

pítulo III), la estructura del mercado, el impacto de los desequilibrios monetarios internacionales y otros.

2. Precios y Convenios Internacionales

2.1. Consideraciones previas sobre precios

En el análisis de la evolución histórica de los precios se pueden considerar cuatro componentes principales (2).

- a) Una tendencia secular que depende del proceso inflacionario seguido por las economías desarrolladas.
- b) Un componente cíclico de largo plazo determinado básicamente por las fluctuaciones de la producción, frente a la inelasticidad de precios de la demanda de café, dado el retraso existente en la respuesta de la oferta, estimándose una duración aproximada en los ciclos de 25 años.
- c) Un componente cíclico de corto plazo, con una duración de dos o tres años, dependiendo de factores tales como las características del producto (buenas o malas cosechas), factores económicos (variaciones coyunturales de las economías) y factores aleatorios (heladas, sequías, guerras).
- d) Un componente residual originado por oscilaciones ante hechos imprevistos (políticos, climatológicos, etc.).

Otro de los aspectos importantes para abordar el estudio de los precios del café se refiere a las cotizaciones obtenidas en los diferentes mercados donde se realizan las transacciones. Los principales mercados son los de Nueva York y Londres y aunque las transacciones que en ellos se realizan representan una pequeña parte del comercio mundial, sus cotizaciones sirven de referencia para el resto de transacciones mundiales (Cuadro 1).

(2) Junguito Roberto y Pizano, Diego: «El mercado internacional del café y la política cafetera colombiana». En Reveiz Edgar: *La cuestión cafetera*. Universidad de los Angeles, Bogotá, 1980.

CUADRO IV.1

**PRECIOS DEL CAFE EN EL MERCADO DE NUEVA YORK
PROMEDIOS ANUALES. AÑOS CAFETEROS 1954/55 - 1982/83
centavos de dólar la libra**

	<i>Suaves Colombian.</i>	<i>Otros Suaves</i>	<i>Arábicas No Lavados</i>	<i>Robustas</i>	<i>Media cuatro</i>	<i>OIC 76</i>
1954/55	66,04	61,81	60,81	44,83	58,37	53,32
1955/56	72,30	68,88	56,63	36,58	58,60	52,73
1956/57	62,24	63,77	58,29	37,04	56,83	50,41
1957/58	54,50	52,23	51,31	39,55	49,39	45,89
1958/59	46,18	43,58	38,79	31,70	40,06	37,64
1959/60	44,98	41,74	36,49	23,81	36,75	32,78
1960/61	43,96	38,88	36,60	19,74	34,79	29,31
1961/62	41,54	36,01	34,11	20,44	33,02	28,22
1962/63	39,66	35,10	33,35	25,51	33,40	30,31
1963/64	46,28	44,38	44,19	36,39	42,81	40,39
1964/65	48,31	45,69	44,78	29,59	42,09	37,64
1965/66	48,44	43,71	41,34	34,31	41,95	39,01
1966/67	42,44	39,52	38,46	33,23	38,41	36,38
1967/68	42,23	39,46	37,14	34,05	38,22	36,76
1968/69	41,36	37,53	38,08	31,90	37,22	34,74
1969/70	56,77	51,96	53,43	40,37	50,63	46,17
1970/71	50,13	45,73	48,54	42,24	46,66	43,99
1971/72	53,68	47,87	48,67	43,85	48,51	45,86
1972/73	70,18	59,98	65,35	48,49	61,00	54,23
1973/74	76,35	67,13	74,18	58,11	68,94	62,62
1974/75	77,82	59,89	76,24	55,65	67,65	58,07
1975/76	132,06	115,89	126,99	101,48	119,10	108,69
1976/77	239,10	234,00	282,52	225,66	245,32	229,83
1977/78	191,44	174,52	199,91	154,37	180,06	164,44
1978/79	174,11	158,56	162,59	156,09	162,83	157,33
1979/80	195,27	174,89	209,36	162,04	185,35	168,47
1980/81	142,42 ¹⁾	125,64	196,50	105,59	142,53	
1981/82	149,88	140,90	146,70 ²⁾	104,85	135,58	
1982/83	141,89	130,51	141,14	121,81	133,84	

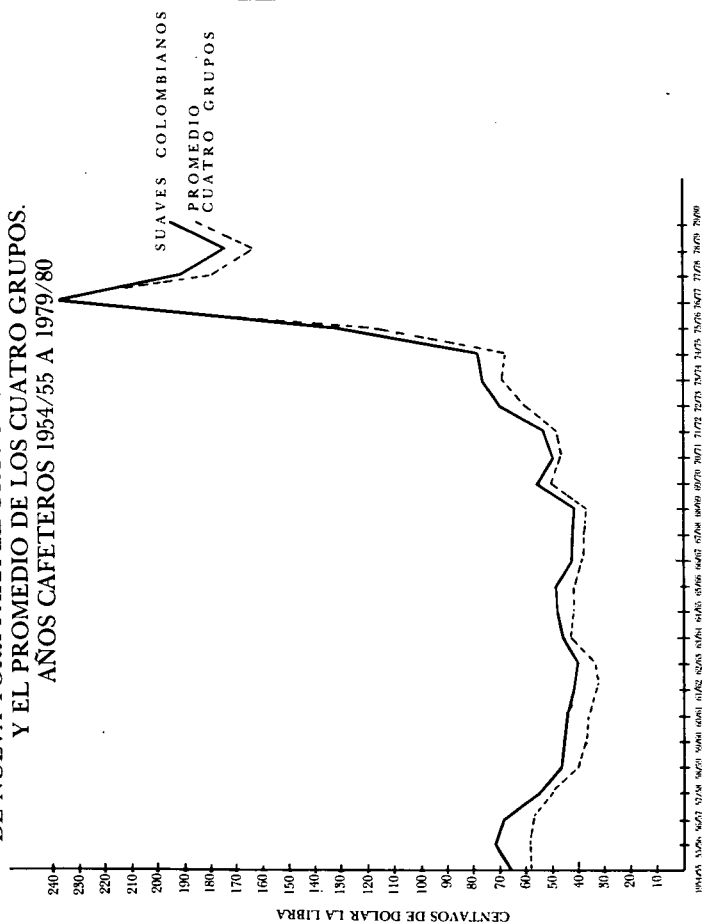
1) Promedio de nueve meses.

2) Promedio de diez meses.

Fuente: FEDERACAFE y OIC.

GRAFICO G

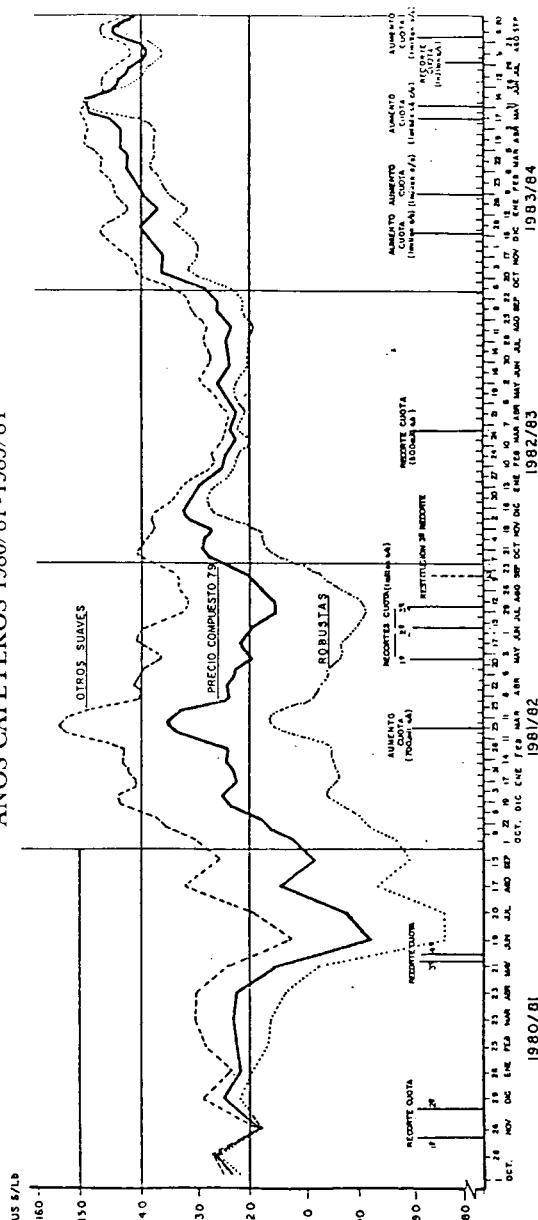
EVOLUCION DE LOS PRECIOS DEL CAFE EN LA BOLSA
DE NUEVA YORK PARA EL GRUPO «SUAVES COLOMBIANOS»
Y EL PROMEDIO DE LOS CUATRO GRUPOS.
AÑOS CAFETEROS 1954/55 A 1979/80



Elaboración propia a partir de datos OIC y FEDERACAFE.

GRAFICO H

PRECIOS INDICADORES DE LOS CAFES «OTROS SUAVES», «ROBUSTAS» Y PRECIO COMPUESTO 79*
 PROMEDIOS MOVILES DE 15 DIAS FINALIZANDO CADA JUEVES.
 AÑOS CAFETEROS 1980/81 - 1983/84



* 1980/81 — PRECIO COMPUESTO 78: PROMEDIOS MOVILES DE 20 DIAS
 Fuente: FEDERACAFE.

La Bolsa de Nueva York (3) se especializa fundamentalmente en los cafés «Arábicas Lavados y No Lavados», mientras que la Bolsa de Londres (4) en los cafés «Robustas». Otros mercados donde se cotizan las diferentes variedades de café son los de Le Havre, Hamburgo y Bremen.

En ambos mercados de Nueva York y Londres existe un mercado de futuros cuyas cotizaciones reflejan las tendencias o expectativas del mercado ante cualquier reacción ya sea de productores o compradores, los cuales acuden al mismo, ya sea para cubrirse ante una posible desvalorización de la materia prima o con fines especulativos.

Sin embargo, conviene señalar que un margen importante de contratos se generan bilateralmente entre los organismos estatales y/o las compañías privadas de los países productores, y las compañías u organismos compradores. Este hecho es particularmente resaltable por dos razones: la primera, que el precio real del intercambio es diferente y en general, menor que el precio oficial, en la medida en que los vendedores se garantizan la seguridad de su venta a cambio de una reducción en el precio (prima de fidelidad) que suele ir acompañada de una prima de publicidad en el mercado de consumo a cargo de la compañía compradora. La segunda razón estriba en la estabilidad y el temor que les produce a muchos vendedores la negociación con las grandes corporaciones transnacionales, dada su enorme incidencia en la marcha del mercado.

(3) Los precios se expresan en US ctv. por libra. Existen: a) los precios indicadores ICO, los cuales se determinan tomando como base los precios ex-muelle (CIF más costos de entrega y comisión) de Nueva York para pronto embarque, calculándose la media aritmética de las cotizaciones para los «Otros Suaves» o «Centrales» (El Salvador Tipo Standard, Prima Lavado de Guatemala y México) y promediándose el valor resultante con el precio de los MAMS colombianos (Medellín, Armenia, Manizales) para obtener el precio promedio de los Arábicas Lavados o Suaves; b) los precios en Nueva York (precios spot) que son cotizaciones del grano verde para cada uno de los tipos de café existente, los cuales reflejan las transacciones reales efectuadas por los vendedores o intermediarios en el puerto de Nueva York sobre los lotes de café disponibles a la vista, cotizados ex-muelle o ex-almacén (en depósito).

(4) Sus precios se expresan en libras esterlinas por tonelada.

2.2. Convenios cafeteros

Hemos considerado conveniente introducir este apartado referido a los convenios internacionales del café, ligándolo estrechamente a la evolución de los precios en las últimas décadas, teniendo en cuenta que si bien sus objetivos son más amplios según veremos, la política de fijación de precios es importante aún cuando en muchos casos su influencia real sea limitada.

Se puede afirmar, como planteamiento general, que desde 1945 hasta 1962, el intercambio de café estuvo presidido por condiciones de libre mercado, con las matizaciones que aludiremos. A partir de ese año, con la firma del Convenio Internacional del Café, se alteran los términos en los que habían tenido lugar las relaciones comerciales, abriéndose un nuevo período.

Durante los 17 años posteriores al final de la Segunda Guerra Mundial, pueden diferenciarse dos fases en la evolución de los precios: una comprende de 1945 a 1954, fase que se caracteriza por un alza de los mismos, y la otra, de 1954 a 1962, cuando los precios vuelven a descender notablemente. La primera fase se caracterizó por una oferta incapaz de cubrir una demanda ascendente, a partir de la ampliación del mercado norteamericano y después, también de los mercados europeos. Lógicamente esta situación determinó una elevación de los precios, de tal modo que —tomando precios promedios del grupo de «Suaves Colombianos»— durante esos nueve años se incrementaron persistentemente desde 19,42 hasta 77,95 centavos de dólar la libra. El resto de los grupos alcanzaron subidas similares. Consecuentemente con esta situación, los stocks en manos de los países productores fueron descendiendo desde un volumen superior a los 17 millones de sacos hasta 6,5 millones. La segunda fase significó una inversión de tendencias, caracterizándose ahora por un acelerado descenso de los precios del producto. De este modo, el grupo «Suaves Colombianos» alcanzaba, en 1962/63, un precio promedio de 39,66 centavos de dólar por libra, es decir una reducción del 50% de la cotización de 1945/46, después de ocho

años de paulatino descenso. Los stocks se irían acumulando hasta superar los 70 millones de sacos.

A partir de 1936, en que se fundara la Oficina Panamericana del Café con la intención de estimular el consumo en el mercado norteamericano y, en lo posible, favorecer las relaciones de intercambio, a lo largo de estos períodos, diversos países productores de Latinoamérica habían ido planteando la posibilidad de cooperación mutua con otros países en aras de garantizar unas mínimas condiciones de estabilidad para su exportación cafetera (5).

En 1957, en México, varios países latinoamericanos acordaron reducir sus exportaciones en una cantidad equivalente al 20% de sus exportaciones de años anteriores. También en aquella reunión de México se formuló la propuesta de celebración de un encuentro entre países productores y consumidores con el objeto de encontrar una solución de equilibrio. Posteriormente con la firma del Convenio Latinoamericano, en 1959, se insistiría en esta propuesta, que condujo algunos años después al Convenio Internacional de 1962 y a la formación de la Organización Internacional del Café (OIC). Paralelamente se amplían los contactos con los países productores africanos dado el incremento de su capacidad productiva y exportadora (6).

2.2.1. El Convenio de 1962 y su renovación de 1968

Fruto de las primeras conversaciones entre países productores y países consumidores y bajo los auspicios de las Naciones Unidas se firmó en 1962 el Convenio Internacional del Café.

En el terreno de los principios genéricos, dentro del preám-

(5) Los contactos de los años cuarenta estaban orientados hacia un reparto equitativo y una promoción del café latinoamericano en Estados Unidos. En la segunda mitad de la década de los cincuenta se intensifican esos encuentros entre productores y, en 1955, Brasil y Colombia acuerdan retener una parte de su oferta, ante la alarmante baja de los precios internacionales del café.

(6) Costa de Marfil asistiría como observador a la segunda reunión de México.

bulo del Acuerdo, se reconocía la importancia excepcional del café para la economía de los países productores y se aseguraba que la colaboración internacional en el comercio del café debería estimular la diversificación económica y el desarrollo de estos países, y afirmándose que sin una acción internacional, los desequilibrios existentes no se podrían corregir por las fuerzas normales del mercado.

De este modo se fijaron los siguientes objetivos del comercio:

1. Establecer un equilibrio razonable entre la oferta y la demanda de café, basado en garantías que aseguren el abastecimiento de los mercados consumidores y unos precios equitativos para los productores, que sirvan de punto de partida para lograr un ajuste a largo plazo entre producción y consumo.
2. Aliviar las graves dificultades que se presentan a corto plazo, ocasionadas por excedentes onerosos y excesivas fluctuaciones de precios.
3. Contribuir al desarrollo de los recursos productivos y al aumento del nivel de empleo y de ingresos de todos los miembros.
4. Ayudar a ampliar la capacidad adquisitiva de los países exportadores, mediante precios justos y aumentos en el consumo.
5. Fomentar el consumo de café.
6. Estimular la colaboración internacional respecto de los problemas mundiales de café.

Así se afirmaba la voluntad de afrontar la situación de desequilibrio inmediato (72 millones de sacos de café acumulados y precios muy bajos) y la búsqueda de condiciones de equilibrio estable a largo plazo. Se acordó igualmente la creación de una Organización Internacional del Café (OIC) con sede en

Londres, encargada de llevar a cabo los estudios técnicos correspondientes y de servir de foro de negociación para los países a través del Consejo Internacional del Café.

En relación con el ajuste a corto plazo, el Convenio recogía, en primer término, una política de hechos consumados practicada por algunos países productores en torno a la reducción de su oferta, reglamentándose para ello en sus estatutos un mecanismo institucional y un complejo sistema de precios indicativos, fijado diariamente por la propia OIC. A la vez, estos acuerdos pretendían articular una política de asignación de metas de producción para cada país («planes cafeteros nacionales») y de fomento de la diversificación productiva de su estructura agraria, a través de la asignación del 1% de sus ingresos por exportación, a lo que se añadirían las ayudas voluntarias de los países consumidores.

Tras la firma del Convenio, en sus tres primeros años de vigencia, los precios del café experimentaron una mejora. Así, el precio promedio de «Suaves Colombianos» cuya libra se cotizaba en 1962/63 a 39,66 centavos de dólar se elevó hasta alcanzar 48,31 centavos de dólar como promedio en el año cafetero 1964/65. El precio promedio de la OIC pasó en estos tres años de 33,40 a 42,09 centavos de dólar la libra de café (Cuadro 1). Los stocks se redujeron hasta volúmenes próximos a los 60 millones de sacos.

Sin embargo, los incrementos de producción de diversos países latinoamericanos y africanos (7), junto a la reducción inicial de la demanda de consumo norteamericana y a la actuación interesada de las empresas transnacionales (diseñadoras de unas expectativas alarmantemente excedentarias) operaron una inflexión en la tendencia de los precios, de modo que durante el siguiente trienio se produjo un nuevo descenso, que fijó un precio promedio de 37,22 centavos de dólar, en 1968/69. Es

(7) En 1965/66 se alcanzaba la cota máxima de producción en la historia del café: 81,6 millones de sacos, que luego bajaría a 60,6 millones de sacos provocando grandes excedentes.

decir, el precio internacional del café se retrotraía a un nivel similar al de diez años antes, mientras que la inflación se hacía sentir y los productos industriales elevaban su precio, de manera que la relación de intercambio de los países productores de café sufría un sensible deterioro.

En 1968 se reunieron nuevamente los países miembros de la OIC y acordaron la renovación del Convenio de 1962. Con la perspectiva de los seis años transcurridos desde su firma, parecía claro que la virtualidad del Convenio sólo podía residir en la capacidad que consiguiese para un ajuste a corto plazo y de ahí el empeño de los países productores para que se fijase un mecanismo con mayores garantías en los precios del producto.

En el capítulo VII del nuevo Convenio se estableció la regulación de exportaciones (cuota básicas) para cada país, fijadas en base a promedio de producción de períodos anteriores y sobre una exportación-base prevista de 55 millones de sacos. A continuación se regulaba el sistema de fijación de cuotas anuales y trimestrales y también los mecanismos por los cuales se podía operar una reducción de las exportaciones.

Los precios internacionales experimentaron un alza importante en el año cefetero 1969/70, alcanzando un promedio-OIC de 50,63 centavos de dólar por libra, incrementando así en más de un tercio el precio promedio del año anterior (8). Posteriormente, los precios sufrirían un ligero descenso hasta la nueva subida de 1972/73 y 1973/74, una vez rotas las negociaciones para la renovación del Convenio, tema al que nos referiremos en el siguiente epígrafe.

El significado y el balance de la fase inaugurada con el Convenio de 1962, podrían sintetizarse en torno a cinco puntos:

1. El foro de la OIC era una muestra de la reducida solidez alcanzada hasta aquella fecha por la voluntad de los países productores de cara a la articulación de su esfuerzo común en de-

(8) Desde 1968, la cotización de «Arábicas No Lavados» será superior a la de «Otros Suaves», que tradicionalmente había sido el segundo grupo, tras «Suaves Colombianos».

ductores de cara a la articulación de su esfuerzo común en defensa de sus intereses económicos. Buscaban el acuerdo con los países consumidores a través del convencimiento y de ahí que esa lógica les condujo a un foro común.

2. Este acuerdo obtuvo algunos frutos (subidas del precio inmediatas a 1963 y 1969), que evidenciaban la fuerza y resistencia de los países productores, pero sin embargo sólo eran parciales y episódicos, en tanto que a corto plazo se volvía a situaciones de desequilibrio nuevamente desventajosas.

Así, en este período, el foro de la OIC fue el resultado de una correlación de fuerzas desfavorables para el bloque de países productores, de modo que los países importadores pudieron limitar algunos de los avances anteriores e imposibilitar la consecución de mejoras y transformaciones realmente satisfactorias. Un ejemplo de esa limitación fue el corto alcance de las subidas de precios antes citadas; y un ejemplo de la imposibilidad de transformaciones fundamentales a largo plazo lo constituyó el propio sistema de distribución de votos en la OIC. En el año 1968, mientras Brasil poseía 332 y Colombia 114 —como máximos exportadores—, Estados Unidos poseía 400 votos y la R.F.A. 101 y Francia 84 votos. Considerando que muchas decisiones fundamentales habían de decidirse por mayoría de 2/3 de los votos, bastaba el veto conjunto de estas tres potencias para imposibilitar tales decisiones (9).

3. Aún más, este mecanismo de votos (capacidad decisoria) llegó a convertirse en elemento de división entre países productores: la mejora de la posición de un país productor (por ejemplo, la ampliación de su cupo), sólo resultaba posible a costa del deterioro de otro productor frente al monolitismo de las potencias industriales.

(9) El total de votos era de 1966 (1.000 en manos de países importadores y 966 para los países exportadores), es decir, que no poseían ni siquiera mayoría simple.

4. Las propuestas de acción a largo plazo fueron perdiendo importancia, incluso formal, ante la evidencia de las dificultades de entendimiento a corto plazo. Sin embargo, en su propia formulación, presentaban notables peligros para los países productores, pues que se podían convertir, en palancas de ingerencia de las potencias industriales (con dominio de los centros de decisión de la OIC) hacia las políticas nacionales de estos países. Al amparo de «colaboraciones» y «ayudas» al desarrollo podrían llegar a influir seriamente en sus decisiones no sólo cafeteras —ya de por sí vitales—, sino también agrarias y económico-financieras en general.

5. El marco de las negociaciones se mantuvo estrictamente en el límite de los problemas comerciales de la exportación-importación de café verde, obviándose la problemática de fondo que para los países productores significaban la distribución de café verde, la torrefacción, el molido y la fabricación de café instantáneo que completan el ciclo industrial y comercial del producto básico que ellos cultivan.

2.2.2. La ruptura en 1972

En 1971 se iniciaban las conversaciones para la renovación del Convenio de 1968, con el planteamiento por parte de los países productores de la urgente necesidad de reajustar los precios de modo que sus ingresos quedasen compensados por la devaluación del dólar. La tajante negativa de Estado Unidos y otros países importadores a acceder a esa exigencia culminó con la ruptura de las conversaciones.

No obstante, antes de la ruptura y ante el reconocimiento de la imposibilidad de acuerdo, se consensuó una prórroga formal del Convenio de 1968, pero con sensibles supresiones, como eran los artículos sobre cuotas de exportación, mecanismo de fijación de precios, ajustes entre exportación e importación y otros. En realidad, lo único que se mantenía era la existencia de la OIC, como organismo que en el futuro pudiese volver a servir de instrumento de concertación. El intercambio de café

quedaba a expensas del «libre mercado», es decir de la correlación de fuerzas entre ambos grupos de países.

A partir de este momento, en el grupo productor se suceden los acuerdos parciales, generalmente efímeros, para la restricción de exportaciones y aparecen algunos intentos (Café Mundial, Suaves Centrales, S. A. y otros) de formar organismos para intervenir en los mercados con el fin de proteger el producto, principalmente retirando excedentes (10).

La evolución creciente de los precios (Cuadro 1) y Gráfico G resulta elocuente: si la libra de café se cotizaba en 1970/71 y 1971/72 a 46,66 y 48,25 centavos de dólar respectivamente, un año después subía a 61 centavos y en los dos siguientes a 68,94 y 67,65 centavos de dólar, a pesar de la extraordinaria producción mundial de 1974/75, del descenso del consumo norteamericano y de las presiones de las grandes corporaciones transnacionales (11).

Los contactos entre países consumidores y productores se reanudaron en abril de 1975, en forma de Grupo de Trabajo que decidió convocar una reunión general para el mes de noviembre de dicho año, con objeto de intentar conseguir un nuevo acuerdo internacional. Fue así como en diciembre de 1975 se firmó en Londres el Tercer Convenio Internacional del Café que con el acuerdo de 63 países entraría en vigor en octubre de 1976 con una duración de seis años.

2.2.3. Las grandes heladas y el Nuevo Convenio-1976

Previamente a la firma de dicho Convenio y después del primer semestre de 1975, que venía registrando la baja de los

(10) Misión importante en 1974/75 ante la gran producción alcanzada: 81,7 millones de sacos.

(11) Por ejemplo, éstas trataron de crear un «colchón amortiguador» incrementando los stocks en los mercados de consumo, de modo que en apariencia presionaban contra el alza de precios oficiales (en Estados Unidos, los stocks se duplicaron hasta 5,5 millones de sacos y en Gran Bretaña hasta 0,7, etc.), pero en verdad las compañías transnacionales resultaron ser grandes favorecidas por el alza.

precios de cotización, se produjeron las grandes heladas brasileñas. Al conocerse la noticia tuvo lugar un fuerte alza de los precios en la bolsa de Nueva York, alcanzando en agosto un promedio de 89,35 centavos de dólar la libra de café (12). En los meses posteriores se asistió a una relativa moderación del alza, bien porque la cosecha de ese año ya estaba prácticamente recogida, bien por los esfuerzos de las grandes compañías tostadores para impedir que una subida drástica pudiese retraer sensiblemente los niveles de consumo.

A partir de enero de 1976 los precios entraron en una espiral alcista que no inflexionaría su tendencia hasta 16 meses después. A las consecuencias producidas por las heladas, se sumaron las inundaciones en Colombia, la guerra civil de Angola, los temblores de tierra en Nicaragua y la enfermedad de los cafetales en Guatemala.

Los grupos de «Arábicas No Lavados» y «Suaves Colombianos», desde enero, y los otros dos grupos desde abril de 1976, alcanzaron una cotización por encima de un dólar y siguieron disparándose hasta alcanzar en abril de 1977, los 3,20, 3,69, 3,17 y 3,12 dólares por libra para «Suaves Colombianos», «Arábicas No Lavados», «Otros Suaves» y «Robustas» respectivamente (13), es decir, un precio promedio de 333,49 centavos de dólar por libra.

Se presentaba así la gran ocasión de los especuladores. De un lado, las fuerzas cafeteras de Brasil (grandes productores y gobierno) apenas actuaron en el mercado, en espera de que primero agotasen su producto y sus existencias otros países productores para más tarde —a mediados de 1976— aprovechar la escasez de oferta y volcar en el mercado toda su producción y

(12) Las cotizaciones de agosto para cada grupo fueron: «Suaves Colombianos», 100,38 centavos de dólar por libra; «Otros Suaves», 83,48; «Arábicas No Lavados», 96,49, y «Robustas», 77,05 centavos de dólar.

(13) Obsérvese en el Cuadro 1 que los precios del café brasileño superan a los otros grupos, que «Robustas» reduce diferencias de precios con los otros, que entre los dos grupos «Suaves» también se cierran los márgenes de diferencia.

sus importantes stocks. De otro lado, las grandes transnacionales del sector introduciendo en el mercado sus existencias acumuladas en períodos anteriores, mientras señalaban a los países productores como responsables unilaterales de la subida.

En abril de 1977 remite la fase alcista por varias razones: la recuperación de los niveles de producción, el agotamiento de los stocks por debajo de un mínimo, la constatación de nuevas reducciones en el consumo norteamericano y también en otros mercados europeos, y la puesta en marcha de diversas medidas instrumentalizadas por las grandes transnacionales y el gobierno norteamericano a través de la OIC. A partir de este momento, el descenso de los precios sería paulatino, tan sólo alterado durante algunos meses de 1979 por la amenaza de nuevas heladas en Brasil.

A través de un complejo entramado de disposiciones, el nuevo convenio (firmado tres meses después de las grandes heladas) venía a establecer instrumentos más flexibles para la negociación anual y garantías de continuidad futura para dicha negociación, dificultando la posibilidad de nuevas rupturas; pero, en el fondo, los mecanismos de ajuste seguían determinando serios obstáculos para la consecución de un intercambio cafetero más justo y racional. En su momento, este acuerdo recibió múltiples apoyos por sus novedades respecto a los convenios anteriores.

En el sistema de cuotas de exportación se mantenía el establecimiento de cuotas básicas, pero la fijación de la cuota anual global se establecía mediante una parte fija (el 70%), elegida por el propio país en base a dos opciones (bien el mejor momento exportador entre 1968 y 1972 o bien durante 1975-76), y otra parte flexible (30% de la cuota) según las existencias de cada país con relación al conjunto de países con cuota (14). Otras

(14) Este sistema no afectaría a los países cuya exportación a los países miembros fuera inferior a los 400.000 sacos anuales, en un doble intento de primar a esos pequeños exportadores y de favorecer la exportación a otros países no miembros de bajo consumo cafetero.

medidas pretendían incrementar la promoción del consumo de café en los países importadores.

Por otra parte, el sistema de cuotas no entraba en vigor hasta que en el mercado durante 20 días consecutivos los precios fueron iguales o inferiores en más de un 15% al promedio de los precios correspondientes al año cafetero precedente. Dada esta situación, sería el Comité Ejecutivo de la OIC quien estudiase la conveniencia de aplicar los cupos. Este precio «disparador» sería de 77,46 centavos de dólar por libra. Además, las cuotas dejarían de tener efecto si durante otros 20 días consecutivos el promedio de precios era un 22,5% superior al precio de 1975 o superior al 15% de 1974, lo cual era una palanca de fácil instrumentalización para los grandes compradores norteamericanos y europeos (15).

Los países productores pretendían que se pudiese alcanzar la estabilidad futura en torno a un precio cuya banda de fluctuación estuviese entre 1,80 y 2,20 dólares por libra, y además que se estableciesen instrumentos ágiles y disciplinados para aplicar el sistema de cuotas. Su tercera demanda era el establecimiento de un fondo mundial regulador, con capacidad para retirar excedentes del mercado en momentos de grandes cosechas y de introducirlos adecuadamente en situaciones deficitarias. Es decir, pedían medidas de equilibrio entre oferta-demanda y de estabilización de precios.

Por su parte, Estados Unidos defendía un precio que bajo ningún concepto pudiese superar el 30% de los registrados en el segundo semestre de 1975, ofreciendo una banda entre 1,20 y 1,60 dólares por libra. Su negativa al fondo mundial regulador era tajante.

Con relación a la magnitud real de las subidas de precios, conviene recordar lo que ha sido señalado anteriormente respecto a la forma de contratación bilateral en el mercado inter-

(15) El nuevo precio-OIC no se fijaba como promedio de los cuatro grupos, sino sólo de «Otros Suaves» y «Robustas», que son los de menor cotización.

nacional y su incidencia sobre los precios, ya que este factor permite obtener una dimensión más ponderada de las auténticas relaciones de mercado que se producen y en especial del margen alcista de la fase de 1975/77. El dato utilizado para la mayoría de los cálculos es el de precios corrientes, pero si se utilizan precios constantes (es decir, si pensamos que cada dólar de 1977 equivale a 38 centavos de dólar de 1950), entonces las conclusiones hacen más modestos los efectos alcistas.

Comparando la evolución de ambos precios, corrientes y constantes (16), para el grupo de «Suaves Colombianos» se obtienen los datos del Cuadro 2. Se evidencia que, desde 1960

CUADRO IV.2

EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE CAFE COLOMBIANO COTIZACION EN BOLSA DE NUEVA YORK centavos de dólar por libra

	<i>Precios corrientes</i>	<i>Precios constantes</i>
1950	53,25	53,25
1955	64,57	60,18
1960	44,89	38,70
1965	48,21	40,82
1970	56,66	41,97
1971	49,01	35,18
1972	56,70	38,92
1973	72,52	43,71
1974	77,81	38,56
1975	81,31	36,36
1976	157,72	64,82
1977	240,21	91,32

Fuente: J.S. Colmenares, Comercio Exterior, México, julio 1978, pg. 848.

(16) Los precios corrientes están tomados de datos de la OIC, y los precios constantes de cálculos realizados por Julio Silva Colmenares en «Comercio Exterior» (México), julio de 1978, pág. 848, a partir del índice de precios al por mayor en Estados Unidos, según «Structure and prospects of the world coffee economy» (BIRD, núm. 208, junio 1975). El dato de 1977 está corregido, pues la estimación original de J. S. Colmenares era de 200 centavos dólar como precio corriente.

hasta 1975 inclusive, el precio constante ha sido inferior al de 1950 y que, en realidad, la subida de 1977 viene a representar un incremento del 51,7% respecto del precio de 1955. Es decir, a lo largo de casi veinte años se ha ido produciendo un deterioro paulatino de la relación de intercambio de los países productores de café (17) y la subida operada entre 1975 y 1977 no hizo sino aumentar en 1,5 veces el precio existente dos décadas antes.

Si se comparan los índices anuales de precios de café y de manufacturas, tomando como base el año 1954 (Cuadro 3), se vuelve a demostrar que a pesar del considerable incremento cafetero en términos absolutos de 1976, que duplicaban el precio de 1975, sólo se elevaron un 79% por encima del precio de 1954, en tanto que los precios de exportación de manufacturas han tenido un alza constante que, en 1976, significó el 135% del precio de 1954.

A lo largo de todos estos años, las relaciones entre países productores, aún considerando sus progresos, no han estado

CUADRO IV.3
INDICES DE PRECIOS DE EXPORTACION DE CAFE Y DE
MANUFACTURAS. 1954 = 100

	<i>Café*</i>	<i>Manufacturas</i>
1960	53	108
1965	56	114
1970	65	129
1974	82	208
1975	82	234
1976	179	235

* El precio del café se refiere a Suaves Colombianos.

Fuente: Informe FAO, Roma, 1976.

(17) Si en 1970 se precisaban 48 sacos de café para comprar un tractor, en 1974 se necesitaban 63 sacos, es decir, casi un tercio más. (XXXIXº Congreso de FEDERACAFE, de diciembre de 1980).

exentas de controversias y diferencias en sus puntos de vista y actuaciones prácticas, que siempre han redundado en detrimento de su capacidad negociadora frente a las grandes compañías transnacionales. Dejando de lado razones de carácter político o de estrategia económica (por ejemplo, el peso de sectores latifundistas en la estructura agraria de algunos países), en el orden cafetero, tales diferencias vienen motivadas por tres factores centrales:

1. La capacidad productiva y el peso de las exportaciones de café en sus economías.
2. El control sobre los stocks.
3. El mecanismo de adjudicación de las cuotas de exportación.

Una de las resultantes de estos factores diferenciales es la serie de controversias entre Brasil y Colombia (18), y también entre Colombia y México y algunos países centroamericanos frente a otros países productores en cuanto a la utilización de medidas restrictivas sobre la oferta. Así tenemos que Brasil dispone de mayor capacidad de stocks y sus principales productores son grandes terratenientes (vinculados a las compañías torrefactoras y de comercialización) y su capacidad negociadora y de penetración en los mercados de consumo es superior. Además resulta importante, como luego se verá, su tendencia a reducir el peso de los ingresos cafeteros en el conjunto de su economía. Por todo ello, es frecuente su interés por mantener mecanismos de precios libres que le permiten ampliar márgenes de actuación. De otra parte, la economía colombiana mantiene una gran dependencia respecto a sus ingresos cafeteros, por

(18) En plena fase alcista, a finales de 1976, las autoridades de Colombia acusaban a las brasileñas de introducir en el mercado, por diversas vías, mayores cantidades de las acordadas anteriormente; a su vez, aquéllas decidieron unilateralmente bajar sus precios a 2 dólares, en contradicción con la postura brasileña de mantenerlo en 3 dólares.

lo cual precisa de medidas inmediatas para el mantenimiento de su capacidad de venta. Por el contrario, México tiene una mínima dependencia con respecto al comercio del café, resultándole menos costoso llevar a cabo restricciones a la exportación durante varios meses, mientras que otros pequeños países no pueden soportar esas restricciones por la carencia de otras fuentes significativas de ingresos en su comercio exterior. Los países centroamericanos han sido los mayores defensores de la propuesta de formación de un cartel para la comercialización del producto e incluso la distribución en los propios mercados de consumo y de la colaboración estrecha para desarrollar programas de producción industrial del café.

2.2.4. La situación desde 1977 hasta el Acuerdo de 1983

Los precios de café descendieron a partir de abril de 1977, recuperándose después hasta alcanzar los dos dólares durante algunos meses del segundo semestre de 1979 y ante la expectación de posibles heladas brasileñas. Posteriormente, volvieron a bajar, en 1980-81, colocándose en las cotas más bajas del último quinquenio. El bloque de países productores reclamaban en diciembre de 1977, en la reunión del Comité Ejecutivo de Río de Janeiro, un precio de referencia entre 2,20 y 2,50 dólares la libra. Propuesta rechazada por los países industrializados. En marzo de 1978, un grupo de países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, etc.) junto con México acordaron la suspensión de exportaciones en demanda de un precio de referencia de 2 dólares y reclamando la constitución de un fondo mundial de estabilización.

Los efectos del Convenio de 1976 no tuvieron aplicación práctica hasta octubre de 1980 cuando empezó a regir un nuevo sistema de reparto de cuotas trimestrales, fijándose una franja de precios entre 1,15 y 1,55 dólares por libra. En la práctica, los precios se establecieron durante la primera mitad de 1981 en un nivel más cercano al límite inferior de la franja (19).

(19) Orlandi: *Op. cit.*, pág. 130.

Ante la necesidad de negociar un nuevo instrumento que regulara el mercado y de disponer del tiempo suficiente para su aprobación por parte de los países miembros de la OIC: los representantes de éstos decidieron prorrogar la vigencia del Acuerdo Internacional firmado en 1976 hasta septiembre de 1983. Durante el período 1982/1983 el Consejo Internacional del Café estableció una cuota global de exportación de 56 millones de sacos. El mecanismo de ajuste de cuotas en función de los precios se orientó a mantener las cotizaciones dentro de una franja comprendida entre 1,20 y 1,40 dólares por libra (20).

Para el año cafetero 1983/1984 se estableció como cuota global inicial 66,2 millones de sacos, resultando insuficiente debido entre otras causas a: los problemas de calidad de la cosecha brasileña, la insuficiente cantidad de café procedente de Africa Occidental ante la sequía que azotó a esa región y los retrasos que se produjeron en los embarques de varios orígenes. Durante este período se experimentaron nuevos incrementos en los precios (Gráfico G), temiéndose la suspensión de la cuota; al final del mismo alcanzó los 60,2 millones de sacos. En función del Acuerdo de 1983, el Consejo Internacional del café adoptó —tras intensas negociaciones— una serie de decisiones, fijándose entre ellas las cuotas de exportación para el año cafetero 1984/85 (Cuadro 4).

Este tema revistió particular importancia ya que por primera vez fueron aplicadas las regulaciones del Acuerdo de 1983 en cuanto a fijación de cuotas básicas, puesto que la distribución negociada dos años atrás tuvo un carácter «ad-hoc» y sirvió para manejar la transición del Acuerdo de 1976 al vigente. Se fijó una cuota anual efectiva de 61 millones de sacos determinándose igualmente una franja de precios entre \$ 1,20 y \$ 1,40, como mínimo y máximo respectivamente.

En general se puede afirmar que, salvo el Acuerdo de 1983

(20) Cabe señalar que no fue necesario utilizar el mecanismo de ajustes ascendentes y descendentes en función de los precios, porque la cuota resultó ceñida a las condiciones del mercado.

CUADRO IV.4

CUOTAS DE EXPORTACION DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA OIC. INCLUYENDO LOS DOS INCREMENTOS Y LAS ASIGNACIONES ESPECIALES. Año cafetero 1984/85

Miembros con derecho a cuota básica	Miles de sacos	%	Miembros exentos de cuota básica	Miles de sacos	%
SUAVES					
COLOMBIANOS	11.327	19,94	ARABICAS	976	38,02
Colombia	9.163	16,13	Bolivia	115	4,48
Kenia	1.397	2,46	Haití	421	16,40
Tanzania	767	1,35	Paraguay	124	4,83
			Jamaica	26	1,01
OTROS SUAVER	13.287	23,16	Panamá	79	3,08
Costa Rica	1.261	2,14	Venezuela	94	3,66
República Dominic.	534	0,94	Malawi	25	0,97
Ecuador	1.221	2,15	Zimbabwe	92	3,59
El Salvador	2.522	4,44			
Guatemala	1.954	3,44	ROBUSTAS	1.591	61,98
Honduras	886	1,48	Ghana	53	2,07
India	724	1,23	Nigeria	77	3,00
México	2.056	3,62	Sri Lanka	67	2,61
Nicaragua	722	1,27	Guinea	105	4,09
Papúa-N. Guinea	668	1,15	Guinea Ecuatorial	21	0,82
Perú	739	1,30	Liberia	137	5,34
			Sierra Leona	247	9,62
BRASILEROS Y OTROS ARABICAS	18.857	33,15	Tailandia	120	4,67
Brasil	17.355	30,55	Trinidad y Tobago	36	1,40
Etiopía	1.502	2,60			
			OAMCAF	(728)	(28,36)
ROBUSTAS	13.642	23,75	Benín	55	2,14
Indonesia	2.587	4,51	R. C. Africana	281	10,94
OAMCAF	(6.732)	(11,85)	Congo	42	1,64
Camerún	1.540	2,71	Gabón	42	1,64
Costa de Marfil	4.363	7,68	Togo	308	12,00
Madagascar	829	1,46			
Filipinas	506	0,89			
Uganda	2.599	4,40			
Zaire	1.218	2,10			
TOTAL sin Angola	57.113	100,00	TOTAL sin Ruanda y Burundi	2.567	100,00
Angola	380		Burundi	470	
			Ruanda	470	
TOTAL con Angola	57.493		TOTAL con Burundi y Ruanda	3.507	

Fuente: OIC - Documento ICC 42-24 de octubre 4/84 (Cuadros 2 y 3).

Nota: Los porcentajes corresponden a los asignados para la distribución de los recortes o aumentos que se puedan presentar. No incluyen las asignaciones especiales.

cuya evaluación resulta todavía pronto realizarla dado el escaso tiempo transcurrido (21), los resultados prácticos de los convenios firmados hasta la fecha son muy controvertidos. De acuerdo con algunos estudios realizados se puede afirmar que dichos Convenios contribuyeron a una mayor estabilidad de los precios internacionales a corto plazo no teniendo sin embargo influencia en las tendencias de largo plazo en los niveles de producción, consumo y precios. Resumiendo las dificultades, con las que se han tropezado en el pasado y que continuarán en el futuro, cabe señalar:

1. El gran número de países productores.
2. La no obligatoriedad de algunas de las disposiciones de los Convenios y la posibilidad de tergiversar otras.
3. El inadecuado sistema de reajuste monetario en las franjas de precios.
4. Las dificultades objetivas que surgen de ciertos factores económicos básicos (bajo crecimiento del consumo a escala mundial; exceso de oferta y/o su contrario debido a bruscas disminuciones por heladas en Brasil).
5. La divergencia de intereses entre países consumidores y productores, que hacen que no sea posible lograr acuerdos significativos y operacionales sobre los puntos más controvertidos.
6. El hecho que no se haya podido llegar todavía a un acuerdo sobre la creación de existencias reguladoras controladas centralmente.

En cualquier caso y pese a sus limitaciones parece que, dadas las circunstancias actuales, los países productores consi-

(21) El Director Ejecutivo de la OIC lo ha calificado de histórico debido a que, en su opinión, va a permitir lograr una mayor estabilidad en los precios de origen, debido a una política de cuotas de Stokaje mejor distribuidas, así como una planificación a largo plazo que permita incluso promover el café en mercados de bajo consumo o en los ya tradicionales pero en nuevos segmentos.

deran que el Convenio Internacional es el único camino viable para defender sus precios en el mercado internacional.

3. Asociaciones de productores

En diferentes épocas del presente siglo, los países productores de café plantearon la necesidad de asociarse para adquirir un mayor poder de negociación en el mercado internacional que les permitiese defender sus intereses, teniendo en cuenta —en la mayoría de los casos— la estrecha dependencia de sus economías con relación a ese producto.

Una primera etapa, hoy denominada «diplomacia cafetera», motivó una serie de encuentros con relativos éxitos y fracasos, tales como el Congreso Internacional de Productores de Café Suave en Cartagena (1924); la Convención de Nueva York (1930); La Conferencia Internacional del Café (1931); la Primera Conferencia Panamericana del Café en Colombia (1936) y posteriormente la Segunda Conferencia de La Habana (1937).

A esa etapa le sucedió otra conocida hoy como la de los Pactos Americanos (Convenio Interamericano del Café; pacto de caballeros entre entidades cafeteras de Brasil, Colombia y de los países centroamericanos en 1954; Convenio de 1958, etc.) donde se plantearon mecanismos de fijación de cuotas específicas a cada país para sus exportaciones a los Estados Unidos, compromisos de precios mínimos de venta a los mercados internacionales y otras medidas. Sin embargo, en general dichos acuerdos resultaron poco efectivos debido al incumplimiento de los mismos por parte de los países más pequeños y a la influencia y control en muchos casos de los países consumidores, principalmente de los Estados Unidos.

A raíz de las dificultades a las que se vieron enfrentados los países exportadores en 1971 por la devaluación del dólar y el proceso de inflación, y cuando sus demandas fueron desoídas en el seno del Convenio Internacional vigente, algunos de esos países organizaron a comienzos de 1972 el denominado Grupo