

La comercialización externa de café colombiano*

*José Leibovich
José Antonio Ocampo*

Aunque la economía cafetera ha sido objeto de consideración en la investigación económica en el país, la política de comercialización externa del grano no ha recibido una atención adecuada. Este trabajo constituye una primera aproximación al tema, analizando en particular los convenios de comercialización que ha venido utilizando en los últimos años la Federación Nacional de Cafeteros. En las dos primeras partes del estudio se detallan algunas características del mercado internacional y de la comercialización externa de café colombiano, proporcionando el marco dentro del cual operan los convenios existentes. En la tercera se describen los convenios y se comparan con los que emplean otros países productores. En la cuarta se cuantifican los costos y se avalúa la política de comercialización. Finalmente, se presentan las principales conclusiones del estudio.

I. EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFE

A. Competencia oligopólica

Aunque la producción cafetera se encuentra atomizada en una gran cantidad de unidades de diverso tamaño en diferentes países tropicales, el comercio mundial del grano dista mucho del prototipo de un mercado perfectamente competitivo, donde intervienen una gran cantidad de agentes sin poder de fijación de precios para transar un producto homogéneo. Por el contrario, aunque se trata, sin duda, de un mercado competitivo, existen agentes en ambos lados del mercado con poder oligopólico y se transan calidades diferentes del grano que son en la práctica sustitutos imperfectos.

La Organización Internacional del Café (OIC) diferencia cuatro calidades básicas: arábigos no lavados, suaves colombianos, otros suaves o centrales y robustas. La repartición del mercado es relativamente proporcional entre estas agrupaciones. La mayor participación corresponde a los arábigos no lavados, que contribuyen con el 28% de las exportaciones mundiales. Los cafés centrales y robustas representan cada uno un 26% del mercado y los suaves co-

* Queremos agradecer a los funcionarios de la Federación Nacional de Cafeteros y al Dr. Arturo Gómez Jaramillo la amplia información suministrada para esta investigación. Diálogos con los exportadores privados sirvieron también para aclarar algunos detalles. La total responsabilidad por los criterios expuestos es obviamente de los autores.

lombianos un 19%. Aunque un gran número de países contribuye a la oferta, los ocho principales productores concentran un 68% de las exportaciones mundiales (véase al respecto el Cuadro No. 1). La concentración es más alta en las diversas agrupaciones. Así, Brasil y Colombia representan el 92% y 79% de la producción mundial de arábigos no lavados y suaves colombianos, respectivamente, ejerciendo así un monopolio virtual de tales calidades y un gran control sobre el mercado global. La concentración es algo menor en el caso de los robustas, donde los tres principales productores (Costa de Marfil, Indonesia y Uganda) concentran en cualquier caso un 65% de las ventas mundiales. Finalmente, el mercado más competido es el de café centrales, donde los tres grandes productores (El Salvador, México y Guatemala) representan un 48% de la oferta en el mercado mundial, pero existe un conjunto amplio de productores en Centroamérica, el Caribe y Asia.

La sustituibilidad entre las cuatro calidades básicas depende de la tradición cultural de los consumidores. Los países del norte de Europa y la República Federal de Alemania poseen una mayor tradición de consumo de arábigos en general y suaves en particular. Los países mediterráneos, en cambio, han sido mayores consumidores de cafés robustas. La tradición en Estados Unidos y Canadá ha sido la de consumir mezclas de diversas calidades, donde el precio ha sido una variable fundamental para establecer las proporciones de cada una de ellas. Aunado a lo anterior, el consumo de café soluble estimuló en el pasado el uso de cafés robustas —que desde el punto de vista técnico aportan el “cuerpo” y la proporción de gusto amargo necesario— mezclados con otras calidades dependiendo de sus precios, siendo éstas las que aportan las otras calidades necesarias: aroma, suavidad, etc.

Es de gran interés evaluar el grado de sustituibilidad efectivo entre los diferentes tipos de café, en particular entre los suaves colombianos y centrales, que poseen pro-

piedades muy similares. Según veremos más adelante, la creencia de que existe una alta sustitución por parte de los tostadores entre estos dos tipos de café ha motivado a las autoridades cafeteras colombianas (y a otros productores como Brasil), a atar el precio de venta de nuestro café a la cotización de los otros suaves en el mercado internacional.

En el Gráfico No. 1 se observa la evolución de los precios relativos de las distintas calidades con respecto al de los cafés centrales. Como se puede apreciar, el precio relativo de los granos colombianos es el que presenta la mayor estabilidad, con un coeficiente de variación calculado para el período 1962/63-1983/84 de un 5%, que sería ligeramente menor si se aislara el sub-período 1974/75-1976/77, de características claramente atípicas debido a la gran helada brasilera. El precio de los cafés brasileiros y robustas ha estado mucho menos atado al de los otros suaves, debido, en el primer caso, a la gran inestabilidad de la oferta y, en el segundo, a la característica que han exhibido los cafés robustas a lo largo de la historia cafetera.

El grado de sustituibilidad efectiva entre cafés colombianos y otros suaves puede también confirmarse a través de un ejercicio simple de correlación entre los precios relativos de estos granos y las cantidades relativas que se transan en el mercado internacional. Este ejercicio indica que en el muy corto plazo la sustituibilidad es débil, pero que se incrementa apreciablemente en el tiempo. Esta conclusión se deriva de la baja correlación entre precios y cantidades relativas que se obtiene con datos anuales (-0.25^1) para el período 1962/63-1982/83, que se incrementa apreciablemen-

¹ Este resultado se aprecia también cuando se estiman elasticidades de sustitución de corto plazo entre ambos tipos de café en los mercados de Alemania y Estados Unidos, ajustando por la tendencia en los patrones de consumo. La elasticidad obtenida para Alemania fue de -0.62 y estadísticamente insignificante, en tanto que en el caso de los Estados Unidos tiene el signo contrario al esperado.

CUADRO No. 1
CONCENTRACION DEL COMERCIO MUNDIAL DE CAFE,
1975/76 - 1983/84

(Participación porcentual de diferentes países en las exportaciones mundiales,
por tipo de café, y en las importaciones)

(1) Exportaciones mundiales					(2) Importaciones mundiales				
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(a)	(b)	(c)	(d)	
Suaves colombianos: Colombia	Otros suaves: El Salvador, México y Guatemala	Arábigos no lavados: Brasil	Robustas: Costa de Marfil, Indonesia y Uganda	Exportaciones mundiales: 8 países	Estados Unidos	Alemania	Francia	Total 3 países	
o/o	o/o	o/o	o/o	o/o	o/o	o/o	o/o	o/o	
1975/76	75.1	52.6	91.6	58.5	65.6	36.2	10.9	9.0	56.1
1976/77	71.1	51.7	95.4	65.8	69.3	33.8	12.3	9.2	55.3
1977/78	76.5	44.1	88.3	62.4	62.9	35.0	13.4	10.2	58.6
1978/79	84.9	52.0	90.5	68.2	70.2	34.7	12.7	9.4	56.8
1979/80	85.0	48.7	91.6	64.1	69.8	33.6	13.4	9.3	56.3
1980/81	80.3	41.1	91.5	64.0	67.5	30.3	14.5	9.8	54.6
1981/82	77.0	43.7	92.7	67.0	68.3	30.6	15.0	9.6	55.2
1982/83	80.0	47.3	92.0	66.2	68.6	29.6	14.8	9.6	54.0
1983/84	80.7	47.3	92.5	66.5	70.1	31.0	14.5	9.0	54.5
Promedio simple:	79.0	47.6	91.8	64.7	68.0	33.0	13.4	9.5	55.9

Fuente: Organización Internacional del Café.

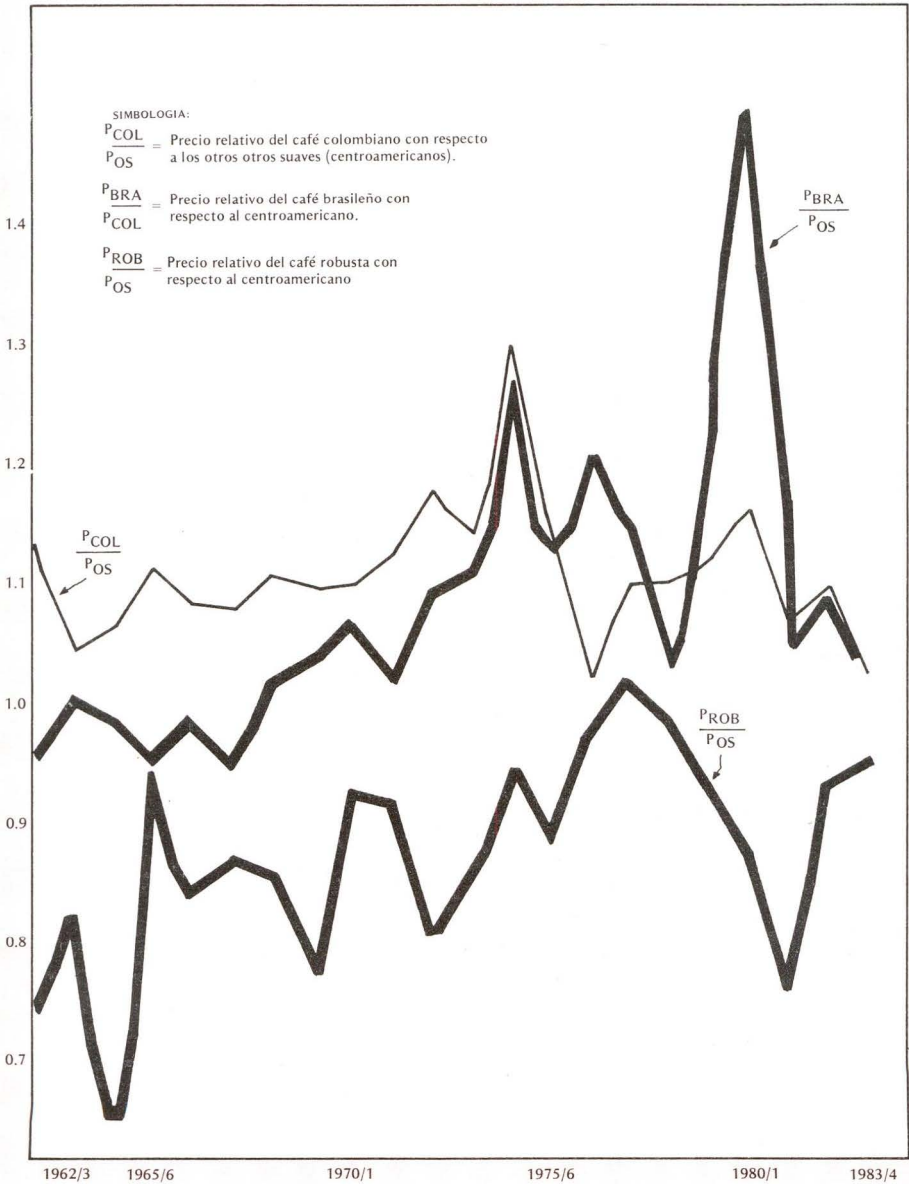
te al tomar como base promedios móviles de tres y cinco años (-0.504 y -0.808 respectivamente). Este resultado indica que un aumento en el precio relativo de los cafés colombianos no genera una alta sustitución por cafés centrales en el mismo año, pero que puede inducir una sustitución apreciable si el aumento en el precio perdura por un período largo. Alternativamente, el resultado puede interpretarse como una señal de que una escasez de cafés colombianos en el mercado se refleja de inmediato en su cotización, pero que el diferencial que se crea inicialmente tiende a

erosionarse a medida que los tostadores sustituyen dichos granos por cafés centrales en sus mezclas.

Desde el punto de vista del consumo, la concentración existente también es apreciable. Según se observa en el Cuadro No. 1, los tres principales países compradores han representado desde mediados de la década pasada un 56% del consumo mundial². La concentración a nivel de países es

² Parte de las importaciones de Alemania se re-exportan, sin embargo, a otros países europeos.

GRAFICO No. 1
EVOLUCION DE LOS PRECIOS RELATIVOS



Fuente: Cotizaciones de la Bolsa de Nueva York y cálculos propios.

quizás menos relevante en este caso, ya que, a diferencia de los productores, las principales naciones consumidoras no actúan como agentes comerciales importantes en el mercado. El fenómeno más importante en los países compradores es así la concentración que existe en la industria torrefactora. El Cuadro No. 2 confirma el marcado proceso de concentración que ha venido experimentando dicha industria en los países consumidores a partir de la década del sesenta. Ya en 1978 entre el 60 y el 70% de la actividad estaba concentrada en cuatro firmas en los tres principales países consumidores. La concentración era superior en el Reino Unido, Holanda, Suecia y Bélgica-Luxemburgo. En Dinamarca y en Italia existe una mayor tradición de tostadores pequeños, aunque con un proceso acelerado de concentración. Según veremos en la Parte II, esta concentración de la industria torrefactora se refleja en las ventas de café de Colombia.

Conviene anotar, finalmente, que el Pacto Internacional establece restricciones adicionales a la competencia en el mercado internacional del café, restringiendo en especial la colocación de los excedentes de producción que superen las cuotas asignadas. No obstante, el Acuerdo no elimina otros elementos de competencia. En particular, no garantiza que los países logren colocar la totalidad de sus cuotas ni tampoco el destino específico de la exportación. De esta manera, el mercado sigue operando libremente, dentro de las restricciones que establece el Pacto.

B. Características de las cotizaciones internacionales del café

Las cotizaciones internacionales del café dependen de un conjunto diverso de atributos del grano y de su comercialización, entre los cuales deben tenerse en cuenta en particular los siguientes:

1. Forma del café

Existen precios diferentes para las transacciones de café verde, liofilizado, soluble

CUADRO No. 2 CONCENTRACION EN LA INDUSTRIA TORREFACTORA

(% ventas de las 4 firmas
principales de cada país)
1960 - 1978

	1960 %	1978 %
Estados Unidos	46 ^a	69 ^b
República Federal de Alemania	49	67
Francia	25	60
India	11	49
Holanda	66	86
Suecia	35	81
Bélgica - Luxemburgo	80 ^c	90
Dinamarca	18	55
Reino Unido	—	70 ^c

a 1958

b Preliminar

c Tres firmas

Fuente: *Studies in the Processing, Marketing and Distribution of Commodities: The Processing and Marketing of Coffee*, UNCTAD, 1984, Cuadro No. 11.

y tostado. Las diferencias entre unos y otros están determinadas por los diferenciales en el valor agregado incorporado en cada tipo y por las características de la demanda. Nuestro estudio se concentra en el precio del café verde que representa un 90% del volumen transado a nivel mundial.

2. Tipos

Como lo mencionamos en la sección anterior, existen cotizaciones diferentes para los distintos tipos de café. Históricamente los suaves colombianos han tenido un precio superior al de los brasileños y éstos a su vez una cotización mayor a la de los otros

suaves, siendo los robustas los que se transan a un precio más bajo. Estos diferenciales obedecen a las características de cada grano y las modificaciones relativas se explican por problemas específicos de oferta (heladas, demora en los suministros, caída de inventarios, cambio en la estructura de costos) o de demanda, asociadas en particular a nuevas formas de consumo ("extended yield", solubles, etc.).

3. Disponibilidad

El café verde se vende para entrega inmediata a un precio *spot*, disponible en el puerto de importación. Sin embargo, el mayor volumen de transacciones se realiza en café para *pronto embarque* (30 días después de la fecha de venta) a un precio *exdock*, que incluye todos los costos de poner la mercancía en el puerto de destino, incluyendo fletes, seguro, derechos de aduana, etc. No obstante, la práctica usual es la de efectuar las transacciones a precio *f.o.b.*, es decir, descontando al precio *exdock* los costos de fletes, seguros y nacionalización que corren por cuenta del comprador. El café verde también se cotiza en las bolsas de futuros para entregas de uno a doce meses al precio de futuros. Estos precios han estado altamente correlacionados en el pasado con las cotizaciones diarias de cafés físicos (en sus variantes *spot* y *pronto embarque*)³.

4. Centros de consumo y precios indicativos

Los precios del grano varían en los diferentes centros de consumo terminales, existiendo cotizaciones regulares en los mercados de Nueva York, Londres, Hamburgo, Bremen, Marsella y Le-Havre, y siendo menores los precios de los arábigos en el mercado norteamericano que en el europeo por consideración de fletes. Con base en las características mencionadas, la Organización

Internacional del Café (OIC), construye unos índices de precio que sirven para la regulación del Acuerdo Internacional y los cuales son utilizados para la fijación del precio de referencia en los contratos de suministro por parte de algunos países exportadores (Colombia y Brasil en particular). El indicador más utilizado por el sistema colombiano es el de los otros suaves, que pondera las cotizaciones de Nueva York y Hamburgo/Bremen en una proporción 75/25. También existen indicadores diarios para los cafés colombianos, brasileños y robustas.

II. CARACTERISTICAS Y MARCO INSTITUCIONAL DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS

Como se sabe ampliamente, las exportaciones de café del país se distribuyen entre la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) —quien las realiza por cuenta del Fondo Nacional del Café— y los exportadores privados. No obstante, existen diferencias importantes entre los dos agentes en la distribución de los mercados de destino y el marco legal en el cual efectúan sus operaciones.

Desde mediados de la década pasada, la distribución de las exportaciones entre agentes privados y la FNC ha sido en promedio de un 40% y un 60%, respectivamente. Sin embargo, al observar el Cuadro No. 3 se presentan cambios apreciables de un año a otro en sus participaciones. En efecto, en los años 1975/76 y 1976/77, correspondientes a la llamada "bonanza cafetera", los agentes privados exportaron alrededor del 70% del café del país. En los años posteriores se presentaron caídas consecutivas en su participación hasta el año 1979/1980, cuando prácticamente desaparecieron del mercado⁴. La tendencia desde entonces ha sido la de repartir las exportaciones en proporciones menos desiguales.

³ Véase por ejemplo, Felipe López Caballero y Jorge Ramírez Ocampo, "Mercado Cafetero de Futuros", *mimeo*, Federación Nacional de Cafeteros, 1977.

⁴ La distribución en el año 1979/80 es claramente atípica. Aunque la exportación aparece registrada casi en su totalidad en nombre de la FNC, una fracción importante fue vendida a

CUADRO No. 3
DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE CAFE COLOMBIANO
POR AGENTE EXPORTADOR
(Miles Sacos 60 kg.)

Año	FNC	%	E. Privados	%	Total
1975/76	1.489	26.9	5.514	73.1	7.023
1976/77	1.742	32.9	3.550	67.1	5.292
1977/78	4.784	63.3	2.774	36.7	7.558
1978/79	8.838	77.3	2.593	22.7	11.341
1979/80	11.357	98.4	183	1.6	11.540
1980/81	6.093	67.5	2.938	32.5	9.031
1981/82	5.241	58.3	3.749	41.7	8.990
1982/83	5.110	55.7	4.064	44.3	9.174
1983/84	5.752	58.0 ^{57.7}	4.214	42.0 ^{42.3}	9.966
1984/85 ^a	5.340	57.0	3.961	43.0	9.301

^a Hasta agosto.

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

La exportación del grano por parte de agentes privados ha estado muy concentrada en unas pocas firmas, según se aprecia en el Cuadro No. 4. En efecto, entre 1980 y 1984, la participación de la principal firma en el total de las exportaciones privadas ha oscilado entre un 26 y un 28%. Las tres mayores firmas han concentrado a su vez más de la mitad de las ventas externas, y las diez mayores (de unas 30 ó 35 que intervienen en el mercado) entre un 81 y un 87%.

La distribución de los mercados externos entre los agentes exportadores difiere sustancialmente. Así, mientras los exportadores privados predominan en las ventas a los Estados Unidos, la FNC concentra la mayor parte de las ventas a Europa Occidental y a otros países. Esta repartición del

mercado obedece tanto a razones legales —la ley anti-monopolio norteamericana—, como históricas: la función de la FNC en la reapertura del mercado europeo en la postguerra y en la conquista posterior de nuevos centros de consumo. En efecto, según se deduce del Cuadro No. 5, la participación de los exportadores privados en el mercado norteamericano ha oscilado en los últimos años entre 80 y 99% de las exportaciones.

⁵ No existe estrictamente una prohibición a las exportaciones efectuadas por la FNC a los Estados Unidos. Sin embargo, la industria norteamericana ha sostenido que es más práctico y conveniente dentro de una normal operación comercial el que las transacciones de compraventa se efectúen por los canales privados. Como argumento importante se aduce que en caso de incumplimiento o de problemas de calidad del café, es más fácil recurrir a acciones legales y solucionar los problemas por los canales privados que con los gobiernos o entidades oficiales. La FNC suspendió sus ventas a Estados Unidos a fines de la década del cincuenta por presión del Departamento de Estado, que reflejaba este punto de vista. Hoy en día, la Federación sólo exporta a los Estados Unidos café liofilizado.

precio f.o.b. a los exportadores privados, quienes a su vez vendieron el grano a sus clientes tradicionales. Para mayor detalle véase José Leibovich, "Comercio Exterior y Distribución de Ingresos: Análisis para el caso del café colombiano", *Informe de Investigación*, CEDE, 1984, Cap. 3.

CUADRO No. 4

CONCENTRACION DE LAS EXPORTACIONES PRIVADAS DE CAFE

1981-1984

(o/o de exportaciones privadas)

	1981 o/o	1982 o/o	1983 o/o	1984 o/o
Principal firma	28.0	29.3	27.6	25.6
Principales 3 firmas	51.5	51.0	56.6	52.2
Principales 10 firmas	81.2	80.8	86.5	82.9

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

CUADRO No. 5

PARTICIPACION DE LA FEDERACION DE CAFETEROS

EN LOS DIFERENTES MERCADOS

1981-1984

	1981 o/o	1982 o/o	1983 o/o	1984 o/o
Estados Unidos	18.6	0.7	0.8	13.6
Europa Occidental	74.0	71.8	70.8	74.3
Otros	61.2	56.9	58.0	68.2
TOTAL	61.9	56.6	55.8	58.9

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

taciones colombianas. Por el contrario, la participación de la FNC en los otros mercados es mayoritaria, aunque la presencia de los agentes privados es también importante. En los últimos años se ha ido aplicando una política de ir trasladando paulatinamente a los exportadores privados alguna fracción de los mercados conquistados por la FNC, cuando éstos ya están consolidados. No obstante, entre 1981 y 1984 la Fe-

deración continuó exportando entre el 70 y el 74% del café destinado a Europa. En otros mercados, su participación ha sido algo menor.

Por su parte, la concentración de la industria torrefactora mundial se refleja en las ventas de café colombiano. Según se aprecia en el Cuadro No. 6, cuatro firmas tostadoras (tres de ellas alemanas y una

CUADRO No. 6
COMPRAS DE CAFE COLOMBIANO POR PARTE DE LAS
PRINCIPALES FIRMAS TOSTADORAS - 1984
(Sacos de 60 Kg.)

	No. de sacos	Participación %
General Foods - USA	930.144	9.1
Folger's Coffee Corp. - USA	142.036	1.4
Tchibo - RFA	789.850	7.7
Taloca - RFA	789.820	7.7
Edkaro - RFA	701.671	6.9
General Foods - RFA	304.250	3.0
Albrecht - RFA	101.000	1.0
Decotrade - Holanda	469.100	4.6
Naf - Dinamarca	271.265	2.7
Fococafé - España	184.670	1.8
Incafé - España	143.394	1.4
General Foods - Suecia	127.400	1.2
Saca - Francia	79.400	0.8
Principales 4 firmas ^a	3.211.485	31.5
Principales 13 firmas ^a	5.034.000	49.4
Total exportación del país	10.198.134	

^a Las diferentes subsidiarias de la General Foods se consideran firmas diferentes para estos propósitos.

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

norteamericana) compraron en 1984 el 32% del café colombiano, en tanto que 13 firmas concentraron cerca del 50% de las ventas externas del país. La General Foods es la principal compradora de café colombiano; si se incluyen sus subsidiarias en Alemania y Suecia, esta empresa participó con el 13.4% de las compras de café del país en dicho año.

La distribución de la cuota entre los exportadores privados y la FNC depende de un proceso de negociación entre las partes y de los incentivos que genera la política cafetera. Dado un precio del café colombiano en el mercado internacional, la Junta Monetaria establece un precio de reintegro para las exportaciones de los agentes priva-

dos, descontando los gastos externos de comercialización. Sobre este reintegro se fija el impuesto ad-valorem. Del valor de las ventas deben deducirse además el impuesto de pasilla y la retención, parte de la cual debe ser adquirida a la Federación a un precio superior al del mercado⁶. Descontando finalmente los costos de trilla, transporte interno y el valor de la cosecha comprada, debe quedarle al exportador privado una utilidad razonable por saco exportado. La modificación de cualquiera de los instru-

⁶ Este instrumento, denominado "retención en dinero" o "cuchilla" ha sido utilizado para controlar la utilidad por saco del exportador privado en períodos de acelerada devaluación o de aumentos importantes en el precio externo.

mentos mencionados (precio de reintegro, tasa ad-valorem, impuesto de pasilla, retención, "cuchilla" y precio interno) altera la utilidad que obtienen los exportadores privados, que tienden así a retirarse del mercado cuando ésta se ve reducida a valores inferiores a un límite razonable.

Las exportaciones que realiza la FNC por cuenta del Fondo Nacional del Café tienen una regulación distinta, en razón del tratamiento especial que posee para el reintegro de divisas, de acuerdo con el Decreto-Ley 444 de 1967. En particular, la FNC descuenta directamente sus gastos en el exterior y maneja además importantes activos y pasivos corrientes en moneda extranjera. Los reintegros que realiza dependen así, no sólo de sus ventas externas, sino también de sus costos de comercialización y de sus operaciones financieras en el exterior.

III. LOS CONVENIOS DE COMERCIALIZACION EXTERNA DE CAFE COLOMBIANO

De acuerdo con la FNC, los objetivos de la política de comercialización externa de café son los siguientes:⁷

1. *Mantener competitivo el café colombiano:* Debido a la existencia de una importante competencia por parte de los demás países productores, en especial de los oferentes de cafés centrales, y a la tendencia de las grandes firmas tostadoras a alterar sus mezclas de acuerdo con los precios de los distintos tipos de grano, Colombia ha decidido atar el precio de referencia para sus ventas al precio de los indicadores OIC de los otros suaves. De esta manera, se logra colocar el café colombiano en condiciones de competitividad con sus sustitutos cercanos.

2. *Asegurar la colocación íntegra de la cuota asignada en forma regular:* Colom-

bia ha venido exportando en los últimos años unos 10 millones de sacos anuales, más del 90% de los cuales corresponden a la cuota asignada dentro del convenio internacional. Según hemos señalado, el pacto no garantiza, sin embargo, la colocación de la totalidad de la cuota asignada al país. Además, los sistemas de control de la OIC sólo permiten exportar el café en forma gradual a lo largo del año. Los convenios de comercialización garantizan la colocación de la cuota en forma regular, gracias a un contrato anual de ventas con los principales clientes (tanto de los exportadores privados como de la Federación), las cuales deben ejecutarse en forma regular a lo largo de los cuatro trimestres del año. Fuera de ello, en los últimos años de la década pasada, cuando no operaron las cláusulas del Acuerdo Internacional sobre asignación de cuotas, la Federación colocó en el mercado, no sólo las cantidades crecientes de café que comenzaba a producir el país, sino también la parte de los inventarios que había acumulado en años anteriores. Esta política agresiva de ventas tuvo como propósito fundamental mejorar la capacidad negociadora del país en el momento en que se reestableciera el sistema de cuotas.

3. *Estímulos directos a los tostadores:* Debido a la alta concentración de la industria torrefactora, la Federación ha buscado mantener un vínculo estrecho con las firmas tostadoras, para asegurar la colocación de un volumen apreciable de sus ventas directamente con ellas. Con esta política se evita que existan inventarios especulativos de café colombiano en los centros de consumo, acrecentando así el control que ejerce el país sobre el mercado. Lo anterior no excluye la posibilidad de que se efectúen transacciones con algunos corredores importantes, que actúan como intermediarios de las ventas a los tostadores más pequeños.

4. *Conquistar nuevos mercados:* La búsqueda de nuevos compradores, tanto en

⁷ Véase, por ejemplo, Jorge Cárdenas Gutiérrez, "Desarrollo reciente y perspectivas de la economía cafetera", *Revista Cafetera de Colombia*, Nos. 186-187, 1984, pp. 28-29.

los países consumidores del Pacto como en países no miembros, es otro de los objetivos importantes de la política de comercialización. Para ello la FNC y los exportadores privados cuentan con agentes en diferentes países, que contribuyen a conservar y ampliar las ventas de nuestro país, a mantener informados a los compradores sobre las condiciones del mercado y a facilitar otros servicios (ayuda en las gestiones de nacionalización, por ejemplo). La Federación dispone además de oficinas en algunos países consumidores y utiliza diversas campañas de publicidad para incentivar el consumo de café colombiano.

En lo relativo a las ventas a países no miembros de la OIC, la política ha sido cautelosa, evitando en especial vender volúmenes apreciables de grano a precios inferiores a los que determina el Acuerdo Internacional, juzgando que una política de esta naturaleza es esencial para la estabilidad del Pacto. Las ventas a países no miembros son así el resultado de acuerdos comerciales globales con ciertas regiones (los países de Europa del Este, por ejemplo) y de ventas especiales a ciertos países (Argentina, Argelia y Corea del Sur en particular).

A. Contenido de los convenios de comercialización externa

En los últimos años, los convenios de comercialización externa se han efectuado exclusivamente para las ventas a países miembros del Pacto. En el marco de estos contratos, el comprador (tostador) manifiesta su disposición para adquirir indistintamente a un exportador privado o a la FNC dentro de un período de tiempo determinado (normalmente un año) una cantidad de café dividida en proporciones iguales a lo largo del período (4 trimestres cuando se trata de un año), en condiciones específicas y a un precio que se fija con base en los precios indicativos OIC para los cafés centroamericanos (otros suaves)⁸. Al establecerse los contratos antes de comenzar el año civil, la FNC garantiza la venta total de la cuota asignada para el año cafe-

tero en curso y la fracción de la cuota para el primer trimestre del año cafetero siguiente.

La cantidad de café que la FNC asigna a cada comprador depende de la historia de las relaciones comerciales entre las partes y de criterios como la situación general de la demanda y de la competencia. Los contratos hacen mención específica para cada compra del precio de referencia, la bonificación por volumen (suprimida desde 1984), la protección a la baja, el diferencial y la financiación otorgada al comprador, instrumentos que se explican a continuación.

1. El precio de referencia

La FNC tiene un programa mensual de apertura de ventas, de acuerdo con las cuotas trimestrales a exportar⁹. La fecha en que el tostador decide efectuar la compra se toma como base para calcular el precio de referencia. No obstante, las reglas para fijar dicha fecha se han modificado históricamente (véanse al respecto los Anexos 1 y 2). En 1982, el comprador europeo tenía un plazo máximo de 15 días desde el anuncio de la transacción para establecer la fecha de compraventa. En 1983, se dio plazo hasta la fecha de embarque (B/L) (45 días aproximadamente después de la fecha de apertura), y desde 1984 opera el día de anuncio de la transacción como fecha de

⁸ En las transacciones entre los exportadores privados y el tostador, el precio fijado es el resultado de una negociación individual, aunque se presume que dicho valor (neto del diferencial) fluctúa en torno al precio de referencia de la FNC.

⁹ Los pasos que se siguen en una venta de café por parte de la FNC son los siguientes: a) apertura de venta, con 1-2 meses de anticipación al embarque; b) anuncio de la transacción por parte del tostador; c) fecha de compraventa efectiva; y d) fecha de embarque (B/L). En el caso de una venta efectuada por un exportador privado b) y c) coinciden y existe entre la compraventa y el embarque la fecha de registro, en la cual se fijan la retención y el precio mínimo de reintegro.

"compraventa". En el caso de los compradores norteamericanos, dicho momento siempre coincide con el día en que el exportador privado notifica a la FNC sobre la operación.

El precio de referencia se ha calculado indistintamente con el promedio del indicador OIC de los "otros suaves" en los 10 días anteriores a la fecha de la compraventa, y sólo en 1985 se cambió al promedio de los 5 días anteriores. A este precio base se le ha adicionado una cantidad en centavos de dólar por libra, que ha variado de acuerdo con la región de destino y el año. Adicionalmente, se ha utilizado en algunas ocasiones la cotización ponderada entre Nueva York 75% y Hamburgo/Bremen 25%, en otras la cotización menor entre Hamburgo/Bremen y la anterior y en otros casos la de Nueva York.

Es importante aclarar que aunque las ventas de café colombiano se realizan a precio f.o.b., el precio de referencia es para una venta *ex-dock*, por lo cual hay que efectuar el descuento correspondiente a los costos de transporte y comercialización. Por otra parte, el precio más alto aplicado para las ventas a Europa y Japón lleva implícito en alguna medida el costo de la financiación de 45 días existente para los primeros, fuera de la mejor calidad del grano exigida por los europeos y japoneses.

2. La protección a la baja

Una vez fijada la fecha de aplicación del convenio por el comprador hay un lapso de tiempo (hasta la fecha de llegada a puerto de destino) que debe esperar el tostador para tener en su poder el café físico. Cuando el mercado tiene una tendencia a la baja, el comportamiento racional del comprador es esperar un mayor tiempo para efectuar la compra. Para evitar este resultado, que entraría el programa de ventas del país, se le reconoce al tostador la diferencia entre el precio de referencia y el precio promedio de un período posterior a la fecha de compra, si este último resulta inferior.

El instrumento es asimétrico, ya que garantiza que el comprador recibirá un descuento si se presenta una baja en las cotizaciones internacionales, en tanto que la FNC no recibe ningún beneficio cuando el mercado está al alza. Para su aplicación en Europa y Japón se ha utilizado el promedio de las cotizaciones de los "otros suaves" durante 45 días a partir de la fecha de embarque, con la excepción del año 1983 cuando se tomaron los promedios de dos períodos consecutivos de 23 días a partir de dicha fecha, tomando en aquel caso el más bajo de los dos para estimar el descuento correspondiente. Para el mercado de Estados Unidos y Canadá se han tomado los siguientes criterios: a) el promedio de los 60 días posteriores a la fecha de compra para los contratos vigentes en 1981, 1984 y 1985; b) 45 días divididos en tres períodos de 15 días, tomando el promedio más bajo para el contrato de 1982; y c) tres períodos de 20 días, tomando a su vez el promedio más bajo para el contrato de 1983. Conviene anotar, por último, que la garantía a la baja se ha otorgado con un límite máximo de 20 ¢ /lb. y/o la seguridad de que el precio efectivamente recibido por el país no será inferior a US\$ 1.20/lb., que corresponde al piso de la franja establecido en el convenio de cuotas.

3. El diferencial

El precio de referencia para las ventas de la FNC presenta variaciones importantes en el corto plazo, que reflejan las fluctuaciones del mercado. Al suponer que las ventas que realizan los exportadores privados se hacen al mismo precio o a un precio cercano¹⁰, se dificulta la determinación del precio mínimo de reintegro para las divisas obtenidas por estos agentes. La Junta Monetaria modifica este precio de reintegro cuando estima que se ha producido un cambio permanente en los indicadores OIC de los

¹⁰ El supuesto parte del hecho de que, estrictamente, las autoridades cafeteras no conocen a ciencia cierta el precio de la compra-venta respectivo, que se negocia directamente entre el exportador y el tostador.

"otros suaves" o en los costos externos de comercialización. Las modificaciones se hacen de manera discrecional, lo cual lleva a que haya períodos en que el precio mínimo de reintegro es inferior al precio de mercado menos los costos medios externos de comercialización, y otros en que es superior. En el primer caso, se está permitiendo que el exportador obtenga una utilidad extraordinaria, que no reintegra al país. En el segundo debería conseguir en el mercado negro los dólares necesarios para poder reintegrar al precio mínimo exigido por la autoridad monetaria.

El diferencial es el mecanismo establecido para que el exportador se mantenga dentro de la ley cuando el precio mínimo de reintegro es superior al de mercado y permanezca así en la actividad exportadora. Este opera devolviendo el Fondo Nacional del Café al tostador la diferencia entre el precio mínimo de reintegro y el precio de referencia, para que éste pueda pagar al exportador el primero. Obviamente la retención debe ser ajustada en el mismo monto, para evitar que el exportador obtenga un beneficio extraordinario y para garantizar que el Fondo Nacional del Café disponga de recursos necesarios para pagar el diferencial. Este sistema se introdujo en 1981, en remplazo del existente en 1980 que reembolsaba la diferencia entre las cotizaciones de los cafés colombianos y centrales. La experiencia con un diferencial de esta naturaleza fue desafortunada, ya que manipulaciones en el mercado aumentaban el monto del reembolso, con una pérdida neta de divisas para el país si el precio de reintegro no seguía muy de cerca las cotizaciones de cafés colombianos.

4. La bonificación por volumen

Como su nombre lo indica, esta herramienta consiste en reconocerle al tostador una bonificación proporcional al volumen de sacos comprados, que en sus inicios era pagadera en especie y posteriormente en dinero. La bonificación se utilizó hasta el año 1983 con el objetivo de estimular las compras masivas de café colombiano por

parte de grandes firmas tostadoras en los mercados de Europa y Japón, en un período en que el mercado operó libremente. Adicionalmente, la comercialización de grandes volúmenes generaba ciertas economías de escala para la FNC, por lo cual la existencia del descuento no disminuía notablemente las utilidades del Fondo Nacional del Café. Como los descuentos crecientes sólo se hacían efectivos a medida que se realizaban las mayores compras a lo largo del año, y no con base en la cantidad estipulada en el contrato anual, el sistema también constituía un incentivo para que el tostador se ciñera a dicho contrato.

En el Anexo No. 1 aparecen las tablas de bonificación aplicadas en los años 1981-1982 y 1983 para las ventas a Europa. El descuento era, sin duda, apreciable (entre 1.6 y 3.24 ¢ /lb.). Si llamamos Pc al precio de los cafés centrales, los precios efectivos de venta eran así:

1 - 50.000 sacos	Pc + 1.40 ¢ lb.
50 - 100.000 sacos	Pc + 1.06 ¢ lb.
100 - 200.000 sacos	Pc + 0.73 ¢ lb.
200 - 400.000 sacos	Pc + 0.41 ¢ lb.
400 - 600.000 sacos	Pc + 0.08 ¢ lb.
más de 600.000 "	Pc - 0.24 ¢ lb.

5. Financiación

En las ventas a Europa y Japón se otorga una financiación de 45 días desde la fecha de embarque o, aproximadamente, 35 días desde la recepción de los documentos correspondientes por parte del comprador. El costo de esta financiación está incluido en parte en el mayor precio de venta a esas regiones. A partir de 1985, se le ha dado al comprador la posibilidad de escoger entre la financiación o un descuento de US\$3/saco. El tostador debe informar a la FNC cada tres meses si se acoge a uno u otro sistema.

B. Comparación con los sistemas de comercialización utilizados por otros países

En la presente sección presentamos las características más importantes de los sis-

temas de comercialización utilizados por Brasil, El Salvador, México, Guatemala y Costa Rica¹¹, con el fin de disponer de un punto de referencia para evaluar el sistema colombiano.

1. Brasil

El sistema brasileño de ventas a países miembros del Pacto es similar en su filosofía al colombiano. Aunque en la actualidad el 100% de la actividad exportadora la realizan agentes privados, el Instituto Brasileiro del Café (I.B.C.), suscribe convenios de comercialización con los compradores (tanto tostadores como corredores de café) y ha efectuado en el pasado operaciones directas de compraventa. Los convenios han carecido, sin embargo, de la estabilidad de los que realiza la FNC, habiendo sido sujetos en varias ocasiones a alteraciones durante su período de ejecución.

En los convenios se especifica el criterio utilizado para la fijación del precio de referencia, que tradicionalmente ha sido la cotización del café Santos tipo 6. Existen además dos tipos de descuentos. El primero es un ajuste al precio de referencia que se calcula descontándole a dicho precio, adicionado en una suma fija (12 ¢ lb. Europa y Estados Unidos y 14 ¢ lb. para Japón), el 96% ó 98% del promedio ponderado de las cotizaciones de los cafés centroamericanos y robustas en proporción 60-40. Existe además un límite a dicho ajuste. El segundo descuento es la garantía a la baja, que otorga al comprador una protección contra el riesgo de que la cotización descienda en el período posterior a la compraventa. La metodología para el cálculo de la garantía a la baja ha cambiado a través del tiempo. En 1983 se calculaba con base en los promedios de cuatro períodos de 10 días posteriores a la fecha de embarque, tomando el más bajo para descontárselo al precio de referencia promedio de los 10 días anteriores a la fecha de registro.

La diferencia importante con Colombia radica en que los descuentos se pagan con unos documentos negociables denominados "Avisos de Garantía", que sirven como forma de pago de compras futuras. A su vez, los exportadores utilizan los Avisos para el pago de los impuestos. Finalmente, las ventas a países no miembros del Acuerdo Internacional (a precios inferiores a los que prevalecen en el mercado regulado) han sido superiores en términos absolutos y relativos a las que realiza Colombia.

1. El Salvador

Hasta 1980, los agentes privados y el Instituto Salvadoreño del Café (INCAFE) se repartían las exportaciones de café de este país centroamericano. A partir de 1980, INCAFE se convirtió en el único exportador del grano. Las ventas en el exterior se realizan utilizando contratos de suministro, estimándose que más del 80% del café salvadoreño se vende por esta modalidad. Los principales clientes son corredores de café. Los contratos de suministro establecen:

- a) La cantidad anual (año completo) o semestral transada;
- b) El programa de embarques mensuales, y
- c) El sistema de fijación de precios (prices to be fixed), que se establece generalmente con base en la segunda posición del contrato "C" de la Bolsa de Nueva York.

No hay garantía de baja ni ningún otro incentivo. Para los cafés que no están sujetos a contrato, se efectúan ventas a precio fijo según el mercado. El Salvador ha utilizado el sistema de ventas de físicos, utilizando depósitos francos, con resultados desfavorables por los altos costos de almacenamiento y financiación.

Como no existe política de retención de la producción, los excedentes de la producción exportable sobre las ventas a países miembros se venden a los no miembros a

¹¹ Toda la información presentada en esta sección fue suministrada por la FNC.

precios inferiores, utilizando el mecanismo de una tasa de cambio paralela "oficial" para realizar los reintegros. Este patrón se reproduce en los países centroamericanos y en México.

3. *México*

Al igual que en Colombia, la exportación de café mexicano se distribuye entre agentes privados y el Instituto Mexicano del Café (IMCAFE). Dentro de los exportadores privados, hay productores y beneficiadores que participan en la actividad. Las cuotas asignadas a los exportadores privados dependen del monto de las existencias que posea cada agente.

Las ventas efectuadas por IMCAFE y los exportadores privados se hacen a través de contratos de abastecimiento donde se especifican las entregas a lo largo del año o del semestre y los criterios de fijación de precios. En la actualidad, la fórmula de fijación de precios se basa en los indicadores OIC Hamburgo/Bremen para las ventas a Europa y Nueva York para aquellas que se destinan al mercado norteamericano. Por lo general se otorgan descuentos que oscilan entre US \$ 3 y US \$ 5 para Europa y entre US \$ 1 y US \$ 3 para Estados Unidos. México también ha experimentado con ventas físicas utilizando depósitos francos, con resultados negativos.

4. *Guatemala*

Las exportaciones las realizan unas 30 firmas privadas. Las modalidades de venta utilizadas son de diversos tipos, usando como precio de referencia generalmente las cotizaciones del Contrato "C". No existen contratos de suministro, pero se otorgan descuentos de acuerdo con la calidad y el puerto de embarque.

5. *Costa Rica*

La comercialización externa del café está en su totalidad en manos de exportadores privados, que venden su café a los grandes corredores, sin que medien contra-

tos de suministro ni descuentos específicos. Costa Rica no ha utilizado los depósitos francos ni existencias de seguridad. El café se vende F.O.B., utilizando en sus transacciones el sistema de "price to be fixed" basado en la segunda posición del contrato "C" de la Bolsa de Nueva York. Las ventas a países no miembros de la OIC no tienen un tratamiento cambiario preferencial y deben ser aprobadas por la oficina del café cuando se realizan a precios inferiores al mínimo de reintegro.

6. *Similitudes y diferencias en el sistema colombiano*

El análisis precedente permite resaltar algunas similitudes y diferencias importantes entre los convenios de comercialización externa de café que utiliza Colombia y los que emplean otros países productores. Resalta, en particular, la semejanza entre los convenios colombiano y brasileño en lo relativo a los descuentos otorgados y la determinación del precio de referencia. Existen, sin embargo, dos diferencias importantes entre uno y otro: la mayor estabilidad del convenio colombiano y la costumbre brasileña de efectuar convenios tanto con tostadores como corredores, en contra de la práctica colombiana de realizarlos fundamentalmente con los primeros.

Aunque México y El Salvador utilizan contratos de suministro anuales o semestrales, dichos convenios no incluyen descuentos similares a los otorgados por Brasil y Colombia. La práctica de México y los países centroamericanos es también diferente en tres aspectos importantes:

- a) La experiencia negativa de estos países en vender café físico, utilizando depósitos en los países consumidores, debido al alto costo de almacenamiento y financiación.
- b) La fijación en muchos casos del precio con base en el Contrato "C" de la Bolsa de Nueva York; y
- c) La amplia utilización que hacen estos países de los corredores de café.

IV. EVALUACION DE LA POLITICA DE COMERCIALIZACION

A. Características generales

Los contratos de comercialización que hemos descrito en la parte anterior de este trabajo obedecen a un conjunto diverso de características del mercado cafetero. Entre ellas conviene resaltar los problemas asociados a la colocación en forma regular de la cuota asignada al país, las peculiaridades del mercado cafetero y el control de cambios que ejerce el país.

Según vimos en la parte I, la asignación de una cuota cafetera no garantiza su colocación en los mercados de consumo. En este sentido, según afirmamos, el Pacto no elimina la competencia entre países productores, aunque establece límites a su capacidad para colocar los excedentes de producción. Por este motivo, es necesario disponer de una política de comercialización que garantice la colocación de la totalidad de la cuota asignada al país. El problema es particularmente importante en la medida en que los sistemas de control al cumplimiento de las cuotas por parte de la OIC sólo permiten exportar el café en forma gradual a lo largo del año, para mantener un mayor control sobre el mercado. Esto exige una programación cuidadosa de las ventas, para evitar que el país desperdicie las oportunidades de colocar el grano en el mercado regulado.

Para garantizar la colocación íntegra de la cuota en forma regular (o la cantidad deseada de ventas en épocas en que no estaba en vigencia el sistema de cuotas), el país tiene en principio tres mecanismos diferentes. El primero es utilizar intermediarios especializados (corredores) en los países consumidores. Un sistema de esta naturaleza obedece, sin embargo, a una estructura más competitiva del mercado, caracterizada por la intervención de una gran cantidad de agentes. Según vimos en la parte II, ésta no es la estructura del mercado cafetero donde existe, por el contrario, una concentración alta y creciente de

la industria de torrefacción. La intervención de los intermediarios tiene el inconveniente adicional que reduciría en algún grado la vigilancia que ejerce el país sobre el mercado, ya que permite el manejo de inventarios comerciales del grano sobre los cuales el país no tiene control. La utilización de los intermediarios es, sin embargo, esencial cuando la industria de torrefacción está relativamente atomizada.

Un segundo sistema consiste en realizar las ventas sobre una base "spot" en los mercados de destino. La gran ventaja de un sistema de esta naturaleza es que el país se apropia de cualquier alza en el mercado, característica que, según hemos visto, no exhibe el sistema actual. Los costos del sistema son la incertidumbre sobre las colocaciones regulares de la cuota asignada, la asunción completa de los riesgos a la baja y los costos de manejar un volumen considerable de inventarios en los mercados de destino. Los ensayos realizados por varios países productores parecen indicar que estas desventajas superan ampliamente las virtudes de un sistema de esta naturaleza.

Si se exceptúan las ventajas de utilizar intermediarios comerciales para las ventas a ciertos mercados, el tercer sistema de comercialización —los contratos de suministro con los tostadores— es así ampliamente justificable. El sistema permite una relación directa con los compradores finales del café verde, conservando así un mayor control sobre el mercado, y garantiza la colocación regular de la cuota asignada. Para ello se utilizan dos instrumentos. El primero es el contrato anual de ventas, que es extensivo tanto a los clientes de la Federación como a los de los exportadores privados. El segundo es el sistema de ventas para pronto embarque, que permite una regularidad de las colocaciones sin necesidad de manejar inventarios considerables en los puertos de destino.

Las peculiaridades de los contratos obedecen a características específicas del mercado cafetero y al control de cambios que ejerce el país. Como en todo mercado im-

perfecto (en este caso, por los elementos oligopólicos que lo caracterizan y por la diferenciación limitada del producto) las operaciones de compraventa incorporan elementos adicionales al precio al cual se transan las mercancías. Algunos de estos elementos son bastante corrientes: la concesión de un crédito comercial o un descuento por pronto pago, y la bonificación por volumen.¹² Esta última obedece en parte a los elementos de "monopolio bilateral" implícitos en las negociaciones entre grandes compradores y vendedores pero también al deseo del país de incentivar grandes volúmenes de compras en un mercado concentrado. Su justificación era así más clara cuando el país tenía la posibilidad de colocar cantidades ilimitadas en el mercado y desapareció cuando estas cantidades pasaron a ser reguladas de nuevo por el sistema de cuotas. Adicionalmente, algunos países compradores han establecido ciertas regulaciones que prohíben este incentivo. El desmonte de esta bonificación en 1984 se justificó así ampliamente.

Una característica adicional de los contratos se refiere a la distribución entre comprador y vendedor del riesgo de alteraciones en el precio del mercado. El problema surge porque toda compra para pronto embarque es estrictamente una transacción *future*. Existe, por lo tanto, un riesgo asociado a las alteraciones del precio entre el momento de la transacción y aquel en el cual se entrega el café físico. En el sistema actual este riesgo se distribuye en forma asimétrica, según hemos visto, ya que los tostadores se apropian de cualquier alza de precio, pero se cubren en parte de cualquier baja potencial. Los costos y beneficios de este sistema se analizarán más adelante.

El "diferencial" obedece, por su parte, a dos elementos diferentes. El primero es el control de cambios que ejerce el país, que justifica la existencia de un precio de reintegro mínimo para evitar subfacturaciones de los exportadores privados. No obstante, el precio de reintegro se utiliza también como un "precio líder" en el mer-

cado internacional, en ejercicio de un poder limitado de fijación de precios. De esta manera, el precio de reintegro tiene *dos objetivos diferentes*. Este hecho introduce algunos problemas, según veremos en una sección posterior.

El último elemento de los contratos existentes es la fijación de un precio de referencia ligado a la cotización de los cafés centrales. Existen dos justificaciones para este procedimiento. La primera es el carácter más competitivo del mercado de dicho tipo de grano, según se desprende del análisis de la parte I de este trabajo. El país ejerce, por el contrario, un cuasi-monopolio de la producción de cafés suaves colombianos, lo cual reduce la confianza en el precio de nuestro café como un indicador de mercado. Además, el sistema de comercialización ha reducido el monto de las transacciones a las cuales se refieren las cotizaciones de café colombiano, ya que la Federación fija un precio rígidamente atado al café centrales en más de la mitad de las ventas del país.

Una segunda justificación del precio de referencia actual es la alta sustituibilidad que existe entre cafés colombianos y centrales. El análisis estadístico indica que esta sustituibilidad es en efecto muy alta en el mediano plazo, pero es limitada en períodos cortos. Así las cosas, aunque el café centrales debe servir como referencia obligatoria de las cotizaciones del grano colombiano, no existe una razón de fondo para atar las dos cotizaciones en forma rígida en los contratos de venta de la Federación. Mucho más justificable sería adoptar un sistema mixto, en el cual las cotizaciones dependan en parte del precio del café centrales y en parte de las cotizaciones de otros tipos de granos, entre ellos los colombianos¹². La posibilidad de utilizar el Contrato "C" de la Bolsa de Nueva York como

¹² La utilización de un sistema mixto exigiría, sin embargo, un cambio en algunos de los precios indicativos de la OIC o el desarrollo de otros indicadores más representativos del mercado.

CUADRO No. 7

**DESCUENTOS Y GASTOS TOTALES EN LA COMERCIALIZACION
EXTERNA POR PARTE DEL FONDO NACIONAL DEL CAFE
(Miles US\$)**

	1980	1981	1982	1983	1984
<u>Descuentos totales</u>	301.917	50.008	61.867	63.561	26.967
Diferencial	173.406	19.560	18.209	29.268	597
Garantía a la baja	110.377	11.705	19.906	12.081	22.570
Bonificación por volumen	18.134	12.417	19.451	20.459	—
Intereses financiación- Europa	—	6.326	4.301	1.753	3.800
<u>Otros gastos</u> ¹	27.258	39.734	26.594	37.074	37.690
Comisiones, fletes, gastos portuarios y almacenamiento	25.213	16.404	12.303	14.482	12.819
Publicidad y programa promocional	2.045	23.330	14.291	22.591	24.872
Descuentos totales/ valor exportación o/o	12.7	3.5	3.9	4.1	1.5

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

¹ Incluye solamente gastos asociados al proceso de comercialización.

uno de los elementos en la conformación del precio de referencia de los convenios colombianos se analiza más adelante.

B. Los costos de la política de comercialización

La evolución de la política de comercialización debe partir de un análisis de los costos del sistema existente. Para este efecto, los Cuadros 7 a 9 cuantifican dichos costos, expresándolos además en relación con el valor de las exportaciones y centavos de dólar por libra de café exportado¹³. Se-

gún se desprende del primero de dichos cuadros, los descuentos otorgados en la comercialización externa han ascendido a unos US\$100 millones anuales en promedio en los últimos cinco años. Sin embargo, las erogaciones fueron considerables en 1980 —más de US\$300 millones— pero han disminuido en forma sensible en los años posteriores. En 1984, los descuentos se habían reducido a sólo US\$27 millones. Este comportamiento se ha traducido en una baja apreciable en el porcentaje de las exportaciones totales que se paga como descuento. Mientras en 1980 dicha participa-

te al exportador colombiano. No obstante, como representa un egreso del Fondo, se incluye como parte de los costos del sistema de comercialización.

¹³ Estrictamente hablando el diferencial no es un costo para el país sino una transferencia del Fondo Nacional del Café al tostador y de es-

CUADRO No. 8
PRECIOS DEL CAFE (US\$/lb.)

	1980	1981	1982	1983	1984
Precio centrales	1.54	1.38	1.52	1.32	1.46
Precio promedio de venta ¹	1.62	1.21	1.35	1.26	1.33
Descuentos	0.21	0.04	0.05	0.05	0.02
Otros gastos	0.02	0.03	0.02	0.03	0.03
Precio promedio neto	1.39	1.13	1.27	1.18	1.29
Precio central menos precio promedio neto	0.15	0.25	0.25	0.14	0.17

¹ Coincide, con ligeras diferencias, con el precio medio de reintegro, debido a la forma de contabilización de los manifiestos de aduana.

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros y cálculos de los autores.

ción fue del 12.70%, en el período 1981-1983 se redujo a 3.80% y en 1984 a sólo 1.50%. Expresados en centavos de dólar por libra exportada, los descuentos se redujeron de 21 ¢ en 1980 a 4-5 ¢ en 1981-1983 y sólo 2 ¢ en 1984 (Véase Cuadro No. 8).

Al desglosar los diferentes descuentos, se puede apreciar que la garantía a la baja y el diferencial constituyeron los principales egresos en 1980, en tanto que la bonificación por volumen fue relativamente menos importante. La razón principal de las erogaciones considerables por los dos primeros conceptos fue la caída dramática del precio externo del grano que se produjo a mediados de dicho año, acompañada de un rezago considerable en la modificación del precio mínimo de reintegro, en un intento por "defender" las cotizaciones externas (Véase al respecto el Cuadro No. 8).

La reducción en los montos que se han pagado por concepto del diferencial y de la garantía a la baja en los años posteriores responden a una mayor estabilidad en las cotizaciones externas. En el año 1981, cuando el precio llegó a su nivel más bajo, el total de descuentos otorgados fue de US\$50 millones, estando repartidos entre

el diferencial, la garantía a la baja y la bonificación por volumen en proporciones similares. Simultáneamente, el sistema de venta a crédito en Europa generó erogaciones por US\$6.3 millones.

En 1982 y 1983 el monto total de descuentos se elevó ligeramente, pero siguió distribuyéndose en forma muy similar entre el diferencial, la garantía a la baja y la bonificación por volumen, con una pequeña reducción del costo de la financiación a los compradores europeos. Finalmente, en 1984, los descuentos se redujeron a US\$ 26.9 millones, gracias a la eliminación de la bonificación por volumen y a la notable reducción de los pagos por diferencial. La garantía a la baja constituyó así la fuente principal de descuentos.

Fuera de los descuentos otorgados, la Federación ha tenido además gastos por unos US\$ 35 millones anuales entre 1981 y 1984 —un 2.20% de las ventas externas netas de descuentos— por concepto de comisiones de venta, fletes, gastos portuarios, almacenaje, propaganda, publicidad y campañas promocionales. El conjunto de estos gastos ha representado entre 2 y 3 ¢ por lb. de café exportado en la primera mitad de la década del ochenta.

En el Cuadro No. 9 se aprecia la disparidad en la participación de los descuentos otorgados sobre el total de las ventas a las principales regiones compradoras. En 1981, los descuentos otorgados a Estados Unidos y Canadá representaron el 4.50% de las ventas a esa región, contra un 3.40% para Europa. En los años 1982 y 1983, la participación de los descuentos otorgados en las ventas totales aumentó en ambas regiones de destino, llegando en 1983 a representar el 7.20% para Estados Unidos y Canadá y el 4.10% para Europa. Finalmente en 1984 se produjo una caída importante en la participación de los descuentos otorgados en ambas regiones. Como se puede apreciar, los costos de comercialización han sido más bajos en las exportaciones al viejo continente. La razón principal de esta discrepancia es la mayor participación de los exportadores privados en el mercado norteamericano, que obliga a la Federación

a incurrir en costos más elevados por concepto del diferencial.

En el Cuadro No. 9 se reseña también la evolución de los descuentos otorgados a los cuatro mayores compradores por región de destino. La evolución es similar a la del total de descuentos, con la diferencia de que éstos representan un mayor valor relativo. La diferencia fue particularmente acentuada hasta 1983 debido a la bonificación por volumen, que obviamente beneficiaba en mayor proporción a los grandes tostadores.

Las últimas secciones de este trabajo evalúan la garantía a la baja, el diferencial y el manejo del precio de reintegro. No obstante, antes de entrar en estas consideraciones conviene hacer unas breves anotaciones sobre los dos elementos adicionales del sistema de descuentos que no serán objeto de atención en las páginas posteriores: la boni-

CUADRO No. 9
DESCUENTOS OTORGADOS POR REGIONES
(Miles US\$)

	Total		Cuatro principales compradores	
	(a) Descuentos	(b) o/o de exportaciones ¹	(a) Descuentos	(b) o/o de exportaciones ¹
A. Estados Unidos y Canadá				
1981	13.188	4.54	9.229	8.26
1982	18.136	5.66	11.292	7.24
1983	22.430	7.16	13.700	9.14
1984	7.381	1.60	5.067	2.36
B. Europa				
1981	30.487	3.37	17.776	5.17
1982	39.409	4.13	25.904	5.31
1983	39.378	4.13	23.863	4.89
1984	15.786	1.56	9.591	1.95

¹ Valor de las exportaciones estimadas a precios de reintegro.

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

ficación por volumen y el descuento por pago al contado concedido a los tostadores europeos. Según tuvimos oportunidad de analizarlo en la sección anterior, la justificación principal de la primera de estas bonificaciones desapareció con el restablecimiento del sistema de cuotas en 1980. No obstante, continuó representando erogaciones importantes hasta 1983. Su eliminación en 1984 estuvo así ampliamente justificada. Su supresión un tanto tardía es, por el contrario, debatible aunque puede justificarse por el deseo de la Federación de consolidar la participación más alta del país en el mercado internacional en los primeros años de la década actual.

El descuento por pago al contado de US\$ 3 por saco que se concede en los contratos vigentes se estableció como una alternativa a los créditos que venía concediendo la Federación a los compradores europeos en años anteriores. Este descuento se justifica claramente, en la medida en que resulta inconveniente para el país conceder créditos externos de carácter comercial en condiciones de relativa estrechez del mercado internacional de capitales, máxime cuando dichos préstamos tienen como contrapartida la acumulación de pasivos sustanciales por parte del Fondo Nacional del Café. En estas circunstancias, valdría la pena considerar la posibilidad de establecer este descuento en forma permanente y relativamente obligatoria.

Conviene resaltar, sin embargo, que en las actuales circunstancias el descuento existente resulta un tanto elevado. En efecto, con el precio promedio de referencia del primer semestre de 1985 (US\$1.44/lb), el descuento equivale a un crédito concedido por 35 días efectivos (desde la recepción de documentos por parte del exportador hasta la fecha de pago) a un tipo de interés del 17.40%, que es alto en relación con la tasa Libor prevaleciente; con el precio de agosto de 1985 (US\$1.35), la tasa de interés equivalente es ligeramente más alta —18.70%—¹⁴. El monto del descuento era adecuado a fines del año anterior, cuando las tasas de interés internacionales se en-

contraban en niveles más altos que los actuales. Para evitar estos problemas en el futuro, es conveniente estudiar un sistema más flexible, que permita alterar el descuento a lo largo del año (trimestralmente, por ejemplo), dependiendo de la evolución de los precios del grano y del nivel de las tasas de interés internacionales.

C. Las asimetrías del sistema actual

Como lo demuestra la experiencia de 1980, los dos elementos potencialmente más costosos del sistema actual son la garantía a la baja y el diferencial¹⁵. Ambos están íntimamente ligados con la tendencia a la disminución de las cotizaciones internacionales. La primera porque reembolsa al comprador en forma limitada las reducciones de los precios y la segunda porque en períodos de baja de las cotizaciones, el precio de reintegro tiende a mantenerse relativamente elevado en relación con el de mercado.

Según lo señalamos en la parte III del trabajo, la garantía a la baja y el diferencial son, además, dos elementos esencialmente asimétricos del sistema actual. En el primer caso, el país se ve obligado a reembolsar parte de la disminución del precio que tiene lugar entre la fecha de compraventa y un período posterior —más estrictamente, entre las cotizaciones promedio de un número de días anteriores a la fecha de compraventa y el precio promedio durante un período posterior al embarque o a la compra, según se trate de Europa o los Estados Unidos. Por el contrario, el país no recibe ningún beneficio de un alza de precios que se presente durante un período correspondiente. En el caso del diferencial, el país

¹⁴ El precio de referencia se calcula por simplicidad como la cotización media de los cafés centrales más 2 ¢ lb. Aunque el tostador tenga que pagar a los bancos comerciales un margen alto sobre la tasa Libor, el tipo de interés relevante para la comparación es el costo de los recursos de crédito de la FNC en el mercado de aceptaciones, que oscila entre 3/4 y 1 punto por encima de la tasa Libor.

¹⁵ Véase, sin embargo, la nota 13.

reembolsa al tostador la diferencia entre el precio de referencia y el de reintegro; de esta manera, el ingreso neto de divisas del país es solamente el primero de ellos. Cuando el precio de reintegro es inferior al de referencia, el ingreso de divisas es, por el contrario, equivalente al reintegro y la diferencia entre ambos queda en manos del exportador privado en el exterior (bajo el supuesto, obviamente, de que el precio efectivo de venta se aproxima al de referencia).

Según vimos en la parte III, la Federación ha justificado la garantía a la baja con base en el comportamiento asimétrico de los compradores ante expectativas de un alza o de una disminución de las cotizaciones internacionales. En el primer caso, habría un incentivo a acelerar las compras, en tanto que en el segundo éstas tenderían a aplazarse. Mientras la Federación puede regular el primero de dichos fenómenos a través de las aperturas de ventas, no acontece lo mismo en el segundo caso. Ello puede generar trastornos sustanciales en los programas de ventas del país en el segundo caso que se deben, por lo tanto, subsanar. Nótese que esta justificación indica que la demanda total de los compradores externos no se altera con la garantía a la baja, aunque sí el momento en que se hace efectiva. Señala, además, que la Federación puede apropiarse de parte de los beneficios de un alza en los precios a través de las aperturas de ventas, eliminando así parte de la asimetría existente.

Una justificación alternativa sería que el seguro a la baja que concede la Federación eleva el *nivel* de ventas en relación con la situación alternativa en la cual el riesgo de baja correría totalmente por cuenta del comprador. Una justificación de esta naturaleza supondría que el tostador es averso al riesgo y que, por ello, está dispuesto a comprar mayores volúmenes del grano si se le asegura a la baja. Este supuesto es difícil de justificar, no solamente porque los volúmenes de compra dependen fundamentalmente de las ventas finales (excepto en lo relativo a los inventa-

rios especulativos, en cuyo caso la demanda se vería deprimida de todas maneras en un mercado con expectativas de reducción de precios) sino además porque el precio de venta al público está ligado relativamente al del café verde. De esta manera, las alzas o bajas de los precios las paga en última instancia el consumidor final, no el tostador¹⁶. Nótese, además, que si la justificación de la garantía a la baja es la de abaratar el costo del café colombiano en relación con sus sustitutos para aumentar las ventas, el objetivo se lograría en forma mucho más adecuada con un descuento llano y simple, que sea aplicable tanto en períodos de alza como de baja en las cotizaciones. En este caso habría que demostrar, sin embargo, que la demanda de café colombiano es *elástica* al precio relativo de nuestro grano. Los ejercicios estadísticos reseñados en la parte II de este trabajo no confirman esta apreciación, al menos en el corto plazo.

El problema esencial del régimen actual es la combinación de las operaciones comerciales de la Federación con las funciones de entidad aseguradora que está implícitamente ejerciendo. Una manera alternativa de postular este punto es que los ingresos de divisas por concepto de café son *inciertos*, particularmente en un período de tendencia a la disminución de las cotizaciones internacionales. Por este motivo, podría pensarse en dos vías alternativas para eliminar o reducir este problema. La primera de ellas consistiría en cubrirse del riesgo correspondiente a través de operaciones en el mercado de futuros. Esta alternativa tiene, sin embargo, algunos inconvenientes que es necesario detallar. En primer término, es posible que la magnitud de los riesgos exceda las posibilidades de cobertura en el mercado de futuros existente. De esta manera, el intento de participar en el mercado en gran escala podría afectar el

¹⁶ Según informaciones parciales, el margen entre el precio del café tostado y del verde se ha reducido en Europa. Se desconoce, sin embargo, en qué medida la reducción de este margen corresponde a aumentos de productividad.

costo de la cobertura¹⁷. En segundo lugar, no existe una operación simple que se pueda diseñar para compensar los riesgos existentes, debido al complejo sistema de promedios y garantías *parciales* que caracterizan la garantía a la baja en los contratos actuales. Finalmente, existe una prohibición por parte del Convenio para que una entidad paraestatal intervenga en el mercado de futuros y sería necesario reformar además el estatuto cambiario para hacer posible una intervención de esta naturaleza.

Por estos motivos, sería posible diseñar un sistema en el cual la garantía a la baja se elimina o se reduce y se establece al mismo tiempo un precio de referencia basado total o parcialmente en las cotizaciones del mercado de futuros. La alta correlación entre los precios del café colombiano y el "Contrato C" de la Bolsa de Nueva York¹⁸, por una parte, y la experiencia de los países centroamericanos en este tipo de fijación de precios, por otra, indican que ésta sería una alternativa digna de consideración. En el caso de un mercado con tendencias depresivas, un sistema de esta naturaleza equivaldría a otorgar un descuento, que corresponde a las expectativas de baja del mercado, a cambio de un ingreso de divisas *cier-to*. En el caso de expectativas de alza, el descuento disminuiría o podría incluso existir un premio; el país se apropiaría así expectativas de aumento de precios, eliminando en parte la asimetría actual. La dificultad principal que plantea esta propuesta es que permitiría que procesos especulativos que afectan un mercado mucho más reducido que el de cafés físicos determinen el valor de las exportaciones colombianas. Para ello podrían combinarse un sistema de promedios de los precios del mercado de futuros con límites a los diferenciales con respecto a los indicadores de la OIC que serían aceptables para las partes involucradas.

En el caso del diferencial, los problemas básicos surgen del manejo del precio de

reintegro, según vimos en la parte III de este trabajo. El análisis de este problema exige así una evaluación de la política de reintegros cafeteros.

D. El precio de reintegro

Según anotamos en una sección anterior, el problema básico de la política de reintegros es el doble objetivo que se le asigna a dicho instrumento por una parte, la de un mecanismo de control de cambios y, por otra, la de un precio líder o indicativo del mercado internacional. Estos dos objetivos son claramente contradictorios. En efecto, el primero indica que el precio debe estar lo más cerca posible de las cotizaciones internacionales y debe modificarse frecuentemente, para evitar que los exportadores privados obtengan utilidades extraordinarias que no constituyen un ingreso de divisas del país. En la medida en que se considera un precio indicativo, las modificaciones deben ser, por el contrario, infrecuentes, para evitar confirmar fenómenos especulativos que afectan al mercado. Fuera de lo anterior, se considera además que, dada la consistencia que deben guardar entre sí los diferentes parámetros cafeteros (precio interno, impuesto ad-valorem, retención y reintegro), no es conveniente alterarlo muy frecuentemente. Finalmente, incluso si éste no es uno de sus objetivos implícitos, el precio de reintegro afecta también la división del mercado entre la Federación y los exportadores privados, según lo anotamos en la parte II del trabajo.

Dado los múltiples objetivos que se le han asignado, el precio de reintegro no ha cumplido adecuadamente ninguno de ellos. Según se aprecia en el Cuadro No. 10, las modificaciones de dicho precio han sido infrecuentes, salvo en 1976 y 1977. Mientras en esos años, el reintegro se situó en niveles muy cercanos a las cotizaciones de los cafés centrales, con posterioridad se han presentado diferencias importantes entre uno y otro. En años de reducciones de los precios internacionales, el precio de reintegro ha tendido a superar las cotizaciones de cen-

¹⁷ López y Ramírez, *op. cit.*, Resumen, p. 42.

¹⁸ *Ibid*, pp. 43-47.

CUADRO No. 10

INDICADORES DE LA POLITICA DE REINTEGRO

	(1) No. de modificaciones del precio de reintegro	(2) Precio medio de reintegro (US\$/lb.)	(3) Precio café centrales (US\$/lb.)
1975	3	0.70	0.65
1976	11	1.43	1.43
1977	12	2.40	2.35
1978	3	1.82	1.63
1979	6	1.52	1.74
1980	3	1.63	1.54
1981	3	1.22	1.28
1982	2	1.35	1.52
1983	4	1.26	1.32
1984	3	1.34	1.46

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros, Boletín de Información Estadística sobre café.

trales (fines de 1977, 1978 y 1980), en tanto que en años de tendencia al alza, el precio de reintegro ha tendido a quedarse sustancialmente rezagado (Véanse en particular los años 1979, 1982 y 1984).

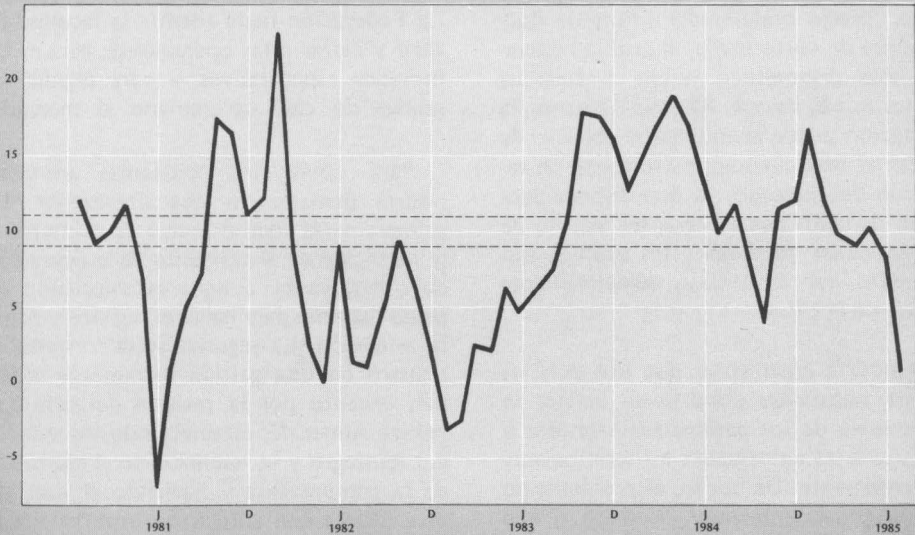
El Gráfico No. 2 analiza con mayor detalle la política de reintegro entre 1981 y 1985. En este Gráfico se calcula el margen bruto del exportador privado con base en las cotizaciones del café centrales y el precio de reintegro. Este margen debe, obviamente, cubrir los costos de comercialización externa. Si éstos se estiman únicamente como la suma de los fletes y los costos de pesaje, aduana, muestreo, seguro y agente, se pueden calcular en unos US 9 ¢/lb.¹⁹. Fuera de ello, pueden incluirse los

costos financieros en que incurre el tostador entre el embarque y el momento en el cual tiene el café físico en su poder, que debe dar lugar a un descuento en el precio f.o.b. El descuento equivalente ha sido en los últimos años de unos US 2 ¢/lb.²⁰. La franja entre 9 y 11 ¢/lb. en el Gráfico muestra así aquél nivel en el cual el margen bruto cubre los costos de comercialización. Como se puede apreciar, la modificación infrecuente del precio de reintegro ha generado fluctuaciones apreciables en los márgenes del exportador, que casi nunca coinciden con los costos de comercialización. De esta manera se han sucedido períodos en los cuales el margen ha sido muy pequeño o incluso negativo (junio a septiembre de 1981, abril de 1982 a agosto de 1983, septiembre y octubre de 1984 y julio de 1985), dando lugar al pago del diferencial, con fases en las cuales el

¹⁹ De acuerdo con datos suministrados por la Flota Mercante Grancolombiana, los fletes Buenaventura - Nueva York entre 1981 y 1985 han sido en promedio de 7 ¢/lb. (US\$ 10.79 por saco de 70 kg.), entre Cartagena y Nueva York han sido un poco más bajos (6.7 ¢/lb. o US\$10.29 por saco). Los otros costos se han estimado en 1.9 ¢/lb. (US\$2.93 por saco) de acuerdo con datos suministrados por los exportadores privados.

²⁰ El cálculo supone que transcurren 40 días entre una y otra fecha y que el tostador paga una tasa de interés preferencial (prime) adicionada en 4 puntos. A fines de 1980 el descuento equivalente era de 3.1 ¢/lb. y en diciembre de 1981 de 2.8 ¢/lb. Desde entonces el descuento ha sido un poco mayor a 2 ¢/lb.

GRAFICO No. 2
MARGEN BRUTO DEL EXPORTADOR
(US¢ lb)
(Precio centrales + 2C - Precio reintegro)



Fuente: Federación Nacional de Cafeteros y cálculos propios (Véase texto).

margen ha sido excesivo (octubre, 1981 a febrero de 1982, octubre 1983 a junio de 1984 y diciembre 1984 a febrero de 1985), otorgando a los exportadores privados utilidades extraordinarias que no se reintegran al país.

De las consideraciones anteriores se desprende que el precio de reintegro ha cumplido deficientemente su función de instrumento de control de cambios. En momentos de baja en los precios, el país no recibe un beneficio de este instrumento, ya que los exportadores privados tienden a retirarse del mercado (Véase al respecto el Cuadro No. 3) y, en cualquier caso, las diferencias entre el precio de mercado y el de reintegro dan lugar a unas erogaciones en divisas por cuenta del Fondo Nacional del Café. En períodos de alza en las cotizaciones, el intento de "regular el mercado", con modificaciones infrecuentes y rezagadas del precio de reintegro, genera una pérdida neta de divisas para el país y ganancias ex-

traordinarias para los exportadores privados.

Podría pensarse que el precio de reintegro constituye al menos un indicador *líder* del mercado. En este aspecto, la evidencia no tiende, empero, a apoyar la hipótesis. En primer lugar, de acuerdo con las consideraciones anteriores, hay más bien indicios de que el precio de reintegro es un indicador *rezagado* y no líder del mercado. Por otra parte, es difícil creer que el mercado toma como indicador una cotización que no afecta el precio de venta efectiva del café colombiano, ya que no entra como uno de los determinantes de los precios de referencia de los contratos de la Federación Nacional de Cafeteros.

Así las cosas, si se desean mantener los dos objetivos de política que se han asignado al reintegro deben diseñarse dos instrumentos diferentes para tal fin. En este sentido, resulta lógico conservar el precio de

reintegro como un instrumento de regulación cambiaria, lo cual exige modificarlo frecuentemente para aproximarse a las cotizaciones prevalecientes en el mercado. El objetivo de "regulación del mercado" se lograría mucho más adecuadamente a través de un "precio preferencial", libre de fluctuaciones de corto plazo, al cual la Federación está dispuesta a vender a aquellos clientes que lo deseen. Alternativamente, la Federación puede abandonar el objetivo de utilizar el precio como instrumento de regulación del mercado, ya que dispone para tal fin de otros mecanismos (el manejo de las cantidades vendidas y los propios instrumentos que se utilizan colectivamente a través de la OIC).

Se podría argumentar que una política de esta naturaleza pondría en peligro la consistencia de los parámetros cafeteros u obligaría a las autoridades a alterarlos muy frecuentemente. De hecho, el problema no es conceptualmente muy diferente al que presenta en la actualidad la devaluación acelerada, que también afecta la consistencia de dichos parámetros. Para evitar cambios muy frecuentes en los instrumentos básicos, el país dispone de un instrumento flexible de ajuste —la "cuchilla"— que se ha utilizado eficientemente para manejar fluctuaciones bruscas del precio externo o alteraciones rápidas del tipo de cambio.

Conviene anotar, finalmente, que existe una relativa incongruencia en el régimen de fijación de precios que se aplica a los exportadores privados de café. En especial, aunque el sistema actual presume, según hemos visto, que el precio de venta se fija en el momento de la compraventa que se reporta a la Federación Nacional de Cafeteros, el precio de reintegro se fija posteriormente, en el momento de registro de la exportación. Los cambios que puedan acontecer entre una y otra fecha pueden generar ganancias o pérdidas extraordinarias a los exportadores privados. Podría pensarse que estos agentes pueden cubrirse contra este riesgo aproximando la fecha de registro a la de compraventa. Existen, sin embargo, obstáculos importantes para ello,

en especial el hecho de que la "cuchilla" debe pagarse antes de la fecha de registro y la norma que obliga a tener el café trillado en el momento de esta última diligencia. De esta manera, existen costos apreciables en adelantar la fecha de registro. La Federación tiene además la facultad de abrir y cerrar estas operaciones, para evitar procesos especulativos y para regular las salidas de café colombiano al mercado.

Para obviar los problemas anotados podría pensarse en dos alternativas. La primera sería fijar el precio de reintegro y la retención en el momento de la operación de compraventa, aunque estableciendo un plazo máximo para hacer el registro y pagar la retención. La segunda sería convertir el registro en una gestión meramente nominal, excepto por la revisión del café que realiza Almacafé, estableciendo los montos del reintegro y la retención en el momento de la compraventa y haciendo el pago de esta última con antelación inmediata a la exportación efectiva; en este caso, habría que establecer un plazo máximo entre la compraventa y la exportación. El monto de la retención tendría que tener en cuenta en una u otra alternativa los costos financieros en que incurren los exportadores, que son claramente menores en la segunda de ellas.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. El mercado mundial del café tiene algunos elementos oligopólicos pero también características claramente competitivas. Los primeros se derivan de la alta concentración que caracteriza tanto la venta como la compra del grano. Los elementos competitivos se asocian con la ausencia de control efectivo sobre una producción relativamente atomizada de café verde y con la sustituibilidad de granos en las mezclas que realizan los tostadores. En el caso del café colombiano, la sustituibilidad por cafés centrales (otros suaves) es alta en el mediano plazo, aunque algo más reducida en períodos cortos.

El Acuerdo Internacional del Café establece obviamente límites a la concurrencia, restringiendo la colocación de los excedentes que superan las cuotas asignadas, pero no elimina otros elementos de competencia. En particular, no garantiza que los países puedan colocar la totalidad de sus cuotas en el mercado. De esta manera, debe existir una política de comercialización que permita colocar las cuotas asignadas en forma regular a lo largo del año.

2. Las exportaciones de Colombia se han distribuido entre la Federación Nacional de Cafeteros y los exportadores privados en proporciones de 60 y 40% aproximadamente, aunque con variaciones sustanciales de año en año. Las participaciones en los distintos mercados difieren significativamente, predominando los exportadores privados en el mercado norteamericano y la Federación en las ventas a otros países.

La concentración de la industria mundial de torrefacciones se refleja en las ventas de café colombiano: cuatro empresas tostadoras adquirieron en 1984 el 32% del café colombiano y 13 firmas la mitad de las ventas externas de nuestro país.

3. La comercialización colombiana se rige por convenios anuales entre la Federación Nacional de Cafeteros y los tostadores, por medio de los cuales estos últimos manifiestan su disposición para adquirir indistintamente a un exportador privado o a la Federación una cantidad de café distribuida en forma regular a lo largo del año. Los contratos se ejecutan a través de operaciones específicas de compraventa, en las cuales los exportadores se comprometen a remitir dentro de un período de 1 a 3 meses una cantidad del grano cuyo precio está previamente acordado.

Los convenios incluyen cinco elementos fundamentales: a) un precio de referencia, que para 1985 se ha fijado entre 1 y

3 centavos por encima de las cotizaciones de los cafés centrales; b) una protección limitada a reducciones de precios que se presenten entre el momento de la compra-venta y un período posterior, que generalmente depende del momento del embarque; c) el reembolso del diferencial entre el precio de referencia y el de reintegro, si este último es más alto, para los clientes de los exportadores privados; en 1980 se reembolsó por este concepto una parte de la diferencia entre las cotizaciones de los cafés colombianos y centrales; d) para los compradores europeos, un crédito de 45 días o, a partir de 1985, un descuento de US\$3/saco en caso de que el café se pague al contado; y e) una bonificación por volumen adquirido en el año, que fue eliminada en 1984.

Fuera de lo anterior, la Federación y los exportadores privados disponen de un sistema de agentes en el exterior. La Federación dispone además de oficinas en algunos países consumidores y utiliza campañas de publicidad para incentivar el consumo del café colombiano en el exterior.

4. El sistema de comercialización que utiliza el país es similar al brasileño y se adecúa a ciertas características del mercado internacional, especialmente la alta concentración de la industria de torrefacción. Una diferencia importante de los convenios colombianos con respecto a los de su principal competidor ha sido, sin embargo, su gran estabilidad, lo cual ha contribuido a la confianza de los tostadores en el sistema de comercialización y, por ende, a la regularidad de las ventas.
5. El costo de los descuentos fue sustancial en 1980, representando US\$300 millones, equivalente a US\$21 ¢ por lb. de café exportado. Estos costos estuvieron asociados a la fuerte reducción de las cotizaciones del grano, que hicieron efectiva la garantía a la baja en proporciones sustanciales y a la elevada dife-

rencia entre los precios de cafés colombianos y centrales, que generó a su vez erogaciones significativas por concepto del diferencial. Entre 1981 y 1983 la mayor estabilidad de los precios y la fijación del diferencial en relación con el precio de reintegro —y no con las cotizaciones internacionales de cafés colombianos— permitieron disminuir los descuentos a unos US\$60 millones anuales (US 5 ¢/lb. La eliminación de la bonificación por volumen y la reducción significativa del diferencial redujeron los descuentos aún más en 1984, a un poco menos de US\$30 millones (US 2 ¢/lb.).

Los otros costos de comercialización (comisiones, fletes, gastos portuarios y almacenaje) han representado entre 1981 y 1984 unos US\$14 millones anuales, equivalente a 0.9% de las ventas brutas y los costos de publicidad y de las campañas promocionales US\$21 millones —un 1.3% de las ventas—.

6. La política de comercialización ha garantizado el objetivo esencial de colocar la totalidad de la cuota colombiana en forma regular a lo largo del año, en forma mucho más adecuada que sistemas alternativos de ventas (la utilización de intermediarios o las ventas spot en los mercados de destino). No obstante, el análisis realizado sugiere varias re-

formas que podrían introducirse para reducir los altos costos potenciales de algunas cláusulas de los contratos existentes. Las principales reformas sugeridas son: a) incluir en el precio de referencia un componente que dependa de las cotizaciones internacionales de otros tipos de granos, no atando así el precio de venta exclusivamente a los cafés centrales; b) cubrirse en el mercado de futuros contra el riesgo a la baja en los precios o, alternativamente, eliminar o reducir la garantía a la baja, estableciendo un precio de referencia basado total o parcialmente en las cotizaciones del mercado de futuros; c) utilizar el precio de reintegro únicamente como instrumento de control de cambios, eliminando así en su manejo el criterio de indicador líder del mercado, función que, por lo demás, no parece haber desempeñado adecuadamente en el pasado; si se desea utilizar un precio líder, se debe desarrollar un instrumento paralelo, que hemos denominado “precio preferencial”, al cual pueden acogerse los compradores que lo deseen; d) finalmente, se sugiere que el descuento por pago al contado a Europa se establezca en forma relativamente obligatoria y su monto se ajuste, al menos trimestralmente, de acuerdo con las cotizaciones del grano y la evolución de la tasa Libor.

ANEXO No. 1

CONVENIOS COMERCIALIZACION EUROPA

	1981	1982	1983	1984	1985 (Sugerencia)																																																						
Período	1o. abril - 31 diciembre.	1o. enero - 31 diciembre.	1o. enero - 31 diciembre.	1o. enero - 31 diciembre	1o. enero - 31 diciembre																																																						
Cantidad	Se pacta individualmente, sujeta a restricciones proporcionales si se recorta la cuota.			Promedio 10 OS (Londres)	Promedio 5 OS (Londres) I																																																						
Fijación Precio	Promedio de 10 días del indicador OIC de otros suaves (10 OS) + US 4 €/lb. Conversión a ex-dock US\$ 11.00/saco 70 kg.	10 OS + US 6 €/lb. Conversión a ex-dock US\$13.00/saco 70 kg. A partir del 1o. de julio 10 OS de H/B o Londres (1979) (el menor de los dos) + US 3 €/lb.	Promedio 10 OS (Londres o H/B) el más bajo. Conversión ex-dock FOB US\$13.00/saco 70 kg+ US 3 €/lb.	Promedio 10 OS (Londres) + US 4 €/lb. Conversión ex-dock-FOB, US\$13.00/Saco.	Promedio 5 OS (Londres)+ US 2 €/lb. Conversión ex-dock-FOB US\$ 14.00/Saco.																																																						
Ventas Spot y a Flote	Sólo son aplicables cuando son hechas directamente por FNC.																																																										
Financiación	60 días a partir de la fecha de conocimiento de embarque (B/L)	45 días a partir de B/L.			Opción entre libre de costo por 45 días o bono US\$ 3.00/Saco si no se usa el crédito.																																																						
Ajuste por Diferencial	"Reintegro" - promedio 10 OS + US 4 €/lb.	"Reintegro" - promedio 10 OS + US 6 €/lb. limitado a \$1.20, debajo de lo cual no hay ajuste por diferencial. 1o. de julio "Reintegro" OS H/B o Londres, comparándolo con el reintegro+ US 3 €/lb.	"Reintegro" - precio FNC.		L/íte US\$0.10/lb.																																																						
Protección a la Baja	45 días a partir de la fecha de embarque. Máx. US 20 €/lb. y piso de US\$1.20/lb. Se promedian los OS de los 45 días, y se compara con el promedio de los 10 OS anteriores a la fecha de compra.	45 días a partir de la fecha de embarque. Máx. 20 cent./lb. y piso de US\$1.20/lb. Se promedian los OS de los 45 días, y se compara con el promedio de los 10 OS anteriores a la fecha de compra, pero a partir del 1o. de julio es con 10 OS H/B o Londres.	46 días divididos en 2 períodos de 23 días. Se toma el promedio menor de los OS. Límite de US\$0.20, y \$1.20.	45 días. Promedio de 45 días v.s. el promedio de 10 OS anterior a la fecha de compra límite 0.20 cent., US\$1.20.																																																							
Bonificación por Volumen	<table><tr><td>sacos 70 kg.</td><td>saco 70 kg.</td></tr><tr><td>1- 15.000</td><td>US\$1.00</td></tr><tr><td>15.001- 25.000</td><td>US\$1.25</td></tr><tr><td>25.001- 50.000</td><td>US\$1.50</td></tr><tr><td>50.001- 75.000</td><td>US\$1.75</td></tr><tr><td>75.001-100.000</td><td>US\$2.00</td></tr><tr><td>100.001-200.000</td><td>US\$2.25</td></tr><tr><td>200.001-300.000</td><td>US\$2.50</td></tr><tr><td>300.001-400.000</td><td>US\$3.00</td></tr><tr><td>400.001-500.000</td><td>US\$3.50</td></tr><tr><td>500.001-600.000</td><td>US\$4.00</td></tr><tr><td>600.001-700.000</td><td>US\$4.50</td></tr><tr><td>700.001-o más</td><td>US\$5.00</td></tr></table>	sacos 70 kg.	saco 70 kg.	1- 15.000	US\$1.00	15.001- 25.000	US\$1.25	25.001- 50.000	US\$1.50	50.001- 75.000	US\$1.75	75.001-100.000	US\$2.00	100.001-200.000	US\$2.25	200.001-300.000	US\$2.50	300.001-400.000	US\$3.00	400.001-500.000	US\$3.50	500.001-600.000	US\$4.00	600.001-700.000	US\$4.50	700.001-o más	US\$5.00	<table><tr><td>saco/70</td><td>saco</td></tr><tr><td>1- 50.000</td><td>US\$2.50</td></tr><tr><td>50.001-100.000</td><td>US\$3.00</td></tr><tr><td>100.001-200.000</td><td>US\$3.50</td></tr><tr><td>200.001-400.000</td><td>US\$4.00</td></tr><tr><td>400.001-600.000</td><td>US\$4.50</td></tr><tr><td>600.001-o más</td><td>US\$5.00</td></tr></table>	saco/70	saco	1- 50.000	US\$2.50	50.001-100.000	US\$3.00	100.001-200.000	US\$3.50	200.001-400.000	US\$4.00	400.001-600.000	US\$4.50	600.001-o más	US\$5.00	<table><tr><td>saco/70</td><td>saco</td></tr><tr><td>1- 50.000</td><td>US\$2.50</td></tr><tr><td>50.001-100.000</td><td>US\$3.00</td></tr><tr><td>100.001-200.000</td><td>US\$3.50</td></tr><tr><td>200.001-400.000</td><td>US\$4.00</td></tr><tr><td>400.001-600.000</td><td>US\$4.50</td></tr><tr><td>600.001-o más</td><td>US\$5.00</td></tr></table>	saco/70	saco	1- 50.000	US\$2.50	50.001-100.000	US\$3.00	100.001-200.000	US\$3.50	200.001-400.000	US\$4.00	400.001-600.000	US\$4.50	600.001-o más	US\$5.00		
sacos 70 kg.	saco 70 kg.																																																										
1- 15.000	US\$1.00																																																										
15.001- 25.000	US\$1.25																																																										
25.001- 50.000	US\$1.50																																																										
50.001- 75.000	US\$1.75																																																										
75.001-100.000	US\$2.00																																																										
100.001-200.000	US\$2.25																																																										
200.001-300.000	US\$2.50																																																										
300.001-400.000	US\$3.00																																																										
400.001-500.000	US\$3.50																																																										
500.001-600.000	US\$4.00																																																										
600.001-700.000	US\$4.50																																																										
700.001-o más	US\$5.00																																																										
saco/70	saco																																																										
1- 50.000	US\$2.50																																																										
50.001-100.000	US\$3.00																																																										
100.001-200.000	US\$3.50																																																										
200.001-400.000	US\$4.00																																																										
400.001-600.000	US\$4.50																																																										
600.001-o más	US\$5.00																																																										
saco/70	saco																																																										
1- 50.000	US\$2.50																																																										
50.001-100.000	US\$3.00																																																										
100.001-200.000	US\$3.50																																																										
200.001-400.000	US\$4.00																																																										
400.001-600.000	US\$4.50																																																										
600.001-o más	US\$5.00																																																										
Período de Embarque		60 días a partir de la fecha de compra.																																																									
Aplicación del Convenio		La compra se aplica al Convenio en el momento que se anuncia la transacción; a partir del 12 de mayo se otorgó un plazo de 15 días desde ese momento para escoger la fecha de compraventa.	El tostador puede escoger la fecha de compraventa dentro del plazo máximo de 15 días desde el anuncio de la transacción hasta el B/L.	Fecha de la compraventa, hasta el B/L.																																																							

ANEXO No. 2

CONVENIOS COMERCIALIZACION USA/CANADA

	1981	1982	1983	1984	1985
Período	1o. abril - 31 diciembre	1o. enero - 31 diciembre	1o. enero - 31 diciembre	1o. enero - 31 diciembre	1o. enero - 31 diciembre
Cantidad	Se pactan individualmente sujeta a restricciones proporcionales a los recortes de la cuota.				
Fijación Precio	El tostador arregla con el exportador el precio y demás condiciones.				
Precio Base	Promedio 10 OS + US 2 ¢/lb. anteriores a la fecha de compra.	Promedio 10 OS otros suaves+ US 2 ¢/lb. anteriores a la fecha de compra. A partir del 1o. de julio de 1982 el promedio de 10 OS otros suaves+ US 1 ¢/lb.	Promedio 10 OS otros suaves+ US 2 ¢/lb. anteriores a la fecha de compra. Promedio 10 otros suaves (New York 1976).	Promedio 10 OS otros suaves+ US 2 ¢/lb. (Londres 1979).	Promedio 5 OS (Londres 1979).
Ventas Spot y a Flote	Dan derecho a diferencial pero no a protección a la baja.				
Aviso de compras Tostador vs. Exportador		Si el embarque se realiza antes de 15 días, la FNC toma la fecha de B/L como la de aplicación del Convenio.			
Ajustes por Diferencial	"Reintegro" - promedio 10 OS + US 1 ¢/lb. Limitado por un piso de \$1.20/lb.	"Reintegro" - promedio 10 OS + US 1 ¢/lb. limitado por un piso de \$1.20/lb.	"Reintegro" - promedio 10 OS (New York 1976) (ilimitado).	"Reintegro" - promedio 10 OS + US 2 ¢/lb. (Londres 1979) (ilimitado).	"Reintegro" - promedio 10 OS. Límite US 10 ¢/lb.
Protección a la Baja	60 días a partir de la fecha de compra. Máx. 10 cent./lb. y piso de US\$1.20. Cálculo: Prom. 20 OS 1/ El más bajo Prom. 20 OS 2/ se compara Prom. 20 OS 3/ con el promedio de 10 OS anteriores a la fecha de compra.	45 días. Máx. 20 cent./lb., y piso de US\$1.20. Se divide en 3 periodos de 15 días, OS y se toma el promedio menor comparándolo con el promedio de 10 OS anterior a la fecha.	60 días, divididos en períodos de 20 días cada uno, el que resulte más bajo. Límite: US 20 ¢/lb. y US\$1.20.	60 días, el promedio del OS en el período completo. Límite: US 20 ¢/lb. y \$1.20.	60 días, el promedio del OS en el período completo. Límite de US 0.20 cent. Piso de US\$ 1.20.
Terminación	El convenio puede terminarse unilateralmente dando aviso con 30 días de anticipación.				
Período de Embarque		60 días a partir de la fecha de compra.	Hasta 90 días a partir de la fecha de compra.		