

### 3. La Liberalización del mercado

El bienio 1979-80 resulta decisivo para situar los cambios que se están operando en el comercio de café dentro del mercado español. Significan el cierre de una época que ha perdurado durante cuatro décadas, abriéndose otra de progresiva liberalización del mercado y de sincronización con los mercados internacionales.

En esos dos años fueron entrando en vigor una serie de medidas orientadas a la privatización del negocio del café como la liberalización de las importaciones, acompañada de otras normativas sobre precios, comercialización y política arancelaria. En definitiva, lo que anteriormente era monopolio del Estado paulatinamente va pasando a manos privadas.

Entre los factores que han determinado ese cambio de rumbo, cabe señalar como más destacados:

- La insostenible situación de un régimen comercial caduco, burocratizado en extremo e incoherente con el proyecto económico y político que guió el proceso de democratización de las estructuras políticas del país. Una vez desplazados los grupos de poder a quienes beneficiaba, ninguna razón justificaba la existencia de este régimen comercial.
- Las críticas a la gestión de la CAT se multiplicaban en cantidad y variedad: prácticas de corrupción y nepotismo, falta de eficacia y agilidad en las compras, rigidez y ausencia de transparencia en la distribución, dudosos resultados en la utilización del café como instrumento de política comercial y otras.
- Las presiones del sector privado se iban acentuando, alcanzándose un consenso general acerca de la necesidad de liberalizar dicho mercado. En esta necesidad coincidían sectores empresariales temerosos de que una apertura apresurada significase una entrada en aluvión de las grandes transnacionales, y por ello conscientes de que un mayor retraso en

la iniciación del proceso iría en detrimento de las empresas españolas del sector. También, desde otro punto de vista —y de intereses— la Asociación de Importadores, ahora destituida de sus funciones y otrora protagonista de aquel intervencionismo, pasaba a demandar la liberación del mercado cafetero.

- La contradicción entre aquel régimen y las tendencias del contexto mundial, particularmente en la perspectiva de negociaciones con la Comunidad Económica Europea de cara al ingreso de España, que obligadamente supondrá la eliminación de este tipo de intervencionismo económico.

Aquel primer momento puede ser calificado como transitorio. Se habían adoptado decisiones importantes que privatizaban las importaciones y el sistema de precios, pero permanecían todavía otros elementos institucionales y normativos que seguían influyendo en la marcha del mercado, reservándose el Estado prerrogativas de caución, a la vez que se mantenían vigentes las normas recogidas en la reglamentación técnico-sanitaria y el Código Alimentario que establecían las limitaciones y prohibiciones anteriormente expuestas. En los años posteriores se han ido eliminando tales restricciones.

Por medio del decreto 1764/1979, de 8 de julio de ese año, se modificó la partida arancelaria en lo referente a los tipos de gravamen y a la clasificación de las clases de café, adaptándose a la división de grupos establecida por la OIC.

La partida 09.01 agrupa el café, sin tostar y tostado, la cáscara y cascarilla y los sucedáneos de café. El café sin tostar y sin descafeinar incorpora ya los criterios de la OIC, estructurándose en cuatro grupos: Suaves Colombianos, Otros Suaves, Arábicas no Lavados y Robustas, más otro que agrupa las demás variedades. El café tostado se desglosa en descafeinado y sin descafeinar. Por último, la partida 21.02, en el apartado A.1) recoge los extractos y preparaciones del café.

La decisión cardinal de esta nueva etapa emana del R. Decreto 1765/1979, también de 8 de julio y que entró en vigor

el 1 de mayo de 1980. En virtud de esta disposición, el café sin tostar, el café tostado en grano —sin descafeinar y descafeinado— y los extractos y preparaciones de café se someterán a un régimen de comercio no liberalizado, ni globalizado, pero tampoco sujeto al Comercio de Estado.

Se trata de una situación intermedia entre el comercio libre y el intervenido, por cuanto que el Estado establece unos cupos globales de importación que se calculan en función de criterios de política comercial y de previsiones de demanda, tras los cuales, posteriormente se distribuyen licencias a cada importador que lo solicite. En este caso la exigencia estatal se limitó al hecho de que las procedencias del café habían de coincidir con el país de origen. Es decir, no se podía importar —por ejemplo— café mexicano que procediese de un país europeo. Más tarde esa restricción también desapareció, pudiéndose comprar libremente donde cada importador deseara.

Esta competencia del Estado sobre la concesión de licencias de importación es ejercida por el Ministerio de Comercio con el objetivo teórico de canalizar las importaciones hacia los flujos comerciales más interesantes en cada momento. Por otra parte, la CAT mantendrá un stock regulador, a fin de evitar posibles desabastecimientos por coyunturas desfavorables del mercado internacional.

Otra novedad es aquélla que contempla la posibilidad de importaciones de café tostado, con lo que se sientan las bases de competencia de la industria interior con los fabricantes extranjeros, particularmente con los europeos.

La Orden de 30 de noviembre de 1979 del Ministerio de Comercio, que entraría en vigor el 1º de mayo de 1980, suprime la obligatoriedad de comercializar el café bajo las denominaciones de superior, corriente y popular. Así se pone fin a aquella artificiosa clasificación que originaba toda suerte de distorsiones y fraudes, manteniéndose sólo la clasificación entre natural, torrefacto y descafeinado. Con tales decisiones se abre la posibilidad de introducir en el mercado mezclas de café natu-

ral de diversas procedencias que pueden ir creando «calidades-tipo» traducibles en gustos diferenciados para el consumidor, de modo que los fabricantes tienen posibilidad de estabilizar su propia demanda en el mercado.

La Orden de 14 de octubre de 1980 determinaba la libertad de precios en el mercado, poniéndose fin al sistema de precios máximos de venta al público.

Después del año 1980 existió un momento de impasse que hizo temer a muchos un estancamiento de la reforma liberalizadora. Sin embargo a partir de 1982, ésta tomó ritmo y fueron sucediéndose nuevas medidas. En julio de ese año se publicó la orden ministerial que autorizaba a partir de enero/83 la venta de mezclas de café tostado natural y torrefacto en un mismo envase y permitía la producción y comercialización de café molido.

Al año siguiente se publicó en el mes de marzo la reglamentación técnico-sanitaria para la elaboración, almacenamiento, transporte y comercialización del café y, finalmente, nuevas medidas se incluirían en febrero de 1984 con ocasión de la publicación del Reglamento Técnico-Sanitario para el comercio minorista de Alimentación.

### **3.1. El suministro de grano**

El proceso de compra de café verde en el mercado exterior se verá profundamente modificado, cobrando una notable importancia la figura del importador. Al privatizarse la compra de grano, el único mecanismo que el Estado posee para influir en ese proceso de compras es mediante la concesión discrecional de licencias. Hasta el momento, puede afirmarse que estas licencias se han concedido sistemáticamente, tras la certificación fitosanitaria expedida por el SOIVRE, con la única excepción de las restricciones aplicadas a las importaciones de café brasileño como medida de política comercial global (no específicamente cafetera) ante el creciente déficit español en su comercio con ese país.

En semejante situación, cualquier empresa puede dirigirse a los mercados cafeteros internacionales y realizar directamente su compra. Sin embargo, la realidad no es tal; sin limitaciones institucionales, aparecen limitaciones específicamente económicas y financieras. Las características del mercado cafetero, citadas en el capítulo quinto, hacen inviable para la casi totalidad de las empresas españolas el acceso individual a esas compras.

La dimensión de las adquisiciones, la potencia de algunos de los agentes vendedores y el requerimiento de stocks mínimos de garantía exigen una capacidad financiera y un conocimiento de las condiciones de ese mercado que se salen del alcance de la mayoría de las empresas españolas. Esta situación puso de manifiesto para muchas empresas la perentoriedad de abrir paso a la cooperación. Un precedente ha sido la creación de la empresa «Comercial de Materias Primas», formada por 15 firmas torrefactoras nacionales, con la exclusiva función de comprar el café verde que precisan para su propia actividad industrial.

Por otra parte, la Asociación de Importadores pretendía presentarse ante los pequeños y medianos tostadores nacionales como la vía más eficaz para conseguir materia prima. La Asociación ofrecía como bagaje su experiencia y sus múltiples conexiones en el mercado, forjadas en su etapa como protagonista de la totalidad de la importación española de grano. Sin embargo, muchos industriales guardaban otros recuerdos de aquella etapa y mostraban su desconfianza en las posibilidades y garantías de esa asociación. De hecho, el 90% de los torrefactores están inscritos en ella, pero menos del 50% siguen cumplimentando contratos de compras por medio suyo.

Las grandes firmas transnacionales preparaban entonces su intervención en el mercado español como agentes intermedios entre los países productores y los fabricantes españoles, como ofertadores-almacenistas de grano. A su favor actúa la experiencia, capacidad financiera, competitividad, conexiones,

etc., en definitiva su fuerte implantación en el comercio mundial de café. En competencia, pero también en cierta colaboración, se mantienen las empresas nacionales especializadas en transporte que durante la etapa anterior representaban intereses de compañías extranjeras.

Este nuevo organigrama de los mecanismos de acceso a la adquisición de materia prima se fue completando con la importación directa a la que acceden las corporaciones multinacionales ya instaladas en el campo de café soluble (Nestlé, G. Foods), si bien ésta última también utiliza la Asociación de Importadores.

En la actualidad, dentro del mercado español, el primer importador de café es la firma Nestlé que adquiere aproximadamente unas 30 mil toneladas de grano. A continuación, Comercial de Materias Primas adquiere en torno a las 25-28 mil toneladas y un conjunto de firmas importadoras (Bero Peninsular, Coprocáfé, Fococáfé, Rayner y otras más pequeñas) concentran alrededor de 20 mil toneladas y la Asociación de Importadores adquiere 10-12 mil toneladas. Finalmente un número no determinado de importadores-almacenistas menores adquieren pequeñas cantidades de café —una o dos docenas de sacos— para distribuirlas al por menor.

### **3.2. La nueva fiscalidad**

En la citada fecha del 8 de julio de 1979 se publicaba también el nuevo arancel para los productos cafeteros (Cuadro 8). Los tipos que figuran en este arancel representan una carga real sobre las importaciones, a diferencia de la época anterior cuando la CAT quedaba exenta de su pago. Sin embargo, este coste adicional será compensado por el importador con creces, ante la posibilidad que ahora tiene de comprar a precios inferiores en los mercados internacionales y de trasladar dichos costes a sus precios de ventas.

En esta nueva etapa el arancel cobra una mayor importan-

cia en tanto que a su función recaudatoria añade la posibilidad de alterar la dirección del comercio, a través de un trato de privilegio o, por el contrario, de carga sobre determinados grupos y calidades.

El Cuadro 8 reproduce el arancel de 1979 y su correspondencia con la Tarifa Exterior Comunitaria (TEC). Como se aprecia, este arancel concede un trato diferenciado a los distintos grupos de café.

Los grupos de «Suaves Colombianos» y de «Otros Suaves» soportaban un arancel nulo, lo que se convierte en un factor de

*CUADRO VII.8*  
**ARANCEL DE 1979**

<i>Partida</i>	<i>Descripción</i>	<i>Derechos</i>	<i>TEC</i>
09,01	Café, incluso tostado, descafeinado, etc. A. Café 1. Sin tostar a) Sin descafeinar 1. Suaves Colombianos 2. Otros Suaves 3. Arábicas no Lavados 4. Robustas b) Descafeinado 2. Tostado a) Sin descafeinar b) Descafeinado B. Cáscara y cascarilla C. Sucedáneos de café que contengan café, cualesquiera que sean las proporciones de la mezcla	libre libre 7 7 18  27 31 18  disp. 8ª	7    13  15 18 13  18
09,02	A. Extractos o esencias y preparaciones 1. De café	30	18

privilegio que prima las importaciones de la mayoría de los países latinoamericanos, con la excepción de Brasil, y de algunos africanos productores de aquellos grupos (Kenya, Tanzania, etc.). Esta discriminación redundaba paradójicamente en beneficio de la calidad del café consumido y quizás algo más de los cafés del grupo Otros Suaves, debido a sus mejores precios comparativos —respecto a los cafés colombianos— y a la posibilidad que presenta de mezclarse entre ellos para producir sabores de alta calidad.

El signo negativo de esta discriminación recaía sobre los cafés de Arábicas No Lavados y Robustas, es decir sobre el café brasileño y el que procede de la mayoría de países africanos. Su adquisición en el exterior quedó agravada con un 7%. La razón de esta disposición arancelaria parece encontrarse en aquella consideración global de política comercial con respecto a Brasil. Las autoridades españolas consideraban insuficiente el esfuerzo brasileño de encaminar sus compras de algunos productos hacia el mercado español, lo que generaba déficits comerciales de consideración para la balanza comercial española. Este arancel venía a significar una actitud de dureza comercial por parte española, cuyos efectos trataremos en el capítulo décimo.

Para complementar esta actividad también se arbitró el mismo tipo de gravamen —7%— para los cafés africanos del grupo Robustas. De este modo, la estructura arancelaria española resultaba inversa a la existente en la CEE, en tanto que la Comunidad prima favorablemente los productos africanos, sin gravámenes desde la Convención de Lomé, en detrimento de la producción latinoamericana, que en el caso del café sin tostar y sin descafeinar impuso un tipo del 7%, que luego descendería al 5%.

Posteriormente el arancel se modificó aplicándose un 6% uniforme para todos los grupos de café y eliminándose así las anteriores discriminaciones, aunque manteniéndose superior al de la CEE, que se sitúa en torno a ese 5%.



Los niveles de protección para la producción de café tostado son elevados, correspondiendo un 31 y 27% para el descafeinado y sin descafeinar, respectivamente. Tales tipos constituyen barreras prácticamente insalvables para la importación, que de hecho viene siendo casi nula.

En el apartado anterior se indicaba que una novedad del decreto 1765/1979 era la posibilidad que se abría a la importación de café tostado, procedente de empresas extranjeras, principalmente alemanas y holandesas. En la actualidad, el arancel mantiene tipos de gravámenes bastante altos que también dificultan seriamente esa importación. La fabricación de café soluble goza igualmente de un nivel de protección arancelaria muy elevado lo que igualmente impide la competencia de otras empresas extranjeras y perpetúa el control casi exclusivo del mercado español por una sola empresa transnacional.

Se mantiene así la diferencia entre los tipos arancelarios españoles y la TEC. En general, ésta dispone un proteccionismo inferior alrededor del 40-50% a los derechos españoles para el resto de conceptos de la partida 09.01 y también para la 21.02.

La fiscalidad española con respecto al café, además del arancel, se complementa con el Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores (el 8%) y el Impuesto sobre Tráfico de Empresas (por encima del 4%) para el grano verde.

### **3.3. La evolución de los precios**

La elaboración de este apartado encontró dificultades de envergadura ante la carencia de datos sobre la evolución de precios por parte de los organismos competentes de la Administración. Se puede afirmar que, tras poner fin a la intervención total, la Administración ha pasado al extremo del desentendimiento total con respecto a la evolución del mercado.

Este obstáculo hemos intentado superarlo a través de diversas entrevistas con empresarios del sector y de la revista ARAL

especializada en temas alimenticios, quienes han aportado datos «sobre el terreno», que si bien pueden resultar incompletos, sí nos parecen indicativos de la evolución y situación actual del sistema de precios.

El inicio de la etapa de libertad de precios desde el 1º de mayo de 1980 marca un proceso de notables diferencias con respecto a la evolución anterior. Desde luego no puede ignorarse el continuado descenso de los precios del mercado a nivel internacional, con algunos ligeros períodos al alza; pero, parece que, junto a ello, el factor más importante que viene operando en el mercado español es el acceso directo a las compras exteriores, por parte de diversos núcleos industriales.

El Cuadro 9 muestra una reducción de precios bastante destacada para los cafés de Brasil y el grupo Robustas. En el

#### CUADRO VII.9

PRECIOS PROMEDIO DE CAFE VERDE. Evolución trimestral  
(precios en fábrica) precio: ptas./kg.

	1980			1981			
	2º	3º	4º	1º	2º	3º	4º(a)
Colombia	290	325	290	320	300	292	305
Otros Suaves	—	—	275	265	280	280	280
Brasil	288	295	265	250	265	265	240
Robustas	272	265	235	230	240	235	230

(a) Se refiere a precios de compras ya contratadas.

Elaboración propia a partir de datos proporcionados por el sector.

período que media desde el segundo trimestre de 1980 hasta el inicio del último trimestre de 1981, esa reducción de precios alcanza un 16% para las compras a Brasil y un 15% a los países africanos. El grupo «Otros Suaves» mantiene precios estables, una vez recuperado en el segundo trimestre de 1981 el descenso producido durante el trimestre anterior con relación al nivel de

precios de finales del año 1980. El café colombiano se encarece ligeramente, en un 5%, pasando desde 290 pesetas, en el segundo trimestre de 1980, hasta 305 pesetas, al comienzo del último trimestre de 1981.

La reducción de precios de Brasil y Robustas tiene su explicación en la política que mantiene un sector del empresariado desde el comienzo de la etapa de liberalización, basada en un descenso de los precios en detrimento de la calidad del producto, que a su vez se ha visto favorecida por ese contexto internacional de precios a la baja. Este sector de fabricantes diseñó la disputa del mercado interno en este terreno. La incógnita se planteaba de cara al futuro, en el hecho de que esa política inmediata quizás ocultaba la labor de reestructuración de tales empresas, lo cual se pondría al descubierto bien ante una coyuntura internacional desfavorable, bien por las diferencias que a medio plazo podían establecer aquellos otros sectores industriales empeñados en un proceso de modernización de sus plantas, de su gestión y de sus mecanismos de compra en el exterior.

Hay que insistir en que se trata de precios promedios para cada grupo, sin considerar el abanico de precios diferenciados que existe entre distintas calidades y clases dentro del mismo grupo. Por ejemplo, en el último trimestre de 1980, se podían encontrar cafés de «Otros Suaves» desde 317 pesetas hasta 250 pesetas el kilogramo, según las características del grano y los mecanismos de compra. Semejante situación opera en favor de esa «guerra de precios» desatada desde mayo de 1980. El dato correspondiente al primer trimestre de 1981, para el grupo «Colombia» —320 ptas./kg.— no resulta representativo porque se debe a problemas de suministro de ese momento, posteriormente solventados.

Los precios de café tostado mostraban una mayor diversificación determinada por la ampliación de la oferta, a través de múltiples marcas que se diferencian en variados aspectos, generales y particulares del producto que se ofrece al consumidor.

En virtud de la circular de 8 de febrero de 1980, los precios máximos de venta al público que regirían desde el 1º de marzo serían: tostado: 582 ptas./kg.; torrefacto: 538 ptas./kg. y descafeinado: 666 ptas./kg. Sin embargo, desde noviembre de ese año, los precios de venta al consumidor también se mueven en libertad, registrándose una tendencia a la baja que durante 1981 podemos cifrar entre un 10 y un 20%. Durante este último

*CUADRO VII.10*

**PRECIOS AL DETAIL EN MADRID SEGUN MARCAS Y  
VARIEDADES. Unidad: 250 g.**

	1982	1983	1984
<b>BONKA</b>			
Superior	166	228	281
Descafeinado	209	249	322
Torrefacto	165	212	263
<b>COLUMBA</b>			
Superior natural	153	199	250
Superior torrefacto	145	189	239
<b>EL CAFETO</b>			
Superior natural	145	179	230
Superior torrefacto	145	169	210
<b>LA ESTRELLA</b>			
Natural	148	199	250
Torrefacto	138	190	210
<b>MARCILLA*</b>			
Superior natural	149	170	269
Superior torrefacto	140		255
<b>NESCAFE**</b>			
Natural soluble	422	449	575
Descafeinado soluble	481	565	669

- \* Al carecer de envase de 250 g. está calculado en base al 50% del precio del envase de 500 g.
- \*\* Precio del tarro de 200 g.

*Fuente:* Revista ARAL, varios números.

período, los precios de venta de los cafés natural y torrefacto mantienen una diferencia entre 40 y 50 pesetas por kilogramo.

A partir de 1982 el panorama de los precios de venta al público se modifica sustancialmente en la medida en que pasan a comercializarse las marcas ofreciendo productos con variedades significativas (mezclas y molido) de cara al consumidor. El Cuadro 10 recoge una muestra en la que se incluyen algunas de esas variedades según la marca, el tipo, el contenido y el peso, referidas al período 1982/84 en la venta al detail en Madrid.

Se puede apreciar un movimiento alcista cuyo promedio aproximado será el paso de 600 a 1.000 ptas. el kilogramo, lo cual pese a su magnitud no refleja más que la creciente incidencia del coste de la materia prima (amén de otros costes) derivado no sólo de la tendencia del precio internacional a situarse en la parte alta de la banda de fluctuación fijada por el convenio de la OIC (entre 120-140 centavos de dólar la libra), sino principalmente por la continua pérdida de valor de la moneda española frente a la moneda de pago (el dólar).

Así pues, ese incremento de los precios está teniendo lugar en el seno de una fuerte competencia entre las firmas y marcas por colocarse y ampliar sus cuotas de mercado que les determina a limitar el alza, en tanto que prosigue el encarecimiento de la materia prima adquirida en el exterior.