

El pacto del café:

Un ritual de sepultura

BETHOVEN HERRERA VALENCIA*



Cuando el pasado 3 de julio, y luego de arduas negociaciones en la Organización Internacional del Café, en Londres, se anunció que se rompía el Acuerdo Cafetero que por 27 años había regulado el mercado de la rubiácea, fue generalizada la creencia de que se trataba de una interrupción pasajera como las que en el pasado se habían dado en medio de las negociaciones entre productores y con-

sumidores, pero que terminaban llevando finalmente a un nuevo acuerdo entre las partes.

Sin embargo, al iniciarse el año cafetero el 1º de octubre y después de la reunión anual ordinaria de la organización, lo que acabó ocurriendo fue que la ruptura de los acuerdos se mantuvo y entramos en un período sin reglas económicas en lo referido a precios y cuotas. Porque la afirmación de que se proroga el Acuerdo Cafetero, pero sin sistema de cuotas, equivale en la práctica a la inexistencia del acuerdo en lo sustancial, quedando solo limitado al registro estadístico de

las ventas de café, sin ninguna regulación. Se evita, así, disolver la organización y tener que liquidar la oficina de Londres pero, por supuesto, en la práctica significa la inexistencia del Pacto Cafetero en lo que es fundamental.

Significado del Acuerdo Cafetero

Desde 1962, y por casi tres décadas, el mercado cafetero estuvo regulado por el pacto que comprometía a 74 países miembros, entre productores y consumidores. Se trataba de asignar a cada país productor una porción o "cuota" del mercado, propor-

* Profesor de Economía de la Universidad Nacional

cional a su producción y a sus existencias; de cara a las necesidades del mercado. Brasil tenía en esa distribución de la oferta un 30% y Colombia llegó hasta 16% al mismo tiempo que elevaba su producción interna, casi duplicándola en el lapso de 15 años a partir de la bonanza cafetera 1975-1977.

El Acuerdo incluía también mecanismos para aumentar o deprimir la oferta en función del nivel de precios. Así, si la cotización internacional promedio pasaba de US\$ 1.30 la libra, se desbloqueaban inventarios para que se colocara proporcionalmente por parte de los productores una mayor porción de café en el mercado para evitar que se disparara el precio hasta niveles especulativos, en razón de la creencia ya consolidada por la tradición del mercado cafetero de que niveles muy altos de precios no son aconsejables pues terminaban en fenómenos de "destorcidas" en los que los precios se derrumban, forzando ajustes a la baja que son de muy difícil manejo cuando, por ejemplo, se ha elevado el precio interno en períodos de bonanza.

De modo contrario, el Acuerdo incluía la reducción de la oferta cuando el precio bajaba por debajo de la franja establecida en el Pacto, para proteger la cotización limitando la oferta.

Los problemas del Pacto Cafetero

El fracaso de las negociaciones de septiembre, estuvo determinado por los mismos problemas que habían aportado las negociaciones de julio y que venían siendo durante los últimos años motivo de controversia. De hecho, la última prórroga del acuerdo para el bienio 1987-1989 tuvo que ser reformada para el último año, tratando, justamente, de controlar las desfases del Acuerdo que ya se conocían y que terminaron llevando al colapso el único acuerdo de productos básicos que por un período largo de tiempo había funcionado entre productores y consumidores.

El mercado cafetero está marcado por el exceso de oferta sobre la demanda para consumo, a lo cual debe adicionarse el hecho de que la demanda tiende a descender por el auge del consumo de las colas, el

sistema de mezclas entre cafés de diversa calidad y los nuevos hábitos de consumo de la población joven en los países desarrollados.

Eso hace que las cuotas asignadas a los productores del Pacto no alcanzaran a dar salida al volumen total producido y esto fue generando un sistema de ventas por fuera del Acuerdo en un mercado paralelo para el cual se aplica un descuento sobre el precio que puede llegar a ser del 50% del precio de ese mismo café dentro del Acuerdo. En la práctica, ello significa que los consumidores que compran café bajo las cláusulas del Acuerdo acaban pagando un precio superior al que se cobra por ese mismo café por fuera del sistema del Pacto Cafetero.

Adicionalmente, se presenta un segundo problema respecto de la calidad o tipo de café. El sistema de cuotas por país productor asigna una porción del mercado a cada país respecto de su producción, pero ocurre que la demanda por cafés suaves (tipo centroamericano y colombiano) ha venido aumentando; pero la rigidez de las cuotas que asigna a cafés no suaves como el brasileño la mayor porción de cuota en la oferta, ha impedido satisfacer dentro del Acuerdo esa tendencia del consumo. Y ha impedido también una salida negociada al problema, pues modificar las cuotas de cara al perfil de la demanda supondría disminuir la cuota del Brasil, a lo cual se ha declarado inflexiblemente opuesto, al punto de que su delegación ni siquiera se hizo presente en la primera semana de negociaciones en Londres en septiembre.

El mito del libre comercio

Durante la gestión del presidente Ronald Reagan (1981-1988), se convirtió en dogma de política económica al amparo de las doctrinas monetaristas y neoliberales que el libre comercio es la mejor manera de intercambio entre las naciones. A ello ha ayudado la presión de entidades como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, los cuales en las negociaciones sobre el pago de la deuda externa con los países acreedores presionan a los países para que eliminen los

sistemas de cuotas, las restricciones a las importaciones y las listas de prohibida o previa importación, bajo el argumento de que el proteccionismo indiscriminado mantiene industrias ineficientes y conduce al monopolio y a precios artificialmente altos.

Ese argumento extendido al mercado internacional de productos básicos como el café desemboca en que los acuerdos multilaterales de cuotas y de precios son inválidos, pues, libremente a la oferta y la demanda. El anterior negociador norteamericano en Londres, señor Rosembaum, defendió violentamente este argumento y ello incidió de modo definitivo en la quiebra del Acuerdo.

Cuando en el mercado de un producto como el café los demandantes están altamente concentrados, estamos en presencia de un oligopsonio y no de mercado libre. Para el caso en referencia, cinco firmas (Nestlé, General Foods, Lavazza, Jacobs Suchard y Dowe Egberts) concentran toda la demanda y tienen una capacidad de maniobra sobre la demanda y el precio tal, que en la práctica terminan determinando el precio cuando no hay acuerdo de cuotas ni de precios. En el período 1975-1977 ellas demandaron crecientemente, hasta que el margen de maniobra pasó a manos de ellas por la concentración de los stocks en sus manos. Dejaron entonces de demandar y el precio se derrumbó de US\$ 3.20 a US\$ 1.00, en pocos días. *Hay una clara manipulación del mercado que nada tiene que ver con el libre comercio*, y es iluso esperar que se dé un mercado libre en condiciones de oligopsonio y de concentración de la demanda.

Las esperanzas de salvamento

Cuando el presidente Virgilio Barco dirigió la comunicación desesperada al presidente Bush, proponiendo una prórroga por un año del anterior sistema de cuotas a la espera de avanzar sin presión en las negociaciones que dieran salida al problema del mercado paralelo y de la oferta de cafés suaves, muchos confiaron en que la situación de grave violencia política que el país atraviesa pesaría en el ánimo del presidente de los Estados Unidos

para acceder a facilitar el acuerdo en torno a esa propuesta, máxime cuando todo el clima internacional de apoyo moral y político a Colombia, expresado en apoyo en armas y oferta de tropas, bien podría sustentar ese tipo de conducta en las negociaciones.

Sin embargo, la ansiada respuesta sólo trajo expresiones de disposición para volver a negociar y reiteraba las mismas cuestiones que habían hecho naufragar el Pacto en julio en Londres. En la visita del presidente Barco a los Estados Unidos que siguió a la llegada de la comunicación referida, se trató de dar a la visita el carácter de negociación comercial y no de exclusivo interés en el tema de la lucha contra el narcotráfico. El resultado fue que se ofreció a Colombia una "ayuda extraordinaria" de US\$ 500 millones pero dejando el tema cafetero librado a las mismas fuerzas y argumentos que habían llevado al colapso las anteriores negociaciones.

Lo que se ve venir

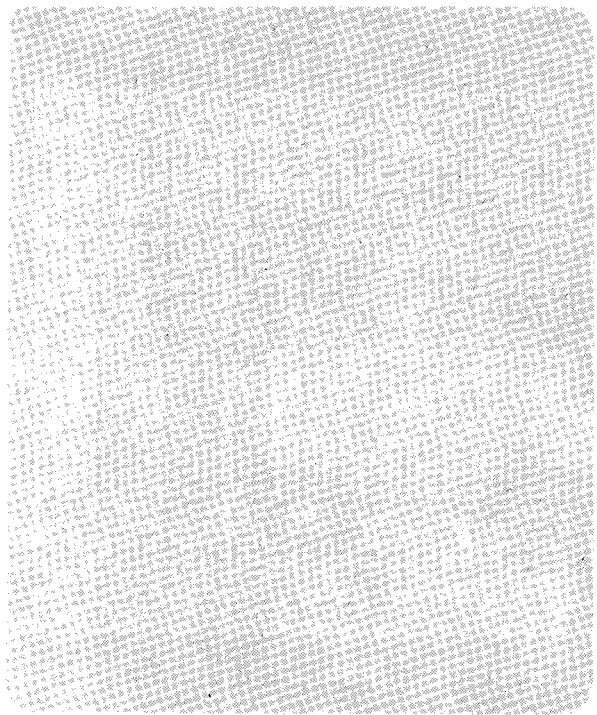
El desinterés brasileño por prestarse a nuevas negociaciones y su reiterada voluntad de no permitir ninguna reducción en su cuota, en lo que es acompañado por Méjico, hizo que la reunión última de Londres terminara siendo en la práctica un ritual de sepultura.

Brasil ha logrado aumentar de 27% a 32% su participación en el mercado, lanzándose a una agresiva campaña de ventas aún a los precios deprimidos del mercado, con lo que su pérdida se sitúa entre US\$ 800 y US\$ 900 millones. Colombia exportó en septiembre la cifra récord de 1'076.153 sacos en el mes, lo cual demuestra que el tipo de café colombiano sí cuenta con demanda especial, pero a precios que se han deprimido desde US\$ 1.50 hasta US\$ 0.80, la pérdida para el país puede ser en este caño calendario, de US\$ 200 millones, que se duplicará para el año completo.

Estamos enfrentados a un período de 8 ó 10 meses sin cuotas, mientras se va consolidando una nueva voluntad política de los principales productores y demandantes para volver a negociar con posibilidad de acuerdo.

RICARDO MOSQUERA MESA

LA UNIVERSIDAD ANTE LOS RETOS DEL FUTURO



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA