

país. En Francia, a pesar de los casi cien importadores existentes, unos veinte de ellos adquieren más del 80% del café verde importado, centrando su acción en el estrecho control que —junto a algunas compañías— mantienen entre los países africanos del área de la OAMCAF y de la zona oriental. De igual modo, en Bélgica tres compañías (Chat Noir, Jacquotte y Rombuts) agrupan el 60% de las compras de café verde de su mercado.

Por otro lado, estas empresas dedican sólo una parte reducida de su actividad —en términos de venta, activo fijo o beneficios— al sector cafetero, lo que les dota de un amplio margen para intervenir en operaciones que a corto plazo pueden ser desfavorables, pero que a largo plazo rinden mayores beneficios.

A la vez, el aumento de la elasticidad de la demanda, que hasta 1976 se había mantenido durante casi veinte años entre 0,2 y 0,4 (4), coloca a las compañías transnacionales en mejores condiciones para presionar frente a los países productores.

Esta situación del mercado puede explicar en buena medida la actuación de los representantes de Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, etc., en los foros internacionales frente a la voluntad de algunos países cafeteros para conseguir unir a los países productores en demanda de mejores condiciones para su producto.

2. La industria del café en los principales mercados consumidores

Anteriormente se ha dicho que una parte importante de las grandes empresas compradoras de café verde son fabricantes de café tostado, molido y soluble. Son precisamente esas corporaciones transnacionales quienes disponen de mayores plantas de

(4) A. Orlandi: «América Latina y el mercado mundial del café», Santiago de Chile, 1981, documento mimeografiado, pg. 15.

procesamiento, mayor capacidad de producción, mejores condiciones de distribución, mayor variedad de marcas de café y sucedáneos, mayor integración en el conjunto del sector de la alimentación mundial, estrecha conexión con los grandes núcleos financieros internacionales y una enorme red de empresas filiales en los principales centros de consumo mundial.

En definitiva, constituyen oligopolios internacionales en el sector cafetero, cuyo control sobre las importaciones de materia prima lo hacen extensivo a la fase de procesamiento industrial y posterior comercialización del producto acabado. Una característica importante de esta producción industrial es el escaso volumen de su intercambio mundial, determinado por la instalación de plantas filiales en los respectivos países consumidores para cubrir sus demandas específicas. Sólo Alemania Federal y Holanda son excepciones a esa generalidad, por el lado de la exportación de café procesado. Según manifestaba en 1974 Arturo Gómez Jaramillo, Gerente General de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia: «... tres (empresas) tostadoras controlan cerca del 35% del consumo en países importadores. Con ocho tostadoras parece que la cifra llega por encima del 60%» (5).

La industria norteamericana resulta la más deficitaria para cubrir su demanda interior final. Desde 1976, su producción requiere el complemento de importaciones de café elaborado cuyo volumen (en equivalente de café verde) oscila entre 1,3 y 1,9 millones de sacos. La producción interior, para el último quinquenio de los setenta arrojó un promedio de 17 millones de sacos (6).

Las dos principales empresas cafeteras norteamericanas, General Foods y Folger Coffee Co., fabrican más de la mitad de

(5) Arturo Gómez Jaramillo: «Informe al XXXIX Congreso Nacional de Cafeteros». Bogotá, 1974. Citado por Julio Silva Colmenares en «Aspectos del mercado mundial cafetero», publicado en Comercio Exterior, vol. 28, N° 7, México, Julio de 1978, pg. 854.

(6) OIC: Quarterly y bulletin on coffee, vol. 4, N° 1, 1980, pg. 50 y ss.

la producción interior. Si a ellas añadimos otras cuatro: Nestlé, Stándard Brands, Mills Brothers (7) y Great Atlantic and Pacific Co., entonces entre las seis principales empresas totalizan el 70% de la producción. Si sumamos otras dos más, Coca-Cola y Super-Markets, las ocho primeras alcanzan más del 85% de la producción (8).

General Foods, la mayor corporación mundial en el sector del café, controla el 35% del café molido y el 50% del café soluble que se fabrica en Estados Unidos, lo que representa el 40% del consumo total estadounidense, es decir el 13% de las importaciones mundiales (9). La relación de esta empresa transnacional con el mundo de las altas finanzas es sumamente estrecha, a través de su vinculación con el núcleo financiero de Goldman Sachs y Lehman Brothers (10).

Por su parte, la segunda empresa, la Folger Coffee Co., pertenece al importante grupo Procter and Gamble, articulado en el grupo financiero norteamericano Morgan Guaranty Trust Co. of New York, y contando también entre sus accionistas con otros grupos financieros norteamericanos como Mellon Bank y Chase Manhattan Corp.

Entre estas dos primeras empresas existen múltiples lazos surgidos de la participación en ellas de empresas y grupos financieros comunes. Entre los accionistas comunes de ambas, encontramos las siguientes entidades: National Bank of Detroit, Bankers Trust Co., First National Bank of Boston, New York State Teachers Retirement Sistem, Wells Fargo Bank, Morgan Guaranty Trust Co. of New York y City Bank NA. (11).

(7) Esta empresa que controla el 13% del mercado del café tostado y el 11% del total, fue adquirida en 1976 por el grupo brasileño Atalla. A. Orlandi, op. cit., pg. 140.

(8) Arturo G. Jaramillo: op. cit.; cif., J.S. Colmenares, pg. 854 y s.s.

(9) En el siguiente apartado se tratará con mayor detalle la empresa General Foods.

(10) J.S. Colmenares: op. cit., pg. 854 y s.s.

(11) Deborah L. Huntington: «Corporate data exchange Inc., Stockownership directory. Agrobusiness», 1979.

Trabajando con datos de 1972, recogidos de Pan-American Coffee Bureau (Panacafé), Julio Silva Colmenares muestra la relación existente entre el proceso de concentración de la industria tostadora norteamericana y la paulatina reducción del número de trabajadores que ocupa, además del persistente incremento del valor añadido bruto en relación con el enorme aumento de las ganancias de estas grandes empresas, merced a la posibilidad de imponer en el mercado un precio de casi monopolio (12). Entre 1963 y 1978, el número de tostadoras descendió drásticamente desde 261 hasta 40 (13).

Existen también importantes relaciones entre el capital de las grandes empresas y sus vinculaciones a la cúpula del poder de los Estados nacionales. Así tenemos en tal sentido la presencia permanente de destacados funcionarios de las empresas cafeteras en las delegaciones oficiales que asisten a las conferencias internacionales del café o la participación de destacados cargos políticos en puestos directivos de empresas transnacionales (14).

En Europa, la industria tostadora de Alemania Federal es la más importante. En los últimos cinco años ha venido procesando un promedio de 6,7 millones de sacos (en equivalente de café verde), de modo que, si en 1975, esta producción significó un tercio de la que correspondía a la industria estadounidense, en 1979, era casi el 45%. Esta producción alemana va consiguiendo aumentar sus ventas a otros países (Francia, Austria y otros) en cifras que ya superan el medio millón de sacos (15).

Pizano destaca la tendencia hacia una mayor concentración e integración vertical en la industria alemana señalando que: «La delimitación entre importadores, agentes («Brokers»), procesadores y distribuidores ya no es tan clara como lo fue en el

(12) J.S. Colmenares: op. cit. pg. 854 y s.s.

(13) U.N. Centre on TNC, citada en A. Orlandi, op. cit. pg. 32.

(14) Comercio Exterior, México, Noviembre de 1984, pg. 1056.

(15) OIC: op. cit. pg. 50 y s.s.

pasado. Se ha registrado una tendencia a integrar las distintas fases de elaboración del producto. Algunos importadores han resuelto intervenir en la etapa del procesamiento y algunas plantas han decidido importar directamente e inclusive algunas han hecho inversiones en los países productores (al nivel de construcción de plantas procesadoras pero también oficinas de representación). Así mismo, se han integrado las fases de procesamiento y de distribución. Algunas de las grandes plantas han desarrollado sus propios sistemas de comercialización...» (16).

Cinco empresas alemanas —John Jacobs & Co., Tschibo Frisch AG, Eduscho, HAG y Melita— controlaban en 1977 el 70% de las ventas nacionales de café tostado y para el mismo año tres empresas —Nestlé, General Foods y John Jacobs Co.— controlaban el 73% de las ventas de café soluble (17).

John Jacobs & Co. (18) también mantiene su primacia en la fase de compra de café verde; Tschibo, empresa líder del café tostado aparece como la sexta empresa alemana y la número 38 en el conjunto de la CEE dentro del sector de alimentación por su volumen de negocio; HAG fue adquirida en 1979 por la General Foods Co. y marcha a la cabeza de la producción de café descafeinado; y Nestlé —filial de la casa matriz suiza— ocupaba, en 1979, la primera plaza entre el conjunto de las empresas del sector de la alimentación en la R.F.A., con una cifra de ventas de cien mil millones de pesetas (19).

(16) Pizano Salazar, Diego: «Procesamiento y mercado del café en la República Federal Alemana». Fondo Cultural Cafetero, Bogotá, 1981, pg. 115.

(17) Pizano Salazar, Diego: «La importación, el procesamiento, la distribución y el consumo del café en la R.F.A., Federadesarrollo, Bogotá, Abril, 1980, citado por A. Orlandi op. cit. pg. 33.

(18) Es un consorcio transnacional, con sede en Suiza, que controla empresas en Colombia (Toloca y Cía. Ltda.), Guatemala, Austria, Canadá, Francia, Dinamarca, etc.

(19) Revista Nueva Empresa: «Los 50 grandes de la industria alimenticia en la CEE», citado en Distribución de Actualidad, Madrid, febrero, 1980. Para un mayor conocimiento de las empresas alemanas pueden consultarse los trabajos de Pizano citados.

La industria cafetera de Holanda posee una capacidad de procesamiento inferior a la francesa, pero no sólo cubre su propio mercado sino que destina anualmente más de cien mil sacos (en equivalente de café verde) hacia mercados exteriores. Durante los últimos años su promedio productivo se sitúa alrededor de los dos millones de sacos (20), entre los que prácticamente el 50% corresponde a la empresa Douwe-Egberts y el resto lo cubren mayoritariamente otras tres empresas: Gruyter, Van Nelle y Albert Heijn. La producción de café soluble, en declive, representa el 15% del consumo de café industrial y es cubierta casi completamente por Nestlé y Douwe-Egberts.

Un hecho reseñable lo constituye la gran empresa Unilever, de nacionalidad holandesa-británica, que a pesar de copar la primacía mundial del sector de la Alimentación no participa en la actividad cafetera. Por su parte, la citada Douwe-Egberts, desde 1977, está controlada por la transnacional norteamericana del sector de la alimentación, Consolidated Foods, novena empresa mundial del sector. Esta empresa tiene una participación del 65% en la entidad holandesa. Y, por último, la empresa Van Nelle es también filial de otra gran transnacional, la Standard Brands.

El mercado francés genera una producción de café industrial próxima a los cinco millones de sacos (en equivalentes de café verde), y aún se ve obligado a importar un volumen próximo a los 200.000 sacos, de Alemania Federal y de Holanda. Las principales empresas cafeteras francesas son filiales de otras extranjeras. La entidad importadora «Maison du café», es filial de Douwe-Egberts (Consolidated Foods, Estados Unidos). Entre las tostadoras, las empresas principales son: Legal (General Foods), Ufina (Van Nelle-Standard Brands) y Jacques Vabre (Jacobs). Sólo esta última empresa controla el 20% de las ventas de café tostado, que corresponden al 16% de las ventas en

(20) OIC: op. cit. pg. 50 y s.s.

grano, y el 30% de café molido, a pesar del enorme volumen de torrefactores existentes, que superan el número de 1.200.

Por lo que respecta a la fabricación de café soluble, el control de las grandes empresas resulta total, siendo Francia uno de los países europeos donde todavía progresa el consumo de esta forma de café (15% del total). Las cuatro quintas partes de las ventas corresponden a SOPAD, filial de Nestlé, que figura como la quinta mayor industria francesa del sector alimenticio, con una cifra de ventas de casi 60 mil millones de pesetas para 1979 (21). El resto de la producción de café soluble pertenece mayoritariamente a Maxwell, filial de General Foods.

El mercado británico resulta sumamente característico y diferenciado de los anteriores. De un lado, el consumo se efectúa mayoritariamente en forma de café soluble (90% del total) y, de otro, su producción resulta cada vez más insuficiente para cubrir la demanda, aumentando así la importación de café industrial. Este desfase producción-consumo se acrecienta no tanto por el aumento persistente de la demanda, sino —esto es lo más resaltable— porque la producción va en descenso. Desde 1975 a 1979 la cantidad de café procesado se ha reducido a la mitad, alrededor de 800.000 sacos (en equivalente de café verde). De esta manera, la importación ha llegado, en los últimos años, a superar sensiblemente la producción, con 1,1 millones de sacos, Nestlé controla casi el 40% del mercado y General Foods el 19%, mientras que Brooke Bond Oxo —firma nacional— apenas participa en el 7% del mercado (22).

Esta situación se perfila aún más paradójica si se toma en cuenta el enorme predominio de la industria alimenticia británica en Europa. Entre las diez grandes empresas por volumen de ventas, ocho son de este país y si este «ranking» lo ampliamos a las 40 primeras, resulta que 24 son británicas, algunas con intereses en la compra de café verde africano, pero ninguna con participación relevante en la producción industrial.

(21) Revista Nueva Empresa, op. cit.

(22) A. Orlandi: op. cit., pg. 54.

El resto de los mercados de cierta importancia (países nórdicos, Italia, Bélgica, etc.) vuelven a mostrar un panorama similar de fuerte concentración industrial, controlados por grandes empresas y generalmente dependientes de las firmas transnacionales norteamericanas, alemanas o de la suiza Nestlé.

3. Dos grandes empresas transnacionales: Nestlé y General Foods

3.1. Nestlé

Por su volumen de ventas, Nestlé se sitúa como la segunda empresa mundial en el sector de la alimentación, después de Unilever. En 1983, estas ventas fueron de 27.943 millones de francos suizos, en tanto que sus beneficios netos fueron de 1.261 millones de francos suizos. Sus principales áreas de mercado son: Europa (40,2%), Norteamérica (20,9%), Asia (16%) y Latinoamérica (15%). Y, según países, sus ventas se distribuyeron en 1983 según aparece en el Cuadro 1, con EE.UU., Francia y Alemania a la cabeza.

CUADRO V.1

NESTLE: DISTRIBUCION DE LAS VENTAS POR PAISES: 1983

<i>Países</i>	<i>Francos suizos millones</i>	<i>% del mundial</i>
EE.UU.	5.278	18,9
Francia	2.966	10,6
Alemania	2.596	9,3
Japón	1.889	6,8
Brasil	1.820	6,5
Reino Unido	1.767	6,3
España	1.070	3,8
Italia	767	2,7
Suiza	752	2,7
México	617	2,2

Elaboración a partir de datos de Aral, Madrid, 30 junio/7 julio 1984.