



Efectos de la privatización, desde la perspectiva del comercio del café

Jan Bestebreurtje¹

19905

En primer lugar, deseo felicitar al Grupo Neumann por tan grata reunión e igualmente agradecerle el haberme invitado a participar en este panel y a presentar mi trabajo sobre “los efectos de la privatización, desde la perspectiva del comercio del café”.

La privatización no es solo un aspecto específico de la industria del café; es un fenómeno que está totalmente acorde con las tendencias generales económicas y políticas alrededor del mundo.

Incluso antes de la desaparición de los sistemas socialistas, la filosofía económica se inclinó determinadamente por una economía de mercado, por la no regulación y por la apertura como principios para un mejor futuro. Esto implicó un cambio claro de funciones del estado a iniciativa privada, como lo atestiguaron las doctrinas muy publicitadas, aplicadas ahora a nivel mundial por el FMI y el Banco Mundial.

Quisiera hacer ahora algunas observaciones sobre los antecedentes históricos de las tres etapas de la cadena del café: producción-comercio-consumo.

Producción

Durante la época colonial la participación del gobierno era muy evidente: el desarrollo de una base agrícola estable, la cual aparte de los aspectos monetarios, enfatizó la función socio-política de organizar las poblaciones nómadas en comunidades establecidas que pudieran ser controladas, educadas y, eventualmente, políticamente organizadas, tuvo prioridad.

Gran parte del comercio estuvo en manos de la iniciativa privada, desde los navegantes aventureros, hasta las sólidas casas comerciales privadas, pagando impuestos o evadiéndolos. Lo máximo que interfería el Gobierno era organizando subastas de productos.

En los tiempos post-coloniales que llegaron temprano a América Latina y tarde a África y Asia, se vio una aceleración de la participación del gobierno.

Durante los años cincuenta y sesenta, cuando la tendencia era socializar casi todas las partes de la sociedad, los gobiernos se involucraron cada vez más en el manejo de toda la serie de actividades relacionadas con el café verde.

Esto no era ilógico, ya que en la mayoría de los países productores, el café no solo era el principal generador de divisas, sino una fuente importante de muchos de los ingresos tributarios del gobierno.

El paso del dominio nacional de la cadena cafetera al escenario internacional se dio rápidamente, en especial cuando durante los sesenta, contra los antecedentes de precios bajos continuos, el primer Acuerdo Internacional del Café, uniendo a las naciones productoras y consumidoras, hizo su aparición por inspiración de los Estados Unidos.

Las funciones de las instituciones gubernamentales, ahora activas en la industria cafetera, se desarrollaron sustancialmente, cuando el definir las políticas de la reglamentación de Pacto Cafetero, el financiar las cosechas y/o existencias y, el efectuar el mercadeo se integraron cada vez más a su campo de actividades, puesto que el propósito de lograr precios más altos para el café implicó mayor afluencia de divisas e impuestos para los gobiernos con necesidades financieras.

Con el poder, inevitablemente se volvieron atractivas muchas de estas instituciones. El creciente campo de acción de los subsidios para los agricultores, la financiación de los cultivos, la retención en bodegas, el control de los precios de exportación y de las calidades, la imposición de impuestos de exportación y otras contribuciones fiscales, el mercadeo y la venta hicieron tanto amigos reales, como esporádicos y también, indudablemente, algunos enemigos.

A mediados de los ochenta, culminó este desarrollo, mientras que en muchos lugares la función de la empresa privada fue gradualmente disminuida hacia el papel de servidores parciales de los institutos o juntas.

La importancia de estas instituciones para nosotros, como compañía, está mejor representada en las siguientes cifras: En 1985/86, ocho contratos con dichos organismos gubernamentales, cubriendo un suministro de 2.6 millones de sacos, representó un tercio del total de nuestras compras anuales.

Pasando ahora del campo del productor al del consumidor, en este caso personificado por la industria tostadora, puedo ser un poco más breve.

La primera mitad de este siglo vio el surgimiento de plantas tostadoras de café, manejadas por sus propietarios, pero no muy industrializadas, las cuales, en muchos casos, podríamos considerar verdaderas "industrias rudimentarias". El mercadeo era primitivo y la publicidad principalmente a nivel local. Las marcas nacionales difícilmente existían.

En muchos países europeos, los cuales padecían el paso de dos guerras mundiales, el café tostado fue racionado, distribuido por el gobierno o simplemente no lo había, durante largos períodos.

En los años sesenta, se desarrolló una tendencia clara. Fue sin duda alguna inspirada por el éxito del café instantáneo, cuyo mercadeo se hizo como la gran innovación. La industrialización real del café tostado, la innovación de la presentación del producto y el empaque, así como casi todo el surgimiento del mercadeo profesional, incrementaron una concentración de la industria en los crecientes mercados. Solo en los países comunis-

tas, la industria fue rigurosamente expropiada y nacionalizada.

Finalmente, pero no menos importante: el comercio del café.

En los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial, se desarrollaron casas comerciales orientadas más internacionalmente. Se vio una concentración gradual, la cual fue causada más bien por cambios de generación o de función que por otras razones más evidentes durante años más recientes.

Nuevos empresarios llegaron para introducirse en el circuito, pero fueron saliendo al hacerse claro que no podrían establecer una función real o cuando experimentaron los efectos del inadecuado manejo del riesgo.

Luego vino el año 1989 que produjo no solo la desaparición del Acuerdo Internacional del Café, el cual se mantuvo vigente controversialmente durante los dos años anteriores. Los eventos trascendentales de la caída final del comunismo mundial, las economías planificadas y una erosión acelerada del socialismo en favor de una apertura mundial del comercio nacional e internacional sentaron las bases de la crisis del café.

Ambos eventos históricos y el verdadero final del Pacto Internacional del Café coincidieron y aceleraron el cambio de organismos gubernamentales hacia empresas privadas en muchos países productores.

Desafortunadamente, esta transferencia de funciones tuvo lugar en un clima muy adverso de valores y volúmenes. En el extremo receptor del cambio se encontraba una comunidad productora y exportadora muy fragmentada. Sin el apoyo tradicional, al cual se acostumbraron cómodamente, tuvieron que enfrentar repentinamente realidades organizacionales, financieras y de precio, para las cuales muchos no tenían experiencia o incluso no estaban preparados.

A esta confusión en el campo productor, vinieron a sumarse las olas de depresión que atenuaron las posiciones del comercio y la actual concentración en la industria tostadora mundial, incluyendo ahora las nuevas y emergentes naciones consumi-

doras excomunistas, como ya lo señaló el Sr. Neumann. Todos estos factores hacen énfasis en que nos encontramos en un período de transición extremadamente crítico.

Más específicamente es el hecho de que la comunidad bancaria internacional está efectivamente dándole la espalda al café, dejando un vacío que no pueden llenar ni los bancos locales ni los gobiernos, cuyo interés monetario en el café como generador de impuestos es mínimo.

El escenario se hace más oscuro, al darnos cuenta del poder efectivo de compra que reciben los caficultores como participación de los precios mundiales en depresión y cómo esto los desanima para continuar produciendo nuestro grano.

La apropiada superación de los hechos en el actual período de transición negativo y parcialmente destructivo es de radical importancia. En esta lucha no solo hay que lograr terminar con la falsedad, la simple pérdida y la subestima de los valores, sino también hay que aprender las lecciones del pasado, crear una industria cafetera nueva y constructiva, uniendo países productores y comercio y definiendo y respetando funciones, en una verdadera sociedad con la industria tostadora.

Sin pretender cansarlos con cifras, éstas, sin embargo, son más claras que las líneas generales que ya he expuesto; es necesario retomar un elemento de la carga física del comercio, el cual ya he mencionado, sobre los años de comercialización de estado, en los que ocho contratos cubrieron 2.6 millones de sacos, representando el 33% de nuestro volumen de compra, para hacer un contraste con algunas cifras actuales: en promedio, el tamaño de nuestros casi 3.000 contratos de compra al año es menor de 3.000 sacos.

Los proveedores activos de exportaciones, a mediados de los ochenta se calculaban en 275; hoy en día hay más de 400, los cuales tienen que ser conocidos y evaluados antes incluso de iniciar un proceso de compra.

Estas cifras pueden haber ilustrado la cambiante complejidad de solo una parte del trabajo y además son la base para un relanzamiento de los métodos y los medios de la empresa privada. Aquí, estamos enfrentando este reto positivamente, re-

conociendo que los métodos de suministro tienen que responder cada vez más a las necesidades cambiantes de la concentrada industria tostadora. Esto interpretado literalmente suena como un trabajo normal. Sin embargo, realmente la pretensión de los comerciantes de asumir su papel tradicional de absorber los riesgos diversos de exportador a tostador requiere, en la actualidad, dimensiones adicionales.

Una industria privada fracturada, en muchos casos operando en un ambiente local no estructurado y con frecuencia solo capaz de mostrar un registro de desempeño interrumpido o no establecido, tiene que depender de la práctica del comercio, así como de su moral y fortaleza efectiva de capital.

De ser esto cierto para los exportadores, esta función del comercio tiene todavía mayor importancia para la industria tostadora, concentrándose en sus propias y múltiples tareas y teniendo que depender del comportamiento de la comercializadora conocida, confiable y cercana.

Mientras que para nuestros colegas exportadores en el Neumann Kaffee Gruppe, el resguardo del grupo es una ayuda en sus preocupaciones locales, los tostadores solo operan en el lado seguro del ambiente actual.

Esto implica que las funciones de las "comercializadoras" tradicionales se encuentran en una fase dinámica, con su presencia en el escenario en los países productores, combinando el conocimiento local y la competencia internacional, como un elemento cada vez más esencial de nuestro desempeño.

Pensamos que, sorprendentemente, en América Latina y Asia se ha alcanzado un grado de estabilidad política y monetaria que integró a las formas liberales del clima de los negocios una base cada vez más aceptable para las inversiones nacionales y extranjeras en la industria del café. Hemos reconocido muy bien que la caída repentina en los precios del café no solo ha consumido los fondos locales, sino también está actualmente repeliendo tales inversiones de otras fuentes. Confiamos que ésta es solo una situación temporal, aunque difícil.

La creatividad empresarial y las inversiones deberían librar las actividades cafeteras de la tradicional y conservadora forma de pensar encajada en la simple idea de producir-moler-exportar. Deberían crear industrias con múltiples procesos, en las que se puedan mezclar cafés de diferentes orígenes, éstos sean empacados de manera llamativa y vendidos a nivel nacional o exportados en su forma verde, tostada o procesada, todo ello dentro de una atmósfera de libre competencia.

Una mirada a los almacenes de México, ahora que está emergiendo el mercado de NAFTA, da una idea de las oportunidades de incrementar el valor agregado en los países de origen.

Además, esto debería llevar a inversiones eficientes en la molienda del café, haciendo que los operadores estén en posición de estandarizar el producto con especificaciones preestablecidas.

Inversiones en equipos de exportación que llenen los vacíos dejados por la inadecuada financiación bancaria nacional o internacional y asegurando controles confiables y severos a las especificaciones de calidad y a la logística eficaz.

Inversiones en preparación a la gente, como un apoyo a las actividades cafeteras en los países productores, en general. Inversiones en gente de aquí y allá que "viva" el reto de despachar suministros que establezcan o cumplan las especificaciones de la industria, de manejar y absorber los múltiples riesgos que se presentan en sus "funcio-

nes de puente". La pregunta que no ha sido contestada en "si los países productores permitirán que los profesionales trabajen en este contexto". Para ello, tendrán que reconocer que en el mundo moderno las naciones crecerán solo si el capital internacional puede desplegarse libremente en ellas. El principal ejemplo de tal "apertura" es Alemania, donde en los años cincuenta el famoso Ludwig Erhard abrió todas las puertas a inversionistas serios, sin poner condiciones.

¿Qué pasará mientras tanto con las instituciones en los países productores? Yo creo que quienes cumplan sus funciones, como ya lo he descrito, dado el derecho de manejo y criterios, tendrán la posibilidad de salir adelante dentro de su ambiente local de apertura, teniendo las mismas oportunidades que la empresa privada.

Otros no estarán en capacidad de ejercer tales funciones y podrán limitar su actividad a administrar cuotas eventuales, ingreso de divisas y estándares de la industria, estimulando las fuerzas innovadoras de la empresa privada en la producción, molienda y exportación.

Nos complacerá cooperarles, lo mismo que a nuestros clientes tostadores, hacia nuestra perspectiva de un mercado cafetero remunerativo y creativamente funcional, donde participantes serios puedan trabajar en conjunto como socios confiables. Nos negamos a pescar en el actual "río revuelto"; lo que queremos es trabajar purificándolo y aclarándolo.