primarios. Una vez expuestos, se proporciona una síntesis de los mecanismos más comunes para estabilizar las fluctuaciones a las que éstos mercados están sujetos, para luego finalizar con una evaluación de los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios (AIPP) existentes.

### 1.1.- EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

La primera vez que los países subdesarrollados dejaron entrever que existía la necesidad de que los países desarrollados llevaran a cabo acciones tendientes a elaborar nuevas políticas e instituciones para orientar a la economía mundial a un desarrollo económico, fué en la sesión inaugural de la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) que se llevó a cabo en Ginebra, Suiza en 1974.

La UNCTAD, como agencia permanente de la ONU, ha presionado desde entonces para desarrollar nuevas políticas en comercio, inversión extranjera, ayuda financiera y tecnología. Sus propuestas fueron incorporadas en el Programa de Acción de la Segunda Década de Desarrollo de las Naciones Unidas, aprobado por la Asamblea General en 1970. Su objetivo inicial fué el de lograr una tasa de crecimiento promedio de 6 por ciento del Producto Interno Bruto en los países en vías de desarrollo durante la década de los setenta.

Sin embargo, el fracaso generalizado de los países desarrollados para implementar el Programa de Acción, conjuntamente con el gran poder monopólico que demostró tener la OPEP a fines de 1973, llevó a demandas intensificadas que culminaron en la Declaración y Programa de Acción para el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) que fué aceptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas en mayo de 1974. En esta Declaración los miembros de las Naciones Unidas expresaron lo siguiente:

"Proclamamos solemnemente nuestra unida determinación para trabajar urgentemente en el establecimiento de un NOEI basado en la equidad, igualdad soberana, interdependencia, interés común y cooperación de todos los Estados, irrespecto de sus sistemas económicos y sociales que corregirán desigualdades y remediarán las injusticias existentes, para hacer posible que se elimine la brecha cada vez mas grande que existe entre los países desarrollados y en desarrollo y asegurar un desarrollo económico y social continuo y acelerado y paz y justicia para generaciones presentes y futuras."

La declaración continúa diciendo;

"...los vestigios sobrantes de la dominación foránea y colonial, ocupación extranjera, discriminación racial, apar-

theid y neo-colonialismo en todas sus formas continúan siendo uno de los obstáculos principales para la plena emancipación y progreso de los países en desarrollo y todas las personas involucradas."

Por lo tanto,

"Ha probado ser imposible alcanzar un desarrollo balanceado de la comunidad internacional bajo el orden económico internacional existente. La brecha entre los países desarrollados y subdesarrollados se continúa ensanchando en un sistema que fue establecido en una época en la cual los países en desarrollo ni siquiera existían como Estados independientes y que perpetúa la inequidad."

(Root, Franklin R. 1978.)

## 1.2.- TEORIAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Dentro del contexto de la teoría del comercio internacional, existen diversas corrientes ideológicas que intentan explicar las relaciones económicas entre países desarrollados y subdesarrollados. A pesar de que existe una gran cantidad de éstas, para efectos del presente trabajo se han seleccionado las que se piensa son más apropiadas para el desarrollo de la tesis planteada en la introducción. A continuación se presenta un breve resumen del Punto de Vista Liberal, la Teoría de la Dependencia y la Teoría del Intercambio Desigual.

### 1.2.1 EL PUNTO DE VISTA LIBERAL

Las demandas de los países en desarrollo para el establecimiento de un NOEI desprenden del punto de vista de una economía internacional que difiere radicalmente del punto de vista liberal de los países desarrollados. El punto de vista liberal, el cual está apoyado por la doctrina econó-

mica que se centra en la teoría de las ventajas comparativas, afirma que una economía internacional abierta de libre comercio beneficiaría a todos los países por medio de las ganancias de la especialización internacional (Root, Franklin R., 1978). De aquí que cualquier gobierno que obstaculice el libre movimiento de bienes y factores de producción hará que la economía internacional sea menos productiva de lo que debería ser. De la misma manera, cualquier desviación de la competencia perfecta generará imperfecciones de mercado que distorsionan la óptima distribución de recursos internacionales. El punto de vista liberal afirma que los países pobres se beneficiarán del libre movimiento de capital, tecnología, administración y otros factores de la producción provenientes de los países más prósperos; así como de los beneficios que obtendrán de la especialización internacional por medio del comercio. Por ende, dentro de los mayores obstáculos para el desarrollo económico se encuentran las políticas proteccionistas de los países pobres y la intervención masiva de sus gobiernos en la economía local.

### 1.2.2.- LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA

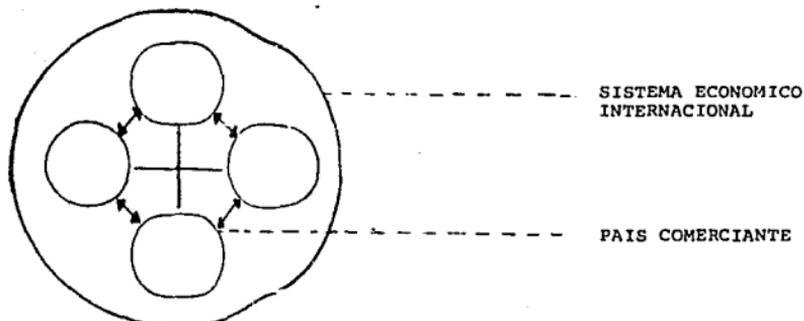
El contraste radical entre el punto de vista liberal de la economía internacional y el punto de vista dependiente se ilustra en los diagramas A y B de la Gráfica 1.

Bajo el esquema liberal (diagrama A), el flujo en ambas direcciones del comercio y los factores productivos beneficia a todos los países. A pesar de que los países difieren

# GRÁFICA 1

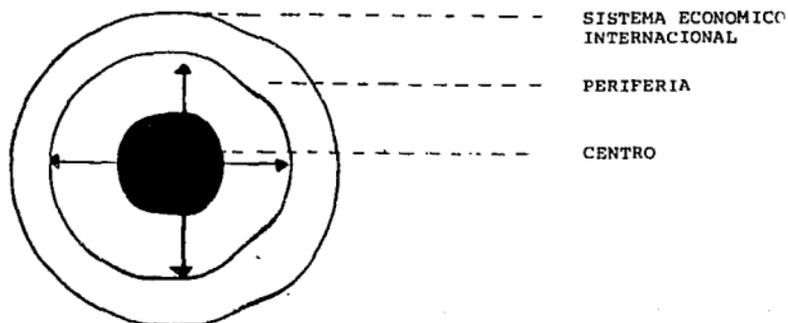
## DIAGRAMA A

EL PUNTO DE VISTA LIBERAL DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL



## DIAGRAMA B

EL PUNTO DE VISTA DEPENDENCIALISTA DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL



FUENTE: Poot, Franklin R., International Trade and Investment, South - Western Publishing Co. 1978. Capítulo 19.

enormemente en riqueza, tamaño y poder, todos tienen acceso a los mercados internacionales competitivos y se encuentran en mejores circunstancias con el comercio que sin él.

Los teóricos dependentistas refutan ésta idea diciendo que el sistema económico internacional es una estructura jerárquica de poder en la cual los países capitalistas constituyen un "centro" que domina a los países en desarrollo, los cuales conforman la "periferia" (ver diagrama B). El centro determina las instituciones y estructura de los países periféricos en aspectos tales como: la orientación de su producción, inversión de capital, y sus sistemas sociales y políticos. Sólo los países del centro pueden desarrollarse y mantenerse por sus propios recursos; los países de la periferia únicamente se pueden desarrollar como respuesta al progreso de los países del centro (Root, Franklin R. 1978). Las condiciones específicas de dependencia incluyen 1) déficits crónicos en la balanza de pagos 2) deterioro en los términos de intercambio 3) una progresiva descapitalización de los países en desarrollo mediante una salida neta de utilidades de éstos y 4) una dependencia política que se mantiene mediante un encadenamiento de intereses de las oligarquías nacionales en los países periféricos y esos de los capitalistas en el centro, reforzado por el poder coercitivo del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las corporaciones multinacionales.

Debido a lo anterior, las relaciones económicas internacionales de los países en desarrollo están determinadas

por el control monopólico del centro sobre los mercados, y la resultante transferencia de utilidades de los países pobres hacia los ricos. Esta afirmación nos conduce al principio clave de la teoría dependientista: el subdesarrollo es causa del sistema económico internacional contemporáneo.

Los teóricos dependientistas hablan de "una nueva forma de dependencia," en la cual la corporación multinacional, con sede en los países del centro, funge como punta de lanza. Estas corporaciones transnacionales son los agentes principales de un sistema capitalista de producción internacional que dominan no sólo a las economías de los países de la periferia, sino también las políticas de los gobiernos del centro hacia los países en desarrollo.

Los representantes de ésta corriente no piensan que la explotación de la periferia por el centro es una conspiración. Mas bien dicen que la explotación es producto de la estructura del sistema económico internacional. De aquí que los países de la periferia seguirán siendo subdesarrollados hasta que el capitalismo ceda al socialismo.

Algunos de los gobiernos de los países en desarrollo han adoptado el punto de vista de los dependientistas, arguyendo que su atraso económico se debe a que la economía internacional contemporánea está dirigida por los países desarrollados para su propio beneficio y en detrimento de los países subdesarrollados. Sin embargo, existen grupos que también creen que cambios en las políticas por parte de los países desarrollados pueden traer consigo un Nuevo Orden

Económico Internacional que rectifique las desigualdades entre los países pobres y ricos. En otras palabras, los países en desarrollo buscan una transferencia de poder del centro hacia la periferia. El drástico cambio de poder de los países industriales hacia los exportadores de petróleo de la O.P.E.P. puso en evidencia que un nuevo orden no es imposible por lo menos para algunos países en desarrollo, y que una transferencia de poder no necesariamente depende de una revolución social.

### 1.2.3.- LA TEORIA DEL INTERCAMBIO DESIGUAL

El concepto de Intercambio Desigual parte de los eventos que se suscitaron en la década de los años treinta, época en que las grandes potencias mundiales tales como Inglaterra, Francia, y Estados Unidos entre otros, extendieron su influencia económica y política sobre una gran parte de las naciones subdesarrolladas mediante su poderío militar. Este fenómeno, mejor conocido como Imperialismo, se caracteriza por el hecho de que los países en vías de desarrollo (también conocidos como "Dependientes") surten a los países Imperialistas con materias primas y algunos productos industriales a precios bajos, lo cual permite bajos precios de producción en éstos últimos. Los países desarrollados se encuentran entonces en posición de procesar éstas materias primas baratas y vender productos transformados a precios altos por el valor que les agregan en las etapas de procesamiento y comercialización. Esta facultad que tienen los

países Imperialistas de comprar barato y vender caro, es la esencia de la teoría del "Intercambio Desigual".

Quizá el más claro exponente de la teoría del "Intercambio Desigual" es Oscar Braun. A pesar de que el término "Intercambio Desigual" no fué creado por él, sino por Emmanuel, Braun le vino a dar forma y sustento al concepto. La tesis principal de Braun es que los bajos precios de exportación que rigen en los países subdesarrollados están ligados al bajo nivel relativo del salario real que en ellos impera. Los países Imperialistas son capaces de obligar a los países Dependientes vender a precios bajos mediante la aplicación de una política comercial discriminatoria vía tarifas, cuotas, etc., que obliga a los países subdesarrollados a expandir sus exportaciones a bajos precios para equilibrar sus balanzas de pagos. Todo aquello que dificulte las exportaciones de los países subdesarrollados, reduce el ingreso neto por unidad exportada. Una disminución en el precio de las exportaciones, fuerza reducciones en los salarios de los trabajadores que producen éstas mercancías. Este fenómeno repercute directamente en la cantidad de las mercancías que los trabajadores del sector exportador del país Dependiente pueden adquirir domésticamente. En otras palabras, tienen una merma de su poder adquisitivo. Un efecto secundario es que los trabajadores de otros sectores productivos dentro del mismo país también se ven afectados vía reducciones en sus salarios, debido a que el menor poder de

compra del sector exportador obliga a reducciones en los precios de los demás bienes que se producen en la economía.

Las políticas comerciales discriminatorias aplicadas por los países Imperialistas son posibles por el escaso desarrollo de las fuerzas productivas de los países en desarrollo que los pone en una situación de dependencia respecto a maquinarias, insumos de la producción y tecnología que reciben de los países desarrollados.

El hecho de que los países subdesarrollados tengan que reducir el precio de las mercancías que exportan, trae como consecuencia que los salarios reales de los trabajadores de los países Imperialistas aumenten.

En esencia lo anterior significa que los precios de producción en los países Dependientes son bajos en la medida en que los salarios que se pagan localmente descienden en términos relativos por haber aumentado en los países Imperialistas.

El Intercambio Desigual provoca que los países desarrollados absorban una parte substancial del excedente generado en los países dependientes, frenando en éstos el desarrollo de las fuerzas productivas y perpetuando la relación de dependencia. En síntesis, el Imperialismo contemporáneo que se manifiesta en el plano del intercambio comercial, está inminentemente determinado por la política económica de los estados imperialistas y se manifiesta en última instancia por el desarrollo desigual de las fuerzas productivas.

### 1.3.- EL PROGRAMA DE ACCION PARA UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

El "Programa de Acción para el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional," que fué adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1974, identifica varios esfuerzos que se deben llevar a cabo para traer consigo el "máximo entendimiento y cooperación económica entre todos los Estados, particularmente entre países desarrollados y subdesarrollados, basados sobre los principios de dignidad e igualdad soberana." Estos esfuerzos incluyen acciones para:

- 1) Facilitar el funcionamiento y desarrollar los objetivos de las asociaciones de productores;
- 2) Expeditar la formulación de acuerdos internacionales de mercancías y estabilizar los mercados mundiales de materias primas y productos primarios;
- 3) Mejorar el acceso a los mercados de los países desarrollados mediante la eliminación progresiva de tarifas y aranceles y la ampliación del sistema generalizado de preferencias;
- 4) Apoyar iniciativas para la cooperación regional, subregional e interregional de los países en desarrollo para así promover una "confianza colectiva" entre ellos;
- 5) Incrementar el flujo de recursos financieros hacia los países en desarrollo y mitigar la pesada carga de la deuda externa; y

### 1.3.- EL PROGRAMA DE ACCIÓN PARA UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

El "Programa de Acción para el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional," que fué adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1974, identifica varios esfuerzos que se deben llevar a cabo para traer consigo el "máximo entendimiento y cooperación económica entre todos los Estados, particularmente entre países desarrollados y subdesarrollados, basados sobre los principios de dignidad e igualdad soberana." Estos esfuerzos incluyen acciones para:

- 1) Facilitar el funcionamiento y desarrollar los objetivos de las asociaciones de productores;
- 2) Expeditar la formulación de acuerdos internacionales de mercancías y estabilizar los mercados mundiales de materias primas y productos primarios;
- 3) Mejorar el acceso a los mercados de los países desarrollados mediante la eliminación progresiva de tarifas y aranceles y la ampliación del sistema generalizado de preferencias;
- 4) Apoyar iniciativas para la cooperación regional, subregional e interregional de los países en desarrollo para así promover una "confianza colectiva" entre ellos;
- 5) Incrementar el flujo de recursos financieros hacia los países en desarrollo y mitigar la pesada carga de la deuda externa; y

6) Formular e implementar un código internacional de conducta para las corporaciones transnacionales. (Root, Franklin R., 1978).

Estos puntos que se encuentran plasmadas en el Plan de Acción, son los que se desarrollarán y analizarán a todo lo largo de ésta tesis, dentro del contexto de los Acuerdos Internacionales de Café.

#### 1.4.- CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS DE PRODUCTOS

##### PRIMARIOS

Segun la Oficina de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Secretaría de la UNCTAD, un producto primario se define como un "producto agrícola, forestal, pesquero, de caza, o cualquier mineral, a cuyo valor la elaboración sólo se haya contribuido en pequeña medida" (UNCTAD, Documento TD/B/C/2/3, 2 de julio de 1965). C.P. Brown, en su libro titulado "Primary Commodity Control", señala que al hablar de un producto primario que se combina con otras sustancias con objeto de conferirle determinadas cualidades, dicho producto seguirá considerándose como primario, si los insumos que se le aplican no alteran sus características esenciales (Brown, C.P., 1975).

Desde fines de la última Guerra Mundial se ha manifestado una tendencia significativa a la baja de los precios de los productos primarios en relación con los productos manufacturados. Esta tendencia se dejó sentir en casi todas las

categorías de aquellos excepto el petróleo en el periodo 1973-1982. (ver Gráfica 2)

Una baja en el precio de un producto primario en un mercado libre, se puede deber a cualquiera de las siguientes causas:

(i) Un repentino, pero temporal aumento en la oferta, debido a una abundante cosecha, o una repentina, pero temporal baja en la demanda, tal como la que ocurrió cuando estalló un huelga en los principales muelles de Estados Unidos en 1964, ocasionando aumentos temporales en el precio del café en ese país.

(ii) Un repentino, pero permanente aumento en la oferta (un cambio de una sola vez hacia un cultivo mas productivo) o una repentina pero permanente caída de la demanda (un desarrollo tecnológico que conlleva a una reducción de la materia prima en el producto final.

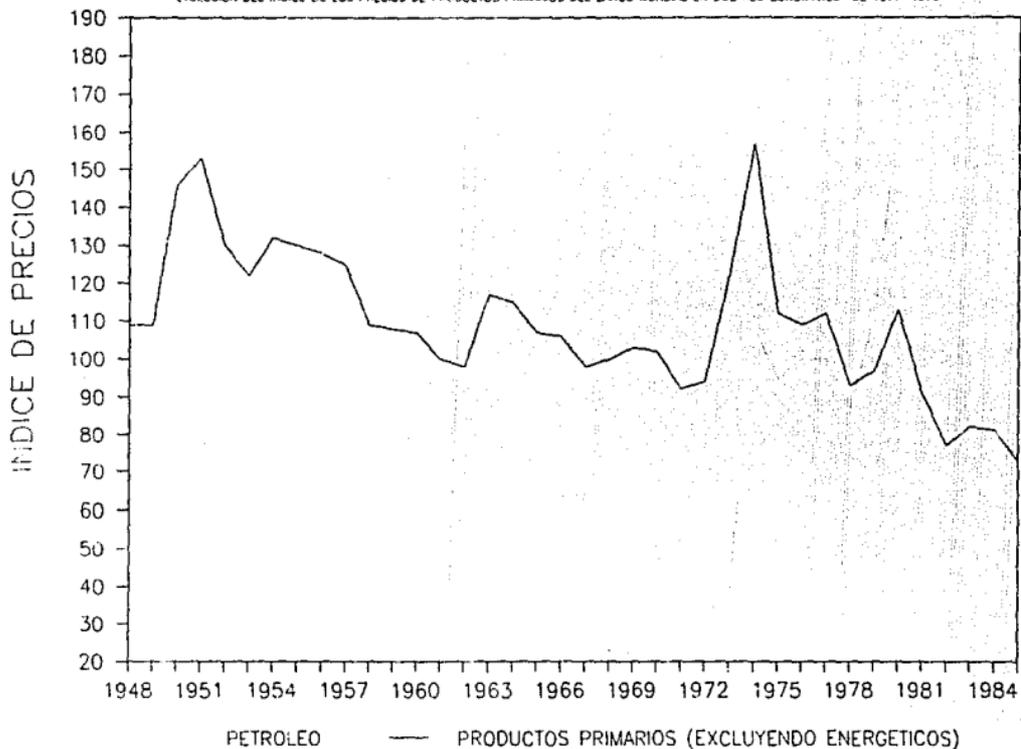
(iii) Un aumento o descenso de la tasa de crecimiento de la oferta o la demanda (un cambio tecnológico desfasado en el tiempo).

El aumento/descenso inmediato en el precio sería grande con (i) o (ii) y moderado con (iii). El cambio en el precio sería acumulativo con (ii) y (iii) pero se revertiría rápidamente con (i). (Macbean, Alasdair y Nguyen, Duc Tin, 1987)

Dentro de los factores que han contribuido a la depresión de los precios de los productos primarios se encuentran las pérdidas ocasionadas por precios de exportación a la baja, que en muchas ocasiones son producto de la decisión de

# GRAFICA 2

EVOLUCION DEL INDICE DE LOS PRECIOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS DEL BANCO MUNDIAL EN DOLARES CONSTANTES DE 1977-1979



FUENTE: Banco Mundial (1985)

algunos países productores de tratar de aumentar los volúmenes exportados para así incrementar sus ingresos totales y equilibrar su balanza de pagos. Las ventas de exportación se mantienen a pesar de una elevada competencia, demanda extranjera insuficiente y barreras al comercio frecuentes en el afán de conseguir divisas desesperadamente necesitadas.

Algunas de las razones por las cuales se piensa que esta tendencia decreciente de los precios continúe, son las bajas elasticidades precio e ingreso de la demanda para productos primarios en comparación con las de manufacturas y la superioridad tecnológica de los países desarrollados que junto con el poder económico de las empresas transnacionales, permite a éstos países capturar utilidades extraordinarias en el comercio con las áreas subdesarrolladas.

Adicionalmente, durante la última década han ocurrido una serie de cambios estructurales que deben ser tomados en cuenta:

Por el lado de la demanda, la tendencia de los países desarrollados a gastar una parte cada vez mayor de su ingreso nacional en servicios (pr. ej. embalaje y publicidad), ha traído como consecuencia que el crecimiento de su P.I.B. se sitúe muy por encima de la tasa de crecimiento del consumo de productos primarios. Otro elemento importante, ocasionado en parte por los dos incrementos de precio que registró el petróleo durante la década de los setenta, ha sido un cambio general en el patrón de producción de los países desarrollados hacia técnicas menos intensivas en energía, el cual ha

repercutido en la substitución de materiales como el acero y la madera por productos sintéticos y otros materiales. También se ha observado una acelerada tasa de cambio tecnológico y rápida difusión de nuevas técnicas para la producción de materiales sintéticos y compuestos. Hasta el café ha sido objeto de substitución; en el ejemplar de un diario francés del 16 de junio de 1979 se mencionaba al café sintético, diciendo que productores americanos incorporaban elementos sintéticos al café con el objeto de cambiar gradualmente los gustos del consumidor. Especulaba que tal vez fuera posible que existieran dos mercados para el café en un futuro no muy lejano; uno para el natural y otro para el sintético (Raffer, Kunibert. 1987).

Por último, otra tendencia que ha afectado la demanda por productos básicos en los países desarrollados ha sido un cambio en el patrón de consumo de alimentos y bebidas hacia la carne y otros alimentos ricos en proteínas y refrescos, todos los cuales tienen un bajo contenido importado.

Por el lado de oferta, una tendencia fundamental que se ha presentado tanto en los países desarrollados como subdesarrollados, son las mejoras continuas en los rendimientos para varios productos agrícolas importantes que reflejan progreso tecnológico en las técnicas innovadoras en mano de obra y tierra.

Estabilizar el precio mundial de un producto básico generalmente ha significado mantener precios razonables

tanto para productores como consumidores y que el precio de mercado se mantenga mas o menos 15% sobre su precio de equilibrio a largo plazo. Sin embargo, la dificultad de estimar éste último es el principal problema en el cual se han topado la mayoría de los AIPP.

Los expertos en la materia argumentan que un precio de equilibrio a largo plazo no tiene mucho sentido en el contexto de los mercados de productos primarios. Este concepto requiere de mercados perfectos con ajustes instantáneos y expectativas perfectas, condiciones que no son posibles en ninguno de los mercados de productos primarios operantes. Cambios imprevistos, tales como una política gubernamental, pueden modificar la tendencia natural de los precios y son generalmente exagerados por la especulación.

Usualmente, la guía principal para el futuro se encuentra en el pasado, a pesar de que no existe ninguna garantía de que se repetirá en el futuro. Un patron cíclico de movimientos de precio en un periodo de cinco años es probable que no se repita en el lapso de los próximos cinco, debido a que intervienen factores que pueden alterar tanto la estructura de la oferta como de la demanda. Algunos de éstos son: cambios en los gustos, tecnología, nuevos proveedores, enfermedades, cambios de clima, nuevos substitutos, etc.

Estabilizar los precios de varios productos primarios sería beneficioso en el sentido de que contribuiría significativamente al logro de varios objetivos. Estos incluyen:

1.- Reducción de los riesgos a los que generalmente están expuestos tanto productores como consumidores. Se supone que ambos grupos son aversos al riesgo, por lo que una reducción en el premio por riesgo requerido para la inversión en la producción y uso de productos primarios incentivaría una mayor inversión. Los productores de éstos se volverían mas especializados en la producción exportable y los usuarios industriales de materiales tales como fibras naturales, caucho, cacao, etc., tendrían, menos incentivos para sustituirlos por alternativas sintéticas. De esta manera, tanto la producción como el consumo se verían incrementados.

2.- Disminución en la inestabilidad de los ingresos de los productores, preferiblemente en términos reales, con el objeto de que puedan mantener un nivel razonablemente estable de consumo e inversión.

3.- Reducir las fluctuaciones en los ingresos de divisas de los países en desarrollo, también en términos reales, a manera de estabilizar su poder de compra sobre bienes de capital y otras importaciones básicas.

4.- Disminuir la inestabilidad de los ingresos gubernamentales derivados de los impuestos recabados del sector de mercancías y sobre las importaciones. El fin de esta medida es permitir a los gobiernos hacer planes a mas largo plazo y contar con un flujo de inversión mas estable.

Mediante la obtención de los puntos anteriores, los mayores niveles de inversión del ingreso permitirían mayores tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto.

## 1.5.- MECANISMOS UTILIZADOS PARA ESTABILIZAR LOS MERCADOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS

Existen básicamente tres tipos de acuerdos reguladores para estabilizar los mercados de productos primarios: el Contrato Multilateral, el Convenio de Cuotas y la Reserva Reguladora.

### 1.5.1. EL CONTRATO MULTILATERAL

Este tipo de acuerdo es en esencia un compromiso entre los principales exportadores e importadores, mediante el cual una determinada parte de las operaciones comerciales de un producto se realiza dentro de un rango determinado de precios. Los países exportadores se comprometen a vender a un precio máximo un volumen convenido, aún cuando el precio internacional supere el precio máximo, y los importadores, a su vez, convienen en comprar la cantidad acordada a un precio mínimo, aunque el precio internacional se encuentre por debajo de éste.

Debido a que no existen medidas de control sobre la producción o el consumo, el precio se mueve en forma libre. Los productores cuentan con la ventaja de que aseguran una cantidad mínima de ingresos, mientras que los importadores aseguran el abastecimiento a un precio estable para una determinada proporción de sus requerimientos de producto.

El éxito de este tipo de convenio depende de los siguientes factores:

- Lograr que una proporción considerable de las transacciones normales de los países miembros se lleven a cabo bajo el esquema del convenio y que el rango de precios manejado sea lo mas estrecho posible.
- Coordinar las políticas internas de los diversos países miembros de manera que contribuyan a un equilibrio de largo plazo entre oferta y demanda.
- Fijar una distribución de las cantidades garantizadas acorde con las cantidades reales de capacidad de aprovisionamiento por parte de los exportadores y de consumo por parte de los importadores.

Se considera que el contrato multilateral es un esquema que tiene muchas limitaciones, sobretudo por no contener medidas encaminadas a regular la oferta, que es donde se originan muchos de los principales problemas de mercado de los productos primarios, especialmente agrícolas.

#### 1.5.2. EL CONVENIO DE CUOTAS

Este mecanismo busca básicamente la estabilización de los precios a corto plazo. Se parte del supuesto de que ejerciendo un control sobre la tendencia del mercado en el corto plazo, se pueden establecer las bases para un equilibrio de largo plazo.

El Convenio de Cuotas constituye una versión mas elaborada de un acuerdo multilateral mediante el cual se distribuye el mercado entre los países exportadores, a quienes se asigna una participación, la cual se calcula con base a pro-

cedimientos que varían según el producto y la situación pre-  
valeciente a la hora de negociar el convenio.

Este mecanismo prevé además un sistema de ajuste de las  
cuotas en función de los movimientos de los precios, de ma-  
nera que las oscilaciones queden encerradas dentro de un  
rango considerado como equitativo para los consumidores y  
remunerativo para los productores.

La eficacia de éste tipo de acuerdos generalmente de-  
pende de los siguientes factores:

- Una membresía que incluya al mayor número posible de paí-  
ses importadores y exportadores.
- Un cálculo certero de la cuota anual global y de criterios  
adecuados para distribuir los cupos de exportación.
- Una instrumentación adecuada para que los países importa-  
dores minimicen sus compras de países que no sean signata-  
rios del acuerdo.
- La rapidez con que pueda responder el sistema de ajuste de  
cuotas a los cambios en precios, así como la cuantía de di-  
chos ajustes.

Este tipo de acuerdos tiene la desventaja de que a pe-  
sar de que son capaces de responder a una situación exceden-  
taria, generalmente se vuelven inoperantes ante coyunturas  
deficitarias.

### 1.5.3. LA RESERVA REGULADORA

Con éste tipo de acuerdos se busca moderar las varia-  
ciones bruscas de precios, mediante el establecimiento de un

fondo de estabilización que permite hacer compras cuando los precios bajan y hacer ventas cuando éstos suben, conforme a un rango de precios preestablecido.

La regla de intervención que ha sido implementada hasta la fecha para el manejo de reservas reguladoras es la de el "rango de precios". Esta regla consiste en mantener el precio entre un "techo" y un "piso". Los rangos de precio utilizados en acuerdos existentes han sido mas o menos 15% en estaño, mas o menos 18% en cacao y mas o menos 20% en caucho.

La eficiencia de una reserva reguladora dependerá en la voluntad de los comerciantes que la administran para absorber o soltar inventarios en respuesta a variaciones en los precios de mercado que no fueran exageradamente grandes. Esto a su vez depende de si los comerciantes tienen una expectativa firme de un precio normal a largo plazo para el producto básico en cuestión. Cualquier desviación de éste, se considera temporal.

Se dice que las principales ventajas que ofrece éste mecanismo radican en que no distorsiona ni a la producción ni al comercio; permite competir en el mercado a los productores con bajos costos; da libertad a los consumidores de que se aprovisionen donde mas les convenga y que no requieren de control gubernamental directo ni las importaciones ni las exportaciones. Sin embargo, éste último punto deja de ser válido cuando la Reserva Reguladora se combina con un sistema de cuotas. Un ejemplo es el caso del estaño. En sus

primeros años el Consejo Internacional del Estaño defendió con mucho éxito el "piso" de su banda de precios. Sin embargo, el "techo" fue violado en muchas ocasiones en las cuales una alta demanda agotó la reserva reguladora. La reserva reguladora en conjunto con controles de exportación tienden a resultar en insuficientes inventarios acumulados en periodos de exceso de oferta para contener el precio dentro del rango de soporte en subsecuentes periodos de excesos de demanda.

Dentro de las preguntas mas importantes que surgen con respecto a los principios de operación de una reserva reguladora están las siguientes:

(i) Deberá estar el rango de precios definido en términos de un precio específico de mercado o un precio indicativo?

(ii) Que tan amplio debe de ser el rango de intervención?

(iii) Debería permitírsele a la administración de la reserva operar a discreción cuando el precio está dentro del rango?

(iv) Debería permitírsele a la administración de la reserva operar en los mercados de futuros además del mercado de físicos? (1)

Para que una Reserva Reguladora opere exitosamente es necesario que se presenten las siguientes condiciones:

- La ausencia de lapsos prolongados de una oferta excedentaria, que pudieran hacer insuficientes los recursos del Fondo.

- La homogeneidad del producto y la posibilidad de su almacenamiento durante periodos prolongados de tiempo.
- La capacidad del Fondo de Estabilización para hacer frente a un determinado nivel de reservas.
- La idoneidad de los niveles y límites de precios escogidos.

### 1.6.- LOS ACUERDOS INTERNACIONALES EXISTENTES Y SU DESEMPEÑO

Inicialmente, la motivación para los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios radicaba en la eliminación de excedentes onerosos para los cuales se necesitaba de controles de producción e importación. Sin embargo, a medida que esta situación excedentaria se fue eliminando, se ha puesto mas énfasis en la estabilización de los precios y el instrumento de intervención mas utilizado ha sido la reserva reguladora.

En el periodo de la postguerra surgieron cinco Acuerdos Internacionales de Materias Primas para regular el cacao, el café, el caucho natural, el azúcar y el estaño.

El café y el azúcar han sido los productos mas importantes en términos de valor y donde el mayor número de países en desarrollo exhiben concentración de sus exportaciones. En el Cuadro 1 por ejemplo, se puede observar la importancia del valor de las exportaciones de café dentro de las exportaciones totales de algunos países seleccionados.

De los cinco acuerdos anteriormente mencionados, dos de ellos (cacao y azúcar) no han tenido mucho éxito. El acuerdo

## CUADRO 1

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE CAFE DENTRO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE ALGUNOS PAISES SELECCIONADOS EN TERMINOS DE VALOR \* (1987)

<u>PAIS</u>	<u>EXPORTACIONES DE CAFE</u>	<u>EXPORTACIONES TOTALES</u>	<u>%</u>
Mexico	680.6	28,939.2	2.35
Ecuador	152.3	2,192.0	6.95
Brasil	1,959.0	26,225.0	7.47
Sierra Leona	537.3	4,668.9	11.51
Zaire	12,770.8	109,532.0	11.66
Costa de Marfil	118.1	929.1	12.71
Kenya	3,892.0	15,790.0	24.65
Honduras	399.8	1,616.1	24.74
Costa Rica	20,596.0	72,714.0	28.87
Guatemala	355.1	1,084.1	32.76
Colombia	1,688.5	4,642.2	36.37
Nicaragua	134.2	299.9	44.75
Etiopia	414.0	735.2	56.31
Burundi	7,891.0	11,117.0	70.98
Rwanda	7,350.0	8,949.0	82.13

FUENTE: Datos elaborados en base a Estadísticas Financieras Internacionales, Fondo Monetario Internacional, Volumen XLII, Número 9, Septiembre 1989.

\* Los valores están expresados en términos de la moneda local de cada país.

de cacao funciona por medio de una reserva reguladora mientras que el del azúcar por controles de exportación.

Por lo que respecta a los acuerdos de cacao, su fracaso se debió a la situación particular de ese mercado mas que a su diseño. Los primeros dos acuerdos coincidieron con periodos de altos precios ocasionados por un declive en la producción de Ghana, que en esos momentos era el productor más importante. El tercer acuerdo no funcionó debido a que no fué posible que se adhieran tanto el productor como consumidor mas importantes.

En cuanto a los acuerdos de azúcar, su fracaso se debió básicamente a desacuerdos referentes a la distribución de las cuotas. La última vez que aconteció ésto fué en 1984, año en el cual la Comunidad Económica Europea expandió masivamente sus exportaciones. Los países subdesarrollados se encontraron en la disyuntiva de acomodar ésta expansión de la producción aceptando cuotas menores o encaran un menor nivel de precios.

El fracaso de los acuerdos del estaño se debió principalmente a que estaban forzados a actuar bajo la sombra de la Reserva Estratégica de Estados Unidos, la cual llegó a inventariar mas de seis años del consumo de éste país. A este hecho se sumó además el agravante de que en los años de mayor apreciación del dólar el precio de referencia se elevó demasiado.

En el mercado de café los intentos para estabilizar los precios han oscilado entre acuerdos internacionales que in-

volucran tanto a productores como consumidores y arreglos tipo cartel entre grupos de productores.

Durante su periodo de vida hasta su renegociación en 1967, cumplió con el objetivo de mantener los precios por encima del nivel de 1962 pero sólo mediante el costo de acumular grandes inventarios nacionales y estimular una producción de café creciente. Los productores africanos presionaron para obtener cuotas mayores y Brasil fue obligado a restringir sus cuotas. En un intento por reducir la oferta excesiva que se vivió en esa época, el Convenio de 1968 incorporó un Fondo de Diversificación.

El retiro de Estados Unidos debido a altos precios y lo que consideró como una política de precios del café procesado ventajosa por parte de Brasil, debilitó severamente a la OIC y al Acuerdo, el cual no se renovó hasta 1975 pero sin contar con un Clausulado Económico. Durante éste tiempo, el único instrumento de control fueron las cuotas impuestas por grupos de países productores (africanos y latinoamericanos). El clausulado económico del Acuerdo de 1976 no pudo entrar en operación hasta 1980, razón por la cual algunos países productores formaron carteles de exportación. El primer ejemplo lo puso el Grupo de Bogotá, al cual se afiliaron ocho productores latinoamericanos entre los que se incluían Brasil, Colombia, Venezuela, El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Honduras, México, que a pesar de contar con un capital inicial de 500 millones de dólares no fué capaz de combatir la continua caída de los precios debido a una reducción en

la demanda por café. Esto conllevó a un nuevo intento de cooperación con los países consumidores que obtuvo sus frutos al reactivarse el clausulado económico del Acuerdo de 1976. A éste Acuerdo se afiliaron el 99% de los países productores y 90% de los países consumidores, razón por la cual tuvo éxito en el mantenimiento de los precios internacionales del café pero a costa de retener 12 millones de toneladas de café a un costo de alrededor de mil millones de dólares. En 1986 se volvió a desactivar el Clausulado Económico del convenio, situación que perduró hasta 1988. En éste último año se reimplantó el sistema de cuotas, pero debido a un desacuerdo entre Estados Unidos y Brasil, principal consumidor y productor respectivamente, se volvió a desactivar el Clausulado Económico, situación que prevalece actualmente.

Los Acuerdos Internacionales de Café han tenido la capacidad de elevar los precios de éste por encima del nivel que tendrían en la ausencia de controles de exportación. Esta situación ha permitido a los productores obtener mayores ingresos, pero los problemas estructurales que conllevan un exceso de oferta todavía no han sido resueltos. Ni el esquema de diversificación ni las medidas encaminadas a la promoción de las exportaciones han tenido un impacto significativo.

El mas reciente de los acuerdos es el referente al caucho, el cual funciona mediante reservas reguladoras. Su desenvolvimiento ha sido relativamente satisfactorio. Sin embargo, el hecho de que consistentemente ha sido un comprador

en el mercado y nunca un vendedor, sugiere que el rango de precios acordado ha sido y se mantiene muy alto.

Los problemas que plagan a la mayoría de los Acuerdos Internacionales de Materias Primas son una mezcla de factores económicos y políticos. El conflicto entre productores y consumidores sobre la elección del precio de referencia y los precios de intervención son la causa mas común de dificultad y atraso en las negociaciones y de la disolución de los acuerdos.

Muchos de los acuerdos tienen una multiplicidad de objetivos: estabilizar precios, aumentar los ingresos de exportación, incrementar el consumo del producto primario, asegurar estándares de vida dignos para la mano de obra, evitar el desempleo, incentivar una mayor participación en la etapa de procesamiento, mejorar el acceso al mercado, promover el crecimiento económico, aumentar la competitividad e incrementar el poder de compra de las exportaciones. Sin embargo, rara vez los acuerdos cuentan con provisiones para el logro de éstos.

Aún si la estabilización de los precios es señalada como el objetivo principal, los precios de referencia no son fijados por métodos sistemáticos de predicción que utilicen toda la información disponible. Son fijados por negociaciones políticas que generalmente están influenciadas por métodos de proyección informales. Así, los precios de intervención son generalmente el fruto del poder de negociación de los distintos participantes. En el capítulo 4 se analizará

éste punto mas profundamente, tomando como caso específico al mercado de café.

De acuerdo a los críticos de los AIPP, no importa cual sea el tipo de acuerdo, su declive sigue un patrón clásico. Primero, impulsa los precios por encima del nivel de un mercado libre. Esto alienta a los productores a aumentar su producción y a los usuarios a conservar y buscar substitutos. Así, la oferta aumenta mientras la demanda baja. Entonces la administración central de éstos trata casi siempre sin éxito de reducir la oferta. Cuando la oferta y la demanda se encuentran muy desbalanceadas, el cartel pierde el control y los precios se desploman dramáticamente (U.S. News and World Report. Nov. 25, 1985).

En el caso específico de un convenio de cuotas por ejemplo, cuando se da un exceso de oferta hay dos maneras en que éste puede reaccionar: introducir controles de producción o crear acervos nacionales. Si se decide por la segunda, la carga financiera es simplemente transferida directamente a los gobiernos de los países exportadores en vez de compartirse con las naciones consumidoras. Si se restringe la producción, otros costos surgen. En primer lugar, la repartición de cuotas que generalmente se designa con base a las participaciones históricas, puede involucrar una inadecuada distribución de los recursos. Los países mas eficientes son obligados a restringir su producción mientras que los menos eficientes se mantienen en el mercado. En segundo lugar, reducir la oferta involucra restringir la producción

de las parcelas individuales dentro de cada país. Esto ocasiona desempleo y una reducción en el ingreso de los grupos que ya pudieran estar pobres a pesar de que los ingresos globales de los productores no se hayan mermado por el efecto de la reducción en la cuota. Por último, como un acuerdo de cuotas sin inventarios nacionales no puede defender el precio "techo", el precio promedio de exportación aumentará. Esto puede incentivar a productores que no se encuentren dentro del acuerdo a expandir su producción y ocasionar una baja en el consumo.

La conclusión de la mayoría de los estudiosos en la materia es que los AIPP solo pueden ser exitosos si comandan un consenso de la industria, que los acuerdos existentes no son lo suficientemente sólidos en lo referente a tipos de cambio, y que los acuerdos actuales están pobremente escritos, concretamente en lo referente a la revisión del rango de precios.

## PIES DE PAGINA

1.- Debido a que el mercado de futuros no es el objetivo central de ésta tesis, se le ha relegado a un pié de página. Los mercados de productos básicos han evolucionado para manejar los riesgos de precios a los que se enfrentan tanto productores como consumidores. El mecanismo que se ha utilizado es el mercado de futuros. El mercado spot (físicos) y el de futuros están enlazados por las actividades de los corredores y los riesgos son trasladados de productores y consumidores a los riesgos a los especuladores.

La demanda por futuros proviene de los especuladores que por poner un ejemplo, esperan que el precio spot en un lapso de tres meses excederá el precio corriente de los futuros a tres meses. Siempre y cuando el precio esperado sea mayor que el precio spot comprarán futuros porque pueden esperar vender ese contrato con una ganancia antes de que madure.

Un aumento en la demanda por futuros aumenta el precio de éstos, pero esto estimula a los corredores que cubren sus riesgos a vender sus futuros para comprar más stocks, lo que ocasiona que el precio spot aumente y a su vez restringe el consumo corriente, trasladando la oferta al futuro y si la oferta es flexible, estimula éste incremento.

Si la mayoría de los especuladores esperan que el precio spot dentro de tres meses caerá por debajo del precio corriente de los futuros, venderán sus contratos de futuros. Esto a su vez reducirá la demanda por stocks y provocará una caída del precio spot, alentando el consumo presente a expensas de la oferta futura. Si la oferta es flexible, también puede ser restringida.

El efecto que puede tener el mercado a futuros es el de exagerar los movimientos de precios de un periodo a otro, particularmente si los especuladores que intervienen en éste no tienen bien conceptualizado su mecanismo de funcionamiento.

## 2.- EL CAFE

El objetivo de éste capítulo es proporcionar una panorámica general de las características específicas del café. En él se describen los tipos de variedades existentes, peculiaridades de su cultivo, procesos de industrialización, factores que condicionan el comportamiento de sus precios, evolución de la oferta y demanda, para posteriormente finalizar con una explicación del mecanismo de funcionamiento del comercio cafetero internacional y panorámica general de la cafeticultura mexicana.

### 2.1.- ANTECEDENTES HISTORICOS

La palabra café proviene de la palabra "kaweh", que significa fuerza, vigor. Sin embargo, también se piensa que sea una trasposición de la palabra "Kaffa", nombre de una provincia en Etiopía considerada como la cuna del café. Lo cierto es que el café proviene sin duda alguna de África, donde en ciertos países como Zaire, Uganda, Costa de Marfil, Camerún y Angola todavía se le puede encontrar en estado salvaje.

El café se conoció en el Oriente Medio mucho tiempo antes de nuestra era. Rhazés, un médico árabe, lo mencionaba ya hacia el año 900 antes de J.C.

En el siglo XV el café era considerado como la bebida favorita de los árabes. Apareció en Venecia hacia 1600, llegó a Holanda, luego a Inglaterra donde no tardaron en abrirse los "coffee houses", antepasados de los cafés actuales.

En Viena el café fué introducido por los turcos, contra su voluntad. Estos últimos abandonaron 500 sacos del grano después de su derrota frente a los muros de la ciudad en el año 1667. Desde entonces, el uso del café se propagó a toda Europa.

A principios del siglo XVIII, Arabia conservaba el monopolio de la producción de café. En 1690 la Compañía Holandesa de las Indias Orientales hizo enviar varias plantas de café a Batavia desde donde se extendió la producción del café al Extremo Oriente. Posteriormente, los holandeses mandaron otras plantas a Surinam (Guyana Holandesa), y la cultura del café se extendió a las Antillas, Colombia y Venezuela. El café fué introducido luego a Brasil en 1727 por el sargento Francisco de Melo Pahlleta, país que gracias a su clima, humedad y calor se ha convertido en el primer productor mundial.

La facilidad con la cual crece el café en Brasil es de tal magnitud que en muchas ocasiones ha tenido efectos negativos. En 1930 el país tuvo tal sobreproducción que para evitar la caída de los precios en el mercado mundial, se destruía quemándolo o tirándolo al mar.

La necesidad de conservar los excedentes de café en los años de cosechas abundantes fué lo que dió origen al primer café soluble desarrollado en 1930.

## 2.2.- EL CAFETO

El cafeto es un arbusto que puede llegar a sobrepasar los 60 años de edad. Sin embargo, se considera que su longevidad económica varía de veinticinco a cuarenta años. Los arbustos empiezan a producir a partir del tercer año, pero no es sino hasta el sexto o séptimo que alcanzan su pleno rendimiento.

Estéticamente, el cafeto es un árbol hermoso del cual no se utilizan solamente los granos, sino también todos los otros elementos: la pulpa de los frutos para hacer licores, la madera en ebanistería, las hojas para preparar infusiones, y los residuos del tratamiento (pulpas, parches y cáscaras) ya sea como abono o como combustible.

### 2.2.1.- PRINCIPALES VARIEDADES

Existen cuatro tipos de variedades de cafetos, las cuales se describen a continuación:

2.2.1.1.- ARABICA. Esta especie es originaria de Abisinia. Este cafeto es el que mas tiempo tiene de conocerse, el mas extendido y el mas apreciado. En condiciones normales, mide entre 6 y 10 metros, pero en plantación su tamaño se mantiene entre 1 y 5 metros de altura: sus granos se distinguen por su forma alargada y presentan una cara netamente plana. De calidad excelente y relativamente débil de cafeína (entre 0.8 y 1.3%), el café arábica representa cerca de tres cuartas partes de la producción mundial.

2.2.1.2.- ROBUSTA. Esta especie, y las próximas dos tienen un gran valor económico, ya que pueden ser cultivadas en regiones bajas en las cuales el arábica no crece de manera conveniente. Originario del Africa Central, el "caffea conephora" crece de 8 a 15 metros de altura bajo condiciones normales. Tiene una mayor longevidad que el arábica, pero de calidad inferior. Su sabor es un poco duro y amargo, con un contenido de cafeína relativamente elevado (de 2.0 a 2.5%). Sus granos, generalmente marrón claro, tienen una forma mas redondeada que los del Arábica. El "Robusta" representa cerca del 25% de la producción mundial.

2.2.1.3.- EXCELSA. Esta variedad se asemeja a la Robusta por la talla y los granos, y al Libérica por la apariencia del arbusto y de las hojas. Su calidad es variable y es mas resistente a la sequía. Sin embargo, tiene un rendimiento mas tardío que las otras especies.

2.2.1.4.- LIBERICA. De mayor talle que la variedad anterior (puede alcanzar hasta los 18 metros de altura), produciendo granos grandes (hasta de 2 cms. de diámetro), esta especie se cultiva cada vez menos a causa de la mediocridad de su sabor y las dificultades de su tratamiento. El Libérica es apreciado particularmente por consumidores indígenas en ciertos países productores.

### 2.3.- EL CULTIVO DEL CAFE

El cafeto exige un clima caliente y húmedo sin temperaturas extremas (entre 17 y 23 grados centígrados). Esta particularidad hace que sea un cultivo típicamente tropical.

Las épocas de fluorescencia y de cosecha son muy variables segun las regiones y su latitud. En el caso específico de Brasil, la fluorescencia se produce entre los meses de mayo a septiembre, y el grueso de la cosecha se lleva a cabo entre abril y junio del año siguiente. En la mayor parte de los países productores una sola cosecha es posible. Sin embargo, en la zona Ecuatorial donde se dá la variedad Robusta, la cosecha se efectúa prácticamente todo el año.

El rendimiento de las plantaciones es muy variable; muchas de ellas no sobrepasan de 250 a 500 kg por hectárea, pero cafetales bien cuidados pueden llegar a producir de 500 a 1000 kg por hectárea.

Existen tres tipos de enemigos del cafeto:

Los insectos: Tales como las orugas, hormigas, saltamontes, pulgones y arañas que atacan desde el fruto hasta la raíz.

Los hongos: Cuya variedad llamada "hemilea vastatrix", también conocida como "roya" del cafeto, es la mas devastadora y ataca primordialmente a la especie Arábica.

El clima: Debido a que el cafeto es una planta relativamente frágil, es altamente sensible a las heladas, las lluvias intensas y las sequías.

## 2.4.- EL TRATAMIENTO DE LOS GRANOS DE CAFE

El primer paso que se sigue para procesar el café es el de liberar el grano de las películas que lo cubren: la piel (exocarpio), la pulpa (mesocarpio) y el "parche" o endocarpio. Existen dos métodos para lograr ésto: el beneficiado seco y el beneficiado húmedo.

2.4.1.- Beneficiado Seco: Inmediatamente después de la cosecha, los frutos o "cerezas" son lavadas, y luego extendidos sobre las áreas de secado que en algunos casos abarcan varias decenas de hectáreas. Son expuestas al sol durante un periodo de dos a tres semanas siendo removidas constantemente. En máquinas secadoras este periodo puede ser acortado a tres o cuatro días. Una vez secos, los frutos son triturados en molinos especiales que hacen estallar simultáneamente a la pulpa y al parche.

2.4.2.- Beneficiado Húmedo: Los cerezos maduros después de seleccionados son vertidos en una corriente de agua que mientras los limpia, los lleva hacia unas máquinas llamadas despulpadoras, que disponen de un dispositivo compuesto de discos cuyas asperezas destrozan la pulpa. Se sigue entonces el mismo proceso que en el beneficiado seco: se seca natural o artificialmente y se desparcha en aparatos que generalmente actúan por fricción.

El beneficiado seco es más económico que el húmedo. Sin embargo, este último da cafés más finos y de mejor apariencia. Inclusive, los Arábicos "lavados" se cotizan a mejor precio que los Arábicos ordinarios.

El próximo paso en el procesamiento del café es el triado y calibrado. El triado tiene por objeto eliminar todas las impurezas: residuos de la pulpa y el parche, piedras u otros objetos extraños. El calibrado permite constituir lotes homogéneos en cuanto a forma y tamaño de los granos.

Ciertos cafés de calidad superior son además "cepillados", es decir, pulidos, con el objeto de que el grano obtenga un aspecto brillante. Sin embargo, ésta práctica tiende a ser utilizada cada vez menos.

El resultado del proceso anteriormente descrito es un grano color gris-verde pálido conocido comunmente con el nombre de café verde. Así preparado, el café es envasado en sacos que comunmente pesan alrededor de 60 kgs para ser procesado industrialmente.

## 2.5.- EL ORIGEN DE LA INESTABILIDAD DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL CAFE

Este apartado esta destinado a describir los elementos que mayor incidencia tienen sobre la oferta y demanda mundiales de café.

### 2.5.1.- CARACTERISTICAS DE LA OFERTA

El comportamiento de la producción mundial de café depende de varios factores, entre los que destacan:

#### 2.5.1.1.- DE TIPO AGRICOLA

(i) El ciclo bienal de la producción de café. El cafeto es un árbol cuya producción es muy variable. Generalmente, un año de producción alta es seguido de uno de baja producción y vice-versa. Esto se debe a la necesidad de recuperación que tiene el cafeto de un año a otro.

(ii) Las plagas y enfermedades. Entre las plagas más importantes se encuentran: la broca del grano, la araña roja, el piojo arinoso del follaje y la raíz, el minador de hojas, los barrenadores de tronco y ramas, las hormigas y el pulgón. Por lo que toca a las enfermedades destacan: la mancha de hierro, el mal rosado, el mal de hilachas, la antracnosis y la pudrición de la raíz. En lo que se refiere a hongos, la roya del cafeto es el que más daños ha ocasionado a la cafecultura mundial y hasta la fecha, sólo en casos muy excepcionales se ha logrado erradicar.

#### 2.5.1.2.- DE ORIGEN CLIMATOLOGICO

Las heladas, las cuales han desempeñado un papel ambiguo, ya que en algunas ocasiones han sido el catalizador de fuertes desequilibrios en el mercado, mientras que en otras, han propiciado el equilibrio.

Las sequías y excesos de lluvia, las cuales no sólo alcanzan a dañar los cafetos, sino que pueden llegar a entorpecer las cosechas y movilización del grano.

### 2.5.1.3.- DE ORIGEN ECONOMICO

Entre los que cabe destacar las políticas económicas y gubernamentales en los países productores, especialmente las que van dirigidas al sector agrícola. Debido a la importancia del café en muchos países, los gobiernos de éstos mantienen un control bastante amplio sobre la producción y comercialización del grano. Esta intervención se manifiesta de distintas maneras tales como políticas de apoyo técnico, financiero, fiscal y de precios.

La oferta de café opera de una manera muy compleja. A manera de ejemplo se describe a continuación lo que sucedería si se diera un alza importante en el precio internacional.

Inicialmente, un alza en el precio podría ser contrarrestada en el corto plazo mediante una cosecha más intensiva del cerezo, mayor uso de fertilizantes e insecticidas, etc., que traerían consigo un aumento subsecuente en la producción. Si el aumento en la oferta no es suficiente para estabilizar el nivel de precios, generalmente se recurre a la siembra de nuevos cafetos. Sin embargo, los nuevos árboles no maduran rápidamente; si las nuevas siembras son replantes (árboles de edad pre-productiva), comienzan a dar frutos al cabo de 2 a 4 años, y si son semillas, se tardan de 4 a 5 años. No se pueden esperar cosechas substanciales hasta dentro de un periodo de 5 a 8 años a partir de la siembra, y la máxima productividad de un cafeto no se obtiene sino hasta después de 10 a 15 años. Debido a esto, los

precios continúan a la alza por lo menos entre 4 y 5 años, lo que induce a una siembra continua durante éste lapso de tiempo. Una vez que un número substancial de árboles jóvenes comienzan a dar frutos, la oferta total mundial empieza a aumentar y los precios comienzan a descender, lo cual desincentiva nuevas siembras y eventualmente les pone un alto. Sin embargo, el mercado no consigue equilibrarse aquí. La producción sigue aumentando por algunos años conforme árboles de siembras más recientes comienzan a dar frutos. Desafortunadamente, ésta baja en los precios no consigue frenar el aumento de la oferta en el corto plazo. Esto se debe a que la mayoría de los costos de un productor son fijos (tierra, renta, capital en lo que respecta a los árboles y el salario del administrador del plantío) y los variables, primordialmente la mano de obra, son bastante bajos. Los productores continuarán cultivando mientras que sus ingresos cubran sus costos variables, y dada la estructura de costos de la industria cafetera, esto ocurrirá aún con precios muy bajos.

En resumen, debido al rezago del proceso productivo, la reacción de la oferta a un incremento en los precios tiende a causar una sobreproducción de café, y debido a la estructura de costos de los productores, la subsecuente baja en los precios puede ser sostenida por un largo periodo de tiempo antes de que tenga un importante impacto sobre la oferta.

Debido a que la explotación de café en los países productores ha sido tradicionalmente orientada hacia los mercados internacionales, aproximadamente entre el 60 y 80% de la producción mundial se comercializa a través de éstos. Asimismo, el bajo grado de desarrollo tecnológico que impera en la mayoría de los países productores los ha condicionado a exportar el café que producen sólo con un grado de procesamiento primario (el beneficiado) y los países consumidores desarrollados se han casi reservado el derecho de desarrollar las fases propiamente industriales como son: la torrefacción, la molienda, la solubilización, la liofilización y el envasado.

#### 2.5.2.-CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA

Los factores que condicionan el consumo mundial del café son los siguientes:

##### 2.5.2.1.- DE ORDEN ECONOMICO

Existe un consenso de que la elasticidad precio de la demanda por café es baja, debido a que al haber variaciones amplias en su precio, los cambios en la cantidad demandada son menos que proporcionales. Sin embargo, debido a que no es un bien necesario, cuando los precios de éste se disparan al alza desproporcionadamente, sus niveles de consumo se ven drásticamente reducidos. El efecto de los precios de bebidas competitivas (elasticidad cruzada de la demanda) es un elemento adicional que puede influir sobre el consumo de café.

En relación con los cambios en el ingreso de la población, el Banco Mundial ha determinado mediante diversos estudios que "los incrementos del ingreso por habitante traen consigo aumentos en el consumo del café menos que proporcionales a los registrados en el ingreso". En otras palabras, la elasticidad ingreso de la demanda por café tiende a ser muy cercana a cero e inclusive negativa en algunos países consumidores con ingresos per cápita elevados.

#### 2.5.2.2.- DE ORDEN SICOLOGICO

El factor mas importante se relaciona con los prejuicios mas o menos generalizados que existen hacia los efectos nocivos para la salud y frente al nulo valor nutritivo de ésta bebida. El hecho es que aunque el café no ofrece valor nutritivo alguno, en dosis moderadas su consumo resulta inofensivo.

Existen además otro tipo de factores que también tienen un efecto sobre el consumo mundial del café, tales como la competencia de otras bebidas como los refrescos que cuentan con respaldos publicitarios bastante elevados y la tendencia a consumir bebidas frias debido a su disponibilidad inmediata para el consumo versus el café, que requiere cierto tiempo de preparación.

Debido a que tradicionalmente el café en los países productores ha sido siempre uno de los mas importantes rubros generadores de divisas, y al contar éstos con mercados internacionales en lento proceso de expansión, la explota-

ción del cultivo se ha mantenido como una actividad orientada principalmente a la exportación, adquiriendo el consumo doméstico un carácter marginal. Intentos por expandir el consumo local tales como los que se han llevado a cabo en Brasil y Colombia, han dado resultados que están muy lejos de imitar los índices de consumo que se observan en los países consumidores tradicionales.

## 2.6.- EVOLUCION DE LA OFERTA Y DEMANDA INTERNACIONALES

El presente apartado pretende proporcionar una panorámica general de como han ido evolucionando la oferta y demanda mundiales de café. En él se analiza la importancia de las diferentes regiones en el comercio cafetero.

### 2.6.1.- LA OFERTA

La producción mundial de café muestra una gran polarización, ya que su cultivo se extiende a mas de 50 países. Debido a que en la mayoría de ellos el consumo interno es muy reducido, éste producto se destina básicamente a la exportación. En el Cuadro 2 se observa cual ha sido el comportamiento de la producción mundial de café por regiones de 1960 a 1990.

Durante las últimas décadas, la producción mundial ha tenido las siguientes tendencias: un ritmo de crecimiento fluctuante, estrechamente vinculado con los altibajos de las cosechas brasileñas y cambios importantes en la estructura de los países productores, básicamente como resultado del

CUADRO 2ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION

(En Millones de Sacos de 60 kgms.)

ANO	BRASIL	COLOMBIA	RESTO DE AMERICA	AFRICA	ASIA Y OCEANIA	TOTAL
60/61	29.8	7.3	11.0	14.0	3.3	65.4
61/62	39.6	7.5	12.7	12.7	3.4	75.9
62/63	28.9	7.2	12.5	15.6	3.6	67.8
63/64	23.2	7.6	13.1	17.0	4.4	65.3
64/65	11.0	8.4	13.4	15.9	3.9	52.6
65/66	37.6	8.2	14.0	18.0	4.3	82.1
66/67	21.0	7.6	13.0	16.9	4.8	63.3
67/68	24.5	8.1	14.6	18.8	5.1	71.1
68/69	17.1	7.9	13.6	19.7	5.0	63.3
69/70	21.0	8.5	14.5	20.5	5.0	69.6
70/71	11.2	8.1	15.3	19.3	5.5	59.4
71/72	24.4	7.2	16.4	20.5	4.8	73.3
72/73	24.4	8.6	16.2	22.6	5.2	77.2
73/74	14.3	7.7	17.3	21.0	5.5	65.8
74/75	27.6	9.1	18.9	21.4	5.7	82.7
75/76	23.2	8.6	16.3	18.7	6.1	73.1
76/77	9.2	9.2	16.5	19.5	6.7	61.1
77/78	17.4	11.0	17.8	16.7	7.7	70.7
78/79	20.0	12.6	20.2	18.0	8.2	79.0
79/80	22.0	12.8	19.4	18.3	9.2	81.8
80/81	22.3	14.7	19.4	19.9	10.0	86.3
81/82	33.1	14.3	20.0	20.1	10.8	98.3
82/83	17.8	13.3	21.5	20.1	9.4	82.1
83/84	30.0	13.0	19.8	16.2	9.7	88.7
84/85	26.9	11.0	21.0	20.0	11.6	90.5
85/86	33.0	12.0	19.8	20.2	10.7	95.7
86/87	13.9	11.0	22.5	20.0	11.8	79.2
87/88	38.0	13.0	21.6	19.0	11.1	102.8
88/89	25.0	10.7	22.6	19.5	14.3	92.0
89/90	26.0	13.0	23.8	19.0	12.0	93.8

FUENTE: Organización Internacional del Café (OIC) y United States Department of Agriculture (USDA) varias publicaciones.

ritmo expansivo de la producción en las diferentes regiones abiertas al cultivo.

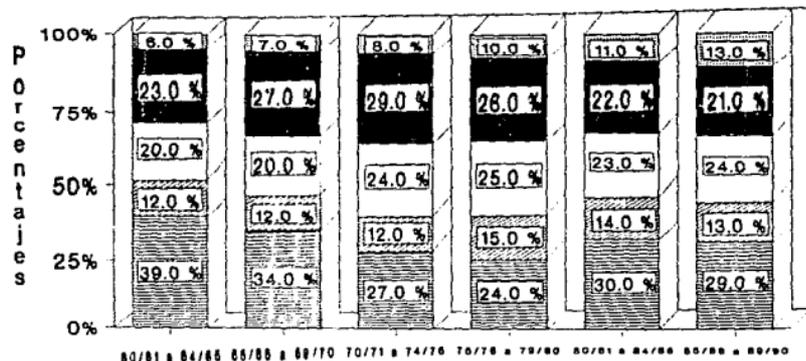
El peso considerable de Brasil dentro de la oferta total de éste grano se ha ido reduciendo gradualmente a partir de principios de los años sesenta. Como se puede apreciar en la Gráfica 3, durante el quinquenio de los años cafeteros 1960/61 a 1964/65, su participación llegaba a un 39% y para 1980/81 a 1989/90 pasó a apenas un 29%. En el periodo analizado, se puede decir que su producción se ha mantenido relativamente estancada con una gran variabilidad de un año al otro.

Tanto en calidad de productor como de exportador, Colombia ocupa un destacado segundo lugar en el plano de la economía mundial del café. En contraste con Brasil, éste país ha buscado ampliar considerablemente su base productiva en las dos últimas décadas. Este comportamiento ha dado como resultado que desde el año del primer Convenio, Colombia haya podido incrementar levemente su participación. En términos de producción total, durante el mismo periodo ha conseguido un aumento de casi el 30%.

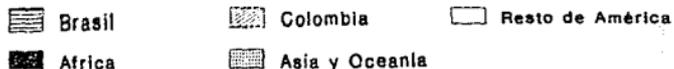
Por lo que respecta a otros países de América Latina, el énfasis que se ha puesto en la obtención de rendimientos mas altos por hectarea ha dado como resultado que con una mínima ampliación de la superficie cultivada, hayan también logrado aumentar su participación dentro de la oferta total. Su producción total ha aumentado aproximadamente en 100%. Dentro de esta clasificación se encuentran países como Méxi-

Gráfica 3

Evolución de la Participación de la Producción



Ciclos Cafeteros



Fuente: Elaborado con base en datos OIC.

co, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Costa Rica, Panamá y todos los países sudamericanos excluyendo a Brasil y Colombia.

El comportamiento de la producción africana presenta la peculiaridad de que en los últimos años ha perdido el extraordinario ritmo de crecimiento que mantuvo durante los años 70. De casi un 30% de participación que alcanzó durante el quinquenio 1970/71 a 1974/75, llegó a un 21% en el quinquenio 1985/86 a 1989/90. Sin embargo, de 1960 a 1986 su producción total aumentó un 40%. Los principales países productores de ésta región son Costa de Marfil, Kenia, Burundi, Camerún, Etiopía, Liberia, Madagascar, Ruanda y Zaire.

Por lo que toca a Asia y Oceanía, son cuatro países los que dominan el panorama cafetero: Indonesia, India, Papua Nueva Guinea y Filipinas. La tendencia ascendente de la producción registrada por éstos cuatro países, ha estado fincada básicamente en los aumentos que se han dado en el rendimiento de las cosechas. Como se puede apreciar en la Gráfica 3, su participación se ha incrementado consistentemente, pasando de un 6% a un 13%. En términos de volúmen, la producción total aumentó aproximadamente un 300%.

#### 2.6.2.- LA DEMANDA

Contrario a lo que sucede con la producción, el consumo mundial de café se concentra básicamente en dos regiones; Europa y Estados Unidos. En el Cuadro 3 se observa cual ha

sido el comportamiento del consumo por regiones a partir de 1960.

Las tendencias más marcadas en las últimas décadas referentes a éste han sido; un ritmo de crecimiento bastante aceptable, un estancamiento en el volumen consumido por Estados Unidos y un crecimiento importante en el consumo registrado en Europa.

A partir de 1962, año en el que prácticamente todos los índices sobre consumo de café llegaron a sus niveles más altos, el mercado americano ha dado muestras de una debilidad crónica y progresiva. Las razones que se han dado para explicar éste fenómeno incluyen la competencia de otras bebidas, campañas de salubridad en contra del café, publicidad inadecuada e insuficiente, el descuido de la calidad y los métodos de preparación, los patrones de un nuevo estilo de vida y el comportamiento irregular de los precios en parte provocado por barreras neo-proteccionistas. Como se puede apreciar en la Gráfica 4, la participación de Estados Unidos dentro del consumo total se redujo en el periodo de análisis de un 32% a un 20%. Por lo que se refiere a volumen total, éste se ha contraído aproximadamente un 10%.

Como ya se explicó al principio de éste apartado, el mercado europeo se ha constituido a lo largo de las últimas dos décadas en el principal soporte del consumo mundial de café. Se estima que las principales razones de la tendencia ascendente del consumo de ésta región son: un aumento en el ingreso de la población, un menor precio relativo del café

CUADRO 3ESTRUCTURA DEL CONSUMO

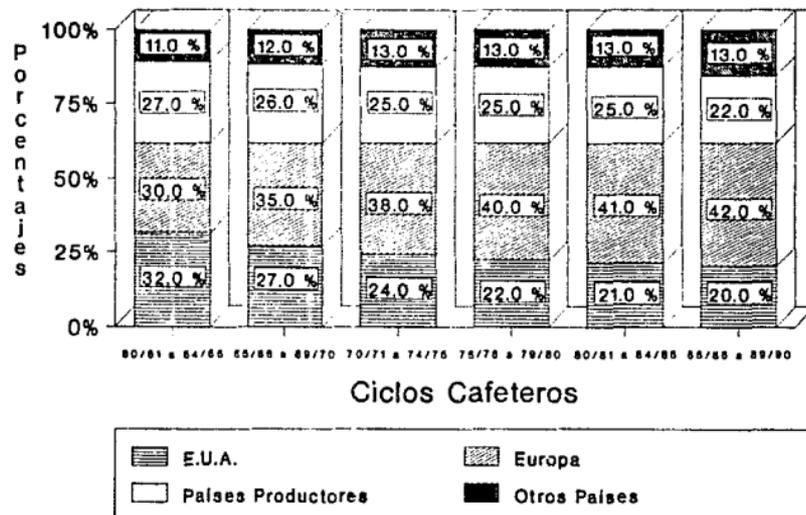
(En Millones de Sacos de 60 kgrs.)

<u>AÑO</u> <u>CAFETERO</u>	<u>ESTADOS</u> <u>UNIDOS</u>	<u>EUROPA</u>	<u>PAISES</u> <u>PRODUCTORES</u>	<u>OTROS</u> <u>PAISES</u>	<u>TOTAL</u>
60/61	19.8	16.6	16.4	6.6	59.4
61/62	21.4	17.5	21.1	7.2	67.2
62/63	20.9	18.8	14.7	7.2	61.6
63/64	21.5	21.8	17.6	7.8	68.7
64/65	16.2	18.3	16.7	7.4	58.6
65/66	19.4	22.2	17.8	8.4	67.8
66/67	16.1	22.6	19.3	8.2	68.2
67/68	22.2	24.5	18.1	8.7	73.5
68/69	17.4	26.6	19.6	9.5	73.1
69/70	17.6	27.8	18.9	9.7	74.0
70/71	17.5	25.6	19.4	8.8	71.3
71/72	19.3	30.1	19.1	9.1	77.6
72/73	19.9	30.6	17.4	11.0	78.9
73/74	18.0	31.1	19.0	11.6	79.7
74/75	16.9	28.5	19.2	10.1	74.7
75/76	18.1	31.5	19.2	10.1	78.9
76/77	16.5	30.5	18.4	9.7	75.1
77/78	15.7	25.8	18.8	7.3	67.6
78/79	18.6	35.1	19.5	10.9	84.1
79/80	17.4	31.7	19.9	13.0	82.0
80/81	17.9	30.3	20.5	11.7	80.4
81/82	18.1	35.3	21.1	11.8	86.3
82/83	18.1	35.0	20.8	11.9	85.8
83/84	18.5	37.6	21.3	12.2	89.6
84/85	17.9	42.8	23.6	11.8	96.1
85/86	17.6	35.7	20.3	15.6	89.2
86/87	18.2	36.6	20.2	18.1	93.1
87/88	17.9	39.1	19.7	15.2	91.9
88/89	16.5	36.0	20.7	12.4	90.6
89/90	18.6	39.5	20.8	20.5	99.4

FUENTE: Organización Internacional del Café (OIC) y United States Department of Agriculture (USDA) varias publicaciones.

Gráfica 4

Evolución de la Participación del Consumo



Fuente: Elaborado con base en datos O.I.C.

con respecto a bebidas substitutivas y el esfuerzo de promoción efectuado por los países productores en éste mercado. Dentro de los países con mayor consumo per cápita se encuentran las naciones escandinavas (Suecia, Finlandia, Dinamarca y Noruega), Holanda, Bélgica, República Federal de Alemania, Austria y Francia (ver Cuadro 4). Este comportamiento ha dado como resultado que la participación de Europa haya pasado de un 30% en 1960 a más del 42% en los últimos años. Por lo que toca a volúmen consumido, en el mismo periodo ha aumentado aproximadamente un 140%.

En lo referente a los países productores, cifras del Departamento de Agricultura de Estados Unidos indican que sólo ocho países productores de café, entre un total de 50, consumen internamente volúmenes superiores a los 400 mil sacos, y además, en éste reducido número de naciones se concentra el 80% de dicho consumo. Se puede decir que la explicación de éste fenómeno se remonta hasta los tiempos coloniales, en los cuales el papel de las colonias era primordialmente el de producir para abastecer al viejo continente, con lo cual el consumo doméstico adquirió un carácter marginal. En términos de participación, los países productores han mantenido más o menos un 25% del mercado con un incremento en el volúmen de aproximadamente el 25%.

Dentro de los otros países consumidores, destacan por su importancia Japón y Canadá. El primero de éstos merece especial mención debido a que tradicionalmente ha sido un gran consumidor de té. Sin embargo, a partir de 1960 ha evo-

## CUADRO 4

### CONSUMO DE CAFE VERDE EN PAISES IMPORTADORES SELECCIONADOS (1989)

<u>PAIS</u>	<u>DESAPARICION PER CAPITA EN KILOGRAMOS</u>	<u>VOLUMEN DE MERCADO EN MILES DE BOLSAS DE 60 KILOGRAMOS</u>
Finlandia	12.82	1,058
Suecia	11.01	1,549
Dinamarca	10.74	918
Austria	10.56	1,337
Noruega	10.16	711
Holanda	9.12	2,244
Suiza	8.62	935
República Fede- ral de Alemania	7.93	8,267
Bélgica/Luxemburgo	6.50	1,114
Francia	5.68	5,290
Hungría	4.67	825
Italia	4.51	4,314
Estados Unidos	4.51	18,544
República Demo- crática Alemana	4.49	1,248
España	3.98	2,592
Grecia	3.07	513
Portugal	2.59	449
Japón	2.50	5,100
Reino Unido	2.29	2,177
Polonia	0.99	620
U.R.S.S.	0.24	1,144

FUENTE: Organización Internacional del Café. Agosto, 1990.

lucionado hasta convertirse en el cuarto consumidor mundial de café. En el caso de Canadá, la tendencia del consumo a partir de 1962 ha sido relativamente ascendente, básicamente por contar año con año con un mayor número de adeptos. La participación de éstos países dentro del consumo total ha aumentado de un 11% a un 16% en el periodo analizado, con un incremento en términos de volumen del orden del 90%.

## 2.7.- EL MECANISMO DE FUNCIONAMIENTO DEL COMERCIO CAFETERO INTERNACIONAL

En los extremos del mercado aparecen los cafeticultores y los consumidores finales de éste producto. Entre unos y otros existe una larga serie de eslabones comerciales donde se controlan los movimientos centrales de los precios de éste grano, especialmente a corto plazo.

Este esquema se puede resumir de la siguiente forma: el cafeticultor vende su producto a los intermediarios locales, estatales o privados, a un precio casi siempre establecido por el propio gobierno en base a las perspectivas del mercado internacional y de otros parámetros económicos de origen interno tales como la abundancia o escasez de la cosecha, inventarios, etc. Los intermediarios locales, a su vez, canalizan sus ventas externas hacia dos vertientes básicas: hacia los comerciantes o hacia los tostadores de los países importadores, a un precio que varía según la calidad, el puerto de embarque, el plazo de entrega, el tipo de contrato y la coyuntura específica de escasez, equilibrio o abundan-

cia de las diferentes calidades de café que prevalezcan en el mercado. El precio resultante de todos los elementos señalados conforma la cotización clave en torno a la cual se mueve el complejo sistema de precios de éste producto que abarca desde el precio mínimo de compra en el campo, hasta el precio al detalle en los países consumidores. Una vez que el café llega a los tostadores y es procesado, se distribuye al mayoreo y menudeo, haciendo posible que el consumidor final adquiera el producto.

Este esquema simplificado deja a un lado variantes de gran importancia comercial tales como las exportaciones realizadas por los mismos productores, el grado de integración vertical con el que cuentan algunas empresas transnacionales y las compras a cargo de comerciantes, tostadores y especuladores que generalmente son motivadas por ciertas necesidades de mantenimiento de inventarios.

Aunque existe una gran diversidad de lugares donde se realizan transacciones de café, la mayoría de éstas se canaliza a través de los principales centros comerciales de éste producto, como son: Nueva York, Londres, Marsella, El Havre, Bremen, Hamburgo, Amsterdam y Rotterdam.

Otro aspecto importante del comercio cafetero se relaciona con la gran diversidad de calidades de café que circulan este mercado. Esta situación es resultado de las diferentes variedades que se cultivan, de las peculiaridades ecológicas de cada región y del tipo de beneficiado que se aplica. Debido a ésto, en 1965 la Organización Internacional

del Café (OIC) se vió en la necesidad de agrupar por tipos todas las calidades de éste grano, y por consiguiente, sus respectivas cotizaciones, a efecto de facilitar la implementación de un ajuste selectivo de las cuotas y de simplificar el manejo del complicado sistema de precios de éste producto. Después de varias modificaciones que el mismo mercado cafetero ha impuesto y el avance de los Convenios, el sistema de precios indicativos ha quedado estructurado en cuatro grupos: Otros Suaves, Robustas, Suaves Colombianos y No Lavados. En base a Otros Suaves y Robustas, la OIC obtiene un precio diario compuesto y un promedio móvil de éste que se utiliza para el sistema de ajuste de cuotas en el marco de los convenios internacionales.

## 2.8.- SITUACION DE LA CAFETICULTURA MEXICANA

El presente apartado tiene por objeto proporcionar una panorámica general de la situación de la cafeticultura mexicana. En él se tocan temas tales como el sistema de producción, el sistema de comercialización y el Instituto Mexicano del Café.

### 2.8.1.- EL SISTEMA DE PRODUCCION

Los primeros granos de café llegaron a Michoacán del puerto de Mocha, Arabia en 1828 y en 1847 mil quinientos cafetos fueron traídos de Guatemala y plantados en Chiapas, naciendo así la industria mexicana del café.

A partir de 1882 México empezó a exportar volúmenes substanciales de café, y desde entonces las exportaciones totales han crecido aceleradamente hasta llegar a representar el 80% de la producción total del país hoy en día.

México es el cuarto productor de café a nivel mundial. Su participación del mercado internacional ha aumentado de un 3.3% en el año del primer Convenio en 1962 a un 5.5% para la cosecha 1989/90. Para el mismo periodo, el volumen de exportaciones se incrementó de 1.56 a 4.4 millones de sacos de 60 kgms.

La producción nacional de café ha aumentado de 2,034 sacos de 60 kgms. en el ciclo 1959/60 a 5,000 en el ciclo 1989/90.

Las exportaciones de México hacia países miembros y países no miembros de la O.I.C. fueron del 65% y 35%, respectivamente, en el ciclo 1984/85, y para el ciclo 1989/90 únicamente exportó hacia países miembros.

El sector privado ha aumentado su participación en el valor de las exportaciones de un 67.0% para el ciclo 1983/84 a un 100% actualmente. Por otro lado, el sector público ha reducido su participación de un 33.0% a un 0.0% en el mismo periodo, como resultado de reestructuraciones que se llevaron a cabo en el Inmecafé.

Para el periodo 1970-1990 los ingresos obtenidos por exportaciones de café han aumentado su participación dentro del valor de las exportaciones agrícolas de un 22% a un 37%. Sin embargo, su participación dentro de las exportaciones

totales durante el mismo periodo se ha reducido de un 7% a un 2%. A pesar de ésto, el café es la mayor fuente de divisas con que cuenta el país después del petróleo y el turismo.

La cosecha de café comienza en septiembre y aumenta rápidamente hasta diciembre, mes en el cual se recolecta aproximadamente el 23% de la producción. Después de febrero declina bruscamente, ya que para entonces se ha recolectado aproximadamente el 85% de la cosecha.

La superficie cultivada ha tendido a estabilizarse en 500,000 hectáreas.

La superficie cafetalera nacional se distribuye de la siguiente manera: Chiapas 32.8%, Oaxaca 20.8%, Veracruz 19.7%, Guerrero 8.2%, Puebla 6.8%, Hidalgo 4.7%, San Luis Potosí 3.5% y Nayarit 2.1%.

La mayoría del café que produce México es del tipo Arábica con una pequeña porción de Robusta. Su calidad está clasificada de la siguiente manera: Altura, Prima Lavado, Buen Lavado y Consumo Nacional. El tipo Consumo Nacional está considerado como el de mas baja calidad y es el que normalmente se destina al mercado nacional. Sin embargo, sólo se diferencia por el porcentaje de defectos físicos. El tipo Altura se cultiva a alturas mayores de 1,000 metros (generalmente, entre mayor sea la altura a la que se siembre el café, mayor es su calidad; mientras que el Prima Lavado y el Buen Lavado crecen a menores alturas.

Por ley la tenencia de la tierra está limitada a 300 hectáreas. Sin embargo, para superar esta limitación algunos productores registran sus parcelas a nombre de diferentes familiares pero operan con una administración centralizada.

Los productores de café tienden a ser representados por una de tres organizaciones: la Confederación Mexicana de Productores de Café, a la cual pertenecen la mayoría de los productores privados, la Federación Nacional de Caficultores, la cual es parte de la Confederación Nacional Campesina que a su vez parte del P.R.I. y representa a los productores ejidales, y la Unión Nacional de Productores de Café, la cual representa a los pequeños propietarios y está asociada a la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad.

México cuenta con alrededor de 1500 beneficios húmedos y 300 beneficios secos, los cuales se encuentran ubicados por orden de importancia en Chiapas, Veracruz, Puebla, Oaxaca, Hidalgo, Guerrero, San Luis Potosí, Nayarit y Colima.

La mayoría de los grandes productores procesan el café ellos mismos.

De la disponibilidad total de café (existencias iniciales + producción) el 69% se destinó a exportaciones, el 28% se consumió internamente, y el 5% restante a inventarios en 1990.

Se estima que el 40% del consumo realizado en México es de café instantáneo. Del 60% restante, la mayoría del consumo es café tostado con azúcar mientras que sólo una pequeña porción es café tostado puro.

El consumo interno de café se duplicó de 1962 a 1990 pasando de 950 a 1.800 miles de sacos de 60 kgms.

### 2.8.2.- EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION

Se estima que existen en el país alrededor de 200,000 productores, de los cuales el 20% son privados y el 80% restante son ejidatarios. Este último segmento depende en gran medida del gobierno, grandes productores o procesadores para satisfacer sus requerimientos de financiamiento, tecnología, equipo, material de empaque y recolección, transporte, procesamiento y acopio, así como de los contactos necesarios para vender su producción tanto al mercado externo como al interno.

El tamaño promedio de las parcelas utilizadas por el 95% de los pequeños productores de café (tanto ejidatarios como privados) es de 2 hectáreas. El 5% de los productores restantes, los cuales suman aproximadamente 5,000, producen alrededor del 35% de la producción total del país.

El Comité de Comercialización del Inmedicafé manejaba hasta 1990 las ventas tanto internas como externas de café. Su papel en cuanto a las ventas internas consistía en garantizar el abasto, supervisar la calidad y establecer el precio oficial de compra a los productores. Por lo que respecta a exportaciones, actualmente sólo se limita a dar los avisos de venta, certificados de origen, y a proporcionar asistencia técnica a productores.

La participación del Inmecafé en el mercado de exportación se ha venido contrayendo en los últimos años debido principalmente a los recortes presupuestales, que han limitado su radio de acción en cuanto a el financiamiento y compra de la producción de café. Su participación en éste mercado ha disminuido de un 40% en 1983 al punto de desaparecer totalmente como agente de comercialización en 1990.

Cuando está operando el mecanismo de cuotas, cada año los inventarios de todos los exportadores registrados son contados entre cuatro y cinco veces. La cuota asignada por la O.I.C. es prorrateada de acuerdo a los inventarios de cada productor. Las cuotas son asignadas trimestralmente y no son transferibles o traspasables a otro periodo. Esto significa que al ajustarse la cuota de México ante la O.I.C., la cantidad prorrateada entre los productores también es ajustada.

Dianamente, el Inmecafé fija un precio indicativo de exportación basado en las cotizaciones y operaciones efectuadas en la primera hora de intercambios de la bolsa mercantil de Nueva York. Las exportaciones realizadas por México a países miembros de la O.I.C. normalmente están muy cercanas a este precio.

Por ley, ningún contrato para la venta de café puede ser por más de un año cuando hay cuotas. Esto se debe a que las cuotas asignadas a cada productor son variables y cambian sobre una base anual. Sin embargo, también existen contratos informales entre exportadores e importadores.

Los precios al consumidor local son estrictamente controlados por el gobierno y se encuentran por debajo de los precios internacionales. Sin embargo, en abril de 1991 se firmó un acuerdo entre productores y gobierno para liberalizar gradualmente los precios del café, tomando como indicativo las cotizaciones del mercado internacional.

### 2.8.3.- EL INSTITUTO MEXICANO DEL CAFE

En 1949 fue creada la Comisión Nacional del Café por decreto presidencial. Su objetivo primordial radicaba en aumentar la producción y mejorar la calidad del grano de café. Entre los logros más significativos de ésta Comisión destacan: las primeras compras de café a productores privados, la creación de un laboratorio para tratar la tierra y enfermedades del cafeto en 1952 y el establecimiento de plantaciones modelo para enseñar a los agricultores la manera apropiada de cultivar el café, el uso de fertilizantes, la prevención de plagas, etc.

A partir de 1957 el precio internacional del café empezó a caer. En vista de ésta situación se firmó el Tratado de México, en el cual participaron Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador y México. Los países signatarios acordaron recortar sus exportaciones en 10% en un intento por reducir la oferta y así propiciar un aumento en los precios. Sin embargo, los precios continuaron a la baja durante 1958.

Debido al fracaso del Tratado de México y a la creciente importancia que el café estaba cobrando dentro de la eco-

nomía mexicana, el gobierno decidió disolver la Comisión Nacional del Café y crear una agencia más poderosa. Así, en diciembre de 1958 fue creado el Instituto Mexicano del Café.

Entre 1959 y 1970 la producción mundial de café creció a pasos acelerados mientras que el consumo sólo lo hacía modestamente, imposibilitando la absorción de todo el café que se estaba produciendo. Esta situación propició otra caída del precio del café, provocando descontento entre los productores nacionales. La reacción del Inmecafé fue la de crear un Comité de Precios cuya función sería la de proponer un precio oficial para el café después de estudiar las condiciones prevalecientes en el mercado internacional. Si el Consejo Directivo del Inmecafé aprobaba el precio propuesto por el Comité, el Inmecafé estaría obligado a comprar el café al precio acordado. Sin embargo, como el gobierno sólo contaba con una cantidad muy limitada de centros de compra, el precio oficial no benefició a los productores significativamente.

En 1962 México se convirtió en signatario del Convenio Internacional del Café y el Inmecafé fue el organismo oficial escogido para representar al país ante el Organismo creado por el Convenio. Se hicieron planes para mejorar las técnicas de cultivo, adaptar a la producción a las condiciones prevalecientes en el mercado y de recurrir a cosechas alternativas para reducir la dependencia cafetera. A pesar de que no se obtuvieron fondos internacionales para éste último fin, se promovió dentro del país un programa de diver-

sificación a escala regional en el cual los sustitutos mas apoyados fueron el hule, el aguacate, el mango y frutas cítricas.

El Inmecafé también ha sido responsable de intensificar los programas de investigación mediante la adopción de variedades híbridas de café, la formulación de fertilizantes y métodos de poda modernos y el desarrollo de fungicidas. El número de caficultores asistidos por el Instituto aumentó de 3.000 a mas de 28,000 entre 1959 y 1970. El Inmecafé condujo además un censo entre los productores para publicar el primer Atlas de Café del país.

Para 1973, con el cambio de directores en el Inmecafé, el giro del instituto empezó a cambiar de uno puramente técnico a uno mas político. Esta situación se debió en gran parte a que en 1972 el estado de Guerrero se había convertido en el foco de un movimiento guerrillero y para aplacarlo, se tomó la decisión de replantar cafetos y de comprarle su producción a los caficultores de ese estado.

El Inmecafé lanzó por primera vez en la historia de la industria cafetera un programa para organizar a los productores en grupos de por lo menos diez personas. Estos grupos, llamados Unidades Económicas de Producción y Comercialización, tenían como objetivo mejorar las condiciones de vida por medio de los esfuerzos colectivos de sus miembros. Para éste propósito, el Instituto proveía asistencia técnica, facilidades para el establecimiento colectivo de viveros, pagos anticipados para las cosechas, precios de garantía, cen-

tros de recepción inclusive en las áreas mas remotas, seguro social y otras prestaciones.

El pago anticipado de las cosechas se estableció con el fin de evitar que los productores le vendieran su café a compradores particulares al tiempo de la cosecha, ya que se sabe que éstos últimos ofrecían precios que se encontraban muy por debajo del oficial. La manera en que operaban éstos pagos era la siguiente: al principio de la cosecha el Inmecafé le pagaba a los productores un adelanto que generalmente estaba por debajo del precio oficial y la diferencia era pagada al final de la cosecha. Supuestamente, si los precios aumentaban el productor salía beneficiado ya que el pago final hecho por el Instituto reflejaba el movimiento favorable de los precios. Sin embargo, prácticamente todos los años los productores se quejaban de los retrasos y monto de los pagos. Se sabe también que en algunas ocasiones el Inmecafé le pagaba a elidatarios y pequeños productores precios por sus cosechas inferiores al oficial, argumentando costos financieros elevados por el monto de los créditos que les otorgaba. Sin embargo, ésta situación cambió en los últimos años, y hoy en día el Inmecafé únicamente se limita a poner en contacto a los productores con compradores en el extranjero y cobra una comisión por éste servicio.

El Inmecafé también llegó a establecer una cantidad importante de centros de recepción con el objeto de incrementar su participación en el mercado y así apoyar su política de precios. En varios de éstos centros los cerezos son

recibidos y procesados. Actualmente, éstos centros de acopio y beneficiado están siendo vendidos al sector social en primera instancia, y a particulares en segunda.

El papel del Inmecafé dentro del mercado de exportación sigue siendo bastante extenso. Es el miembro principal de una comisión que conduce los inventarios físicos del café almacenado de calidad de exportación. También es el responsable de distribuir la cuota asignada por la O.I.C. entre los productores. Registra todos los contratos de exportación mexicanos y funciona como agente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la distribución de estampillas de exportación. Además, es el responsable de fijar el precio mínimo de exportación mexicano. Por último, el Inmecafé es el que toma las decisiones y el principal negociador en cualquier asunto relacionado con disputas comerciales que conciernen las exportaciones de café mexicano a escala internacional.

En resumen, a lo largo de los años el Instituto transformó su papel de un órgano de consulta a uno de participante activo en todos los aspectos del mercado cafetero. Sin embargo, esta situación volvió a cambiar recientemente y hoy en día se limita dar asesoría técnica y comercial, además de fijar todas las políticas de fomento y desarrollo.

### 3.- MECANISMO DE FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE CUOTAS ACORDADO POR LA O.I.C.

El presente capítulo tiene por objeto proporcionar una visión global del mecanismo de funcionamiento del sistema de cuotas utilizado por la O.I.C. según el Convenio Internacional de 1983. En él se tocan temas como la fijación de la cuota anual global, método de cálculo del precio indicativo compuesto, la relación de los precios y el nivel de cuotas y la suspensión, reestablecimiento de las cuotas y funcionamiento del Convenio cuando se suspenden aquellas.

#### 3.1.- FIJACION DE LA CUOTA ANUAL GLOBAL

Toda vez que las cuotas estén en vigor, el Director Ejecutivo de la O.I.C. fija una cuota global anual con base a la desaparición (consumo) de café en mercados en régimen de cuota según las siguientes consideraciones:

(i) La estimación del consumo anual de los miembros importadores. (Ver Cuadro 5)

(ii) La estimación de las importaciones efectuadas por los miembros y procedentes de otros miembros importadores y de países no miembros.

(iii) La estimación de las variaciones del nivel de los inventarios en los países miembros importadores.

(iv) Cuando se trate del reestablecimiento de cuotas, las exportaciones de los miembros exportadores (ver Cuadro 6) a miembros importadores y a países no miembros durante el

## CUADRO 5

### MIEMBROS IMPORTADORES DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE CAFE (1990)

#### ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

#### COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Bélgica/Luxemburgo  
Dinamarca  
España  
Francia  
Grecia  
Holanda  
Reino Unido  
Irlanda  
Italia  
Portugal  
República Federal de Alemania

#### OTROS MIEMBROS IMPORTADORES

Australia  
Austria  
Canadá  
Chipre  
Finlandia  
Islas Fiji  
Japón  
Noruega  
Singapur  
Suiza  
Suecia  
Yugoslavia

FUENTE: "Estadísticas Sobre el Café", Organización Internacional del Café.

## CUADRO 6

### MIEMBROS EXPORTADORES DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE CAFE (1990)

#### ARABIGOS SUAVES COLOMBIANOS

Colombia  
Kenya  
Tanzania

#### OTROS ARABIGOS SUAVES

Costa Rica  
Ecuador  
El Salvador  
Guatemala  
Honduras  
India  
México  
Nicaragua  
Papua Nueva Guinea  
Perú  
República Dominicana

#### ARABIGOS NO LAVADOS

Brazil  
Etiopía

#### ROBUSTAS

Angola  
Indonesia  
Filipinas  
Guinea Ecuatorial  
OAMCAF\*  
Uganda  
Vietnam  
Zaire

\* Incluye a Benin, Camerun, República Central Africana, Congo, Gabón, Costa de Marfil, Madagascar y Togo.

FUENTE: "Estadísticas Sobre el Café", Organización Internacional del Café.

periodo de 12 meses precedente al reestablecimiento de las cuotas.

(v) Insuficiencias para cubrir con las cuotas y redistribución de éstas.

### 3.1.1.- ASIGNACION DE LAS CUOTAS ANUALES

Las cuotas anuales de los miembros exportadores son asignadas en partes fijas y variables.

La parte fija corresponde al 70% de la Cuota Anual Global y nunca podrá estar por debajo de éste porcentaje. La participación de mercado asignada a cada país dentro de ésta parte fija de la cuota se determina de acuerdo a la tradición exportadora de éste.

La parte variable corresponderá al 30% de la cuota global anual y se distribuye entre los miembros exportadores en la misma proporción que exista entre las existencias verificadas de cada miembro exportador y la totalidad de las existencias verificadas de todos los miembros exportadores.

### 3.1.2.- LAS CUOTAS TRIMESTRALES

A partir de las cuotas anuales asignadas a cada miembro exportador, el Consejo de la O.I.C. asigna cuotas trimestrales a cada uno de éstos. De ésta manera se asegura la salida ordenada del café al mercado mundial durante el periodo para el cual se fijan las cuotas. - menos de que el consejo decida en otro sentido, éstas cuotas serán, normalmente, el 25% de la cuota anual de cada miembro.

Si las exportaciones efectuadas por cualquier miembro en un determinado trimestre son inferiores a su cuota para ese trimestre, el saldo se añadirá a su cuota del trimestre siguiente.

El Consejo no podrá en ningún caso autorizar que un miembro exporte mas del 35% de su cuota anual en el primer trimestre, mas del 65% en los dos primeros trimestres, ni mas del 85% en los tres primeros trimestres.

### 3.1.3.- AJUSTE DE LAS CUOTAS ANUALES Y TRIMESTRALES

Si las condiciones del mercado así lo requieren, el Consejo podrá modificar las cuotas anuales y trimestrales asignadas, en un porcentaje que será igual para todos los miembros exportadores (a prorrata).

### 3.1.4.- CERTIFICACION DE ORIGEN Y DE OTRAS CLASES

Toda exportación efectuada por un miembro deberá estar amparada por un certificado de origen válido.

El Consejo está capacitado para dictar normas referentes a la impresión, validación, expedición y utilización de los certificados, y podrá adoptar medidas para emitir estampillas de exportación de café contra pago de derechos determinado por el mismo consejo.

El las cuotas se encuentren en vigor, toda reexportación de café efectuada por un miembro deberá estar amparada por un certificado de reexportación válido.

### 3.1.5.- REGULACION DE LAS IMPORTACIONES

Para evitar que los países no miembros aumenten sus exportaciones a expensas de los miembros exportadores, cada miembro limitará, cuando estén en vigor las cuotas, sus importaciones anuales de café procedente de países no miembros que no hubieran sido parte contratante del Convenio en una cantidad que no exceda de un porcentaje de las importaciones anuales promedio procedentes del respectivo país no-miembro durante un determinado periodo (en el caso del Convenio de 1983, se utilizó el periodo que comprendía los ciclos cafeteros 1976/77 a 1981/82).

### 3.2.- METODO DE CALCULO DEL PRECIO INDICATIVO ESTABLECIDO POR LA O.I.C.

Los precios indicativos de la O.I.C. que se utilizan actualmente están vigentes a partir del primero de Octubre de 1981 y vinieron a sustituir al precio compuesto de 1970, el cual se utilizaba como precio indicativo compuesto y se calculaba de conformidad con las disposiciones del Convenio Internacional del Café de 1970.

El precio indicativo actual de la O.I.C. se calcula tomando la media aritmética de los precios de los otros Arábicas suaves y las Robustas, calculados como a continuación se indica:

Otros Arábicas Suaves: Se ponderan los precios ex-dock (1) en el mercado de Nueva York y los mercados de Bremen y Hamburgo en proporción al volumen anual de importaciones de

café del grupo de Otros Arábicas Suaves efectuados por E.E.U.U. y por la República Federal de Alemania, respectivamente, en los años de 1975 a 1978. Debido a los volúmenes que manejanon éstos dos países durante los años citados, se ha tomado la siguiente proporción: 75% por lo que se refiere al precio ex-dock en el mercado de Nueva York y el 25% en lo que respecta al precio ex-dock en los mercados de Bremen y Hamburgo.

Robustas: Se ponderan los precios ex-dock de los mercados de Nueva York, El Havre y Marsella en proporción al volumen anual de las importaciones de café Robusta efectuadas por E.U. y Francia en los años de 1975 a 1978. Al igual que en el caso de los Otros Arábicas Suaves, debido a los volúmenes que manejanon éstos dos países durante los años citados, se ha tomado la siguiente proporción: 60% por lo que se refiere al precio ex-dock en Nueva York y el 40% en lo que se refiere al precio ex-dock en los mercados de El Havre y Marsella.

A continuación se presenta un ejemplo:

Cotizaciones al 7 de Marzo de 1980

Otros Arábicas Suaves, Mercado de Nueva York = 245.50  
Otros Arábicas Suaves, Mercado de Bremen-Hamburgo = 242.81  
Robustas Mercado de Nueva York = 176.25  
Robustas Mercado de LeHavre/Marsella = 170.30

Cálculo del Precio Promedio de Otras Arábicas Suaves:

$$\begin{array}{rcl} \text{Precio ex-dock Nueva York} & + & \text{Precio ex-dock Bremen/Hamburgo} \\ \text{X Ponderación} & & \text{X Ponderación} \\ (245.50)(.75) & + & (248.81)(.25) \\ & & = \underline{246.33} \end{array}$$

Cálculo del Precio Promedio de Robustas:

$$\begin{array}{rcl} \text{Precio ex-dock Nueva York} & + & \text{Precio ex-dock Le Havre/Marsella} \\ \text{X Ponderación} & & \text{X Ponderación} \\ (176.25)(.60) & + & (170.36)(.40) \\ & & = \underline{173.89} \end{array}$$

PRECIO INDICATIVO O.I.C.:

$$\begin{array}{r} \text{Precio Promedio Otras Arábicas Suaves} + \text{Precio Promedio Robustas} \\ \hline 2 \\ \hline \underline{246.33 + 173.89} \\ \hline 2 \\ \hline = \underline{210.11} \end{array}$$

1.3.- LA RELACION DE LOS PRECIOS Y EL NIVEL DE CUOTAS ESTABLECIDO POR LA O.I.C.

El precio indicativo de la O.I.C. cobra dinámica en la medida en que funciona como un disparador de los movimientos comerciales llevados a cabo en el mercado mundial del café. Es decir, según el nivel que tenga va a provocar un ajuste en la cuota global anual establecida por ésta organización.

El mecanismo de cuotas utilizado por la O.I.C. prevé un ajuste en las cuotas a la baja cuando los precios descienden un una determinada proporción por debajo de un precio de equilibrio establecido de común acuerdo tanto por los países productores como consumidores de café. Así también son ajustadas las cuotas a la alza cuando los precios aumentan del nivel establecido en el foro de la O.I.C.

A continuación se presenta el mecanismo de regulación de cuotas utilizado por la O.I.C.:

### GRÁFICO 5

#### Precio Indicativo de la O.I.C. en Centavos de Dólar Por Libra.

	150	—	
	145	—	
A <	140	—	
	135	—	
	130	—	) B
	125	—	) D
	120	—	
C <	115	—	
	110	—	

Como complemento al Gráfico 5, en el Cuadro 7 se explican los ajustes que se llevan a cabo sobre la cuota anual global a diferentes niveles del Precio Indicativo Compuesto.

AUMENTOS Y DISMINUCIONES EN LA CUOTA ANUAL GLOBAL COMO RESULTADO DE MOVIMIENTOS EN EL PRECIO INDICATIVO COMPUUESTO

INCREMENTOS DE CUOTAS Y SUS RETIROS	
INCREMENTOS DE CUOTAS (LETRA A DEL GRAFICO 5)	RETIROS DE INCREMENTOS DE CUOTAS (LETRA B DEL GRAFICO 5)
<p><b>PRIMER INCREMENTO:</b> si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. queda en o arriba de 140 centavos se incrementan las cuotas en un millón de sacos.</p> <p><b>SEGUNDO INCREMENTO:</b> si durante 15 días de mercado después del primer incremento el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. queda en o arriba de 145 centavos se incrementan las cuotas en un millón de sacos adicionales.</p> <p><b>TERCER INCREMENTO:</b> si durante 15 días de mercado después del segundo incremento el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. queda en o arriba de 145 centavos se incrementan las cuotas en 1,5 millones de sacos adicionales.</p> <p><b>CUARTO INCREMENTO:</b> si durante 15 días de mercado después del tercer incremento el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. permanece en o arriba de 145 centavos se incrementan las cuotas en 1,5 millones de sacos adicionales.</p>	<p><b>RETIRO DEL PRIMER INCREMENTO:</b> tendrá efecto si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. permanece en o debajo de 130 centavos y tendrá lugar en no menos de 15 días de mercado después de la fecha de cualquier retiro hecho bajo las condiciones del primer retiro (retiro de 1 millón de sacos).</p> <p><b>RETIRO DEL SEGUNDO INCREMENTO:</b> tendrá efecto si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. llega a o debajo de 130 centavos y - tendrá lugar en no menos de 15 días de mercado después de la fecha de cualquier retiro hecho bajo las condiciones del segundo retiro (retiro de un millón de - sacos).</p> <p><b>RETIRO DEL TERCER INCREMENTO:</b> tendrá efecto si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. permanece en o debajo de 135 centavos y tendrá lugar en no menos de 15 días de mercado después de la fecha de cualquier retiro hecho bajo las condiciones del primer retiro (retiro de 1,5 millones de sacos).</p> <p><b>RETIRO DEL CUARTO INCREMENTO:</b> tendrá lugar si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. llega a o debajo de 135 centavos (retiro de - 1,5 millones de sacos).</p>
REDUCCIONES DE CUOTAS Y SUS RESTAURACIONES	
REDUCCIONES DE CUOTAS (LETRA C DEL GRAFICO 5)	RESTAURACION DE REDUCCION DE CUOTAS (LETRA D DEL GRAFICO 5)
<p><b>PRIMER RECORTE:</b> si en los primeros 20 días del inicio del ciclo el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. permanece en o debajo de los 120 centavos se recortan las cuotas en un millón de sacos.</p> <p><b>SEGUNDO RECORTE:</b> si durante 15 días de mercado después del primer recorte el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. permanece en o abajo de 120 centavos se recortan las cuotas en 1 millón de sacos adicionales.</p> <p><b>TERCER RECORTE:</b> si durante 15 días de mercado después del segundo recorte el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. alcanza o baja de los 115 centavos se recortan las cuotas en 1,5 millones de sacos.</p> <p><b>CUARTO RECORTE:</b> si durante 15 días de mercado después del tercer recorte el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. permanece en o abajo de 115 centavos se recortan las cuotas en 1,5 millones de sacos.</p>	<p><b>CUARTA RESTAURACION DEL PRIMER RECORTE:</b> será restaurado de acuerdo a los siguientes procedimientos: 500 mil sacos serán restaurados si el promedio móvil de 15 días llega a o arriba de 125 centavos y 500 mil sacos adicionales serán restaurados si el promedio móvil llega a o arriba de 130 centavos. Esta restauración tendrá lugar si el promedio móvil de 15 días llega a o arriba de 130 centavos y se efectuará en no menos de 15 días de mercado después de cualquier restauración hecha bajo las condiciones de la tercera restauración (aumento de un millón de sacos).</p> <p><b>TERCERA RESTAURACION DEL SEGUNDO RECORTE:</b> tendrá efecto si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. permanece en o - arriba de 130 centavos y tendrá lugar en no menos de 15 días después de la fecha de - cualquier restauración hecha bajo las condiciones de la segunda restauración (aumento de un millón de sacos).</p> <p><b>SEGUNDA RESTAURACION DEL TERCER RECORTE:</b> tendrá efecto si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. permanece en o - arriba de 135 centavos y tendrá lugar en no menos de 15 días de mercado - después de la fecha de cualquier restauración hecha bajo las condiciones de la primera restauración (aumento de 1,5 millones de sacos).</p> <p><b>PRIMERA RESTAURACION DEL CUARTO RECORTE:</b> tendrá efecto si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo de la O.I.C. llega a o arriba de 125 centavos (aumento de 1,5 millones de sacos).</p>

### 3.4.- SUSPENSION Y REESTABLECIMIENTO DE LAS CUOTAS Y FUNCIONAMIENTO DEL CONVENIO CUANDO SE SUSPENDEN LAS CUOTAS

#### 3.4.1.- ANTECEDENTES

El primer Convenio en el que se hicieron constar disposiciones encaminadas a la implantación, suspensión y reestablecimiento automáticos de las cuotas fué el de 1976. Este Convenio sucedió al Convenio Internacional de 1968 prorogado, en el cual se habían suprimido todas las cláusulas de carácter económico. Es decir, del primero de octubre de 1975 al 30 de septiembre de 1976 (duración del Convenio prorogado), no existieron cuotas ni medidas de control y no se exigieron certificados de origen. Sin embargo, los países miembros facilitaban información sobre exportaciones, importaciones y existencias mediante informes estadísticos mensuales y trimestrales.

A principios de 1975, los precios internacionales del café descendieron de los elevados niveles que habían tenido en 1974 y se iniciaron las negociaciones básicas de lo que habría de ser el Convenio de 1976. A mediados de 1975, Brasil volvió a experimentar una helada que provocó un repunte en los precios.

Con anterioridad a la entrada en vigor del Convenio de 1976, que tuvo lugar el primero de Octubre del mismo año, la falta de controles en el mercado imposibilitaba que se pudiera tener una idea clara de la verdadera estructura de la oferta.

El Convenio de 1976 facilitó los instrumentos necesarios para resolver los problemas que habían surgido mediante la implantación de las siguientes medidas:

(i) Se daban incentivos a los miembros exportadores para que vendieran en la mayor medida posible a los países miembros importadores, mientras estuvieran suspendidas las cuotas.

(ii) Se admitió la necesidad de evaluar las exportaciones a miembros importadores efectivamente realizadas por los miembros exportadores, utilizando para ello un sistema de certificados, dado que aquellas exportaciones habían de ser tenidas en cuenta para la fijación de las cuotas básicas cuando se reestableciera el sistema de cuotas.

(iii) Se admitió la necesidad de vigilar las tendencias de la importación y el consumo y hacer una verificación de existencias.

(iv) Se aseguró que en caso de suspensión de cuotas, volverían éstas a ser puestas en vigor automáticamente, si que ese reestablecimiento hubiese de estar sujeto a negociaciones.

Así, a partir del primero de Octubre de 1976, se comenzó a aplicar un reglamento que determinaba la fijación de un sistema de certificados de origen para medir las exportaciones de países miembros. Se determinó que se utilizarían dos tipos de formularios: el Formulario O para medir las exportaciones a países miembros y el Formulario X para las exportaciones a países no miembros. Además, se elaboró un sistema

de transacción en el cual se marcaban los sacos exportados de manera que fuera posible ponerlos en relación con el certificado de origen, y se creó un documento, llamado ficha de importación, destinado a amparar la importación de café carente de certificado de origen. Las autoridades aduaneras de los países miembros importadores recogían certificados de origen o, en otro caso, rellenaban una ficha de importación.

El sistema anteriormente descrito permaneció vigente del primero de Octubre de 1976 hasta que el considerable descenso de los precios en 1980 hizo que se reestablecieran las cuotas el primero de Octubre del mismo año. A partir del primero de noviembre de 1980, se determinó que los certificados de origen debían invalidarse por estampillas de exportación.

Durante los restantes años del Convenio de 1976 (años cafeteros 1980/81, 1981/82 y 1982/83) siguió en vigor el sistema de cuotas y medidas de control. En el Convenio de 1983, que entró en vigor el primero de Octubre de 1983, se conservaron y fortalecieron las medidas relativas a la implantación, suspensión y reestablecimiento de cuotas, así como también las relativas a medidas de control y certificados.

#### 3.4.2.- SUSPENSIÓN DE CUOTAS

En el artículo 33 del Convenio de 1983 quedó estipulado que, en la medida de que el Consejo decidiera en otro sentido,

las cuotas serían suspendidas tan pronto como se cumplieran cualquiera de la siguientes condiciones:"

Que el promedio móvil de 15 días del precio indicativo compuesto permaneciera durante 30 días de mercado consecutivos, un 3.5% o mas por encima del precio mas elevado para el ajuste ascendente de cuotas dentro del margen de precios vigente, siempre que hayan sido aplicados todos los ajustes ascendentes a prorrata de la cuota anual global establecida por el Consejo; o que el promedio móvil de 15 días del precio indicativo compuesto permaneciera durante 45 días de mercado consecutivos un 3.5% o mas por encima del precio mas elevado para el ajuste ascendente de cuotas dentro del margen de precios vigente, y siempre que todos los ajustes ascendentes que pudieran faltar se aplicaran en la fecha en que alcanzara ese precio el promedio móvil de 15 días.

A manera de ejemplo, el 12 de diciembre de 1985, el promedio móvil de 15 días del precio indicativo compuesto superó el precio disparador de 150.075 centavos de dolar (precio mas elevado para el ajuste ascendente de las cuotas; 145 centavos + 3.5%) y se dieron las condiciones para el comienzo del cómputo de 45 días de mercado, que culminó en la suspensión del sistema de cuotas el 18 de febrero de 1986.

En el Artículo 33 quedó estipulado también que en caso de que las cuotas quedaran suspendidas por mas de 12 meses, se reuniría el Consejo con el fin de examinar, posiblemente rectificar el margen o márgenes de precios vigentes.

### 3.4.3.- RESTABLECIMIENTO DE CUOTAS

Los ordinales 4, 5 y 6 del Artículo 33 estipulan las condiciones bajo las cuales se reestablece el sistema de cuotas una vez que este haya sido suspendido. En él está asentado que "a menos de que el Consejo decida en otro sentido, las cuotas serán reestablecidas si el promedio móvil de 15 días del precio indicativo compuesto es igual o inferior a un precio que corresponda al punto medio, incrementado en un 3.5%, entre el precio más elevado para el ajuste ascendente de las cuotas y el precio más reducido para el ajuste descendente de las cuotas dentro del margen de precio establecidos por el Consejo."

Esta disposición significa que las cuotas se deberían reestablecer si el promedio móvil de 15 días es igual o inferior a 134.55 centavos (punto medio del margen de precios vigente = 130 centavos + un 3.5%).

## PIES DE PAGINA

1.- Bajo éste término, la parte vendedora cotiza un precio que incluye el costo del bien que vende mas todos los costos adicionales (fletes y seguros incluidos) para entregar su mercancía en el muelle del puerto designado de importación con todos los impuestos pagados, si es que los hay.

#### 4.- EL PODER DE NEGOCIACION DE PRODUCTORES Y CONSUMIDORES

El objetivo de éste capítulo es exponer los elementos de negociación con que cuentan tanto los países productores como consumidores de café. En él se encuentra plasmada la problemática política y económica de sus relaciones, así como el sustento teórico económico que sirve de marco para el análisis de las mismas.

##### 4.1.- INTRODUCCION

Como se explicó en la introducción, el café es un producto primario muy representativo de las relaciones entre países desarrollados y subdesarrollados. Esto se debe a que su oferta se encuentra dividida entre países que en su mayoría se pueden considerar como integrantes de la periferia y una parte substancial de su demanda proviene de países que conforman el centro.

El precio a nivel detalle del producto, tal y como se vende al consumidor final, es tal vez el mejor punto para comenzar a entender los problemas de los precios de los productos primarios. El precio al consumidor es por definición la suma de los valores agregados de aquellas partes que intervienen en la elaboración del producto terminado. Como es de esperarse, en los países productores ésta suma es bastante baja. En casos como el cacao, el valor de este dentro de chocolates vendidos en países europeos únicamente llega al 10%. (Raffer, Kunibert, 1987).

Los mercados de productos primarios son especiales en el sentido de que no son comprados por muchos consumidores sino por intermediarios que generalmente están representados por las grandes compañías transnacionales.

Productos primarios como los alimentos y las bebidas en general son intensivos en tierra y mano de obra en su fase de producción primaria y tienen una tecnología de procesamiento relativamente simple. Estos productos ya procesados son usualmente vendidos como bienes de consumo altamente diferenciados. Esta diferenciación, y las rentas oligopólicas asociadas que pueden obtener las empresas de alimentos y bebidas se pueden lograr mediante mezclas, embalajes e identificación de marcas. Es indudable que ésta opción no está abierta a los productores de productos primarios a menos de que se conviertan en productores maduros de bienes manufacturados finales.

El conflicto existente entre los países productores y los agentes intermediarios en lo referente a la distribución, generalmente es un conflicto entre socios desiguales. En todos los mercados de productos primarios un número limitado de transnacionales estrechamente vinculadas con los grandes bancos controlan el comercio. La situación del país subdesarrollado exportador es muy diferente: una alta concentración de sus exportaciones en un número reducido de productos básicos y pocos compradores. Esto se debe en gran parte a estructuras de mercadeo históricamente establecidas y a la urgente necesidad de captar divisas, ya sea para fi-

nanciar importaciones o pagar deuda externa. Lo anterior evidentemente hace a los exportadores dependientes y vulnerables al exterior.

En el acto directo de intercambio en donde un producto primario es vendido por un país subdesarrollado a una transnacional, el problema del poder de negociación se puede expresar por la pregunta, "quién se puede dar el lujo de no comerciar?" (Raffer, Kunibert. 1987).

La alta dependencia en los ingresos por exportación, tanto para financiar importaciones como financiar el presupuesto, obliga a los países de la periferia a vender su producto a precios a los que de acuerdo a la Teoría de las Ventajas Comparativas, no deberían comerciar. Sin embargo, reacciones inversas de mercado pueden ser observadas, como por ejemplo, una mayor oferta a menores precios. La idea detrás de ésta estrategia es la esperanza de incrementar su participación en el mercado mundial a costa de otros exportadores, y de ésta manera poder satisfacer, por lo menos parcialmente, sus necesidades más urgentes de divisas, y por ende de ingresos. Este esquema es típicamente representativo de la Teoría del Intercambio Desigual.

Por otro lado, los intermediarios fácilmente se pueden permitir el lujo de no comprarle a un proveedor de un país subdesarrollado en particular. Indudablemente se pueden abstener de comprar un tiempo más largo que el país subdesarrollado de vender.

Es interesante notar que en el caso de los minerales, se puede decir que el centro cuenta con una mayor cantidad de recursos que la periferia. Países como Rusia, Estados Unidos, Canadá, Australia y Sud Africa dominan la mayoría de la oferta mundial de minerales. A pesar de que algunos países subdesarrollados son dependientes de las exportaciones de minerales, no se puede decir que ejercen un poder monopolístico sobre el mercado de éstos. Como dato curioso, la mayoría de los productos de los cuales se puede hablar de un monopolio en el Sur son mas bien productos suntuarios como el café y el cacao, o del tipo que está luchando por sobrevivir contra substitutos, como el xute.

A pesar de que no es fácil encontrar substitutos para bienes como el café, el plátano o la vainilla, una persona puede vivir sin ellos si es necesario, de ahí la debilidad de la demanda por éstos productos. En el caso de productos primarios mas esenciales, de los cuales dependen los países importadores en mayor proporción, la participación de la periferia en las exportaciones mundiales es significativamente mas baja. (Ver Cuadro 8)

#### 4.2.- PROCESO DE NEGOCIACION DE PRECIOS EN EL FORO DE LA O.I.C.

Con el objeto de estabilizar los precios internacionales del café, la OIC impone restricciones de cuota a sus miembros, las cuales son reforzadas por un sistema de estampillas y certificados de origen. A los productores que hayan

### CUADRO 8

#### PORCENTAJES DE PARTICIPACION DEL CENTRO Y PERIFERIA DENTRO DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE ALGUNOS PRODUCTOS PRIMARIOS SELECCIONADOS (VOLUMENES)

(Promedios de la Década 1970-1979)

PRODUCTO PRIMARIO	PERIFERIA*	CENTRO+
CAFE	96.18	3.91
COBRE	57.51	42.48
CACAO	97.86	2.17
HIERRO	44.20	55.90
YUTE Y SUS MANUFACTURAS	89.33	10.73
HOJALATA	83.56	16.40
PLATANOS	96.63	3.50
CARNE DE BOVINO	28.66	73.31
CAUCHO NATURAL	99.19	1.61
FOSFATOS	61.74	39.50
TE	90.92	9.76

FUENTE: UNCTAD (1981)

\* Definido como UNCTAD-en desarrollo, Asia socialista y países no pertenecientes a éste Organismo.

+ UNCTAD-desarrollados y Europa socialista.

cubierto su cuota se les da la opción de vender en el mercado que no está sujeto a éstas. Sin embargo, los precios en éste mercado generalmente están descontados hasta en un 40%.

Las decisiones que se toman respecto al reparto de cuotas son tomadas por medio de votos. Tanto productores como consumidores son objeto de 1,000 votos cada uno. Es necesaria una mayoría de dos tercios en ambas partes para que se llegue a una decisión. A pesar de éstas reglas, es un hecho bien conocido que mientras que tanto productores como consumidores sí negocían los niveles de precio y cantidades a exportar en un año determinado, éstos últimos se rehusan a intervenir en la subdivisión de la cuota total en cuotas nacionales.

Las cuotas son establecidas en varios pasos. Una propuesta es primero negociada, después se propone, y por último se lleva a cabo la votación. Es durante el proceso de negociación que cada país ejerce su poder para influenciar la distribución propuesta. Para el momento en que los países tienen que votar, es evidente que éstos únicamente determinan si obtienen una posición mas favorable bajo la propuesta de cuotas o prefieren quedarse con la distribución existente en ese instante.

#### 4.3.- EL PODER DE NEGOCIACION DE LOS PAISES CONSUMIDORES

En un sentido amplio, se puede concebir a la estructura institucional de las relaciones económicas internacionales constituida por dos sectores: el gubernamental y el privado,

siendo el aspecto mas importante de éste último la red global de operaciones transnacionales.

Los economistas neoclásicos argumentan que al proveer recursos tales como equipo, conocimientos prácticos y destreza en la producción, mercadotecnia y distribución, y un apoyo financiero adecuado, todos los cuales son relativamente escasos en los países subdesarrollados, las transnacionales ayudan a éstos países a utilizar sus recursos relativamente mas abundantes y mano de obra menos calificada, promoviendo así aumentos en los niveles de ingreso real.

El punto de vista dependentista es radicalmente distinto. Esta corriente argumenta que las transnacionales distorsionan las estructuras económicas del país huésped y propagan el consumismo dentro de la sociedad. Además, marginan a la mano de obra y a los empresarios involucrados en las actividades de los sectores que no forman parte de los negocios de las transnacionales. Algunos economistas dependentistas argumentan que las actividades de las transnacionales reducen, en vez de incrementar el ingreso real del país huésped mediante una excesiva transferencia de recursos hacia su país de origen. (Root, Franklin R. 1978)

El incentivo mas importante para que las empresas transnacionales se hayan involucrado con productos primarios ha sido la oportunidad de ganar utilidades y rentas en varios puntos de la cadena de actividades que liga a los recursos naturales a los mercados de consumo.

Todas las actividades propias de una industria de productos primarios, desde la producción primaria pasando por el procesamiento hasta el mercadeo del producto final, representan posibles blancos para la inserción de las transnacionales. La extensión y formas efectivas de las actividades de las transnacionales en una industria en particular dependen de la tecnología en la producción y el procesamiento y las características de mercado: barreras de entrada, oportunidades de inversión y las tasas de retorno en las diferentes etapas de la actividad.

En algunos productos agrícolas en los cuales el cultivo por los campesinos locales siempre ha dado cuenta de una gran parte de la producción, tal y como es el caso del café, la tendencia ha sido que el papel directo de las transnacionales en la producción primaria siga en declive.

Esta erosión en la participación de las transnacionales en la producción primaria ha sido acompañada por el mantenimiento, y en algunas instancias el refuerzo de su posición en actividades secundarias tales como el procesamiento, comercio, transporte, distribución y mercadeo. En muchos de éstos casos el ejercicio del poder oligopólico y la apropiación de utilidades y rentas afecta la participación de los países subdesarrollados en el valor final al consumidor de su producción y exportaciones de productos primarios.

De acuerdo a estimaciones de la UNCTAD, a mediados de la década de los ochentas, las compañías transnacionales controlaban el mercadeo de entre el 60% y 90% de las expor-

taciones de los productos primarios mas importantes de los países desarrollados.

En las industrias de productos primarios de alimentos y bebidas, donde el grado de procesamiento industrial entre el producto primario y el producto final es relativamente bajo, las transnacionales frecuentemente tienen una posición muy fuerte en el procesamiento y distribución del producto final. En el Cuadro 9 se puede apreciar cual es la estructura de mercado de éstas en los principales países consumidores de café.

En la industria del café, las seis empresas procesadoras mas grandes controlan entre el 55 y 60% de las ventas mundiales y las dos mas grandes se han apropiado del 20% del mercado mundial. Esta concentración está especialmente marcada en el café soluble, donde las cuatro empresas líderes tienen un promedio del 90% de las ventas en 10 países europeos y Japón. Adicionalmente, la mayoría de los líderes de ésta industria son conglomerados de procesadores o grandes corporaciones que distribuyen al mayoreo y menudeo, involucradas en mas de diez líneas de alimentos en promedio. Esta estructura de la industria se debe mas que nada a estrategias agresivas de adquisiciones y fusiones que han seguido las empresas mas importantes de café. (Girvan, Norman P. 1987).

Otra estrategia notable de las empresas de alimentos y bebidas ha sido la fuerte diferenciación de sus productos basada en la promoción de marcas y fuertes inversiones en

## CUADRO 9

### PARTICIPACIONES DE MERCADO DE LAS EMPRESAS MAS IMPORTANTES EN LOS PRINCIPALES PAISES CONSUMIDORES DE CAFE

---

<u>CAFE TOSTADO * 1978</u>	<u>PARTICIPACION (%)</u>
ESTADOS UNIDOS	69
REPUBLICA FEDERAL ALEMANA	67
FRANCIA	60
ITALIA	49
HOLANDA	86
SWECIA	81
BELGICA/LUXEMBURGO	90
DINAMARCA	55
INGLATERRA	70
<u>CAFE SOLUBLE * 1977-78</u>	
ESTADOS UNIDOS	91
REPUBLICA FEDERAL ALEMANA	94
FRANCIA	92
ITALIA	86
HOLANDA	80

---

FUENTES: Knackal (1983b), Tablas 21 y 22; ESCAP/UNCTC (1985), Cap. 3; UNCTC (1980), Anexo U; UNCTAD (1984c), Tabla 21.

\* Indice de Concentración para cuatro empresas.

publicidad. En la industria del café se estima que la razón publicidad/ventas se encuentra en el rango de 3 a 10% en los mercados mas importantes. Aunado a lo anterior, están los esfuerzos continuos para innovar y diversificar productos, como es el ejemplo de la introducción del café soluble y el café liofilizado. Por último, ésta concentración en la producción ha sido aparejada por la tendencia a la concentración de la distribución y venta, especialmente en supermercados y cadenas de autoservicios, lo cual ha dado pie a la centralización de compras al mayoreo y el manejo de volúmenes cada vez mayores por compradores individuales. En algunos casos, las empresas procesadoras se encuentran integradas verticalmente con compañías detallistas. (Girvan, Norman P. 1987).

#### 4.3.1- EL COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LOS PAISES CONSUMIDORES

Como se ha podido observar, los países consumidores, por medio de las empresas transnacionales, ejercen su poder de dos formas:

- (i) al comprar el café en los mercados internacionales,
- y
- (ii) al vender éste ya procesado.

La teoría económica ofrece una explicación general para éstos dos casos apoyándose en fundamentos microeconómicos.

En ambos casos, la explicación del poder que pueden ejercer éstos reside en la estructura de mercado en que se

encuentran. En el caso particular del café, se puede decir que en la compra de éste, los países consumidores se encuentran en una estructura de mercado muy similar al modelo oligopsonico, mientras que en la venta de café ya procesado actúan como oligopolios.

La presente sección está destinada a la exposición de las herramientas económicas necesarias para analizar ambas situaciones.

#### 4.3.1.1.- COMO COMPRADORES DE CAFE EN SU ESTADO NATURAL

Con el objeto de explicar como puede influenciar el hecho de que exista un pequeño número de compradores sobre el poder de negociación, la teoría económica se apoya en la rama de la organización industrial. Esta última dice que el poder de mercado se puede manifestar de varias maneras: un sólo vendedor y un sólo comprador (monopolio bilateral), un sólo comprador enfrentando muchos vendedores competitivos (monopsonio puro), unos cuantos vendedores y unos cuantos compradores (oligopolio bilateral) y unos cuantos compradores enfrentando a muchos vendedores competitivos (oligopsonio). El caso concreto del comportamiento económico de los países consumidores como compradores de café en su estado natural es mejor representado por el oligopsonio.

En términos generales, los mercados de bienes pueden ser de competencia perfecta, de competencia monopolística, oligopólicos o monopólicos. Frente a cada uno de estos tipos de organización en el mercado de productos, el mercado de

insumos puede ser un monopsonio o un oligopsonio. Los principios analíticos son los mismos, independientemente de la organización de ambos mercados (mientras no haya competencia perfecta en el mercado de insumos).

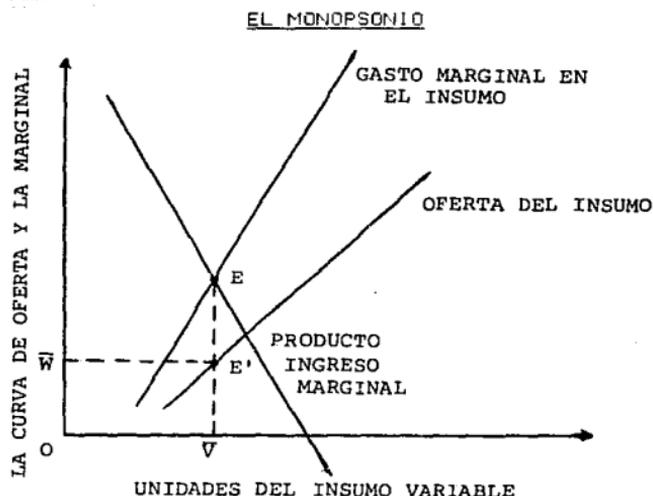
(Ferguson, C.E. > Gould, J.P. 1980)

Un comprador en el mercado de insumos de competencia perfecta considera la curva de oferta del insumo como una línea horizontal, debido a que sus compras son tan pequeñas, en relación con las del mercado total, que la variación que el haga en sus compras no afectará de manera perceptible el precio del mercado. Sin embargo, un monopsonista se enfrentará a una curva de oferta con pendiente positiva. Esto se debe a que los cambios que él haga sobre el volumen de compras afectan el precio del insumo. A medida que adquiere una mayor cantidad del insumo, el precio de éste último aumenta. Por lo tanto, el monopsonista debe considerar el gasto marginal en que incurre al comprar una unidad adicional del insumo.

En la Gráfica 3 aparecen las curvas de oferta (S) y gasto marginal (GMg). Al adquirir una unidad adicional del insumo, el costo total aumenta más que el total del precio de la misma, porque todas las unidades que ya se emplearon tendrán ahora el nuevo precio más elevado. Dado que el precio del insumo se eleva a medida que aumenta la ocupación, su gasto marginal es mayor que su precio correspondiente en todos los niveles de ocupación. Debido a esto, la curva de gasto marginal en el insumo tiene pendiente positiva, se

encuentra a la izquierda de la curva de oferta de éste, y normalmente crece mas rápido que ésta última.

## GRAFICA 6



La curva de demanda de un servicio productivo en el mercado es la del comprador individual en condiciones de monopolio. Además, cuando solo se utiliza un insumo variable en el proceso de producción, la curva de demanda es la del producto ingreso marginal ( $D = PIMg$ ) del monopolista. Este último se enfrenta a la curva de oferta del insumo ( $S$ ) y a la curva de gasto marginal en el insumo ( $GMg$ ), ambas de pendiente positiva y la última mas alta que la primera.

Un monopolista que desee elevar al máximo su beneficio empleará un servicio productivo variable hasta llegar al punto en que el gasto marginal en el insumo sea igual a su

producto del ingreso marginal o demanda. El precio del insumo lo determina el punto correspondiente de su curva de oferta (Punto E' de la Grafica 6).

La prueba de lo anterior se deriva de las definiciones de producto ingreso marginal y de gasto marginal en el insumo. El producto del ingreso marginal es la adición al ingreso ingreso total imputable a la adición de una unidad del insumo variable, mientras que el gasto marginal en el insumo es la adición al gasto total que resulta del empleo de una unidad adicional. Por lo tanto, mientras el producto del ingreso marginal sea mayor que el gasto marginal en el insumo, se puede aumentar el beneficio expandiendo la producción. Por otra parte, cuando el gasto marginal en el insumo es mayor que su producto del ingreso marginal, el beneficio será menor, o la pérdida mayor, que cuando se emplean menos unidades del insumo. En consecuencia, el beneficio se eleva al máximo al emplear la cantidad del servicio variable donde el gasto marginal en el insumo es igual al producto del ingreso marginal.

Esta igualdad se da en el Punto E de la Gráfica 6 donde se emplean X unidades del servicio variable. En éste punto, la curva de oferta del insumo cobra particular importancia. X unidades del servicio productivo variable corresponden al punto E' de la curva de oferta del insumo. Por lo tanto, X unidades se ofreceran al precio P, que en consecuencia, es precio de equilibrio de mercado, correspondiente al nivel de ocupacion de equilibrio X.

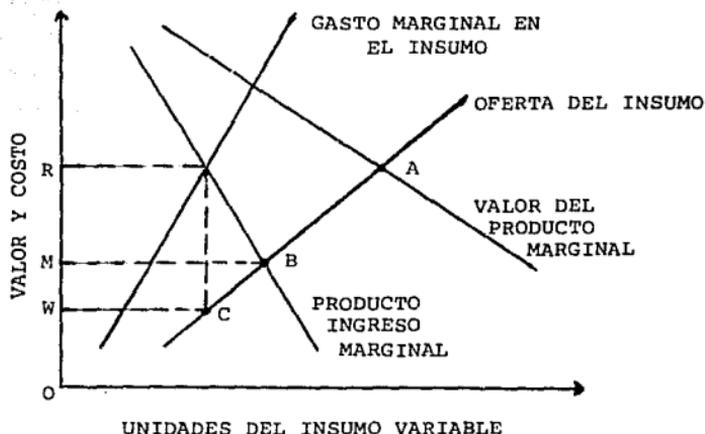
De acuerdo con una definición que acuñó Joan Robinson en 1933, un servicio productivo es "explotado" cuando se le emplea a un precio menor que el valor de su producto marginal. A todo productor le conviene ocupar un servicio variable hasta llegar al punto en que una unidad adicional añade precisamente lo mismo al costo total que al ingreso total. De ésta manera el productor eleva al máximo su beneficio.

Cuando un productor de competencia perfecta sigue ésta regla, un servicio variable recibe el valor de su producto marginal porque el precio y el ingreso marginal son iguales. Sin embargo, ésto no se mantiene cuando el mercado del producto es imperfecto. El ingreso marginal es menor que el precio  $x$ , por lo tanto, el producto ingreso marginal es menor que el valor del producto marginal. Los productores de competencia imperfecta que tratan de elevar al máximo su beneficio hacen que el precio del servicio productivo sea menor que el valor de su producto marginal.

En la Gráfica 7 se puede apreciar la "explotación monopsonica". Si suponemos que tanto el mercado de producto como el de insumos son de competencia perfecta, la curva del valor del producto marginal (VPMg) es la curva de demanda del insumo por parte de la industria. A pesar de que ésta curva no es la suma directa de las curvas de demanda individuales, representa el valor del producto marginal del insumo para la industria en conjunto. La demanda y la oferta se intersectan en el Punto A, y cada unidad de insumo recibe el valor de mercado de su producto marginal.

## GRAFICA 7

### LA EXPLOTACION MONOPSONICA



Si suponemos que el mercado del producto es monopolístico y el de insumos es de competencia perfecta, la curva de producto ingreso marginal (PIMg) representa la colección de curvas de demanda del monopolista y la curva de valor del producto marginal (UPMg) representa el conjunto de curvas de demanda individuales. El equilibrio queda denotado por el Punto B. La diferencia entre las tasas de salario correspondientes a los Puntos A y B ( $OR - OM = RM$ ) es la "explotación monopólica" del insumo. A causa de esta explotación se emplean menos unidades del insumo, y el precio que recibe por cada una es menor. Sin embargo, cada unidad del insumo recibe una cantidad igual a la que agrega a los ingresos totales del monopolista.

Por último, si suponemos que hay monopolio en el mercado de producto y monopsonio en el del insumo, el punto de equilibrio queda representado por el Punto C. El precio y el nivel de ocupación son menores aún que en el caso anterior. La "explotación monopsonica" queda representada por la diferencia existente entre los Puntos A y C, o bien por la diferencia existente entre los precios de equilibrio del insumo en la competencia perfecta y el monopsonio ( $OR - OW = RW$ ). La porción RM es atribuible al monopolio en el mercado del producto, y no al monopsonio. Sin embargo, la porción adicional MW, sólo se puede atribuir al monopsonio (o en términos mas generales, al oligopsonio). La existencia de la diferencia MW se debe al hecho de que cada unidad del insumo contribuye con OM a los ingresos totales y solo recibe OW a cambio. De modo que la característica principal de la explotación monopsonica consiste en que cada unidad de insumo recibe como pago una cantidad menor que su contribución a los ingresos totales.

#### 4.3.1.2.- COMO VENDEDORES DE CAFE PROCESADO

El tipo de mercado en el que se encuentran una o mas empresas, generalmente se clasifica en cuatro tipos diferentes. En extremos opuestos de esta clasificación aparecen la competencia perfecta y el monopolio puro. Entre estos dos estan las formas oligopólicas y la competencia monopolística. Esta última difiere de la competencia pura en que en aquella los productos son diferenciados.

Con respecto al número de empresas que conforman el mercado, el oligopolio se encuadra entre la competencia perfecta y el monopolio puro.

Algunos mercados, particularmente aquellos que son oligopólicos, son determinantes en el funcionamiento de la economía ya que pueden afectar el bienestar del consumidor. La tendencia de la concentración en industrias oligopólicas es una cuestión de considerable importancia, medida esta en términos de precios, costos y efectos competitivos en la economía en su conjunto.

Un mercado oligopólico se define como aquel en el cual existe un reducido número de productores, los cuales reconocen la interdependencia de sus actos y decisiones.

Existen dos tipos de oligopolios: los puros y los diferenciados.

Un oligopolio puro es aquella estructura de mercado en la cual todas las empresas elaboran un producto idéntico. En éste tipo de mercados los compradores basan su decisión de compra únicamente en el precio.

El oligopolio diferenciado se aparta del puro en que la competencia no se da vía precio (estos son generalmente iguales para todas las empresas), sino mediante una diferenciación artificial del producto, el cual es en mayor o menor medida homogéneo. El arma básica de diferenciación es el posicionamiento (1) de éste.

Los procedimientos de diferenciación varían mucho de producto a producto. Sin embargo, se pueden mencionar tres métodos generales de competencia distinta a la de precios:

- A través de la publicidad.

- Creando diferencias de calidad entre los productos.

El efecto de esta última práctica consiste en dividir el mercado, a través de la segmentación, en un grupo de sub-mercados entre los cuales generalmente existen diferencias substanciales en los precios.

- Diferencias de diseño.

Los ejemplos aquí expuestos son apenas una muestra de las formas en que las empresas pueden utilizar sus recursos para atraer consumidores a sus marcas particulares.

Debido a la incertidumbre que existe en cuanto a las reacciones que pueden tener cada una de las empresas que participan en un mercado oligopólico y la diversidad de mercados existentes, es imposible que exista una teoría general del oligopolio que cubra todos los casos.

Los mercados oligopólicos generalmente tienen los siguientes efectos sobre el bienestar de la economía:

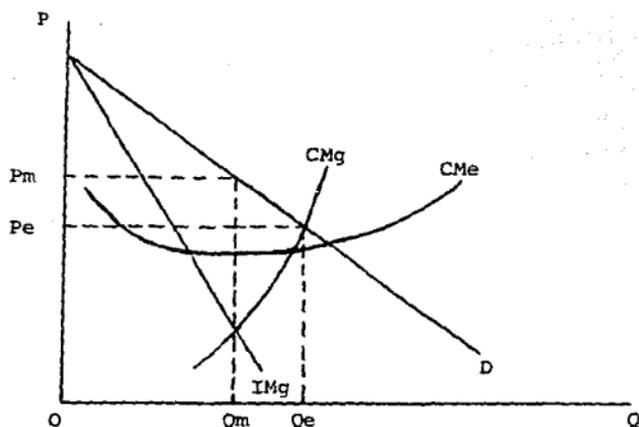
(i) El volumen de la producción es restringido y los precios tienden a ser mayores que el Costo Marginal (CMg). (Ver Gráfica 8).

Segun la teoría microeconómica, bajo condiciones de competencia perfecta el precio y la cantidad producida se fijarán en donde intersecan las curvas de oferta (en éste caso, el segmento relevante de la curva de CMg) y la de de-

manda D. Por lo tanto, se cobraría el precio  $P_e$  y se produciría la cantidad  $Q_e$ .

## GRAFICA 8

### EL OLIGOPOLIO



En el caso de un mercado imperfecto como el oligopolio, la fijación del precio y la cantidad producida estarán dados por el punto donde se intersecan las curvas de Ingreso Marginal (IMg), que es donde el productor con poder de mercado maximiza su utilidad. Esto resulta en una cantidad menor de producción ( $Q_m$ ) y un precio mayor ( $P_m$ ) que los que se observan en un mercado de competencia perfecta ( $Q_e$ ,  $P_e$ ). Este es el argumento teórico para explicar como en éste tipo de mercados la demanda no queda plenamente satisfecha.

(ii) Individualmente, las empresas no están incentivadas a producir a su máxima capacidad dado el tamaño de su

planta, aunque en algunas ocasiones éstas producen de una manera mas eficiente que si la industria se encontrara atomizada.

(iii) La diversidad de productos disponible para el consumidor es mucho mas amplia bajo condiciones de oligopolio diferenciado que lo que sería bajo competencia perfecta o monopolio puro.

(iv) Los gastos improductivos por concepto de promoción de ventas generalmente son trasladados al consumidor.

#### 4.4.- EL PODER DE NEGOCIACION DE LOS PAISES PRODUCTORES

Generalmente, los factores mas importantes para que un país subdesarrollado pueda esperar atraer capital privado externo para expandir su base de exportaciones dependerá de las características particulares de la industria, estructura de mercado, perspectivas de mercado del producto básico y capacidades de la industria local y tecnológicas del país.

Con el objeto de cuantificar las ganancias que los países subdesarrollados obtienen en la comercialización de productos primarios, se utilizará el concepto de Valor Retenido (2). El valor retenido se puede definir como la suma total de todos los componentes que conforman los ingresos por exportación retenidos en un país y se utiliza en dos sentidos. En el primero, se refiere a la participación del país subdesarrollado en el valor bruto de las ventas, Free on Board (F.O.B.) (3) denotado como  $RV_{xr}$ . Este se puede expresar como la razón:

$$RV_{xr} = \frac{RV}{XR} \times 100$$

XR

donde RV = Valor Retenido y XR = Ingreso Bruto de las Exportaciones. En este caso los componentes principales del valor retenido son:

- (i) sueldos y salarios devengados por los nacionales.
- (ii) compras de bienes y servicios domésticos menos el contenido importado de éstas compras.
- (iii) impuestos recaudados por el gobierno.
- (iv) pagos de dividendos a accionistas nacionales.
- (v) pagos locales de intereses.

El concepto de valor retenido también se puede extender para incluir los ingresos devengados por actividades indirectas como el procesamiento, refinamiento, embarques, seguros, mercadeo y distribución. En este caso los ingresos totales del país en cuestión se expresan como una proporción del valor final al consumidor (o precio de venta al público) del producto primario o su producto final.

Durante la década de los setenta, los países exportadores de café estaban recibiendo entre un cuarto y dos tercios del valor final al consumidor del café tostado y molido y soluble que se vendió en los países consumidores desarrollados. (Girvan, Norman P. 1987)

Dentro de los elementos más importantes que conforman la alta participación externa del precio al consumidor se encuentran:

(i) fletes y seguros para el embarque a mercados externos,

(ii) cargos de procesamiento/manufactura en los países consumidores,

(iii) los márgenes que se obtienen al mayoreo y menudeo en los países consumidores, y

(iv) impuestos indirectos en los países consumidores.

La participación externa dentro del precio total por concepto de procesamiento/manufactura es sustancial en el caso del café. La razón para esto depende de varios elementos que también afectan a otros productos primarios, tales como:

(i) la complejidad de la tecnología para el procesamiento y los costos directos de capital, mano de obra calificada, energía y otros gastos relacionados con el procesamiento.

(ii) las rentas monopólicas y oligopólicas captadas por los procesadores.

(iii) las ventajas de localización de los procesadores externos tales como economías de escala, disponibilidad de infraestructura y la necesidad de mezclar otras materias primas de otras fuentes.

(iv) las medidas arancelarias y no-arancelarias impuestas por los países consumidores para desalentar la entrada de productos procesados provenientes de los países subdesarrollados.

(v) las decisiones estratégicas de las transnacionales para procesar productos primarios en su país de origen con el objeto de reducir su vulnerabilidad, minimizar el riesgo de sus inversiones y limitar el poder de negociación de los países subdesarrollados.

En la industria de alimentos y bebidas, los elementos (ii), (iv) (v), son los factores mas importantes que justifican los altos costos de procesamiento. En el caso del café, las barreras arancelarias y no-arancelarias son el impedimento mas importante para que los países consumidores importen café procesado de los países subdesarrollados. La Teoría del Intercambio Desigual presentada en el Capítulo 1 explica éste concepto muy bien.

A partir de la década de los treinta en Latinoamérica y de los cincuenta en el resto de países subdesarrollados, se ha marcado una clara tendencia por parte de los gobiernos de éstos para intervenir en las actividades relacionadas con los productos primarios. Las áreas de mayor intervención han sido: mayores impuestos sobre exportaciones, utilidades y una mayor regulación estatal sobre las operaciones domésticas y transacciones externas. Adicionalmente, también han ocurrido acontecimientos específicos que han impactado las formas tradicionales de involucramiento por parte de las transnacionales en la actividad primaria de producción. Algunos de éstos incluyen la nacionalización de tierras, la participación estatal, y las asociaciones de productores que

se han formado para aumentar el poder de negociación de estos frente a las transnacionales.

Algunas de las opciones que tienen los países en desarrollo para incrementar su valor retenido son los impuestos y la participación del Estado.

Dentro de los impuestos mas utilizados para las exportaciones de productos agrícolas se encuentran los impuestos ad-valorem. La incidencia de este impuesto puede recaer en:

(i) las transnacionales dentro del país

(ii) productores locales

(iii) varios tipos de intermediarios tales como procesadores, distribuidores, mayoristas, detallistas, etc., dentro del país consumidor, y

(iv) consumidores del producto final.

La participación directa por medio de empresas propiedad del Estado en actividades tales como la producción, el procesamiento y el mercadeo ha sido una de las mayores opciones estratégicas practicadas por los países subdesarrollados. La participación del Estado ha sido motivada por el deseo de asegurar el acceso a los excedentes generados por la industria de productos primarios y para incrementar el control nacional sobre la toma de decisiones en lo que respecta a las compras y mercadeo locales y otros factores que afectan el desempeño de la industria y su contribución a la economía nacional.

Las oportunidades estratégicas para el ejercicio de la participación del Estado en la producción son mayores en la medida que se den las siguientes condiciones:

- (i) la tecnología esté relativamente estandarizada y accesible;
- (ii) la existencia de mercados externos en donde no haya la presencia de transnacionales verticalmente integradas;
- (iii) la producción se lleve a cabo a gran escala y/o sea relativamente intensiva en capital, y
- (iv) la política gubernamental dentro del país favorezca la participación del Estado.

Otra de las opciones con que cuenta el Estado para incrementar el valor retenido de un país es el mercadeo de exportación. En su forma más simple éste se limita a realizar actividades promocionales para la materia prima exportada tales como proporcionar apoyo financiero a empujadores y distribuidores por el uso de su producto primario nacional en los países consumidores. Un segundo tipo se refiere a organizaciones de mercadeo estatales que tienen un monopolio oficial en las compras a productores domésticos y en la exportación, como es el caso del INECAFE en México. (Consultar Sección 2.8: Situación de la Cafeticultura Mexicana)

Ocasionalmente los poderes monopólicos de la organización estatal de mercadeo son parte de un sistema completo de regulación de la industria del producto básico, en el cual la organización puede tener el poder para fijar los precios de los productores, los precios domésticos al consumidor.

los precios de exportación, regular las transacciones entre productores y procesadores primarios, establecer las cuotas de producción, etc.

Las acciones que han tomado los países subdesarrollados para contrarrestar el poder de las transnacionales han tenido tres repercusiones importantes para estas últimas:

(i) una reducción en las utilidades y rentas derivadas del involucramiento directo en la producción primaria y operaciones domésticas dentro de los países subdesarrollados,

(ii) un aumento en los riesgos de este involucramiento,  
y

(iii) la erosión o ultimadamente la eliminación de las formas tradicionales de involucramiento en algunos países o grupos de países subdesarrollados.

En respuesta a lo anterior, las transnacionales han empleado una variedad de estrategias encaminadas a enfrentar éstos cambios. Al mismo tiempo, algunas otras modificaciones de no menos importancia ha estado ocurriendo en tecnología y en el medio ambiente económico internacional, dentro de los cuales se pueden señalar: (i) la continua tendencia de sustituir productos naturales por sintéticos, (ii) el crecimiento en el papel que juegan la innovación y diferenciación de producto dentro de la estrategia mercadotécnica y el aumento en la intensidad de investigación y desarrollo que se está llevando a cabo en muchas industrias, (iii) el crecimiento tan acelerado de los costos de energía desde principios de la década de los setenta, (iv) la inestabilidad y debilidad

de los mercados de productos primarios, especialmente en los últimos diez años, y (v) la inestabilidad general de la economía internacional, también a partir de principios de los setenta, como lo han enseñado las grandes fluctuaciones en la demanda, tipos de cambio y tasas de interés.

Una posible manera de cooperación entre países productores de café para incrementar su valor retenido sería la de utilizar el foro de la O.I.C. para intervenir conjuntamente en actividades como el procesamiento, mercadeo y promoción de mercado y llevar a cabo inversiones extranjeras directas en la intermediación, almacenamiento y procesamiento dentro de los países consumidores.

Adicionalmente, se pudieran llevar a cabo acciones internacionales concertadas con todos los grupos de países dentro de los lineamientos establecidos por la UNCTAD. La meta principal aquí sería la de eliminar y reducir todas las barreras arancelarias y no-arancelarias generalmente impuestas por los países consumidores a las materias primas procesadas. A pesar de que éste concepto de alguna manera ya ha adquirido forma en el Programa Integrado de Productos Básicos, y al cual se hace referencia en el Capítulo 5, nunca se ha llevado a cabo formalmente.

#### 4.4.1.- EL COMPORTAMIENTO ECONOMICO DE LOS PAISES PRODUCTORES

En la sección anterior se plantearon algunas de las alternativas que tiene un país productor para obtener una me-

por posición negociadora. Sin embargo, a través de los años los países productores han tenido que enfrentar varios tipos de coyunturas económicas y de mercado en forma conjunta, que han determinado un cierto comportamiento.

La historia del mercado mundial de café ha demostrado que el comportamiento económico de los países productores se ha limitado a dos tipos de acciones: formar carteles o colocar todo el café que pueden en los mercados internacionales.

Básicamente han existido tres escenarios a los que se han tenido que enfrentar los países productores en los últimos treinta años; un mercado libre en el cual ni siquiera existía la OIC, un mercado regulado por la OIC que operaba mediante un mecanismo de cuotas, y un mercado libre en el cual tenían que acatarse a ciertos lineamientos impuestos por la OIC.

Antes de que se formara la OIC, los países productores producían y vendían todo el café que podían. Sin embargo, a mediados de éste siglo algunos países se dieron cuenta que la oferta total mundial superaba por mucho a la demanda, trayendo consigo una lógica depresión en las cotizaciones del grano. Surgieron entonces grupos de naciones que intentaron limitar la oferta mediante acuerdos de cuotas. El primero de ellos fue el Convenio de México de 1957. Sin embargo, sus esfuerzos resultaron vanos en vista de que sin el apoyo de los países consumidores resultaba imposible tener una estimación confiable de la demanda.

La situación anteriormente descrita provocaba altas variaciones en los ingresos de exportación de los países productores. Por lo tanto, en el año de 1962 Estados Unidos y un número de países europeos dieron a conocer su intención de entablar pláticas en el sentido de establecer un convenio de café practicable, con el objeto de ayudar a la observancia de cuotas de exportación a través del empleo de controles de importación. El espíritu de ésta iniciativa fué que al minimizar los problemas relacionados con la estimación de la demanda, era posible realizar una transferencia de recursos mas estable de los países consumidores (desarrollados) hacia los productores (subdesarrollados) si el sistema de regulación de precios era efectivo.

El esquema de cuotas de exportación puesto en práctica por la OIC luego fue conocido como el Clausulado Económico de los Convenios. Este Clausulado Económico funcionó bien hasta 1975, año en el cual una helada en Brasil provocó que los precios del grano se movieran en forma casi ininterumpida al alza. Bajo esta coyuntura, la mayoría de los países productores decidió no respetar el sistema de cuotas. Fue entonces que la OIC decidió incorporar medidas al Convenio de 1976 que permitieran al mercado operar sin cuotas cuando los precios se situaran por encima de ciertos límites acordados, y prever la introducción de cuotas o su reintroducción, si éstas fueran necesarias, para evitar un colapso en los precios.

Concretamente, se decidió que era conveniente eliminar la rigidez de una sola cuota básica, estableciéndose un sistema que tomara en cuenta la tradición exportadora de cada país, en función de dos alternativas que proporcionaban bases más equitativas de distribución. Se acordó que la cuota básica de exportación de cada miembro sería calculada en base a dos alternativas; i) el volumen promedio de sus exportaciones a países miembros durante los siguientes cuatro años, calculadas en base a la información obtenida mediante certificados de origen, o ii) el volumen promedio de las exportaciones anuales por cada miembro exportador con destino a miembros importadores en los años cafeteros 1968/69 a 1971/72.

Adicionalmente, se decidió que era importante separar las cuotas en partes fijas y variables, e incorporar un artículo que fijara las condiciones para el establecimiento, suspensión y reestablecimiento de cuotas. En el Capítulo 3 se explican estos conceptos en forma detallada.

La presente sección está destinada a presentar las herramientas económicas necesarias para analizar un cartel que se reparte el mercado por medio del mecanismo de cuotas en su forma pura. Sin embargo, en el caso particular del café, el hecho de que los países consumidores también sean miembros de la OIC ocasiona que muchas de las conclusiones teóricas que a continuación se derivan queden parcial o totalmente invalidadas.

#### 4.4.1.1.- COMO PRODUCTORES QUE ESTAN LIGADOS POR UN ACUERDO DE CUOTAS

Una de las maneras de evitar la incertidumbre que surge de la interdependencia oligopolística es que los productores entren en acuerdos colusivos. Existen dos tipos de colusión; el cártel y el líder de precios. (Koutsoyannis, A. 1975)

Para los fines de ésta tesis únicamente se analizarán los cárteles, ya que es el tipo de colusión que resulta mas representativa del mercado mundial del café.

La teoría económica establece que en la ausencia de colusión, la solución monopólica de una industria se puede obtener bajo las siguientes condiciones:

(i) cada empresa conoce el precio de monopolio; es decir, tiene un conocimiento perfecto de la demanda del mercado y los costos de todas las empresas que participan en éste,

(ii) cada empresa reconoce su interdependencia con las demás, y

(iii) todas las empresas tienen costos y demandas idénticas.

Existen dos tipos de asociaciones de productores de éste tipo: a) aquellos que buscan maximizar conjuntamente sus utilidades; esto es, la maximización de las utilidades de la industria, y b) aquellos que buscan repartirse el mercado.

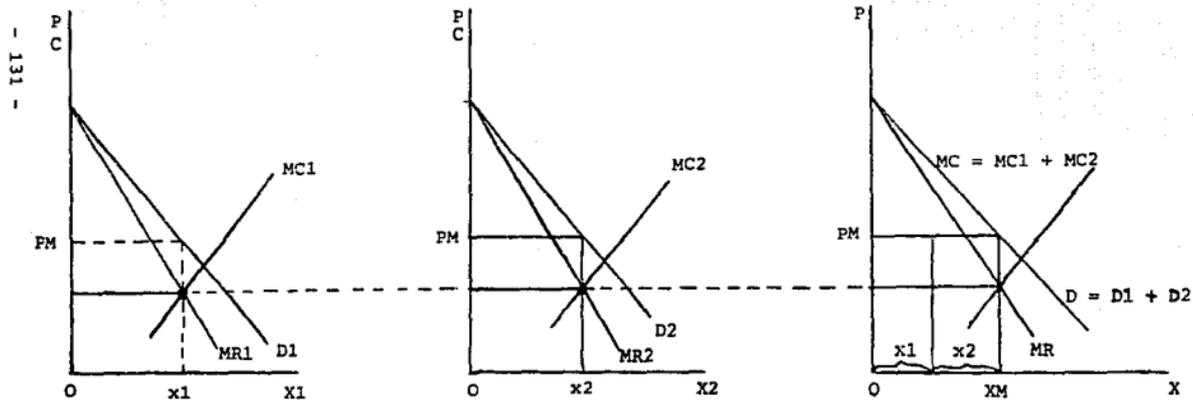
Únicamente éstos últimos serán analizados por ser los que engloban la teoría de los acuerdos de cuotas.

El método de repartición de mercado mediante un acuerdo de cuotas consiste en un consenso respecto a la cantidad que cada miembro puede vender a un precio o precios acordados. En el caso del café por ejemplo, la OIC establece que mientras esté vigente el Clausulado Económico, las cuotas se reparten en base a la tradición exportadora de los países miembros (parte fija de la Cuota Anual Global), y a los inventarios existentes en un determinado ciclo cafetero (parte variable de la Cuota Anual Global).

Si todas las empresas tienen costos idénticos la solución de monopolio emergerá y el mercado se repartirá en partes iguales entre las empresas miembros. Por ejemplo, si solo existen dos empresas con costos idénticos, cada una de éstas venderá al precio de monopolio la mitad de la cantidad demandada en el mercado a ese precio. En la Gráfica 9 el precio de monopolio es  $P_m$  y las cuotas acordadas son  $x_1 = x_2 = 1/2 X_m$ . Sin embargo, si los costos son diferentes las cuotas y participaciones de mercado serán diferentes. La distribución de las cuotas con base en los costos será inestable. Las participaciones que se deciden con base en diferenciales de costos son decididas por medio de concertación. La cuota final de cada empresa dependerá del nivel de sus costos así como de su habilidad para negociar. Durante el proceso de negociación generalmente se adoptan dos tipos de criterios estadísticos: las cuotas se deciden con base en el nivel de ventas anteriores y/o sobre la base de capacidad productiva.

GRAFICA 9

EL CARTEL CON REPARTICION DE MERCADO



En el caso de los acuerdos internacionales de café se utilizan ambos criterios.

Otro método popular de compartir el mercado es la delimitación de una región en la cual cada empresa puede vender. En el caso de la repartición geográfica del mercado tanto el precio como el estilo del producto pueden variar. Sin embargo, éste tipo de repartición de mercado es también inestable. Los acuerdos regionales son generalmente violados en la práctica, ya sea por error o intencionalmente, por las empresas de bajos costos que siempre tienen el incentivo de expandir su producción a un precio menor abiertamente definido por medio de concesiones secretas o llegando a mercados adyacentes por medio de la publicidad.

Debe resultar obvio que los modelos de cárteles de oligopolio coludido son "cerrados". Si la entrada es libre, la inestabilidad de éste tipo de asociaciones de productores es intensificada; el comportamiento de la empresa entrante no es predecible con ningún grado de certidumbre. No es seguro que la empresa nueva se volverá miembro del cártel. Por el contrario, si las utilidades de esta colusión son lucrativas y atraen nuevas empresas a la industria, la recién llegada tiene un fuerte aliciente para no formar parte del cártel. Lo anterior se debe a que de ésta manera su curva de demanda sera mas elástica, y cobrando un precio ligeramente mas bajo que el de la asociación, puede asegurar una parte importante del mercado bajo el supuesto de que los miembros del cártel se aferarán a su acuerdo. Los productores coludidos, estando

conscientes del peligro de entrada de otras empresas, pueden cobrar un precio bajo para volver la entrada poco atractiva o amenazar a la nueva empresa con una guerra de precios. Si la entrada ocurre y se desata una guerra de precios, la empresa recién llegada todavía puede sobrevivir dependiendo de su ventaja en costos y su fortaleza financiera para absorber posibles pérdidas en el periodo inicial de su establecimiento, hasta que alcance el tamaño que le permita gozar de las ventajas en costos que tiene sobre las empresas existentes.

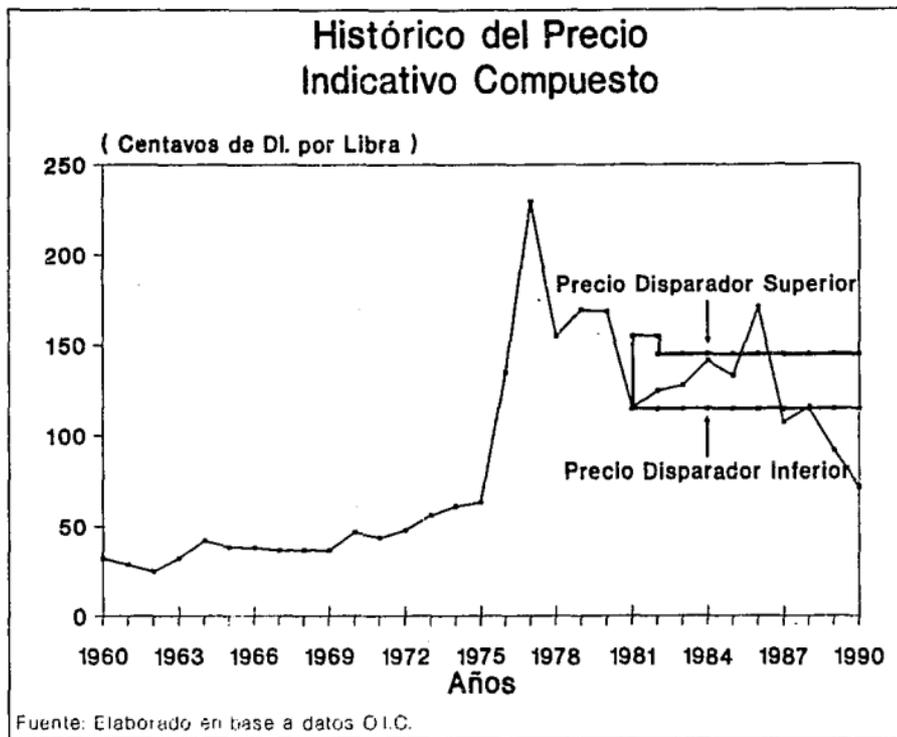
Para concluir, en la Gráfica 10 se pueden observar los resultados que ha tenido el mecanismo de cuotas de la OIC cuando ha operado el clausulado económico.

#### 4.5.- CONSIDERACIONES GENERALES

A manera de conclusión, se puede decir que los factores que en mayor medida determinan el poder de negociación tanto de países consumidores como productores de café, están fuera del alcance de los actuales acuerdos internacionales. Esto se debe a que en ambos casos su poder de negociación es totalmente dependiente de entidades y no de grupos de países.

En el caso de los países consumidores por ejemplo, las empresas transnacionales son las que tienen la última palabra en decisiones que son vitales en el funcionamiento del mercado mundial de café. Estas entidades son las que deciden cuanto se compra, cuanto se vende, a que precio se vende al consumidor final, etc.

Gráfica 10



Por lo que toca a países productores, es claro que la única manera que actualmente tienen de aumentar su valor neto es que sus respectivos gobiernos pongan en práctica esquemas y políticas que contrarresten el poder de las transnacionales.

Los acuerdos internacionales de café han sido relativamente exitosos en mantener un determinado rango de precios cuando el abasto de café en mercado mundial mas o menos concuerda con la demanda. Sin embargo, cuando los excedentes o escasez de café han sido críticos, el Clausulado Económico del convenio ha tenido que ser desactivado y los precios se han dejado a merced de un mercado libre. La mayoría de las veces que esto a sucedido, ha sido consecuencia de altibajos en la producción de Brasil. En otras palabras, la alta participación de la producción brasileña en la oferta total (ver Capítulo 2), ha sido uno de los mayores factores desestabilizadores de las cotizaciones internacionales del café. La consecuencia de esto ha sido que el esquema de cuotas solo funcione por determinados periodos de tiempo, y por ende, no se pueda considerar como un mecanismo estabilizador de ingresos confiable y permanente. Como se verá en el Capítulo 5, aún cuando el Clausulado Económico ha estado vigente, algunos de los miembros productores mas pequeños han tenido que recurrir a fuentes de financiamiento internacionales para complementar los ingresos de exportación que genera el cultivo del café.

Lo anterior nos lleva a preguntarnos, porqué las empresas transnacionales productoras de café no han sufrido penurias financieras similares a las que han tenido que pasar algunos países productores, a pesar de todos los altibajos que han experimentado las cotizaciones internacionales de éste grano en los últimos años?

Independientemente del hecho que tienen acceso a mayores fuentes de financiamiento, la respuesta a ésta pregunta es quizá una de las conclusiones mas importantes de éste estudio; porque la participación de los países productores dentro del precio del café tal y como llega al consumidor final, es minoritaria. En realidad no es demasiado importante si el precio del café es de uno o dos dólares por libra. Lo que a fin de cuentas interesa es si los países productores pueden participar con un 50 por ciento del precio, en vez del 30 por ciento que algunos de ellos actualmente tienen.

En resumen, a corto plazo lo único que pueden hacer los países productores para incrementar su participación del pastel, es que sus respectivos gobiernos lleven a cabo acciones unilaterales como las indicadas en la sección 4.4 de éste capítulo, para aumentar su valor retenido. De esta manera, se tendría un trato mas directo con las empresas transnacionales, que son con las que a final de cuentas se debe negociar para mejorar su participación. Sin embargo, ésta no es tarea fácil, ya que las transnacionales tienen varias maneras de contrarrestar las acciones que el gobierno

de un país productor pudiera emprender. En el Cuadro 10 se muestra una compilación de los factores que mayor incidencia tienen en la distribución del valor generado en la producción de productos primarios.

Por lo que respecta a lo que se pudiera hacer en el largo plazo para mejorar la participación de los países productores de café en particular, y de los países productores de productos primarios en general, es la creación de un Nuevo Orden Económico Internacional. En el Capítulo de Conclusiones y Recomendaciones de Política se desarrolla éste tema extensamente.

## CUADRO 10

### COMPILACION DE FACTORES QUE INFLUENCIAN LA DISTRIBUCION DEL VALOR GENERADO EN LA PRODUCCION DE PRODUCTOS PRIMARIOS

#### A.- PODER DE NEGOCIACION IMPLICITO DEL GOBIERNO

Es una combinación de la posición de negociación del país en cuestión y las habilidades de negociación de su gobierno.

##### Positivamente correlacionado con:

- (i) La participación del país en las exportaciones mundiales, producción y reservas del producto primario.
- (ii) La participación del país en la oferta e inventarios totales de la corporación transnacional.
- (iii) Grado de concentración geográfica de la producción de productos primarios entre países en desarrollo, existencia de una Asociación de Productores fuerte y la propensión a llevar a cabo acciones colectivas.
- (iv) La disponibilidad de canales de mercado para el producto primario independientes de la corporación transnacional.
- (v) Una elasticidad del ingreso alta y del precio baja de la demanda para el producto primario o los productos finales de éste.
- (vi) La calidad general de la burocracia y particularmente de las habilidades y experiencia del personal para conducir negociaciones relevantes y en formular e implementar lineamientos de política; y en la disponibilidad de un cuadro de directores calificados y técnicamente capaz de operar la industria independientemente de la corporación transnacional.
- (vii) La extensión y calidad de la información disponible con respecto a la industria, la corporación transnacional y los términos y condiciones aplicables en otros países.
- (viii) La estabilidad, fuerza y autoridad del Gobierno del país en cuestión.

##### Negativamente correlacionado con:

- (ix) Grado de dependencia del producto primario para la obtención de ingresos de divisas, ingresos del gobierno, empleo y la generación del ingreso nacional.
- (x) Grado de dependencia económica general y financiera del país, incluyendo grado de endeudamiento y proporción de flujos de capital que provienen de agencias de préstamo multilaterales y bilaterales que apoyan el papel de la inversión privada externa y las corporaciones transnacionales.
- (xi) Requerimientos altos de capital para incursionar en la industria.

## B.- PODER DE NEGOCIACION IMPLICITO DE LA CORPORACION TRANSNACIONAL

### Positivamente correlacionado con:

- (i) Grado de integración vertical y horizontal y control sobre la producción, exportaciones, embarque, procesamiento, mercadeo y distribución y tecnología de la corporación transnacional.
- (ii) Participación en los mercados mundiales, oferta de materias primas, producción y capacidad de procesamiento controlada por la corporación transnacional.
- (iii) Existencia de acuerdos tipo cartel y comportamiento colusivo de la industria.
- (iv) Grado de diversificación geográfica de la oferta de productos primarios.
- (v) Naturaleza de las relaciones económicas domésticas y políticas dentro del país productor.
- (vi) Grado de apoyo del gobierno del país sede y de las agencias de préstamo bilaterales y multilaterales.

### Negativamente correlacionado con:

- (vii) Bajo grado de dependencia del país productor para la oferta de materias primas.
- (viii) Existencia de compradores independientes para el producto primario o competencia de otras empresas en la industria.

## C.- ESTRATEGIAS DE LOS GOBIERNOS DE LOS PAISES PRODUCTORES

Maximizar los ingresos gubernamentales y nacionales que se puedan obtener de la industria por medio de:

- (i) Incrementar la participación de los impuestos y otras entradas nacionales en un valor de exportación dado (p. ej. f.o.b.), mediante tasas impositivas más altas, participación accionaria y requerimientos de gastos locales.
- (ii) Incrementar el valor de exportación, f.o.b., de la industria mediante el incremento del valor unitario de las exportaciones, que den como resultado un rendimiento mayor de las utilidades y de los impuestos.
- (iii) Incrementar el valor agregado local mediante el procesamiento local y comercialización nacional.

## D.- ESTRATEGIAS DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

Maximizar las utilidades y el crecimiento en el largo plazo por medio de:

- (i) Asegurar y mantener su poder de mercado internacional por medio de estrategias de integración vertical, diversificación, adquisiciones, innovación y control sobre nuevas tecnologías.

(ii) Transferencia de precios para trasladar utilidades que son objeto de impuestos hacia jurisdicciones con bajas tasas impositivas.

(iii) Diversificar internacionalmente las fuentes de obtención de materias primas para transferir su producción hacia países con los mas bajos costos e impuestos.

FUENTE: Basado en literatura general y de corporaciones transnacionales, particularmente en Labys (1980) y Maizels (1984).

## PIES DE PAGINA

1.- Por medio de elementos como el precio, empaque y la publicidad, una empresa puede diferenciar su producto del de la competencia (a pesar de que sean relativamente homogéneos). Esto se debe a que a través del posicionamiento, una empresa puede manejar la manera en que el consumidor perciba a su producto.

2.- Este concepto fue adaptado para su uso por el Proyecto Interregional del UNCTC de Mikesell (1971; 1975). Para una discusión de su metodología, consultar ESCAPI UNCTC (1981), Capítulo 3.

3.- Free on Board (F.O.B.) significa que el precio de la mercancía comprende los costos de transporte hasta el puerto de embarque, así como los costos usuales de cargue; en otros términos, que el costo del flete y el del seguro, están a cargo del comprador desde el embarque.

## 5.- NUEVOS MECANISMOS PARA ESTABILIZAR LOS PRECIOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS

El propósito del presente capítulo es dar a conocer los mecanismos de estabilización de precios que se han utilizado por la Comunidad Económica Internacional como complemento a los AIPP. Además, se hacen algunas consideraciones en cuanto a la importancia de la moneda utilizada para cotizar internacionalmente los precios de productos primarios.

### 5.1.-INTRODUCCION

Debido a que la inestabilidad de las exportaciones es desfavorable para el desarrollo, es indispensable diseñar políticas que contrarresten ésta situación. Existen dos tipos de medidas que se pueden implementar.

La primera se refiere a las causas de dicha inestabilidad entre las cuales destacan la variabilidad de los precios de exportación y las fluctuaciones en los volúmenes de exportación. Estas dos causas normalmente tienen su origen en cambios en la demanda o en la oferta. Cabe mencionar que la principal causa de la inestabilidad en los volúmenes de exportación es generalmente consecuencia de cambios en la oferta doméstica.

Los acuerdos internacionales de productos primarios únicamente establecen políticas para estabilizar los precios, limitándose a atacar a solo una de las causas de la inesta-

bilidad. Por lo tanto, es deseable que también contemplaran medidas encaminadas a minimizar los volúmenes exportables.

Con el objeto de reducir las variaciones en los volúmenes de exportación debido a fluctuaciones de la oferta doméstica, se pueden implementar alguna de las siguientes medidas:

(i) A nivel país, si el problema principal reside en una concentración de las exportaciones, una medida general sería diversificar éstas.

(ii) A nivel sector o producto primario particular, en la medida en que la inestabilidad de la producción agrícola se debe a factores climáticos, la principal medida a implementar sería mayor investigación agronómica enfocada a variedades más resistentes o nuevos métodos de irrigación. Además, también se puede pensar en medidas que compensen a los productores por los déficits en que incurren sus ingresos.

Una segunda categoría de medidas serían las encaminadas a compensar el impacto de la inestabilidad de los ingresos de exportación en los países en donde éstos sean muy variables. Estas consisten en medidas financieras que estabilizan en el largo plazo los ingresos derivados de las exportaciones.

Es indudable que la opción ideal para enfrentar los problemas que ocasionan tanto los déficits en los volúmenes de exportación como la inestabilidad de los ingresos de las exportaciones es una mezcla de políticas preventivas y de

compensación. Estas opciones están en parte representadas por el Programa Integrado de Productos Básicos y la Facilidad Complementaria de Financiamiento de la UNCTAD, la Facilidad de Financiamiento Compensatorio (FFC) del FMI, y el Esquema para la Estabilización de los Ingresos de Exportación (STABEX) instituido bajo los términos de las Convenciones de Lomé.

## 5.2.- EL PROGRAMA INTEGRADO DE PRODUCTOS BÁSICOS Y LA FACILIDAD COMPLEMENTARIA DE FINANCIAMIENTO DE LA UNCTAD

El 16 de septiembre de 1975, la Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó la Resolución 3362(S-VII), en la cual se ponía de manifiesto que uno de los objetivos más importantes de la UNCTAD debería de consistir en llegar a decisiones sobre el mejoramiento de las estructuras del mercado en la esfera de las materias primas y los productos básicos cuya exportación interesa a los países en desarrollo, incluso decisiones con respecto a un programa integrado para los productos básicos.

La resolución antes mencionada fue el preámbulo para que en el Cuarto Período de Sesiones de la UNCTAD, que se llevó a cabo en mayo de 1976, se tomaran importantes resoluciones con respecto al establecimiento de un Programa Integrado de Productos Básicos (PIPB). Específicamente, la Comisión de Productos Básicos (CPB) acordó fijar los objetivos, productos a incluirse, medidas internacionales y procedi-

mientos complementarios y calendario para la aplicación de las medidas acordadas.

En síntesis, los objetivos principales establecidos para el PIPB fueron los siguientes:

1.- Lograr condiciones estables en el comercio de productos básicos, en particular evitando fluctuaciones excesivas de los precios, a niveles que:

a) sean remuneradores y justos para los productores y equitativos para los consumidores;

b) tengan en cuenta la inflación mundial y los cambios de la situación económica y monetaria mundial;

c) fomenten el equilibrio entre la oferta y la demanda dentro de un comercio mundial de productos básicos en expansión;

2.- Mejorar y sostener los ingresos reales de los distintos países en desarrollo aumentando sus ingresos de exportación, y protegerlos contra las fluctuaciones de sus ingresos de exportación, especialmente de productos básicos;

3.- Tratar de mejorar el acceso a los mercados y la seguridad de la oferta de los productos primarios y de los productos elaborados a partir de éstos, habida cuenta de las necesidades y los intereses de los países en desarrollo;

4.- Diversificar la producción de los países en desarrollo a fin de promover su industrialización y acrecentar sus ingresos de exportación;

5.- Mejorar la competitividad de los productos naturales que compiten con productos sintéticos y sucedáneos, estimular

los trabajos de investigación y desarrollo relativos a los problemas de esos productos naturales y estudiar las posibilidades de armonizar, cuando proceda, la producción de productos sintéticos y sucedáneos en los países desarrollados con la oferta de productos naturales de los países en desarrollo;

6.- Mejorar la estructura de los mercados en la esfera de las materias primas y los productos básicos cuya exportación interesa a los países en desarrollo;

7.- Mejorar los sistemas de comercialización, distribución y transporte de las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo, incluido el incremento de su participación en tales actividades y en los ingresos procedentes de ellas.

( Actas de la Conferencia de la UNCTAD, Volúmen I, Informe y Anexos, mayo de 1976).

Los productos básicos que se acordaron incluir en el programa fueron: aceites vegetales, incluidos el aceite de oliva y las semillas oleaginosas, el algodón y los hilados de algodón, el azúcar, las bananas, la bauxita, el cacao, el café, la carne, el caucho, el cobre, el estaño, las fibras duras y sus productos, los fosfatos, las maderas tropicales, el manganeso, el mineral de hierro, el té, y el yute y sus productos.

A fin de alcanzar los objetivos del Programa Integrado de Productos Básicos, en 1981 se elaboró el Convenio Constitutivo de un Fondo Común de Productos Básicos (FCPB) como

instrumento fundamental para la celebración y funcionamiento de convenios o acuerdos internacionales de productos básicos.

Se estipuló que éste fondo operaría como fuente de financiamiento de los acuerdos sobre productos básicos y no intervendría para nada en operaciones de comercio de éstos. Las organizaciones de productos básicos no estarían obligadas a solicitar financiamiento del fondo, pero podrían contar con su asistencia. El único requisito para concertar con las organizaciones de productos básicos la concesión de préstamos destinados a financiar reservas de estabilización y otras medidas es que las operaciones de esas organizaciones fueran compatibles con los objetivos básicos del Fondo Común.

Se acordó que el FCPB establecería dos cuentas separadas para mantener sus recursos.

La Primera Cuenta sería utilizada para la constitución de reservas de productos básicos que servirían para otorgar préstamos financieros que devengarían bajos intereses a las organizaciones de productos básicos asociadas.

La Segunda Cuenta, serviría para financiar medidas en el campo de los productos básicos distintas de la constitución de reservas, sin que el Fondo pierda por ello su carácter de entidad única. Estas medidas incluirían la investigación y el desarrollo, mejoras en productividad, la comercialización y cualquier otra que promoviera la diversificación vertical si fuera necesario.

Se estableció que los países miembros serían todos aquellos que ratificaran el Convenio en el seno de las Naciones Unidas.

En 1984 la UNCTAD formó un Grupo de Expertos para considerar el establecimiento de una facilidad complementaria adicional para estabilizar los ingresos de exportación. El esquema considerado tiene cuatro características principales:

(i) Las provisiones de recursos financieros deben de estar ligadas a déficits en los ingresos de exportación de productos primarios individuales.

(ii) Los créditos transferidos deben de utilizarse para remediar o reducir en la medida de lo posible las causas de la inestabilidad del producto primario afectado. La implementación de medidas para reducir la inestabilidad a corto plazo de la oferta son la condición principal para solicitar fondos de la facilidad.

(iii) Su cobertura únicamente se extiende a productos primarios excluyendo energéticos, oro y metales preciosos y las transferencias sólo se pueden hacer hacia países subdesarrollados.

(iv) El esquema tiene una cobertura universal, con todos los países pertenecientes a la ONU participando en sus finanzas. El financiamiento otorgado sería en la forma de préstamos pero con facilidades importantes para los Países Menos Desarrollados.

Precedieron a éstas propuestas estudios que encontraron que la inestabilidad de los ingresos de productos primarios era mayor que para manufacturas y enfatizaron que la inestabilidad de la oferta era el problema mas grande para los Países en Desarrollo. Por lo tanto, la propuesta para un esquema adicional de financiamiento compensatorio en lugar de la intervención en los precios para apuntalar la demanda fue endosada.

Quizá la característica mas importante de éste mecanismo es su enfoque de producto por producto en vez de abordar sectores completos. De ésta manera se convierte en un instrumento financiero que ayuda a mantener los niveles de producción e ingreso de los productores individuales en vez de incentivar la diversificación.

### 5.3.- LA FACILIDAD DE FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO DEL FMI

La Facilidad de Financiamiento Compensatorio (FFC) otorga financiamientos a países sobre la base de déficits en los ingresos totales de exportación de mercancías.

Para que un país sea objeto de crédito, se tienen que cumplir tres condiciones. En primer lugar, tiene que existir una necesidad en la Balanza de Pagos. En segundo, el déficit debe de ser temporal y en gran parte fuera del control del país. Por último, el gobierno beneficiario tiene que estar de acuerdo en cooperar con el FMI para encontrar soluciones a sus problemas a corto plazo de su Balanza de Pagos.

En 1976, el esquema amplió su cobertura a ingresos por servicios tales como remesas de trabajadores y turismo y a fluctuaciones en las importaciones de cereales en 1981.

Las característica mas importante de éste mecanismo es la rápida transferencia de los fondos y el también rápido repago de los mismos.

Los países deudores no son obligados a implemetar reformas a sus políticas comerciales y la única condición que se les exige es el pago de sus créditos.

#### 5.4.- EL ESQUEMA PARA LA ESTABILIZACION DE LOS INGRESOS DE EXPORTACION (STABEX)

El STABEX ha estado operando desde 1975 y proporciona una medida de apoyo para la estabilización de los ingresos de exportación que provee la Comunidad Económica Europea (CEE) por medio de un fondo de ayuda para un número de países Africanos, Caribeños y del Pacífico (ACP). A la fecha son miembros signatarios doce miembros de la CEE y sesenta y seis países de la ACP.

El objetivo principal de Stabex es remediar los efectos nocivos de la inestabilidad de los ingresos de exportación garantizando la estabilización de los ingresos de las exportaciones de los miembros de la ACP hacia la CEE de productos bajo los cuales sus economías son dependientes. Para la obtención de éste objetivo se dedican las transferencias de STABEX a mantener una fuente de recursos financieros que tanto se pueden aplicar a un sector específico que ha sido

objeto del STABEX como para promover la diversificación de productos primarios.

El STABEX opera esencialmente sobre la base del rendimiento de productos individuales y por lo tanto limita su campo de acción a cuarenta y ocho artículos que en su mayoría son agrícolas.

La CEE se complace en ver sus fondos invertidos en infraestructura, financiamiento suplementario, o en fondos destinados a estabilizar los precios de productos primarios producidos por el Estado y entidades de mercadeo. Rara vez se han utilizado los fondos para otorgar apoyo directo a los ingresos de los productores individuales.

La Guía del Usuario admite la posibilidad de que si la caída en el volumen de exportaciones es parte de una tendencia emergente de largo plazo, los fondos se podrán aprovechar mejor fuera del sector de exportación particular.

El monto de los fondos casi se ha triplicado desde su primer periodo (1975-79), pasando de 375 a 925 millones de Unidades Monetarias Europeas (ECU's) (1) para el periodo 1985-90.

La mayoría de los países que conforman la ACP son países africanos, dentro los que destacan Senegal, Costa de Marfil, Ghana y Sudán, los cuales han sido beneficiarios del 41% de las transferencias totales.

La recepción de los fondos ocurre generalmente entre 12 y 18 meses después del año deficitario pero se pueden solicitar avances.

Dentro de los productos que han generado las mayores transferencias de recursos se encuentran los cacahuates, el café y el cacao. (Ver Cuadro 11)

El reembolso de las transferencias que hace el STABEX no son una característica significativa del mecanismo. Los países menos desarrollados son exonerados de cualquier pago y reciben STABEX únicamente como ayuda. Para que un país efectúe algún tipo de reembolso (después de siete años de hecha la transferencia) el mercado se tiene que recuperar bajo el criterio de que el volumen de las exportaciones hacia la CEE deben retornar a la normalidad (promedio de los últimos cuatro años) y que el valor de esas exportaciones se tiene que recuperar por igual. No se cargan intereses y los reembolsos están desfasados en periodos de varios años.

A partir de 1980, la mayoría de las solicitudes para fondos fueron para café y cacao argumentando el bajo nivel de precios internacionales y un declive en la demanda.

Es importante resaltar que de 1975 a 1985, la mayoría de las transferencias de fondos fueron dirigidas hacia productos primarios que no contaban con ningún tipo de regulación y no estaban sujetos a ningún tipo de acuerdo internacional. Sin embargo, la existencia de la Organización Internacional del Café no impidió que se solicitaran transferencias, sobretodo entre 1980 y 1984.

Dentro de las críticas que se le han hecho al STABEX destacan: el hecho de que los fondos sólo cubren parcialmente las pérdidas en los ingresos de exportación; que su

## CUADRO 11

### PRINCIPALES PRODUCTOS PRIMARIOS PARA LOS CUALES EL STABEX REALIZÓ TRANSFERENCIAS (1975-1984)

<u>PRODUCTO PRIMARIO</u>	<u>MILLONES DE ECU's</u>
Cacahuates	273
Café	261
Cacao	150
Algodón	80
Hierro	62
Coco	42
Madera	40
Plátanos	20

FUENTE: Hewitt, Adrian P. "Stabex and Export Commodity Schemes: Prospects for Globalization". World Development, Vol. 15, No. 5. Mayo de 1987.

cobertura no se extiende a productos primarios procesados; que en realidad es un instrumento de ayuda en vez de un fondo de estabilización auto-financiable en el que todos los países signatarios tengan responsabilidades, y que el "modus operandi" de su enfoque por productos individuales es menos eficiente y costoso que un fondo que estuviera basado en los ingresos netos de exportación de la totalidad de productos primarios producidos por un país.

#### 5.5.- LAS PROPUUESTAS ALEMANAS

Las primeras propuestas alemanas se hicieron en 1978 en una junta organizada por el Comité de Desarrollo del FMI/-Banco Mundial y el Comité de Productos Primarios de la UNCTAD.

Su propuesta concreta consistió en un esquema de crédito (no concesiones) basado en los ingresos totales generados por productos primarios y accesible a los países subdesarrollados, el cual no utilizaría a los precios como mecanismo único de transferencia ni dañaría la operación normal de los mercados de productos primarios.

La propuesta era para la creación de un un esquema mundial que estabilizara los ingresos totales de exportación de veinticinco productos primarios seleccionados. Contrario al STABEX, las transferencias no estarían basadas en mercancías individuales. Estarían establecidas sobre la base de déficits en los ingresos de las exportaciones totales de los productos que considera, utilizando una fórmula que contem-

pla el promedio de los ingresos de cinco años (dos anteriores, el año presente y dos futuros proyectados).

El criterio disparador de las transferencias era que las exportaciones totales de los países beneficiarios tenían que ser dependientes en un 50% de los ingresos generados por productos primarios.

Alemania no favoreció el establecer condiciones estrictas para el uso de fondos en el país receptor ya que consideró que iba en contra de los objetivos de estabilización y promoción del desarrollo y diversificación de productos primarios. Propuso en vez que el gobierno del país receptor se hiciera responsable del buen uso de los fondos pero sin dejar de incluir un elemento de monitoreo internacional.

Algunos otros puntos importantes de las propuestas alemanas incluyen:

(i) Fluctuaciones por debajo del 10% no son objeto de créditos, ya que se considera que el Estado afectado es capaz de absorberlas.

(ii) La cobertura de los créditos únicamente debe de ser entre el 70 y 80% del déficit con el objeto de que se impulse el cambio estructural, debido a que los productos primarios para vez son la única fuente de ingresos de exportación.

(iii) Los términos de reembolso del crédito son un tanto vagos en la propuesta. El tiempo máximo del préstamo es de entre ocho y diez años, pero se debe estimular a los pa-

íses deudores a pagar antes si los ingresos de exportación se han recuperado.

(iv) Los créditos deben de devengar una tasa de interés que esté ligeramente por debajo de la de mercado, pero a una tasa concesionada para los países menos desarrollados.

(v) El instrumento de financiamiento debe de ser un fondo revolving del cual dos terceras partes se deben de acumular por medio de préstamos y el resto por medio de contribuciones de distintos países.

Las propuestas elementales no han sido apoyadas por la comunidad internacional hasta la fecha y permanecen en la etapa de estudios.

#### 5.6. - CONSIDERACIONES RESPECTO A LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PRIMARIOS

Una de las funciones más importantes del texto formal de un Convenio es proporcionar el marco constitucional bajo el cual se pueda poner al día el rango de precios. Dentro de los factores que se pueden señalar como relevantes para llevar a cabo ésta acción se encuentran:

- (i) variaciones en los tipos de cambio
- (ii) cambios en el nivel general de precios (inflación)
- (iii) variaciones en las condiciones relacionadas con el mercado particular (gustos o tecnología)
- (iv) el precio del producto primario (o un promedio móvil de precios pasados)

La ventaja de un proceso formal para actualizar el rango de precios a apoyar es que reduce la politización. La negociación de los Acuerdos Internacionales de Materias Primas, y en particular las cláusulas que definen los rangos iniciales de apoyo, es indudablemente una cuestión muy política. Lo que generalmente sucede es que los países productores proponen un precio que es considerado por los consumidores como excesivamente alto. Conscientes de esta tendencia, los países consumidores establecen posiciones iniciales de negociación a favor de precios considerados por los productores como demasiado bajos. Por lo tanto, es deseable que una vez que se haya llegado a un acuerdo de precios, éste deje de ser producto de decisiones políticas.

Es indudable que el factor mas importante a considerar para actualizar los rangos de apoyo es el tipo de cambio. La necesidad de tomar en cuenta las variaciones en éstos ha sido generalmente aceptada; sin embargo la mayoría de los convenios no han sido capaces de implementarla. Debido a que no existe ninguna moneda que mantenga un valor estable en el tiempo, es deseable que entonces se considere una canasta de monedas. Una de las opciones que se pudieran considerar son los Derechos Especiales de Giro (DEG's) (2).

## PIES DE PAGINA

1.- El ECU fué emitido por el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM) frente a los depósitos en oro y en dólares de EE.UU. efectuados por las autoridades monetarias de los Estados miembros de las Comunidades Europeas. El ECU se define como una canasta de monedas compuesta por determinadas cantidades de las monedas de los países miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE), excluidos España, Grecia y Portugal. La proporción de cada moneda en la cesta del ECU se pondera en general según el producto nacional bruto y el comercio exterior del país respectivo. En el cálculo del valor equivalente del ECU, primero en dólares e EE.UU. y luego en las monedas de los países miembros, se utilizan los tipos representativos del mercado de cambios del dólar de EE.UU. declarados por dichos países miembros.

2.- El Derecho Especial de Giro (DEG) fué creado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1970 para complementar los activos que mantiene en reserva.

A partir de julio de 1974, el FMI fija el valor del DEG diariamente en función de una canasta de monedas en la que cada moneda tiene asignado un coeficiente de ponderación. Para calcular el valor del DEG, se valoran las monedas de la canasta según sus tipos de mercado con respecto al dólar de EE.UU. y se suman los montos equivalentes en dólares de EE.UU. para obtener así el tipo DEG/dólar de EE.UU.

Desde el 1 de enero de 1991, la canasta del DEG está compuesta de las monedas de los cinco países miembros del FMI con mayor exportación de bienes y servicios durante el periodo 1985-90, o sea, el dólar de EE.UU., el marco alemán, el franco francés, el yen japonés y la libra esterlina. Las ponderaciones de las cinco monedas (40 por ciento para el dólar de EE.UU., 21 por ciento para el marco alemán, 17 por ciento para el yen japonés, y 11 por ciento para el franco francés y la libra esterlina) reflejan en términos generales la importancia relativa de éstas monedas en el comercio y las finanzas internacionales, en función del valor de la exportación de bienes y servicios de los países miembros que emiten éstas monedas y los saldos de dichas monedas oficialmente en poder de los demás países miembros del FMI durante el quinquenio 1985-90.

A pesar de que el DEG no puede ser usado en intervenciones directas del mercado de cambios, y no es tan líquido como pudieran ser otros activos de una reserva, tiene la propiedad de reducir, en algunos casos sustancialmente, el riesgo a movimientos en los tipos de cambio. Esta particularidad del DEG implica que en la medida en que las divisas que lo componen no muestren una correlación perfectamente positiva, los movimientos en una divisa serán parcialmente compensados por movimientos en las demás divisas que componen el DEG.

## 6.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLITICA

En el presente capítulo se plantean las conclusiones más importantes y las recomendaciones de política que se derivaron de ésta investigación.

### 6.1.- CONCLUSIONES

Es indudable que el primer gran paso para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional se dió cuando la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó el Programa de Acción para instituirlo en 1974. En su origen queda implícitamente reconocido que los países subdesarrollados se encuentran en franca desventaja económica ante los países desarrollados. Este hecho es un impedimento mayor para que la economía mundial en conjunto pueda lograr un desarrollo que garantice la equidad económica y social necesaria para que todas las naciones puedan obtener un progreso sostenido.

Las ideas planteadas en el anterior párrafo parten del hecho que bajo el orden económico internacional existente ha sido imposible alcanzar un desarrollo balanceado de la comunidad internacional, debido a que la brecha entre los países desarrollados y subdesarrollados se continúa ensanchando.

Como se pudo apreciar en el Capítulo 1, existen diferentes teorías de comercio internacional que intentan explicar las relaciones económicas entre países desarrollados y subdesarrollados. Para fines de éste trabajo, se realizó un

breve resumen de las que tienen relevancia en el contexto de la tesis que se desarrolló; la Teoría del Intercambio Desigual, la Teoría de la Dependencia y el Punto de Vista Liberal. A la conclusión que se llegó es que las tres tienen algo que aportar, ya sea en la explicación de porque se presenta el fenómeno del subdesarrollo en algunos países, o contribuyendo elementos que se pudieran llegar a tomar en cuenta para nivelar el desarrollo económico de todas las naciones.

De la Teoría del Intercambio Desigual por ejemplo, se puede rescatar su explicación de como se perpetua el subdesarrollo. Su argumento principal es que los países desarrollados tienen la facultad de comprar materias primas baratas de los países subdesarrollados para luego venderlas caras, aplicando políticas comerciales discriminatorias vía tarifas, cuotas, etc. Sus representantes estipulan que el establecimiento de éstas medidas, es posible por el escaso desarrollo de las fuerzas productivas de los países en desarrollo que los pone en una situación de dependencia respecto a maquinaria, insumos de producción y tecnología que reciben de los países desarrollados. Por ende, los países subdesarrollados se ven obligados a reducir el precio de las mercancías que exportan (que en su mayoría son productos primarios), y expandir sus volúmenes de venta a manera de equilibrar sus ingresos de exportación. Esta disminución en los precios de las exportaciones, fuerza reducciones en los salarios de los trabajadores que producen éstas mercancías y e-

ventualmente en los salarios de todos los trabajadores del país subdesarrollado. Entre tanto, los trabajadores de los países desarrollados pueden participar del mayor valor agregado que generan otros procesos productivos como el procesamiento y mercadeo de las materias primas, y gozar de un salario relativo mas alto que el que se paga en los países subdesarrollados. El Intercambio Desigual provoca que los países desarrollados absorban una parte substancial del excedente generado en los países menos desarrollados, frenando en éstos el progreso de las fuerzas productivas y perpetuando la relación de dependencia.

No cabe duda de que la Teoría del Intercambio Desigual explica muy racionalmente las circunstancias que perpetúan el subdesarrollo. Las relaciones económicas entre países productores y consumidores de café tienen muchos elementos que son explicados claramente por ésta teoría.

Observada con detenimiento, la Teoría del Intercambio Desigual tiene como punto de partida circunstancias históricas. Esto se debe a que asevera que el establecimiento de políticas comerciales discriminatorias por parte de los países desarrollados, es posible por el escaso desarrollo de las fuerzas productivas en los países desarrollados. Sin embargo, cabe preguntar cuando fué que algunas de éstas naciones acumularon ventajas sobre otras en lo referente al desarrollo de sus fuerzas productivas.

La anterior pregunta nos lleva a lo que se considera mas importante de la Teoría de la Dependencia; el análisis histórico del origen de las relaciones centro-periferia.

Los Dependentistas argumentan que la fuente de la diferencia entre los países del Norte y del Sur, es consecuencia de un sistema de relaciones económicas que fué establecido desde los tiempos coloniales, en la que los países en desarrollo ni siquiera existían como estados independientes. Un elemento fundamental de las relaciones económicas que imperaron durante las épocas coloniales fué el comercio de productos primarios. La historia demuestra que una porción importante de las tierras que fueron conquistadas por países europeos se destinaron para el cultivo de productos agrícolas. Estos productos eran posteriormente exportados en su estado natural hacia sus principales centros de consumo para ser comercializados. Debido a que éste tipo de relación se ha mantenido a lo largo de los años, las que anteriormente se conocían como colonias permanecen en el subdesarrollo. El valor de ésta teoría es que es fácil coincidir en que a grandes rasgos, el subdesarrollo es consecuencia de la estructura económica originalmente planteada. Como se pudo apreciar en éste estudio, la participación que la producción primaria tiene en el precio final al consumidor es minoritaria en la mayoría de los productos primarios. Esto se debe a que la gran parte de éstas mercancías requieren de un proceso de industrialización y mercadeo antes de llegar al consumidor final. Los países desarrollados han sido capaces de a-

caparar éstas dos últimas fases productivas, y por ende ardueñarse de la mayor parte del valor agregado que genera la industria de productos primarios.

Este hecho se encuentra implícitamente reconocido en el Programa de Acción para el Establecimiento de un NOEI. Cabe mencionar que el concepto de un NOEI y su Programa de Acción fueron implantados por la UNCTAD, en gran parte debido a iniciativas de teóricos Dependencistas. En el Programa de Acción se establecen los esfuerzos que son necesarios para que ésta relación de inequidad que es parte inherente de la estructura económica de las relaciones "Norte"- "Sur", sea modificada y tienda a ser mas igualitaria. Como parte importante de éste, se establece que es fundamental expeditar la formulación de acuerdos internacionales de mercancías y estabilizar los mercados mundiales de materias primas y productos primarios.

Antes de que el "Programa de Acción" para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional fuera propuesto en el seno de las Naciones Unidas, los países productores de café ya venían realizando acuerdos para tratar de estabilizar el precio de éste grano. El primero de ellos fué el Convenio de México de 1957. Sin embargo, sus esfuerzos resultaron vanos en vista de que sin el apoyo de los países consumidores resultaba imposible tener una estimación confiable de la demanda en éste mercado. Fué en el año de 1961 cuando Estados Unidos y un número de países, en su mayoría europeos, dieron a conocer su intención de entablar pláticas

en el sentido de establecer un convenio de café practicable, con el objeto de ayudar a la observancia de cuotas de exportación a través del empleo de controles de importación. Este hecho fue interpretado como un gran acontecimiento, ya que la implementación de éstas medidas de alguna manera aseguraba la intención de los países consumidores de participar en la instauración de acciones encaminadas a estabilizar las cotizaciones internacionales de café. Al minimizar los problemas relacionados con la estimación de la demanda, es posible realizar una transferencia de recursos mas estable de los países consumidores hacia los productores si el sistema de regulación de los precios es efectivo.

A pesar de sus buenas intenciones, los Convenios Internacionales de Café no han incorporado elementos de crucial importancia para el establecimiento de un NOEI. La mayoría de sus esfuerzos se han concentrado en estabilizar las cotizaciones internacionales de café, sin tomar en cuenta algunos de los elementos del Programa de Acción. Específicamente, se puede decir que no han implementado medidas para llevar a cabo las siguientes acciones:

- i) Mejorar el acceso de café con un mayor contenido de valor agregado a los mercados de países consumidores, mediante la eliminación progresiva de tarifas y aranceles,
- ii) Incrementar el flujo de recursos financieros hacia los países productores en formas que complementen el esquema de estabilización de precios, y

iii) Formular e implementar un código de conducta para las corporaciones transnacionales.

La importancia de éstas acciones no se puede pasar por alto ni en el plano del mercado mundial de café, ni en el contexto de un NOEI. Su implementación es crucial para modificar el orden económico internacional actual. En el apartado de Recomendaciones de Política se proponen medidas concretas que contemplan los puntos anteriormente mencionados.

En un sentido amplio, se puede concebir la estructura institucional de las relaciones internacionales constituida por dos sectores: el gubernamental y el privado, siendo el aspecto mas importante de éste último la red global de operaciones transnacionales. En el plano de los Acuerdos Internacionales de Café, los intereses económicos de las transnacionales han sido representados por los países consumidores, así como los de distintos gobiernos por los países productores.

El incentivo mas importante para que las empresas transnacionales se hayan involucrado con productos primarios, ha sido la oportunidad de ganar utilidades y rentas en varios puntos de la cadena de actividades que liga a los recursos naturales a los mercados de consumo.

A lo largo de éste estudio se pudo observar que en muchos aspectos, el establecimiento de los Convenios Internacionales de Café responde en gran parte a los intereses económicos de los países consumidores. Esto se debe a que al formar parte de los acuerdos, las empresas transnacionales

tienen una manera efectiva de asegurar sus suministros de café verde a precios que les permite márgenes de utilidad elevados, a la vez que mantienen el precio del café ya procesado al detalle en un nivel lo suficientemente razonable como para que el consumidor final esté dispuesto a pagarlo.

En el cuerpo de este estudio se pudo observar que el 96% de las exportaciones mundiales de éste grano son realizadas por países subdesarrollados hacia los principales centros de consumo que en su mayoría son países desarrollados. Estos últimos se han convertido en participantes activos del proceso productivo mediante las actividades de las transnacionales debido a que se han casi reservado el derecho de llevar a cabo los procesos de industrialización y mercadeo del producto tal y como llega al consumidor final. Debido a ésta situación, el valor que retienen los países productores de café como proporción del valor del producto final varía entre un cuarto y dos tercios.

Además de éste tipo de peculiaridades, el mercado mundial de café presenta otro tipo de características que tienden a acentuar la situación de inequidad que viven las relaciones centro - periferia, entre las cuales se pueden destacar:

(i) Como se pudo apreciar en el Capítulo 2, la producción mundial se encuentra muy polarizada, ya que su cultivo se extiende a más de 50 países. Sin embargo, debido a que Brasil es responsable de alrededor del 30% de la oferta total, los altibajos que se han presentado en sus cosechas a

lo largo de los años han ocasionado que los precios de éste producto primario se caracterizen por su volatilidad.

(ii) Un gran número de países productores tienen como fuente principal de sus ingresos por exportaciones los ingresos generados por el café. De aquí se desprende que fluctuaciones bruscas en las cotizaciones internacionales de éste grano son capaces de desestabilizar sus economías.

(iii) Debido a su calidad de subdesarrollados, la mayoría de los países productores de café no tienen los recursos necesarios para realizar inversiones en infraestructura que les permitiera intervenir en la fases de procesamiento y mercadeo del café, y por ende participar en una mayor parte del valor agregado.

(iv) Como consecuencia del punto anterior, para poder incursionar en las fases de procesamiento y comercialización del café, los países productores tendrían que recurrir a fuentes de financiamiento externo. Sin embargo, los países que se encuentran en las mejores condiciones para otorgar créditos son los países consumidores. Estos últimos no tienen la disposición para dar las facilidades necesarias para otorgar los créditos que solicitan los países productores, debido a los fuertes intereses que tienen precisamente en las actividades de procesamiento y comercialización.

v) Algunos países productores que a través de muchos esfuerzos han podido expandir sus actividades para incluir el procesamiento y comercialización del café, se han topado con todo tipo de barreras comerciales al tratar de colocar

sus productos en los países consumidores más importantes. Este hecho ha impedido que se apropien de una mayor parte del valor agregado que genera la industria en general.

Otro aspecto de no menor importancia son los precios que determina la OIC. Debido a que éstos son fijados de común acuerdo entre países productores y consumidores, se pudiera pensar que los primeros están conformes con la transferencia de recursos que obtienen de los segundos vía la compra de café verde. Sin embargo, mediante éste estudio se pudo observar que la fijación del rango de precios es negociado entre éstos dos grupos de países y los países consumidores definitivamente tienen un mayor poder de negociación.

Como se pudo observar en el Capítulo 4, los países consumidores son capaces de ejercer su poder económico en dos etapas del proceso productivo: como compradores de café en su estado natural y como vendedores de café ya procesado. En el primer caso actúan como oligopsonios, y en el segundo como oligopolios.

Por lo que respecta al poder de negociación de los países productores en el contexto de los acuerdos internacionales de café, éste se deriva de la influencia que pueden ejercer como productores que están ligados por un acuerdo de cuotas. Irónicamente, la historia de los Acuerdos Internacionales de Café ha demostrado que el citado mecanismo de cuotas no funciona adecuadamente a menos de que intervengan los países consumidores. Esto se debe a que de otra manera, se le dificulta a los países productores estimar la demanda

dentro de parámetros que les permita controlar los abastecimientos de café en los mercados mundiales, para así poder manejar los precios dentro de un determinado rango.

Los Acuerdos Internacionales de Café han sido relativamente exitosos en mantener un determinado rango de precios cuando el abasto de café en el mercado mundial mas o menos concuerda con la demanda. Sin embargo, cuando los excedentes o escasez de café han sido críticos, el Clausulado Económico del convenio ha tenido que ser desactivado y los precios se han dejado a merced de un mercado libre. La consecuencia de ésto ha sido que el esquema de cuotas sólo funciona por determinados periodos de tiempo, y por ende, no se pueda considerar como un mecanismo estabilizador de ingresos confiable y permanente.

Todas éstas deficiencias que se mencionan respecto a los acuerdos internacionales de café, en algunas instancias también son aplicables a otros Acuerdos Internacionales de Productos Primarios. Esto ha hecho necesario que varios de los Acuerdos, incluido el del café, hayan tenido que ser complementados con mecanismos de transferencia de recursos adicionales. En el Capítulo 5 se hace mención de varios de éstos. Para fines de éste trabajo, destaca el hecho de que el café es el segundo producto primario de importancia para el cual el STABECI realizó transferencias durante el periodo 1975-1984. El hecho que durante éstos años estaban vigentes los Acuerdos Internacionales de Café, comprueba la idea de que la estabilidad de precios no es condición suficiente par-

ra realizar una transferencia de recursos adecuada hacia los países productores.

Otro de los factores que juega un papel primordial en la inequidad que viven las relaciones entre países productores y consumidores dentro de los Acuerdos Internacionales de Café, es el tipo de cambio. Como se vió en el Capítulo 5, la variación en éstos ha sido generalmente aceptada; sin embargo, la mayoría de los acuerdos internacionales de productos primarios no han sido capaces de implementarla. Es indudable que éste factor introduce un "ruido" adicional a los procesos de negociación para establecer el rango de precios que un acuerdo busque apoyar, debido a que no existe ninguna moneda que mantenga un valor estable en el tiempo. En el caso concreto de los Acuerdos Internacionales de Café, como el dólar americano es la divisa de referencia para la fijación de los precios internacionales de éste grano, el precio real que un país productor recibe por la venta de sus cosechas está sujeto a los altibajos de esta moneda. Por lo tanto, es deseable que se considere una canasta de monedas para cotizar al café en los mercados internacionales. Una de las opciones que se pudiera tomar en cuenta son los Derechos Especiales de Giro (DEG).

Las ideas anteriormente planteadas contribuyeron a probar la hipótesis central de éste trabajo, en la cual se planteó que los Acuerdos Internacionales de Café no han sido un conducto efectivo para la obtención de un Nuevo Orden Económico Internacional. Esto se debe a que los Acuerdos se

han enfocado casi exclusivamente a tratar de estabilizar las cotizaciones internacionales de éste grano, descuidando una gran parte de los esfuerzos propuestos por el Programa de Acción.

En el fondo, lo que en realidad se necesita para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional es instituir mecanismos y políticas que permitan que los países productores de café en particular, y de productos primarios en general, incrementen su participación en el valor agregado que genera la industria de éstos bienes.

A corto plazo, lo único que pueden hacer los países productores para incrementar su participación del pastel, es que sus respectivos gobiernos lleven a cabo acciones unilaterales para incrementar su valor retenido, como las indicadas en la Sección 4.4 de éste estudio. Sin embargo, ésta no es tarea fácil, ya que las transnacionales tienen varias maneras de contrarrestar las acciones que el gobierno de un país productor pudiera emprender. En el Cuadro 10 se muestra una compilación de los factores que mayor incidencia tienen en la distribución del valor generado en la producción de productos primarios.

A largo plazo, el objetivo de mejorar la participación de los países subdesarrollados en el valor generado en la producción de productos primarios se mantiene. Sin embargo, implica una reordenación de las relaciones económicas entre el Norte y el Sur bajo el concepto de un verdadero Nuevo Orden Económico Internacional. El apartado de Recomendaciones

de Política se ocupa de las acciones que se pueden llevar a cabo para la consecución de éste objetivo.

Es claro que tanto en corto como en el largo plazo, es de suma importancia que a las empresas transnacionales se les quite la fachada de "países consumidores". En otras palabras, se buscara la manera de que las transnacionales participaran de manera mas abierta y activa en el proceso de reordenación económica necesario para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional. De ésta manera se facilitaría la ejecución de las medidas necesarias para modificar la participación actual de los países productores de productos primarios.

Quizá la lección mas importante que se puede aprender de los Acuerdos Internacionales de Café, es que si algún día la Comunidad Económica Internacional aspira a establecer un auténtico Nuevo Orden Económico Internacional en el que las relaciones entre países subdesarrollados y desarrollados tiendan a ser mas igualitarias, es necesario que éstos últimos cedan un poco del poder que ejercen mediante el control de varias de las fases productivas de diversos productos primarios y eliminen las barreras proteccionistas que existen actualmente. Es claro que esto no dependerá de los países subdesarrollados y mas bien será fruto de la voluntad que los países desarrollados tengan para llevarla a cabo.

## 6.2.- RECOMENDACIONES DE POLITICA

Como se pudo apreciar en la primera parte de éste capítulo, la conclusión principal de éste trabajo es que los Acuerdos Internacionales de Café no han sido un conducto efectivo para la obtención de un Nuevo Orden Económico Internacional. Las recomendaciones de política que a continuación se exponen, proponen acciones que son específicas para el mercado mundial de café. Debido a la ya mencionada calidad de subdesarrollados de la mayoría de los países productores, y de desarrollados de los países consumidores, se piensa que modificando las actuales estructuras de producción, comercialización, financiamiento, y de tipo de cambio en el mercado mundial de café, se pudiera contribuir de manera importante en la obtención de un Nuevo Orden Económico Internacional. Es posible que varias de éstas propuestas se pudieran inclusive aplicar a otros productos primarios. Sin embargo, para que realmente ocurran modificaciones de fondo, no es suficiente atacar un sólo problema a la vez, sino que hace falta hacer frente a todos los aspectos del mercado cafetero al mismo tiempo. Por lo tanto, las recomendaciones de política que a continuación se exponen, no deben de ser vistas aisladamente, sino como un paquete de proposiciones que para funcionar en forma adecuada, tendrían que ser implementadas simultáneamente.

Como se recordará, en la primera parte de éste capítulo se hizo mención de algunas de las teorías de comercio inter-

nacional que intentan explicar las relaciones económicas entre países desarrollados y subdesarrollados. Varias de las recomendaciones de política que se desarrollaron están fundamentadas en el Punto de Vista Liberal, ya que se considera que ésta teoría tiene mucho que aportar en lo referente a elementos que se pudieran llegar a tomar en cuenta para nivelar el desarrollo económico de todas las naciones. Concretamente, las ideas que se piensa tienen mayor valor son:

i) una economía internacional abierta de libre comercio beneficiará a todos los países por medio de las ganancias de la especialización internacional.

ii) Cualquier gobierno que obstaculice el libre movimiento de bienes y factores de la producción hará que la economía internacional sea menos productiva de lo que debiera ser.

iii) Cualquier desviación de la competencia perfecta generará imperfecciones de mercado que distorsionan la óptima distribución de los recursos internacionales.

Al aplicar éstos principios al mercado mundial de café, nos damos cuenta de que lo que en realidad hace falta es una total reestructuración de las relaciones económicas entre países productores y consumidores. Es claro que el paquete de medidas que se propone no se podrá poner en práctica de un día para otro. Por lo tanto, deben ser vistas como acciones ejecutables en el largo plazo.

Para mayor claridad se han dividido las recomendaciones de política en cinco rubros: producción, comercialización, financiamiento, tipo de cambio, y consideraciones generales.

#### 6.2.1.- CON RESPECTO A LA PRODUCCION

Las recomendaciones de política que se proponen en éste apartado están divididas en dos: producción primaria y producción secundaria.

En lo referente a la producción primaria, como se pudo observar en el Capítulo 5, para contrarrestar la inestabilidad de las exportaciones de productos primarios, no es suficiente instituir medidas encaminadas a estabilizar los precios. También es importante llevar a cabo acciones que se concentren en reducir las variaciones en los volúmenes de exportación de éstos productos, que son consecuencia de cambios en la oferta doméstica. Debido a las características intrínsecas del cultivo del café y de lo polarizada que se encuentra su oferta (Capítulo 2), es importante que se establezcan medidas tendientes a minimizar cambios bruscos en su producción a nivel país. Por lo tanto, es deseable que:

1) En la medida en que el café sea la única cosecha de exportación, se aliente a los productores a diversificar sus cultivos, y

2) Debido a la inestabilidad que el café presenta como consecuencia de factores climatológicos, la principal medida a implementar sería mayor investigación agronómica enfocada

al desarrollo de variedades mas resistentes o nuevos métodos de irrigación.

Por lo que respecta a la fase de producción secundaria; es decir, los procesos industriales que son necesarios para que el café llegue al consumidor final, ya sea como tostado y molido o soluble, es importante se le otorguen facilidades a los países productores para que incursionen en éstas actividades, de manera de que puedan incrementar su valor neto (Ver sección 4.4). Para el logro de ésta propuesta es necesario que:

i) Se constituya un fondo de financiamiento para la compra de la maquinaria e infraestructura necesaria, a ser instalada en algunos países productores seleccionados, el cual podría establecerse en el foro de la O.I.C. con recursos de todos los países miembros.

ii) También dentro de la misma O.I.C., crear un comité de transferencia de tecnología, en el cual participaran técnicos de las empresas transnacionales mas importantes en éste mercado como expositores. De ésta manera se proporcionaría el entrenamiento necesario al personal que fuere a operar las inversiones del punto anterior. Para asegurar la viabilidad de ésta propuesta, sería recomendable establecer un pago de regalías a las corporaciones transnacionales, el cual también podría ser financiado por aportaciones de los países miembros productores de la O.I.C.

### 6.2.2.- CON RESPECTO A LA COMERCIALIZACION

Tocante a éste punto, sería recomendable que también se aplicaran cambios de fondo, ya que como se pudo apreciar en éste trabajo, las actividades que rodean ésta parte del proceso productivo generan una parte importante del valor agregado que contiene el producto final.

La idea esencial es que los países productores utilicen el foro de la OIC para que mediante la intervención conjunta en actividades como el procesamiento, mercadeo y promoción de mercado aumenten su valor retenido.

Para el logro de éste objetivo es deseable que los países productores realicen inversiones conjuntas en la intermediación, almacenamiento, procesamiento y mercadeo dentro de los países consumidores mas importantes. Estas inversiones pudieran consistir en la creación de "Unidades Procesadoras y Comercializadoras" que en esencia desarrollarían las mismas actividades que las compañías transnacionales realizan actualmente. Es decir, abarcarían desde la compra del café verde hasta el mercadeo del café industrializado.

Para que se diera esta condición sería necesario que los países consumidores mas importantes, que en muchos casos son los países de origen de las empresas transnacionales mas importantes de éste mercado, tuvieran la voluntad de aceptar ésta situación de mayor competencia en el mercado de café ya procesado. Si éste propósito se llegara a cumplir, se darían cambios de fondo tanto en el mercado de compradores como en el de vendedores.

Con respecto al mercado de compradores de café verde, la estructura de mercado se volvería mas atomizada y la situación de oligopsonio que existe actualmente, sería reemplazada por una de competencia mas perfecta.

Por lo que toca al mercado de vendedores de café con una fase de elaboración secundaria, aumentaría la cantidad de participantes creando así mas competencia. Sin embargo, para que en realidad fuera pareja esta competencia sería necesario que existiera un tipo de equidad tecnológica. Los países productores podrían ofrecer que a cambio de ésta, se le garantizara a las empresas transnacionales mayores facilidades de operación en los mercados de café de los mismos países productores. Es decir, existiría una condición de reciprocidad.

Aparejado con éstas acciones, también sería recomendable iniciar campañas masivas para promover el consumo de café dentro de los mismos países productores. Como se pudo apreciar en el Capítulo 2, los índices de consumo de café en éstos países son bastante bajos. Estas campañas estarían enfocadas a aumentar el consumo per capita en algunos países, de manera que el tamaño de mercado creciera, permitiendo así la entrada de las Unidades Procesadoras y Comercializadoras sin afectar demasiado los volúmenes que desplazan las empresas transnacionales. Debido a que el café es un bien suntuario en muchos países subdesarrollados productores, éstas campañas no darían mucho resultado a menos de que los niveles de ingreso en éstos países tuvieran mejoras substancia-

les. Sin embargo, ésto no será posible a menos de que se establecieran las bases de un Nuevo Orden Económico Internacional.

Sería necesario además que los países consumidores se comprometieran a eliminar todo tipo de barreras arancelarias relacionadas con la importación de café ya procesado proveniente de los países productores y vice versa.

En esencia, éstos cambios implican un debilitamiento de los elementos que le dan poder de negociación en el mercado de café a los países consumidores, y por ende a las transnacionales, ya que de manera simultánea se reduciría el campo de acción que tienen como compradores de café en su estado natural y como vendedores café ya procesado.

#### 6.2.3.- CON RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

Este punto es de fundamental importancia si se pretenden llevar a cabo todas las políticas relacionadas con la producción y comercialización.

En éste estudio se pudo comprobar que la mayoría de los países productores pertenecen a la "periferia", y por ende son por definición subdesarrollados tanto a nivel económico como tecnológico.

Si en realidad se espera lograr un NOEI es esencial que se dé una transferencia de recursos de los países que conforman el "centro" hacia los de la "periferia". En éste sentido se podría utilizar también el foro de la O.I.C. para implementar un esquema bajo el cual los países consumidores

crearan un "Fondo de Financiamiento para el Desarrollo de las Unidades Procesadoras y Comercializadoras".

Este fondo podría diseñarse bajo los mismos principios establecidos en el STABEX. Como se pudo apreciar en el Capítulo 5, éste mecanismo prevé el otorgamiento de créditos que en muchos de los casos no llegan a pagarse hasta después de siete años sin intereses y tienen como objeto garantizar la estabilización de los ingresos de exportación que los países de la ACP (todos los cuales entran dentro de la categoría de los que conforman la "periferia"), obtienen de las exportaciones que realizan hacia la CEE.

Otra idea sería la de realmente volver operacional el Fondo Común de Productos Básicos de la UNCTAD. En él se estipula que el Fondo operaría como fuente de financiamiento de los acuerdos de productos básicos en dos sentidos:

- i) Para la constitución de reservas de productos básicos, y
- ii) Para financiar proyectos de investigación y desarrollo, de mejoras en productividad, comercialización, y cualquier otra que promoviera la diversificación vertical si fuera necesario.

En el caso específico de los fondos que se destinaran para financiar la creación de las "Unidades Procesadoras y Comercializadoras", se podría implementar una fórmula en la que se otorgarían los fondos necesarios para garantizar que las unidades antes mencionadas pudieran ser partícipes de hasta quizá un 50% de los ingresos generados en las etapas

de procesamiento y comercialización del café industrializado a nivel mundial. Esta sería la única manera de crear la competencia necesaria para dar un mayor equilibrio a las relaciones entre países consumidores y productores. Sin embargo, tendría que ser una meta de largo plazo que sólo podría obtenerse en forma gradual.

Las utilidades generadas por éstas "Unidades Procesadoras y Comercializadoras" se podrían repartir entre los países productores participantes que intervinieran en su funcionamiento, con el propósito de realizar inversiones físicas en actividades destinadas a mejorar la calidad de vida en éstos, tales como: la construcción de infraestructura básica, compra de equipo que eleve los niveles de productividad en el agro, construcción de escuelas, mejora de los niveles nutricionales, etc.

#### 6.2.4.- CON RESPECTO AL TIPO DE CAMBIO

A pesar de la complejidad que presentan los mercados de productos primarios, los Acuerdos Internacionales de Café han demostrado que por lo menos cuando la oferta y demanda mundiales de café verde se encuentran en equilibrio, sí es posible manejar un esquema regulador de precios relativamente efectivo. Sin embargo, debido a que las cotizaciones internacionales del café son en dólares americanos, es difícil poner al día un rango de precios "real", si el punto de referencia es una sola divisa que está sujeta a variaciones que son ajenas al mercado mundial de éste grano.

La necesidad de tomar en cuenta las variaciones en el tipo de cambio ha sido generalmente aceptada. Sin embargo, la mayoría de los convenios de productos primarios no han sido capaces de implementarla. Debido a que no existe ninguna moneda que mantenga un valor estable en el tiempo, es deseable que entonces se considere una canasta de divisas. Una de las opciones que se pudieran considerar son los Derechos Especiales de Giro (DEG's).

#### 6.2.5.- CONSIDERACIONES GENERALES

Como se puede apreciar, algunos de los conceptos planteados anteriormente describen una situación ideal. Sin embargo, la realidad que vive el mercado mundial de café requiere que se vea mas allá de éste y se aproveche el acercamiento que existe entre países del "centro" y "periferia" en el foro de la OIC, para la realización de acciones que conduzcan a la obtención de un verdadero NDEI.

Uno de los puntos mas importantes que nace éste estudio, es que las acciones que llevan a cabo en el mercado de café los países consumidores, en realidad son actividades que ejecutan las empresas transnacionales. Debido a ésta situación, sería deseable que los verdaderos representantes de los países consumidores ante la OIC, fueran un comité formado por los gobiernos de los países consumidores y las empresas transnacionales mas importantes a nivel mundial. De ésta manera, las transnacionales estarían mas involucradas en las recomendaciones de política que propone éste estudio.

y fuera posible establecer un código de conducta que éstas estuvieran dispuestas a cumplir. Resulta bastante obvio que la tarea de lograr que las empresas transnacionales acataran un eventual código de conducta con los elementos aquí planteados no sería fácil. Para su logro, sería clave la intervención de los gobiernos sede de éstas. Como se mencionó en el apartado de conclusiones, la palabra clave es "voluntad". Voluntad para ceder poder económico y lograr la consecución de los objetivos de un Nuevo Orden Económico Internacional.

APENDICE I.- MEDIDAS ADOPTADAS PARA ESTABILIZAR EL MERCADO  
MUNDIAL DE CAFE (1961-1990)

El presente apartado tiene por objeto hacer un resumen histórico de los esquemas reguladores que se han adoptado para tratar de estabilizar el mercado internacional del café desde el inicio de los Acuerdos Internacionales de éste grano, a principios de la década de los sesenta, hasta la fecha. En él se describen las modificaciones que la Organización Internacional del Café ha tenido que ir introduciendo con el objeto de adaptarse a la problemática tan especial que atañe a éste mercado.

1961: Estados Unidos anuncia que está dispuesto a participar en un acuerdo que ayude a estabilizar los precios internacionales del café. Propone ayudar a la observancia de cuotas de exportación a través de controles de importación.

1962: Comienza en el seno de las Naciones Unidas la Conferencia sobre el Café.

1963: El 27 de diciembre de éste año, entra en vigor en forma provisional el Primer Acuerdo Internacional del Café. En él quedan representados 32 países productores y 22 países consumidores que en conjunto representaban el 99.8% de las exportaciones y el 96.2% de las importaciones mundiales de café. Queda establecida la Organización Internacional del Café (OIC) como el organismo encargado de administrar el

Convenio. Los objetivos fundamentales señalados por éste Acuerdo son los siguientes:

(i) Establecer el equilibrio razonable entre la oferta y la demanda y un ajuste a largo plazo.

(ii) Aliviar las dificultades ocasionadas por los graves excedentes y las excesivas fluctuaciones de los precios.

(iii) Contribuir al desarrollo de los recursos productivos y a la promoción y mantenimiento del nivel de empleo e ingreso en los países miembros.

(iv) Ayudar a ampliar la capacidad adquisitiva de los países productores de café.

(v) Fomentar el consumo de café y, en general,

(vi) Estimular la colaboración internacional respecto a los problemas mundiales del café.

(Artículo 1 del Convenio de 1962).

1964: Se aprueba la iniciativa de Brasil en el sentido de aplicar ajustes en la cuota anual a prorrata dependiendo del desarrollo de los precios. Además, se autorizan ajustes ascendentes y descendentes hasta por un máximo de 6% del total de las cuotas anuales.

- Se establecen tres grupos de cafés para facilitar el ajuste selectivo de las cuotas: Arábicos Suaves, Arábicos No-Lavados y Robustas.

- Se acuerda que el precio diario quedará definido como

la media aritmética simple de los tres grupos antes mencionados y se fijó un margen de precio indicativo que quedó delimitado entre los 38 y 44 centavos de dólar por libra. Cada vez que el precio indicativo se mantuviera por encima o por debajo de éste rango de precios durante quince días, la junta ejecutiva de la OIC estaba facultada para efectuar ajustes a prorrata en determinada proporción de las cuotas.

1966: A raíz de la caída que registran los precios en éste año, se decide establecer cuatro tipos de cafés: Arábigos Suaves Colombianos, Otros Arábigos Suaves, Arábigos No-Lavados y Robustas.

- Con el fin de reforzar el sistema de controles de exportación, se adoptan los Certificados de Origen.

1968: Gracias al notable grado de estabilidad y firmeza que muestra el mercado y al hecho de que empiezan a disminuir los excedentes mundiales de café, se firma el Convenio Internacional de 1968. Con los países signatarios se cubre el 97.9% de las exportaciones y el 89% de las importaciones mundiales de éste grano.

1971: Se firma un acuerdo entre los países miembros del Fondo Monetario Internacional en el cual la libre convertibilidad del dólar por oro pasa de 35 a 40 dólares por onza, se termina con el sistema de tipos de cambio fijos.

1972: Exigen los países productores un aumento de 4 centavos de dólar a los precios indicativos de la OIC. Los países

consumidores se niegan a conceder éste aumento argumentando que lo que ocurra con el mercado de divisas no tiene nada que ver con el del café.

- Ante ésta situación, nueve países consumidores firman el "Documento Bogotá". Las disposiciones más importantes de éste Convenio incluyen:

(i) La creación de un comité que determinaría los niveles de exportación de cada uno de los cuatro grupos de café y controlara las existencias con vistas a elevar los precios internacionales del grano, y

(ii) El establecimiento de un organismo internacional que participaría en la comercialización del café para dar fuerza y facilitar la coordinación de las políticas comerciales.

- En julio ocurre una intensa helada en Brasil que reduce la producción exportable de éste país y eleva los precios del grano entre un 13% y un 43% para los distintos tipos de variedad.

- Ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo entre productores y consumidores en lo referente a cuotas y precios, en el mes de diciembre quedó suspendido el Clausulado Económico del Convenio Internacional del Café. Se acuerda que la OIC permanezca como centro de información y foro de discusión para futuras negociaciones de un nuevo acuerdo.

- Se forma un Grupo de Productores el cual decide mantener el sistema de distribución de mercado en base a cuotas.

1973: Acuerda el Grupo de Productores establecer un sistema de retenciones bajo el cual se deja de surtir al mercado el 10% de las exportaciones de los últimos tres ciclos cafeteros.

1974: En vista del éxito conseguido por el sistema de retenciones, el Grupo de Productores decide extenderlo.

- Algunos de los miembros del Grupo de Productores empieza a eludir sus compromisos de exportación y el precio indicativo pierde casi un 20% en menos de seis meses.

1975: Ocurre una helada intensa en Brasil que virtualmente destruye toda su cosecha. Este hecho ocasiona que se ponga fin a las medidas reguladoras (cuotas + retenciones) adoptadas por los países productores ya que los precios del café comenzaron a incrementarse en forma casi ininterrumpida. De julio de éste año a abril de 1977, el precio indicativo compuesto pasó de 35.67 a 317.38 centavos de dólar.

1976: A pesar de la crítica situación del mercado, se firma el Convenio Internacional de Café de 1976. Las medidas más importantes adoptadas en éste acuerdo incluyeron:

- (i) Permitir al mercado operar sin cuotas cuando los precios se situaran por encima de ciertos límites acordados.
- (ii) Prever la introducción de cuotas o su reintroducción, si éstas fueran necesarias, para evitar un colapso en los precios.
- (iii) Incluir una nueva forma de distribución de las cuotas básicas entre los miembros exportadores que tomara en

consideración el comportamiento reciente de las exportaciones.

(iv) Adoptar un sistema flexible de cuotas que admitiera una parte de los cupos de exportación de un país miembro se calcularan en base a sus existencias.

(v) Establecer y ajustar cualquier margen de precios, tomando en consideración el nivel y tendencia vigentes, incluida la influencia de factores tales como las modificaciones del sistema monetario internacional y la tendencia de la inflación o deflación mundiales.

1978: Se debilitan severamente los precios internacionales del café debido a que los suministros del grano en el mercado internacional se regularizan. Los países productores proponen activar el sistema de cuotas pero los países consumidores se niegan a hacerlo. Ante ésta negativa, ocho países latinoamericanos crean el "Grupo Bogotá" o PANCAFE el cual constituye un fondo para estabilizar los precios del grano.

1979: Las actividades del "Grupo Bogotá" son capaces de elevar los precios internacionales del café. El precio indicativo compuesto aumenta de un nivel de 135 centavos de dólar por libra a más de 200 centavos.

1980: Toman medidas los países consumidores para contrarrestar los efectos de las actividades del "Grupo Bogotá". Para el mes de agosto el precio indicativo compuesto perdió casi un 35%.

- En el mes de septiembre se llegó a un acuerdo entre productores y consumidores para reactivar el sistema de cuotas. El precio disparador se fijó a un nivel de 135 centavos de dólar con un rango para ajustes ascendentes y descendentes de las cuotas de 115 y 155 centavos.

1983: Se firma el Convenio Internacional de Café de 1983. Se establece que tendrá una vigencia de seis años.

1985: Registra Brasil una importante sequía en el mes de diciembre.

1986: En el mes de enero el precio indicativo compuesto alcanzó los 207 centavos de dólar por libra y se suspende automáticamente el Clausulado Económico del Convenio. Los precios quedan a la merced de un mercado libre.

1987: Llegan los precios a un nivel de 125 centavos de dólar por libra y los países productores se pronuncian a favor de la reimplantación del sistema de cuotas. Sin embargo, bajo un nuevo esquema de las partes fijas y variables de las cuotas, Brasil recibiría menos de un 30% de participación. Brasil amenaza con retirarse del Convenio y no se llega a ningún acuerdo para la reactivación de cuotas.

1988: En octubre se vuelve a reactivar el mecanismo de cuotas marcando un piso de 120 centavos de dólar por libra y un techo de 140 centavos de dólar por libra. Además, se implantan mecanismos de regulación de las cuotas vía liberación

ción de cuotas adicionales o retenciones según se comporten la oferta y la demanda.

1989: En el mes de julio se suspende el Clausulado Económico del Convenio debido a un desacuerdo entre Estados Unidos y Brasil, principal consumidor y productor respectivamente.

Estados Unidos pedía que se eliminara el mercado paralelo que existía como resultado de las ventas a países no miembros, las cuales estaban descontadas entre un 30% y un 40%. Bajo ésta posición estaba apoyando al Grupo Otros Suaves (México, Colombia, y otros países Centro Americanos primordialmente), los cuales se veían obligados a vender sus excedentes de cuota a países no miembros a los descuentos antes mencionados. La única manera que tenían éstos países de vender su producción a mejores precios era aumentando su participación dentro de las cuotas. Sin embargo, un incremento de sus cuotas necesariamente venía aparejado con una reducción de la de Brasil. La mayoría de los países no miembros que compraban café del Grupo Otros Suaves eran de Europa del Este, que a su vez revendían a Europa Oriental, que por ende, tenía asegurado su abasto de café a precios descontados.

Brasil por su lado, no quería perder el 30% de participación que tenía de la Cuota Anual Global, y se negó a aceptar que desapareciera la venta a de café a países no miembros, ya que ésta era la única manera de mantener ésta participación y vender la mayoría de su producción a precios no

descontados. La posición de Brasil fue apoyada por los países Europeos, ya que a ellos les convenía seguir comprando café a precios inferiores a los que tenían que pagar los países miembros de la OIC.

- Se prorroga el Convenio de 1983 hasta 1990.

1990: El mercado permanece sin cuotas y se prorroga el Convenio de 1983 hasta 1991.

1991: Los precios todavía no justifican la reimplantación del sistema de cuotas y se decide prorrogar el Convenio de 1983 un año más, hasta 1992.

## BIBLIOGRAFIA

- Avramovic, Dragoslav. "Commodity Problem: What Next?" World Development. Vol. 15, No. 5. Mayo de 1987.
- Bates, Robert H. y Lien, Da-Hsiang Donald. "Political Behavior in the Coffee Agreement." Economic Development and Cultural Change. Vol. 35. Enero de 1987.
- Beltrao, A.F. "Alucución del Director Ejecutivo de la O.I.C. Durante las Reuniones Conmemorativas del 75 Aniversario de la Asociación Nacional de Café de los E.E.U.U." Organización Internacional del Café. Boca Raton, Florida, E.E.U.U. Febrero de 1986.
- Berhmann, Neil. "Market Forces and Discord Stymie Cartels." Wall Street Journal, 1 de junio de 1987, sec. E, p. 40, col. 3.
- "El Café. Del Cafetal a la Taza." Editado por los Servicios Marketing de la Sociedad de Asistencia Técnica para Productos Nestlé S.A. Vevey, Suiza. 1977.
- "Cartels Choke on Gluts of Raw Material; Producers of Tin are Only the Latest to Learn What Happens When You Try Too Hard to Control Commodity Prices." U.S. News and World Report, 25 de noviembre de 1985, vol. 99, pp. 62-63.
- "Commodity Cartels Rig Wrongly." The Economist, 21 de diciembre de 1985, vol. 297, p. 91.
- "Convenio Internacional del Café de 1983." Organización Internacional del Café. Octubre de 1982.
- Donnelly, Richard A. "In Coffee, They're Brewing a Cartel." Barron's, 20 de julio de 1987, vol. 67, pp. 66-67.
- Elson, Diane y Streeten, Paul. "Diversification and Development: The Case of Coffee." Praeger Publishers. 1971.
- Evans, David. "The Long Run Determinants of North-South Terms of Trade and Some Recent Empirical Evidence." World Development. Vol. 15, No. 5. Mayo de 1987.
- Farnsworth, Clyde H. "OPEC Isn't the Only Cartel that Couldn't; Failures from Tin to Coffee." New York Times, 24 de octubre de 1988, vol. 137, sec. 4, p. E3, col. 1.
- Ferguson, C.E. y Gould, J.P. "Teoría Microeconómica." Fondo de Cultura Económica. 1980.

- French Davis, Ricardo y Tironi, Ernesto. "Hacia Un Nuevo Orden Económico Internacional, Temas Prioritarios Para America Latina." Fondo de Cultura Económica, 1981.
- Fisher, Bart S. "The International Coffee Agreement, A Study in Coffee Diplomacy." Praeger Publishers, Nueva York, 1972.
- Gaya Garcia, Luis Andrés. "Estructura y Comportamiento Económico de la Industria Huleña en México (La Concentración en la Industria)," Tesis Universidad Anahuac - Economía 1981.
- Gilbert, Christopher L. "International Commodity Agreements: Design and Performance." World Development. Vol. 15, No. 5. Mayo de 1987.
- Girvan, Norman P. "Transnational Corporations and Non-Fuel Primary Commodities in Developing Countries." World Development. Vol. 15. No. 5. Mayo de 1987.
- Guillaumont, Patrick. "From Export Instability Effects to International Stabilization Policies." World Development. Vol. 15. No. 5. Mayo de 1987.
- Hewitt, Adrian P. "STABEX Commodity Export Compensation Schemes: Prospects for Globalization." World Development. Vol. 15. No. 5. Mayo de 1987.
- Kaldor, Nicholas. "The Role of Commodity Prices in Economic Recovery." World Development. Vol. 15. No. 5. Mayo de 1987.
- Koutsoyiannis, H. "Modern Microeconomics." Macmillan Press Ltd. Gran Bretaña. 1975.
- Le Roy Miller, Roger. "Microeconomía." Mc Graw Hill, 1980.
- Macbean, Alasdair y Nguyen, Duc Tin. "International Commodity Agreements: Shadow and Substance." World Development. Vol. 15. No. 5. Mayo de 1987.
- Marzels, Alfred. "Commodities in Crisis: An Overview of the Main Issues." World Development. Vol. 15. No. 5. Mayo de 1987.
- Martínez Ruiz, Jesús. "Los Convenios Internacionales Como Mecanismos Reguladores de Productos Básicos: El Caso del Café." Tesis U.N.A.M. - Economía, 1982.
- Mc Mahon, Gary. "Does a Small Developing Country Benefit from International Commodity Agreements? The Case of Coffee and Penny." Economic Development and Cultural Change. Vol. 35. Enero de 1987.

- "The Mexican Coffee Industry." Planeación Avanzada. México D.F., México. Diciembre de 1985.
- Munguía Serna, Guillermo Elias. "Análisis de la Participación Mundial del Café Mexicano en el Periodo 1970-1980," Tesis U.N.A.M. - Economía, 1980.
- Raffer, Kunibert. "Unfavorable Specialization and Development." World Development. Vol. 15. No. 5. Mayo de 1987.
- "Reporte Quincenal Sobre el Mercado Internacional del Café." Instituto Mexicano del Café. Varios Números.
- Root, Franklin R. "International Trade and Investment." South-Western Publishing Co. 1978.
- Scherer, F.M. "Industrial Market Structure and Economic Performance." Rand Mc Nally and Company. Chicago, 1970.
- "Sistema de Comercialización de la Cosecha 1985/1986. Cafe." Instituto Mexicano del Café. 1985.
- "Suspensión y Reestablecimiento de las Cuotas y Funcionamiento del Convenio Cuando se Suspenden las Cuotas." Informe del Director Ejecutivo. Organización Internacional del Café. Documento EB 2679/86 (C), 9 de enero de 1986.
- "The Terrible Twins. Coffee and Cocoa." The Economist, 10 de octubre de 1987, vol. 305, p. 70.
- "World Coffee Situation." Foreign Agriculture Circular. United States Department of Agriculture. Varios Números.