



Análisis de la Cadena de Valor y Poder de Mercado en el Procesamiento de Productos Básicos con aplicación a los sectores del Cacao y el Café¹

Christopher L. Gilbert²

INTRODUCCIÓN

Este artículo tiene una agenda metodológica y una sustantiva. A nivel metodológico examina la contribución potencial del análisis de la Cadena Global de Valor (CGV) al sector de los productos básicos. En términos sustantivos propone resolver la aparente paradoja según la cual los precios al por menor del café y del chocolate han declinado levemente durante las pasadas tres décadas pero al mismo tiempo los precios al productor han caído más dramáticamente. Esto ha resultado en disminuciones sustanciales en la participación de los productores en los precios al por menor. Algunos analistas ven estas reducciones en la participación del productor como el resultado del ejercicio de poder monopólico y monopsónico de las industrias procesadoras las cuales, de hecho, muestran altos niveles de concentración.

El término «cadenas globales de valor» parece ser original de Hopkins y Wallerstein (1977, 1986, 1994), quienes propusieron analizar la secuencia de procesos que tienen lugar en la producción de un producto final. Este esfuerzo estaba motivado en parte por el hecho de que muchos bienes industriales son procesados en varios países antes de su venta al por menor y ese comercio de productos intermedios se ha

convertido en un componente muy importante del comercio internacional.

Los procesos de producción de muchos productos agrícolas tropicales tradicionales generalmente son menos complicados. En algunos casos el producto minorista puede parecer sólo un poco más que el insumo básico reempacado. El café tostado parece acomodarse a este paradigma. En casos como estos, el análisis de la Cadena Global de Valor es un marco de análisis, no una hipótesis –ver Samper (2003, p.122) quien afirma que «algunos autores creen que ellas [las cadenas de productos básicos] son simplemente una herramienta analítica». Desde este punto de vista, el análisis de la CGV carece de implicaciones sustantivas. De acuerdo con sus proponentes, esta herramienta de análisis se adapta bien para postular distintos tipos de preguntas que pueden haber sido olvidadas por el análisis económico tradicional, antes que otras que han sido preferidas por el análisis tradicional. En particular el análisis de la Cadena Global de Valor ha sido empleado para estudiar la distribución geográfica, con frecuencia internacional, de actividades y creación de valor en la producción de un bien final –revisar por ejemplo Korzeniewicz y Martin (1994). En este senti-

1. Este artículo está basado en una presentación preparada para el Taller de la FAO sobre Ejercicio del Poder, Coordinación y Distribución a lo largo de las Cadenas de Valor de los Productos Básicos, Roma, abril 1 - 5 de 2006. Estoy en deuda con Benoit Daviron, Tony Lass, Stefano Ponte y Wouter Zant por sus valiosos comentarios a versiones anteriores de este artículo. Versión inicial: diciembre 13 de 2006, esta revisión: octubre 10 de 2007

2. Departamento de Economía, Università degli Studi di Trento, Via Inama 5, 38100 Trento, Italia; cgilbert@economia.unitn.it

do, el análisis de la Cadena Global de Valor está ligado a la discusión contemporánea de economía internacional sobre el alcance y efectos de la subcontratación externa o outsourcing –ver Feenstra y Hanson (1996, 1999).

El marco de la Cadena Global de Valor también tiene algunas desventajas. Samper (2003) anota que al enfocarse en un producto básico específico, este análisis reduce el énfasis en las interacciones con otros cultivos (particularmente cultivos de subsistencia). A continuación se sugieren tres problemas adicionales.

Las discusiones de la Cadena Global de Valor pueden ser propensas a la falacia de la «división del porqué» según la cual el valor que recibe una de las etapas de la cadena se logra a expensas del valor que recibe otra de ellas. Este enfoque puede tener sentido en el contexto de la cadena de un producto básico mineral en donde hay una renta por escasez a ser apropiada, pero es menos útil en industrias competitivas o cuasi-competitivas en donde, en el largo plazo, el precio iguala al costo de producción. En las secciones 7 a 9 se argumenta que el cacao y el café se ajustan a este último paradigma.

Al basar la cadena en el progreso de un producto básico físico, se pueden pasar por alto importantes procesos que tienen lugar en otros lugares más distantes. Aunque el producto básico debe estar físicamente presente en el lugar donde el valor es agregado, la cantidad de valor agregado puede estar determinada en otro lugar o afuera de la cadena de valor física. En esta medida, este análisis ofrece un cálculo incompleto y posiblemente errado de la determinación de valor. En los casos del cacao y el café los mercados finales de Londres y Nueva York son importantes. En la sección 4 se discute el papel que juegan estos mercados.

El análisis de la Cadena Global de Valor puede resultar en una falsa materialización de la cadena de valor. La cadena de valor ensambla diversas actividades que tienen lugar en fincas, bodegas, barcos, fábricas y supermercados a través del mundo, las cuales son clasificadas por los científicos sociales con propósitos analíticos.

Esta clasificación puede generar una visión útil. Sin embargo, existe el peligro de que la clasificación en sí misma asuma una posición, como que la cadena de valor puede tomar responsabilidades y que requiere una estructura del ejercicio del poder.

Tal vez es justo decir que muchas aplicaciones del análisis de la Cadena Global de Valor a mercados de productos básicos agrícolas tropicales han sido polémicas. Los precios de los productos agrícolas básicos han tendido a caer durante las dos décadas en las que el análisis de la Cadena Global de Valor se ha venido desarrollando y el propósito principal de muchas contribuciones de la Cadena Global de Valor en este sector ha sido lamentar la baja participación en el valor del producto final recibida por los agricultores de los países en desarrollo – ver por ejemplo Oxfam (2002a, 2002b). Esta baja participación del productor es presentada como un problema ético, pero la ausencia de una estructura causal hace difícil discutir el origen de los cambios en esa participación y proponer políticas para aliviar la posición en la que se encuentran los agricultores.

El café y el cacao son productos básicos agrícolas, producidos en gran parte, el cacao, o significativamente, en el caso del café, por pequeños productores. Un buen número de países son importantes productores de ambos bienes, siendo los más importantes Brasil, Costa de Marfil e Indonesia. Sus estructuras de intermediación son similares. La cadena de valor del café es relativamente simple; la etapa de procesamiento está muy concentrada dando cabida potencial al ejercicio del poder monopólico y monopsónico. En la sección 2 se describe la cadena de valor del café. Los precios del grano estuvieron en niveles muy bajos durante la llamada Crisis Cafetera de los años 1999 a 2003. La industria del cacao-chocolate es más complicada porque el producto final, el chocolate, muestra mayor variedad que el café tostado o soluble, y porque el chocolate incorpora como insumos otras materias primas. En las décadas recientes las fluctuaciones de sus precios han sido menos extremas que las del café. Sin embargo,

el procesamiento («la conversión») es tan o más concentrada que la tostión del café. En la sección 3 se toca el tema de la cadena de valor del cacao-chocolate.

Se ha sugerido que la concentración del mercado en ambas industrias ha llevado a que el valor sea apropiado por las compañías multinacionales procesadoras a costa de los agricultores de los países en desarrollo y que ésta fue una de las causas subyacentes en la Crisis Cafetera. Yo argumento que no hay mérito en este argumento. En las secciones 6 a 8 muestro que hay muy poca evidencia del poder monopólico o monopsónico en estas industrias y si alguno de estos dos poderes estuviera presente probablemente se habría erosionado durante las últimas décadas. Los principales mercados minoristas y muchos de los mercados de productores están ahora cerca de la competencia perfecta. La evidencia al respecto es menos amplia en los mercados minoristas del chocolate pero es probable que también aplique.

Por lo tanto, la disminución de la participación del productor en el precio minorista del café no se debe al ejercicio del poder monopólico o monopsónico, aunque la concentración en la industria tostadora (procesadora) es alta. Ella, a su vez, es consecuencia de que sólo una proporción, cerca de la mitad, de los costos que están detrás del precio minorista del café es atribuible al precio del café verde (i.e. sin procesar). El cacao, por su parte, representa una proporción aún menor de los costos de producción del chocolate. El resto de costos tienen lugar en los países consumidores. Por su parte, las ganancias de productividad han reducido los costos de producción del café, mientras los costos de procesamiento y distribución han aumentado, por lo menos hasta el comienzo de esta década. En consecuencia, los precios minoristas del café y el chocolate se han reducido sólo modestamente implicando una disminución en la participación del productor en los precios al por menor.

Este artículo está estructurado de la siguiente manera. Las secciones 2 y 3 describen las cadenas de oferta del café y el chocolate, respectiva-

mente. En la sección 4 se discute el rol de los mercados terminales del café y el cacao y en la sección 5 se construye un marco contable para el análisis de la Cadena Global de Valor. En la sección 6 se desarrolla este marco en un modelo simple de la Cadena Global del Valor. El modelo no tiene poder predictivo pero es un mecanismo analítico para entender los cambios en la participación en el valor. Las secciones 8 y 9 parten de la evidencia sobre la evolución de la participación del productor en el valor en las industrias del café y el cacao, respectivamente, durante las tres décadas pasadas. En la sección 10 se resume la evidencia sobre el mercado minorista del café. La sección 11 discute temas relacionados con el ejercicio del poder y la sección 12 presenta las conclusiones.

LA CADENA DE OFERTA DEL CAFÉ

El café es un producto básico agrícola tropical. Existen dos variedades principales –arábica y robusta– que producen granos y cafés con características muy distintas. El café robusta, que se siembra en bajas altitudes, tiene menos sabor pero es más fuerte que el café arábica, el cual se cultiva en altitudes mayores y con frecuencia en suelos volcánicos. Para complicar aún más el tema, los granos de café arábico pueden tener un beneficio húmedo o seco. El beneficio húmedo, usado en los países americanos de habla hispana y en gran parte del Este de África, resulta en un café arábica suave, el cual es ideal para cafés filtrados. El beneficio seco, que es la práctica estándar en Brasil y Etiopía, da como resultado un café más amargo particularmente apropiado para la preparación del espresso. El café arábica es más difícil y costoso de cultivar que el robusta y tiene mayores variaciones en calidad. Algunos cafés arábicas de alta calidad logran grandes primas de precio, en particular en el mercado minorista de cafés especiales. En contraste, la mayoría de los grandes tostadores mezclan cafés de distintos orígenes para obtener una calidad consistente en el tiempo. Las mezclas normalmente usan arábica para darle sabor y robusta como relleno; las proporciones

relativas de ambas variedades determinan el costo de la mezcla.

El café es producido en minifundios y en grandes fincas y haciendas. Las haciendas son particularmente importantes en América Latina, así como en Kenia. El resto de la producción africana proviene principalmente de minifundios.

Las firmas procesadoras de café se llaman tostadores y le venden el café procesado directamente a los distribuidores minoristas (supermercados, bares y restaurantes). El producto minorista puede tener la forma de café tostado (en grano o molido) o café soluble (instantáneo). Existen dos tecnologías para la producción de café soluble – el secado por aspersión, que tiene un costo bajo pero conlleva una considerable pérdida de sabor, y el liofilizado, el cual conserva el sabor pero es más costoso y requiere el acceso a la tecnología adecuada. La Figura 1 ilustra la cadena básica de oferta de café más simple en la cual los agricultores venden el grano (con frecuencia a través de cooperativas o compradores locales) ya sea a exportadores independientes o a exportadores que hacen parte de firmas exportadoras multinacionales o están controlados por éstas.

Las dos variantes principales de la estructura ilustrada en la Figura 1 se presentan en algu-

nos países de América Latina, especialmente en Colombia, en donde un tostador paraestatal (o apoyado por el Estado) compite con las firmas multinacionales exportadoras y tostadoras, al punto de vender directamente a supermercados y a través de puntos de venta especializados. La otra excepción se presenta en la estructura de comercialización del Éste de África, en Kenia y Tanzania, en la cual todas, o casi todas las ventas para exportación se hacen a través de una subasta nacional de café. Brasil es un gran productor de café y también un gran consumidor razón por la cual también tiene una cadena de oferta asociada al consumo doméstico.

La tosti3n del café es una actividad concentrada. En 1998 los dos más grandes tostadores daban cuenta de la tosti3n del 29% del total de café en el mundo, y los seis principales tostadores controlaban el 60% (van Dijk et al., 1998). Esta concentración es principalmente el resultado de las marcas. La heterogeneidad entre las variedades de café y los orígenes le permite a los tostadores producir productos diferenciados preparados especialmente para satisfacer los gustos de mercados específicos y de sectores específicos del mercado. Las marcas son muy promocionadas lo que crea una barrera de entrada en el mercado - ver Sutton (1991, cap. 12). Las economías de escala sólo son importantes

Figura 1. La cadena básica de oferta del café



en la producción de cafés solubles. Durante buena parte de la posguerra el mercado cafetero estuvo controlado, especialmente por una secuencia de Acuerdos Internacionales del Café (AIC). El primer AIC fue negociado en 1962. Éste y los tres acuerdos subsiguientes limitaron las exportaciones para mantener los precios en niveles considerados justos tanto para los productores como para los consumidores. La intervención finalizó en julio de 1989. De acuerdo con Gilbert (1996, 2004), quien toma de Law (1975) la descripción de los AIC como «carteles internacionales aprobados», concluye que éstos aumentaron los precios del café pero tuvieron poco efecto sobre su volatilidad. Después de la ruptura de los controles, el mercado cafetero ha experimentado dos largos períodos de precios bajos. El primero tuvo lugar entre 1989 y 1993 y fue el resultado de la liberación al mercado de los inventarios acumulados en los países productores, antes retenidos por las restricciones a las exportaciones impuestas por el AIC. El segundo período tuvo lugar entre 1999 y 2002 como consecuencia de grandes incrementos en la producción de Brasil y Vietnam en un escenario de lento crecimiento del consumo, Gilbert (2005).

LA CADENA DE OFERTA DEL CACAO – CHOCOLATE

El cacao es un producto agrícola tropical producido casi en su totalidad por agricultores minifundistas. Los granos de cacao se limpian, tuestan y muelen para producir el licor de cacao. Esta operación es conocida como la transformación (o molienda) y las firmas que la realizan son las transformadoras (o los molinos). El licor es sometido a un proceso para obtener dos productos intermedios adicionales, la manteca de cacao y el cacao en polvo. La manteca y el licor de cacao son recombinados con el ca-

cao en polvo, en proporciones cambiantes, para hacer el chocolate, el cual también incorpora otros insumos, principalmente leche y azúcar. El cacao en polvo también es usado sin la manteca para la elaboración de productos de repostería. La manteca y el polvo son producidos en proporciones fijas, dado el contenido de grasa de las pepas, y el polvo normalmente es visto como un subproducto³. La manteca de cacao es altamente homogénea y, cuando el procesamiento ha tenido lugar, su origen es una consideración de poca importancia.

Una versión simplificada de la cadena de oferta del cacao –chocolate se ilustra en la Figura 2. Los agricultores de los países en desarrollo venden la pepa de cacao (quizás indirectamente a través de una cooperativa y/o de un comprador local) a un exportador. En muchos países productores, algunos o todos los exportadores más grandes son firmas transformadoras multinacionales o compañías locales controladas por transformadoras. Una vez se embarca hacia Europa o Norte América, las pepas son transformadas en manteca de cacao (la base para el chocolate) y en cacao en polvo (usado en la industria del chocolate y en la de repostería). Las grandes transformadoras tienden a ser compañías comercializadoras que no están involucradas en la manufactura del chocolate. Algunos grandes fabricantes de chocolate también pueden tener capacidad de conversión y, por lo tanto, de comprar el cacao directamente a los exportadores. (La Figura 2 ilustra con líneas punteadas los vínculos más importantes). De otra manera, con frecuencia los exportadores venden el grano a las principales firmas transformadoras antes de embarcar la mercancía. El chocolate es distribuido a través de supermercados y de pequeños distribuidores especializados. Una pequeña cantidad de cacao, generalmente de baja calidad, puede ser proce-

3. Históricamente el chocolate se bebía y no se comía. A finales del siglo XIX fue posible prensar la manteca de cacao que se extrae de la torta para producir el polvo, resultando en un excedente de manteca. El posterior crecimiento del mercado del chocolate para comer, que grosso modo y en promedio usa la manteca de dos pepas de cacao y el polvo de una, ha resultado en que la manteca se haya vuelto el producto más valioso –ver Othick (1976) y Clarence-Smith (2000).

4. Hay dos casos importantes que se alejan de este esquema general. En primer lugar, Ghana, el segundo mayor productor y exportador de cacao, la Junta Comercializadora de Cacao (Cocobod por sus iniciales en inglés) es un comprador monopsonístico que exporta directamente o a través de los principales exportadores. En segundo lugar, Petra Foods con base en Singapur, es una de las cinco mayores transformadoras de cacao a nivel mundial y uno de los fabricantes de chocolate más grandes de Indonesia, que es un país productor de cacao.

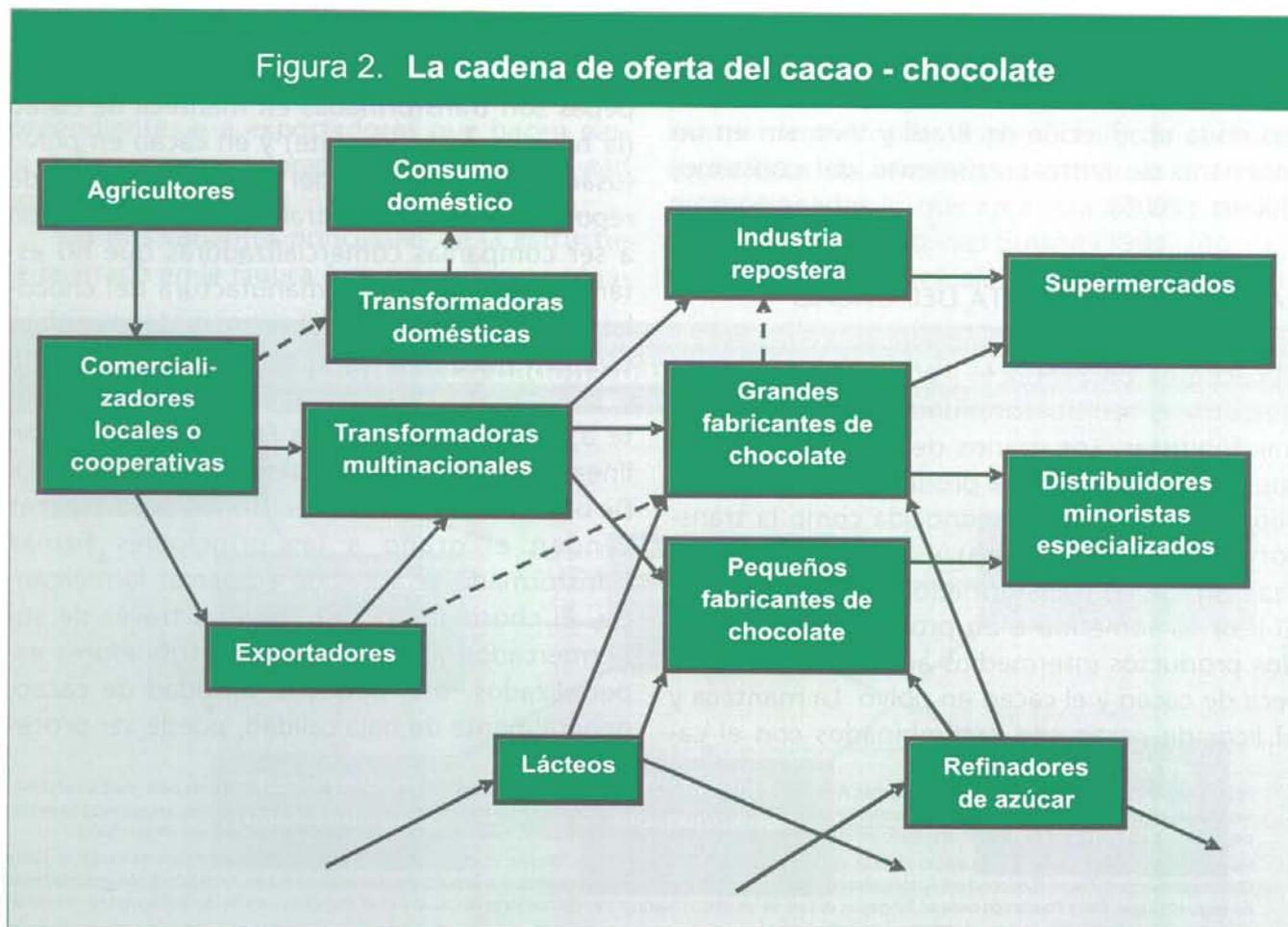
sada localmente, pero dado que exportar la manteca es costoso ésta se vende localmente ⁴.

La Figura 2 es más complicada que la Figura 1 que muestra la típica cadena de oferta del café, porque el chocolate además de cacao contiene también leche y azúcar. Promediando todos los tipos de chocolates para confitería, el cacao representa cerca de la mitad de los costos de las materias primas del chocolate. Mientras que el café es claramente el mismo producto básico al principio y al final de la cadena de oferta, no puede decirse lo mismo del cacao y del chocolate. La cadena de oferta que comienza con el cacao interactúa con las cadenas de la leche y el azúcar. El chocolate es uno de varios nodos finales de estas cadenas de oferta combinadas. Como se dijo en la introducción, el concepto de una cadena de valor es una construcción de la ciencia social. Mientras los agricultores cacaoteros se ven a sí mismos como produciendo la mate-

ria prima para el chocolate, los fabricantes de chocolate pueden ver al cacao como uno entre varios ingredientes de sus recetas. Por lo tanto, la construcción de la cadena de valor del cacao-chocolate es inherentemente más tenue que la construcción de la cadena de valor del café.

Con pocas importantes excepciones, los mercados del cacao en los países productores son libres y competitivos ya sea por tradición o por la tendencia reciente a liberalizar los mercados de los productos agrícolas tropicales. En contraste, la conversión del cacao tiene grandes economías de escala tanto en el proceso de conversión en sí mismo como en el transporte. La Figura 2 muestra que las firmas transformadoras son un eje en la cadena de valor del cacao. La industria transformadora está muy concentrada. Cinco grandes oligopolios dominan la industria, ADM, Barry Callebaut, Blommer, Cargill y Petra Foods. Estas grandes

Figura 2. La cadena de oferta del cacao - chocolate



firmas transformadoras no fabrican el chocolate y los dos más importantes –ADM y Cargill –se ven a sí mismos como compañías comercializadoras. La industria del chocolate está mucho menos concentrada y en muchos países la producción artesanal sigue siendo importante. Los productores de chocolate tienen la posibilidad de escoger entre comprar manteca y polvo de cacao a una firma transformadora independiente o comprar las pepas y realizar ellos mismos la transformación. Tradicionalmente ellos han optado por esta última ruta pero hay una tendencia creciente a aumentar las compras de manteca y polvo de cacao a las principales firmas transformadoras.

LOS MERCADOS FINALES

El cacao y el café son ambos transados en los mercados de futuros de Londres y Nueva York. Los futuros de café arábica son transados en la Bolsa de Nueva York (NYBOT por sus siglas en inglés) mientras que los futuros del café robusta son transados en Londres en el mercado Euronext-LIFFE. En ambos mercados también se transan futuros de cacao.

El café arábica también es transado en las bolsas de Sao Paulo y Tokio. Los mercados de futuros facilitan la cobertura y la especulación pero, crucial para nuestros propósitos, estos mercados proporcionan precios de referencia para el comercio internacional. Como es esta función y no la de comercio de futuros la que es especialmente relevante para la discusión en este artículo, yo me refiero a esos mercados como mercados terminales.

Aunque sólo una proporción relativamente pequeña del comercio internacional del cacao y del café es despachada físicamente a los mercados terminales, razón por la cual los mercados terminales no aparecen en las cadenas de oferta de café y del cacao representadas en los Gráficos 1 y 2, los mercados terminales juegan un papel decisivo en la determinación de los valores y en la participación en el valor de casi todo el café y el cacao comercializado alrededor del mundo.

Para dar un ejemplo, un exportador de café robusta de Uganda, con base en Kampala, puede cerrar una transacción en septiembre de 2007 para despacho de un cierto tonelaje de granos a un tostador de Hamburgo en diciembre de 2007 con «base» en el precio futuro del café robusta a enero de 2008 en LIFFE en la fecha de despacho (o tal vez promediado durante un período cercano a la fecha de embarque) más o menos una cifra acordada de prima o descuento. Las negociaciones se centrarán en el monto de la prima o descuento pero no sobre el precio «desconocido». El exportador se puede librar de la incertidumbre que surge de posibles movimientos en el precio del mercado de futuros durante los tres meses comprendidos entre septiembre y diciembre vendiendo hoy futuros a enero con la intención de «cerrar» la posición comprando de nuevo los futuros con posición en diciembre. Si el futuro de enero cae entre septiembre y diciembre sus menores ingresos por la transacción física serán compensados por una ganancia en la transacción en el mercado de futuros y viceversa en el caso de un aumento en el precio del mercado de futuros. Conociendo el precio que va a obtener en Hamburgo, el exportador puede deducir sus costos de transporte y otros costos asociados para obtener un precio fot («free on train») en Kampala. Al sustraer este margen, del precio fot, el exportador obtiene el precio máximo que le puede pagar al agricultor. (Un procedimiento equivalente se puede seguir para el importador alemán que ofrece al exportador un precio fot con base en la cotización del mercado de futuros de enero, caso en el cual el importador asumirá y probablemente se cubrirá del riesgo de precio).

Como se dijo anteriormente, sólo excepcionalmente estas transacciones a futuros conllevarían despachos de mercancía desde o hacia las bodegas comerciales. La importancia de las entregas de mercancías es que esta posibilidad ata los precios del mercado de futuros a los precios del mercado físico y por consiguiente permite que el mercado de futuros juegue este triple rol de descubrir los precios y facilitar la cobertura y la especulación. Más adelante se argumenta que

la amenaza del despacho físico también es importante para inhibir el ejercicio del poder monopólico.

La principal importancia del mercado terminal en el análisis de la cadena de valor es que separa la producción y el mercado minorista. El tostador de café en Hamburgo se encuentra comprando café robusta de Uganda con base en el precio LIFFE y café arábica de Kenia con base en el precio de la Bolsa de Nueva York. Él no necesita saber nada sobre los precios al productor en ninguno de estos países, los cuales son irrelevantes para sus cálculos. De manera similar, el exportador de café robusta de Uganda vende a tostadores de Alemania y del Reino Unido con base en el mismo precio LIFFE. Los precios del café al por menor en esos dos países son irrelevantes para él. La implicación es que nosotros podemos considerar separadamente el mercado al productor y el mercado minorista. Esto no se aplica en las exportaciones de banano o piña en donde no hay mercados terminales.

Una posible objeción es que hay un grado creciente de integración vertical entre los exportadores y tostadores de café e inclusive mayor entre los exportadores y las firmas transformadoras de cacao. Pero a pesar de ello el argumento se mantiene, haciendo algunas precisiones. Nosotros podemos pensar en unos exportadores –tostadores integrados tomando decisiones separadas e independientes de compra y tostión, evaluando la rentabilidad de cada proceso con base en los precios de los mercados terminales. La cantidad de café que para ellos es óptimo comprarle a los agricultores, dados los precios al productor, el mercado terminal y los precios al por menor, puede ser diferente de la cantidad de café que ellos quieren procesar dados los precios en el mercado terminal y los precios al por menor. Si éste es el caso, ellos pueden cerrar la brecha comprando de o vendiendo a exportadores independientes o haciendo despachos o pedidos al mercado terminal en sí mismo.

Estas ventajas imponen costos pero es probable que los costos sean suficientemente bajos como para que la separación productor –

minorista siga siendo una buena aproximación. En cualquier caso es una aproximación que puede ser puesta a prueba, Gilbert (2007).

El Comercio Justo y otros arreglos que no son del mercado violan la separación propuesta. En estas transacciones los precios son fijados de manera más o menos independiente de los mercados terminales y siguen siendo una proporción pequeña del comercio total de café y más pequeña aún del comercio de cacao. También puede suceder que algunos pequeños tostadores de cafés de alta calidad tengan sus propias haciendas para controlar la calidad. Estos tostadores pueden darle un valor muy distinto a sus granos de café que el disponible en el mercado libre. Esto invalidará la separación productor – minorista. En el resto del análisis yo supongo que estas circunstancias son excepcionales y que es posible analizar los dos mercados separadamente.

La existencia de mercados terminales tiene una segunda implicación importante. En el caso de que los procesadores monopólicos limiten las compras esperando un incremento en los precios al por menor, los exportadores tienen la opción de vender y entregar los granos de cacao o de café al mercado terminal. Al deprimirse el precio en el mercado terminal, estas entregas darán incentivos para expandir las compras para procesamiento. Por lo tanto si los exportadores monopsónicos tratan de limitar las ventas, los procesadores pueden comprar y obtener entregas de cantidades adicionales en el mercado terminal. El mayor precio resultante en el mercado terminal motivará a los exportadores a aumentar sus ventas. La habilidad de los exportadores de enviar a, y de los procesadores de pedir despachos del mercado terminal limita el ejercicio del poder monopólico y monopsónico. Es probable que ambos grupos de agentes encuentren que su mejor estrategia es actuar como tomadores de precios en esos mercados. Este es el supuesto que yo mantendré en el resto del análisis.

No puede garantizarse que este supuesto sea correcto. Si los procesadores o exportadores tienen el tamaño suficiente para afectar las ventas

o exportaciones agregadas, el mercado de futuros per se no evitará que ellos hagan eso. Sin embargo, si los mercados terminales están asociados con transacciones a futuro, y éste es el caso en mercados terminales de café y cacao de Londres y Nueva York, la legislación que regula los mercados de futuros hará ilegal que cualquiera de las partes trate de manipular el mercado para crear un precio artificial de intercambio⁵. La división entre lo legal y lo ilegal con frecuencia es muy tenue. Siempre será aceptable que procesadores y exportadores tomen decisiones de cantidad pero no es aceptable que entren a un mercado teniendo objetivos de precio. En terminología económica, las estrategias de Cournot serían legales pero sería ilegal que un monopolio entrara al mercado a comprar toda la oferta disponible en el mercado en ausencia de un pedido comercial por la misma.

UN MARCO CONTABLE

Para pasar de una cadena de oferta a una cadena de valor necesitamos atar valores a cada etapa de la cadena de oferta. Un prerrequisito para ellos es tener un marco contable. Este marco se facilita por la separación entre los mercados del productor y minorista que resulta de la existencia de mercados terminales líquidos.

Las discusiones simples sobre la participación en el valor con frecuencia parecen estar basadas en la identidad:

Precio al por menor del café procesado = precio al productor del café + margen bruto o

$$p = \pi + m \quad (1)$$

Al interior de esta estructura, la participación de los productores en el valor es :

$$\omega = \frac{\pi}{p}$$

Es obvio, pero no siempre se hace explícito, que el precio al productor π de un producto básico es como máximo una cota superior de los retornos obtenidos por el productor. La pro-

ducción de muchos bienes básicos necesita de insumos y éstos pueden dar cuenta de una gran proporción del precio que recibe el agricultor. La producción también puede involucrar contratar trabajadores. Finalmente existe el costo de oportunidad del trabajo proveído por el agricultor y por su familia. Es probable que el retorno neto del agricultor varíe entre productos básicos y entre países productores dependiendo de la importancia de estos distintos factores. No es claro a priori que uno debiera esperar una relación muy fuerte entre la participación bruta del productor implicada por la identidad (1) y los retornos netos obtenidos por los productores, lo cual presumiblemente es nuestra preocupación última.

Suponga que a pesar de todo estamos contentos de interpretar la participación de los productores en el valor w , como una medida de bienestar del productor tal como lo implica la identidad (1), ¿Se deduce de ahí que una reducción en esta participación se debe al ejercicio del poder monopólico o monopsónico? La identidad contable (1) agrega el margen de ganancia del procesador con los costos de procesamiento e intermediación de la misma manera en que incluye los costos de los insumos y del trabajo en los ingresos brutos del productor.

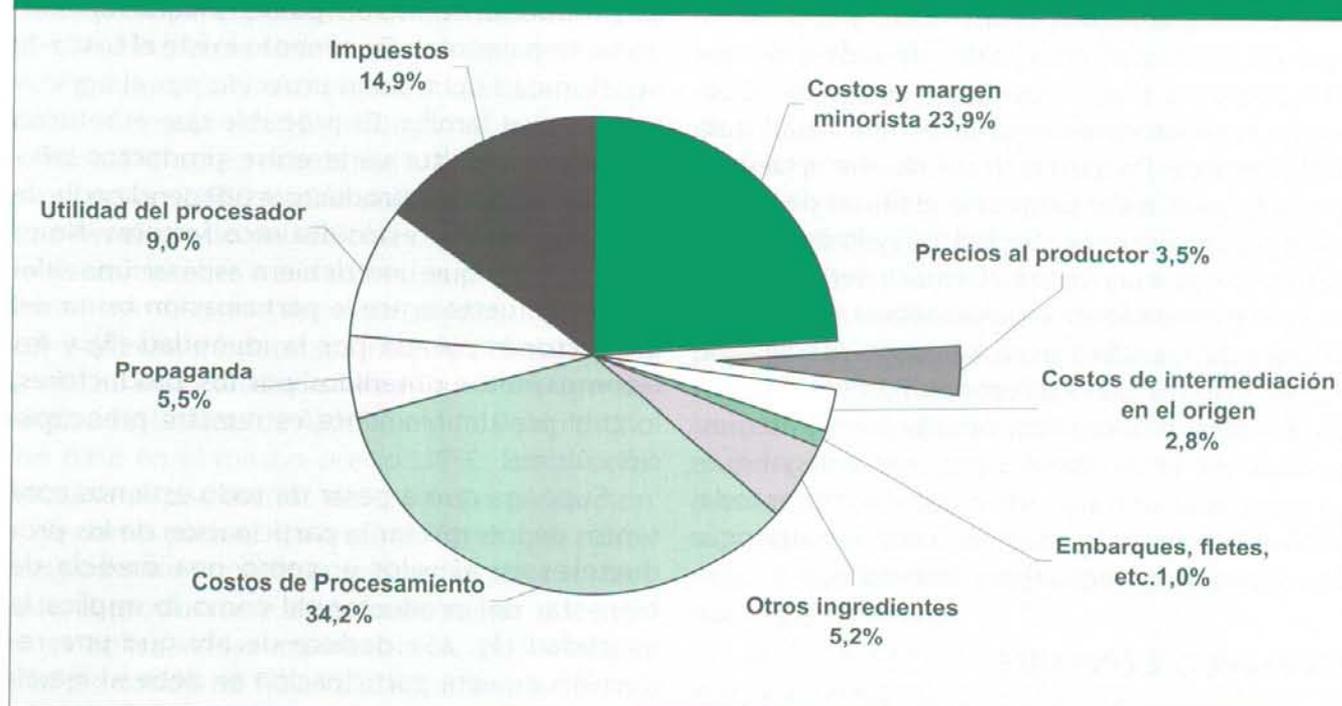
En el caso del cacao, otros productos básicos que son usados como insumos (leche, azúcar) pueden ser inclusive más importantes que el cacao.

La Figura 3 muestra la descomposición de un costo indicativo del chocolate de leche en el Reino Unido en 2004⁶. El chocolate es fabricado con leche, azúcar y cacao. El productor de cacao recibe sólo 3,5% del precio final al por menor. Los costos totales de materias primas (incluyendo el transporte etc.) están estimados en el 12,5% del precio al por menor. Los costos de procesamiento y distribución minorista son responsables de la mayor porción del total (34% y 24% respectivamente). A continuación se presenta un marco más completo que puede ajustarse a este grado de complejidad:

5. La legislación relevante en los Estados Unidos es el Commodity Exchanges Act y en el Reino Unido el Financial Services Act.

6. Fuente: confidencial (comunicación privada).

Figura 3. Descomposición del costo indicativo, Reino Unido, chocolate de leche, 2004



Precio al por menor del producto procesado
 = [precio al productor (moneda local) (2)
 + transporte interno y otros costos de llevar
 la mercancía al puerto (fobbing costs)
 + impuestos en el país de origen
 + costos y margen de los comerciantes in-
 ternos]/taza de cambio
 + margen cif - fob y otros costos de expor-
 tación
 + costos de otros productos básicos usados
 como insumos
 + costos de procesamiento
 + margen de procesamiento
 + costo de publicidad
 + costos y margen de distribución mi-
 norista
 + impuesto a las ventas o al valor agregado

El análisis de la Cadena Global de Valor tiende a atribuir buena parte de la variación en la participación del productor en el valor, w , a cambios en el poder monopólico del procesador. La

identidad (2) hace énfasis en que muchos otros factores pueden contribuir en los cambios en la participación del productor en el valor. La liberalización del comercio puede afectar el margen cif - fob⁷. En particular, la liberación del mercado debería disminuir los costos de intermediación, ver Akiyama (2001) y Varangis y Schreiber (2001) sobre los efectos de la liberalización de los mercados del café y del cacao, respectivamente.

Nosotros podemos simplificar la discusión sobre la participación del productor en el valor separando la relación:

$$\omega = \frac{\pi}{p}$$

En dos componentes: la participación del productor en el valor del precio minorista final

$$\omega = \frac{\pi}{p}$$

y,

7. Si las tasas de cambio no se reflejan completa e inmediatamente tanto en los precios al productor como en los precios al por menor, la participación del productor en el valor mostrará alguna dependencia a la tasa de cambio.

$$\sigma = \frac{\pi}{f}$$

La participación del productor en el precio fob f . Las dos medidas están relacionadas a través de la identidad

$$\omega = \frac{\pi/f}{p/f} = \frac{\sigma}{1+\mu} \quad (3)$$

Donde m es el margen bruto del procesador sobre el precio fob. El resultado es dividir la identidad anterior en dos componentes:

Precio al por menor del producto procesado = precio en el mercado terminal (4)

- + prima
- + costo de procesamiento
- + margen de procesamiento
- + costo de publicidad
- + costos y margen de la distribución minorista
- + impuesto a las ventas o al valor agregado

Precio al productor (moneda local) = [precio en el mercado terminal + prima (5)

- margen cif - fob y otros costos de exportación] x tasa de cambio
- costos y margen de los comercializadores internos
- costos del transporte interno y otros costos de llevar la mercancía al puerto.
- impuestos en el país de origen

Esta es una reformulación de la definición. Sin embargo, en conjunción con los supuestos substantivos de que los productores y los tostadores son tomadores de precio en el mercado terminal (ver la sección 4), y que cualquier prima es pequeña, podemos ver el precio al por menor como el precio del mercado terminal más el margen y los costos del procesador, y el precio al productor como el mismo precio en el mercado terminal menos los costos y márgenes de intermediación.

Este cambio de perspectiva es importante porque la identidad (2) nos invita a ver el precio al por menor como la suma de los costos y márgenes de producción, intermediación y procesamiento.

La identidad (5) le da la vuelta a esta ecuación y nos invita a ver los precios al productor como el residuo de la sustracción de los costos y márgenes de intermediación del precio en el mercado terminal.

Una forma de interpretar el Comercio Justo es como un intento de volver al enfoque reflejado en la identidad (2): a los agricultores se les está pagando un precio «justo» en vez de uno residual, pero como los otros costos no caen para compensar este pago adicional, el precio en el mercado terminal es pasado por alto y el precio al por menor del Comercio Justo es determinado sobre la base de un costo mayor (cost plus basis).

MARCO ECONÓMICO PARA EL ANÁLISIS DE LA CADENA GLOBAL DE VALOR

Para discutir los determinantes económicos de los cambios en las participaciones en el valor, es necesario encajar el concepto de la Cadena Global de Valor en un marco económico simple. Usamos el modelo lineal de oferta y demanda más simple posible.

En la Figura 4, la demanda por el producto procesado y el precio p están dados por la función de demanda D . S' es la función de oferta de una materia prima y producto básico a la vez, cuyo precio es π . Hay un costo de procesamiento constante k (que incluye el margen de procesamiento y los costos y margen de distribución minorista) y un costo de intermediación c , y ambos son comunes a todas las firmas. No hay pérdida de cantidad en el procesamiento y, en este ejemplo simple, no se usan otras materias primas. Esto implica una función de oferta competitiva S para el producto procesado, la cual satisface la ecuación:

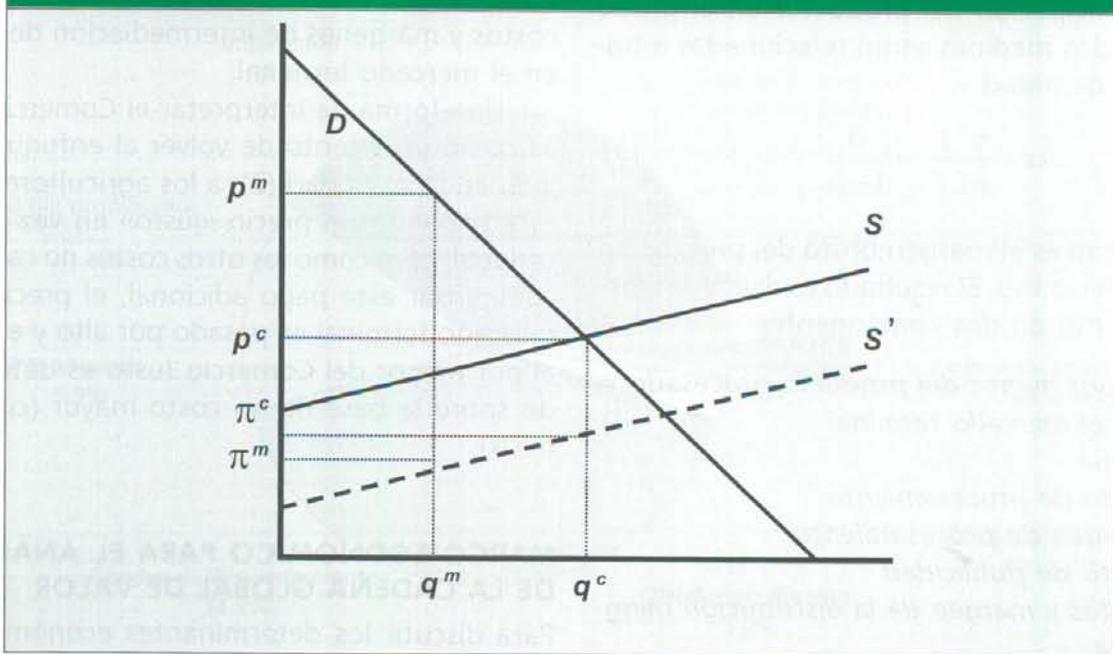
$$p = \pi + c + k$$

El precio en el mercado terminal:

$$f = \pi + c = p - k$$

Bajo competencia, la producción es q^c con un precio del producto básico p^c y un precio del

Figura 4. Descomposición de la Cadena Global de Valor en un modelo simple de oferta y demanda



bien procesado p^c . Sin embargo, como hemos visto, el procesamiento de los productos básicos tiende a estar concentrado y las firmas procesadoras tienen poder monopolístico. Esto implica un menor nivel de producción q^m con un precio del producto básico π^m y un precio del bien procesado p^m . Condicional a esta reducción, el precio del producto aumenta de p^c a p^m mientras que el precio del producto básico disminuye de π^c a π^m . Hasta qué punto sube el precio del producto depende de la pendiente de la curva de demanda D , y la disminución en el precio del producto básico depende de la pendiente de la curva de oferta S' .

El anexo expone un modelo formal para la determinación de estas tres relaciones tanto en una estructura de mercado competitiva como en una de oligopolio-oligopsonio. La característica original de este modelo es que incluye un mercado terminal en el cual los exportadores y tostadores son tomadores de precio. Este mecanismo hace fácil permitir diferentes grados de poder monopolístico y monopsónico resultante de diferente número de tostadores (n) y exportadores

(m). Ahora se ilustra el modelo considerando un ejemplo simple.

La función de demanda es:

$$Q = 125 - \frac{1}{4}P \quad (6)$$

y la función de oferta es:

$$Q = 2\pi \quad (7)$$

Se asume que tanto los precios de intermediación como los de procesamiento son 25 (i.e. $c = k = 25$) y, en el caso oligopolístico, se supone que los números m y n de firmas en los mercados al productor y al por menor son ambos iguales a 4. Tanto los procesadores como los exportadores maximizan utilidades tomando el precio en el mercado terminal f como dado. El equilibrio de mercado fija el precio en el mercado terminal de tal forma que la cantidad exportada sea igual a la comprada. El margen neto del procesador :

$$v = \mu - \frac{k}{f}$$

El excedente del consumidor, la medida estándar del beneficio que obtiene un consumidor por el consumo de un bien, es medido por el área debajo de la curva de demanda:

$$CS = \frac{1}{2} \left(\frac{\alpha}{\beta} - p \right) Q \quad (8)$$

El Cuadro 1 muestra los resultados. En este ejemplo la elasticidad de la oferta es unitaria mientras la elasticidad de la demanda aumenta de 0,25 en el caso competitivo a 0,56 en el caso oligopolístico. Como la demanda es menos elástica que la oferta, los efectos de la restricción oligopolística del producto son mayores sobre el precio al por menor que sobre el precio al productor, como se ilustra en la Figura 4. Debido a que el número n de procesadores es igual al número m de exportadores, el poder monopolístico y monopsónico tienen un efecto compensatorio sobre el precio del mercado terminal, el cual permanece al nivel de competencia. El oligopolio reduce a la mitad la participación del productor en el precio al por menor,

que pasa de 50% al 22,2%, pero la mayor parte de este impacto procede del mayor precio al por menor – la participación del productor en el precio del mercado terminal sufre una reducción más modesta de 66,7% a 53,3%. La reducción en el precio al productor, que presumiblemente es lo que le importa al agricultor, es de 20%, al pasar de 50 a 40. La gran caída en la participación del productor en el precio al por menor conduce a una confusión porque exagera el posible precio que los agricultores deben tener como referencia.

Nosotros podemos usar este marco para estudiar varios escenarios. El siguiente escenario fue considerado a continuación:

Un choque de demanda que se refleja en un cambio en el intercepto de la función de demanda (6) de 125 a 130;

Una liberalización del mercado que resulta en una caída en los costos de intermediación c de 25 a 20;

Avances tecnológicos en el procesamiento que causan una disminución en los costos de procesamiento k de 25 a 20;

Cuadro 1. Resultados – Caso Base

		Competencia	Oligopolio
Cantidad	Q	100	80
Precio al por menor	p	100	180
Precio en el mercado terminal	f	75	75
Precio al productor	π	50	40
Participación del productor en el precio al por menor	w	50%	22%
Participación del productor en el precio del mercado terminal	σ	67%	53%
Margen bruto del procesador	μ	33%	140%
Margen neto del procesador (utilidad)	v	0%	107%
Excedente del consumidor	CS	20.000	12.800

Un aumento en la concentración en la etapa de procesamiento, modelado como una disminución en el número n de firmas de 4 a 3;

Un incremento en la concentración en la etapa de exportación, modelada como una reducción en el número m de exportadores de 4 a 3.

Tomando la segunda columna del Cuadro 1 como el caso base, los resultados se resumen en el Cuadro 2. Al respecto, un choque de demanda aumenta la cantidad transada y todos los precios. Los productores obtienen un aumento en su participación tanto en los precios de los mercados terminal y al por menor, siendo mayor el incremento en términos proporcionales en el precio del mercado terminal.

Los productores ganan poco con la liberalización del mercado. La reducción del 25% en los costos de intermediación de 25 a 20 sólo aumenta el precio al productor en un 1%, de 40 a 40,4. Sin embargo, como el precio en el mercado terminal se reduce en casi lo mismo que el costo, la participación del productor en el pre-

cio al por menor es mucho mayor. La incidencia de largo plazo de las reducciones de los costos en las industrias de productos básicos la reciben los consumidores (el excedente del consumidor aumenta en 2,2%) y los procesadores, antes que los productores, ver Gilbert y Varangis (2004)⁸.

Una disminución en los costos de procesamiento tiene el mismo impacto sobre los precios y las cantidades que la misma reducción en los costos de intermediación. La única diferencia se presenta en el precio del mercado terminal. De nuevo en este caso la incidencia la reciben principalmente los consumidores. (Un aumento en los costos del trabajo aumenta los costos de procesamiento y por lo tanto tiene exactamente el impacto opuesto –la participación del productor en el precio al por menor cae pero el impacto de la participación del productor en el precio del mercado terminal es pequeña).

La mayor concentración del mercado minorista empuja hacia arriba el precio al por menor, en cerca de 10% en este caso, y también depri-

Cuadro 2. Resultados – Variaciones

	Caso Base	(a) Choque de demanda	(b) Liberalización del mercado	(c) Avance tecnológico	(d) Mayor monopolio	(e) Mayor monopsonio
Cantidad Q	80	83,6	80,9	80,9	75,5	79,4
Precio al por menor p	180	185,8	176,4	176,4	197,9	182,4
Precio en el mercado terminal f	75	77,2	70,6	75,6	72,2	77,9
Precio al productor π	40	41,8	40,4	40,4	37,8	39,7
Participación del productor en el precio al por menor w	22%	23%	23%	23%	19%	22%
Participación del productor en el precio del mercado terminal σ	53%	54%	57%	54%	52%	51%
Margen bruto del procesador μ	140%	141%	150%	134%	174%	134%
Margen neto del procesador γ	107%	108%	115%	107%	140%	101%
Excedente del consumidor CS	12.800	13.963	13.086	13.086	11.408	12.612

8. Oxfam (2002a, p.21) parece afirmar que la liberalización del mercado puede empeorar la posición de los agricultores: «Sin embargo, el impacto de una mal impuesta liberalización sobre los precios internacionales con frecuencia niega cualquier efecto positivo de corto plazo sobre los agricultores». Esta afirmación sólo es correcta si la palabra «niega» es traducida como «anula parcialmente».

me el precio al productor, en este caso en 5,5%. Los márgenes de procesamiento son mucho más altos⁹.

El mayor poder monopólico tiene efectos mucho más pequeños. Esta es la razón por la cual yo he asumido una alta elasticidad de la oferta que evita que los monopsonios presionen a la baja los precios al productor en grandes proporciones. Paradójicamente el efecto indirecto sobre los precios del mercado terminal y por ende sobre los precios al por menor es más grande en la medida en éstos son presionados hacia arriba por la reducción monopólica en las exportaciones. Los márgenes de procesamiento se comprimen levemente.

Viendo la cadena de valor como una red geográficamente distribuida, Gereffi et al (1994, p. 4) aseguran que el enfoque de la Cadena Global de Valor «explica la distribución de la riqueza al interior de la cadena como un resultado de intensidad relativa de la competencia al interior de las distintas modalidades». Ellos incluyen la remuneración a los factores en el problema de la división del pastel. El modelo presentado anteriormente muestra que esto es, por lo menos, una sobre simplificación. Es cierto que la magnitud del poder monopólico y monopólico son factores que influyen las participaciones en el valor, pero no es cierto que en sí mismos determinen estas participaciones. El nivel de la demanda, el estado de la tecnología y el tamaño de los costos de procesamiento e intermediación también son factores importantes en la determinación de estas participaciones. Si en la práctica éstos o los factores de poder monopólico son más importantes en la determinación de las participaciones en el valor, debe ser objeto de un estudio empírico. Si un grupo de actores obtiene una mayor participación en el valor que otro grupo, uno no puede inferir automáticamente que es porque el primero está operando en un ambiente menos competitivo.

LA PARTICIPACIÓN DE LOS PRODUCTORES EN EL VALOR DEL CAFÉ

El análisis de la Cadena Global de Valor se ha aplicado unas cuantas veces al mercado contemporáneo del café, en particular ver Talbot (1997) y Daviron y Ponte (2005)¹⁰. Algunos de estos análisis han sido motivados por un sentimiento de crisis resultante de los bajos precios del mercado, primero a principios de la década de los noventa cuando se estaban sintiendo las consecuencias inmediatas del fin de los controles al mercado, y más recientemente durante el período 1999 – 2002 cuando los precios alcanzaron de nuevo valores muy bajos. Haciendo referencia específica a este último período, Oxfam (2002b) afirma que los productores de café obtenían en promedio 5% del valor del café al por menor. En contraste, Talbot (1997) estima que la participación del productor en el valor fue de aproximadamente 20% durante el período en el cual los Acuerdos Internacionales del Café estaban activos económicamente.

La disminución de la participación del productor en el valor agregado durante el período post AIC se interpreta como una implicación de que el proceso de mercado es injusto. Por ejemplo, Daviron y Ponte (2005, p. 123), afirman que bajo el régimen del AIC «las proporciones del ingreso generado fueron distribuidas de una manera relativamente justa entre los países consumidores y productores», pero a partir de los años noventa los agricultores han sido «exprimidos» (ibid, p. 209) porque el valor ha sido «transferido de los agricultores a los operadores de los países consumidores» (ibid, p. 246). Es innegable que la mayoría de los pequeños productores de café no han obtenido retornos satisfactorios durante la mayor parte de los pasados veinte años, mientras que los tostadores han disfrutado de más prosperidad. El peligro con las discusiones de este tipo es que pueden conducir a crear la impresión errada de que la

9. Hablando del mercado del cacao, Oxfam (2002a, p. 5) afirma, «El hecho de que el procesamiento sea controlado por poderosas multinacionales... significa que las corporaciones pueden usar prácticas de compra monopolísticas para inflar artificialmente los precios. Esto, a su vez, reduce la demanda de cacao y ejerce una presión bajista sobre los precios al productor.»

10. El marco de análisis también ha sido adoptado por algunos historiadores económicos – ver Samper (2003) para una reconstrucción histórica de la cadena del café en Costa Rica.

prosperidad de los procesadores es causada por las dificultades experimentadas por los productores. Vimos en la sección anterior que el ejercicio del poder monopólico y monopsonico es sólo uno entre una variedad de factores que pueden causar cambios en la participación de los productores en el valor.

En los Cuadros 3 y 4 se analiza la participación de los productores en el valor en cinco importantes países productores de café arábica (Brasil, Colombia, Guatemala, Kenia y Tanzania) y en cinco países productores de café robusta (Brasil, Costa de Marfil, Indonesia, Uganda y Vietnam). En cada caso se comparan los precios al productor con el precio al por menor del café en los Estados Unidos. Todos los precios son medidos en dólares de los Estados Unidos.

Además, se compara la participación de los productores en el valor en la década final en que estuvieron vigentes los controles de la Organización Internacional del Café (fila 1) con el período posterior al Acuerdo (fila 2), pero también se descompone el período posterior al AIC en cuatro subperíodos:

1989-93 Este fue el período inicial de precios bajos durante el cual el mercado estuvo obligado a absorber los inventarios acumulados previamente en los países productores como resultado de las cuotas que fijaba la Organización Internacional del Café para restringir las exportaciones.

1994-98 En 1994 se vivió un auge de precios causado por una helada en el Brasil. Du-

rante los siguientes tres años los precios se mantuvieron por encima de sus niveles normales.

1999-2003 Estos fueron los años de la Crisis Cafetera. Los precios bajos fueron el resultado del surgimiento de Vietnam como un gran exportador de café robusta y de la sustancial expansión de la producción mecanizada en Brasil.

2004-05 En estos dos años se observa una recuperación hacia precios normales en el contexto de un auge más general en los precios de los productos básicos.

Una serie de hechos son evidentes en los Cuadros 3 y 4.

En todos los períodos y en casi todos los países la participación de los productores en el valor fue más alta en el caso de los cafés arábicas que en el de los robustas. Es probable que esto refleje los mayores costos incurridos en la producción del café arábica y por lo tanto no implica que ellos necesariamente obtuvieron un retorno superior.

Al interior de cada grupo se observan variaciones considerables entre productores. En los cafés arábicas, los productores de Kenia y Tanzania han experimentado una variabilidad mucho más grande que sus contrapartes en América Latina, y en especial los de Brasil y Colombia.

Hay mayor consistencia en el patrón que exhiben los productores de café robusta. Al igual que los productores de café arábica del Este de África, Uganda ha experimentado la mayor variabilidad en la participación, pero Costa de

Cuadro 3. Participación productores café arábica en el valor, 1980-2005

	Brasil	Colombia	Guatemala	Kenia	Tanzania	Promedio
1980-88	27,3%	27,4%	37,4%	43,6%	35,9%	34,3%
1989-2005	22,6%	23,4%	21,1%	27,0%*	16,5%	22,1%
1989-93	28,1%	22,6%	18,9%	18,4%	16,8%	20,9%
1994-98	21,6%	27,2%	24,3%	40,9%	22,3%	27,2%
1999-2003	17,6%	20,0%	18,4%	22,3%	12,7%	18,2%
2004-05	23,7%	24,3%	25,9%	24,9%**	10,6%	21,7%

Fuente: Organización Internacional del Café.

* Kenia: 1989-2004, ** Kenia: 2004

Cuadro 4. Participación en el valor productores café robusta, 1980-2005

	Brasil	Costa de Marfil	Indonesia	Uganda	Vietnam	Promedio
1980-88	14,4%	17,5%	19,2%	16,5%	43,6%	23,8%
1989-2005	14,7%	10,3%*	11,9%	15,1%**	13,6%	13,2%
1989-93	12,3%	12,5%	10,4%	8,1%	14,5%	11,6%
1994-98	21,8%	12,1%	19,5%	24,5%	19,1%	19,4%
1999-2003	10,5%	7,2%*	7,0%	12,2%**	8,6%	9,1%
2004-05**	13,2%	6,5%	8,7%	-	10,1%	12,1%

Fuente: Organización Internacional del Café.
 * Para el año 2001 no hay dato disponible para Costa de Marfil.
 ** No se han incluido las cifras reportadas por la Organización Internacional de Café sobre los precios al productor en Uganda para los años 2003 a 2005 por ser tan altos que no parecen plausibles.

Marfil, Indonesia y Vietnam han tenido la mayor erosión en la participación del productor.

Aunque es verdad que en promedio la mayoría de los productores de ambas variedades de café ha perdido participación en el valor durante el período posterior a los controles del mercado, ésta no es una verdad uniforme. En particular, los productores brasileños de café robusta experimentaron un pequeño aumento en su participación en el valor ¹¹ y la pérdida de participación en Uganda es muy pequeña.

Las participaciones en el valor de hecho cayeron a niveles muy bajos para los productores de café robusta durante los años de la Crisis Cafetera. Posteriormente se ha observado alguna recuperación en varios de estos productores, pero la recuperación no ha sido uniforme.

Estos diversos patrones son la base del argumento que se planteó en la sección 5 según el cual el marco contable que subyace en buena parte del análisis de la Cadena Global de Valor es una sobre simplificación de la asignación del valor global. Uno debería ser cauteloso al sacar conclusiones fuertes sobre los cambios en la participación en el valor de un productor único o inclusive del promedio. Lo máximo que uno puede concluir de la simple inspección de la in-

formación de los Cuadro 2 y 3 es que ha habido una pérdida general en la participación del productor en el valor en el período posterior a los controles, que durante la Crisis Cafetera esas participaciones en el valor fueron de hecho muy bajas para los productores de cafés robusta, pero que ha habido una recuperación general pero no uniforme durante los años más recientes. Esto es ilustrado en la Figura 5 que muestra las participaciones promedio en el valor en cinco importantes países productores de cafés arábica y robusta, consideradas en los Cuadros 2 y 3 respectivamente¹².

La perspectiva cambia completamente una vez uno mira las participaciones del productor en el valor medido a los precios de los mercados terminales. En este caso considero el denominador de la relación de la ecuación (3) i.e.

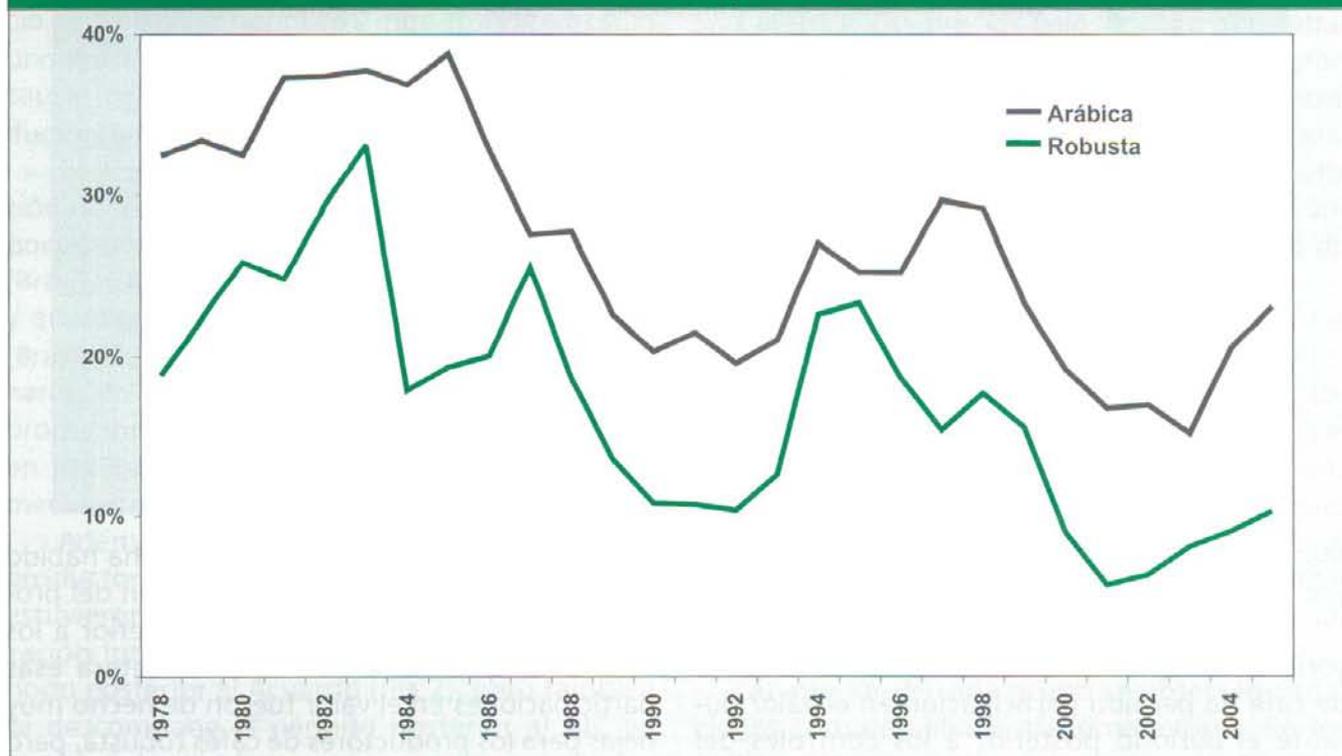
$$\sigma = \frac{\pi}{f}$$

Con respecto a los precios al productor de los diez países considerados anteriormente. Se sigue con la práctica estándar de usar el indicador de precios relevante de la Organización Internacional del Café para la medición del precio en el mercado terminal.

11. El grueso del café robusta del Brasil es consumido domésticamente de tal manera que la participación en el valor en relación con el precio al por menor en los Estados Unidos posiblemente no es de mucho interés.

12. Las cifras son promedios simples.

Figura 5. Promedio de la participación de los productores de café arábica y robusta en el valor, 1978-2005



La Figura 6 muestra la participación promedio del precio recibido por el productor de acuerdo con el índice relevante de la OIC¹³ para cinco productores de Arábicas durante los últimos cinco años (2001-2005), comparada con el lustro final bajo control de la OIC (1986 y 1990) y con los cinco años de auge cafetero (1976 y 1980). La Figura 7 compara las participaciones en el índice de la OIC del café robusta de cinco países productores.

Durante los 25 años considerados en este análisis se observa una alta variación tanto en los niveles de estas relaciones como su evolución. Los tres productores latinoamericanos muestran un crecimiento estable en la participación del productor.

Los agricultores de Tanzania obtienen la participación más baja en el precio de los arábicas fob y además esta participación muestra una tendencia decreciente en el tiempo. Por

el contrario, otros países productores de café arábica han aumentado sus participaciones.

No hay una tendencia general evidente en la participación de los productores de café robusta en el precio mundial. Los de Brasil y Uganda se han beneficiado de un gran aumento en su participación, en tanto que los de Costa de Marfil y Vietnam han sido testigos de una disminución, aunque en este último caso la situación es menos crítica porque el nivel inicial era alto.

En resumen, no ha habido una tendencia decreciente generalizada para la porción que recibe el productor de los precios en los mercados terminales. La evidencia muestra que la liberalización del mercado, la disminución en los impuestos y los incrementos en la calidad han tendido a aumentar dicha porción con respecto a la observada bajo el «justo» régimen de la regulación de la Organización Internacional del Café.

13. Arábicas: Brasil otros Arábicas naturales; Colombia—Suaves Colombianos; Guatemala, Kenia y Tanzania—Otros Suaves.

Figura 6. Precio al productor como proporción de los índices OIC del café arábica

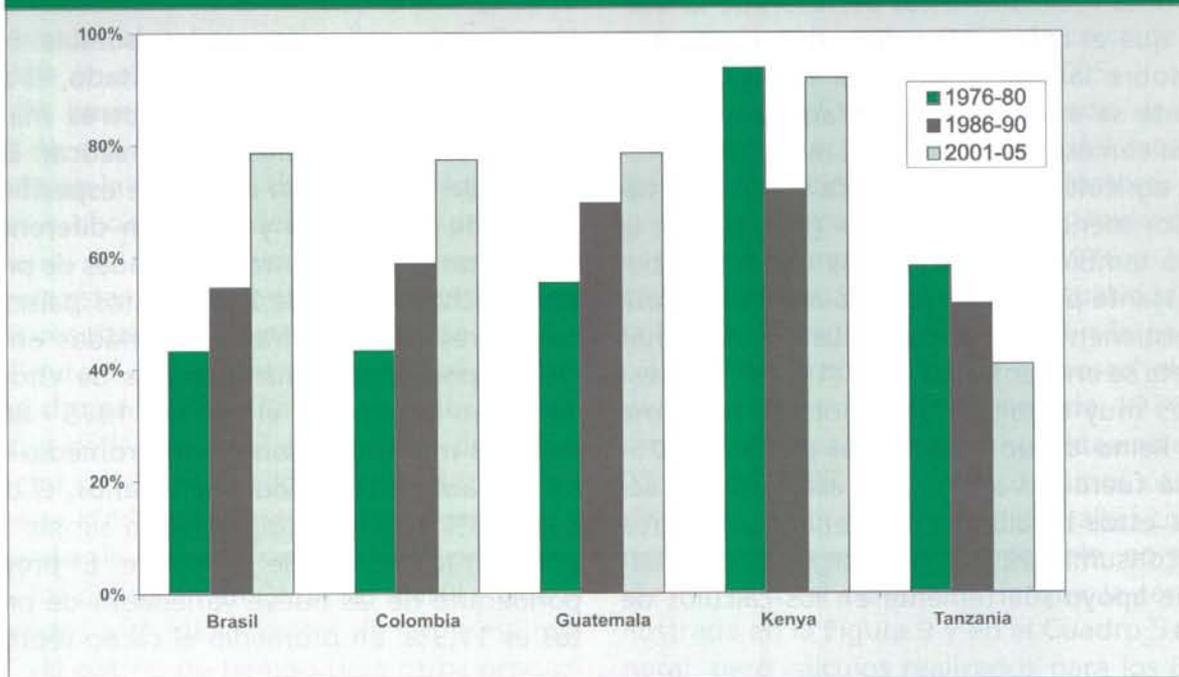
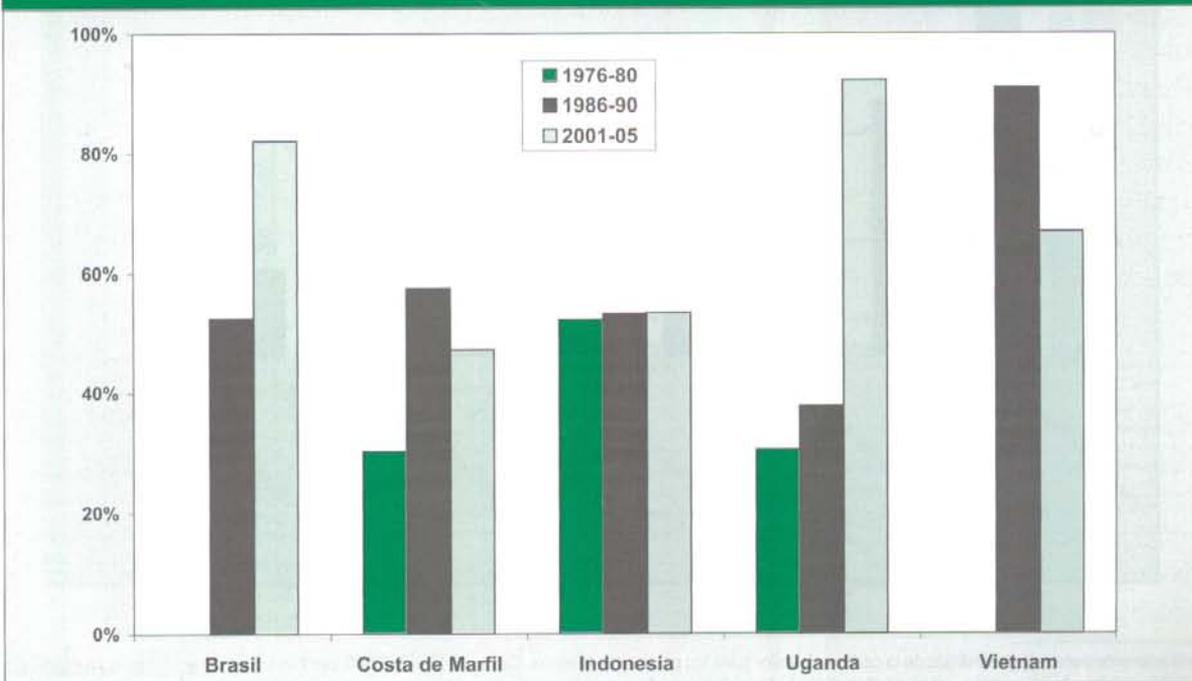


Figura 7. Café robusta: precios al productor como proporción del índice de precios de la Organización Internacional del Café



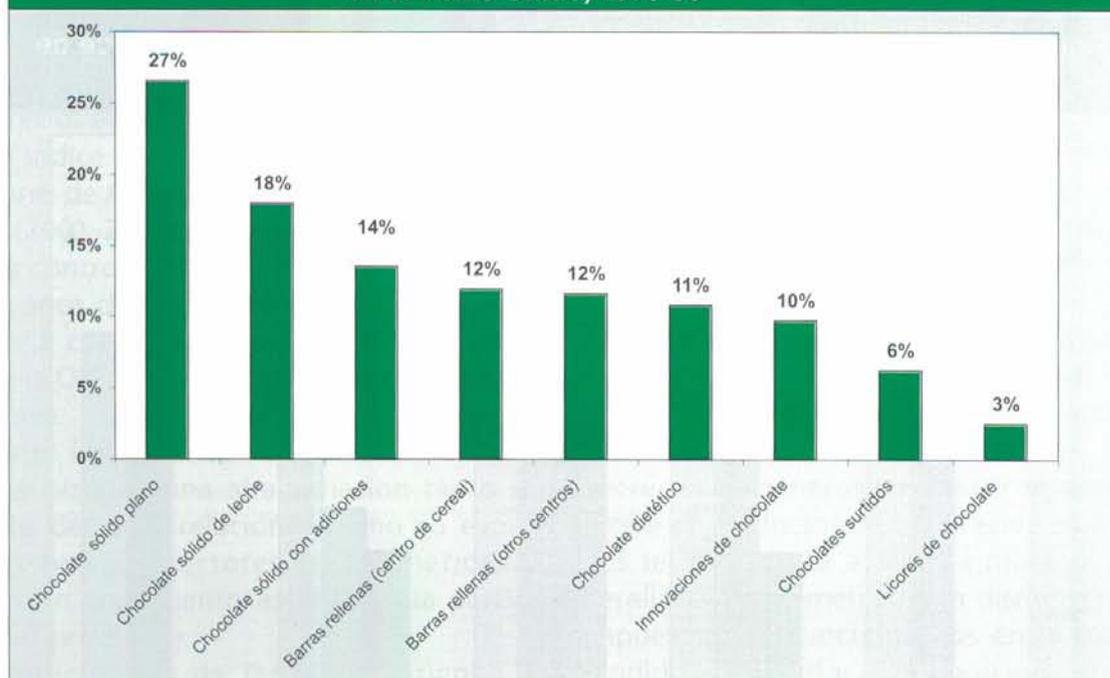
14. Brasil 1987-90, Uganda 2001-02 y Vietnam 1988-90.

LA PARTICIPACIÓN DE LOS PRODUCTORES DE CACAO EN EL VALOR

El cacao ha recibido menos atención de la academia que el café¹⁵. Una discusión clara pero corta sobre la cadena de valor del cacao y el chocolate se encuentra en Oxfam (2002a). De acuerdo con ese reporte, «en el mejor de los casos los agricultores reciben cerca del 5% del valor al por menor del chocolate» (ibid, p. 23). El informe también señala que los minoristas tienen bastante poder de mercado en el chocolate y que obtienen altos márgenes. La discusión más completa se encuentra en ICCO (1990)¹⁶. Este estudio es muy detallado pero sólo se relaciona con el Reino Unido y abarca el período 1975-88. Está fuera del alcance de este artículo actualizar estos resultados o extenderlos a otros países consumidores. Sin embargo, a continuación me apoyo fuertemente en los cálculos de la ICCO.

Es más difícil calcular la participación de los productores en el valor del cacao que del café dado que el chocolate es un producto más heterogéneo que el café tostado o soluble. En particular, y a diferencia del café tostado, el chocolate incorpora como insumo otras materias primas, particularmente leche y azúcar. El contenido de cacao de un chocolate específico depende de la «receta» y hay gran diferencia en las recetas de las distintas variedades de productos del chocolate y de los distintos países consumidores. De las cifras consignadas en ICCO (1990) podemos deducir recetas de chocolate del Reino Unido para el período 1975 - 88¹⁷. La Figura 8 muestra el contenido promedio de cacao durante este período de 14 años, el cual va del 26,5% en el chocolate sólido simple a sólo 2,5% en los licores de chocolate. El promedio ponderado de las nueve variedades de productos es 11,3%. En promedio el cacao representa

Figura 8. Contenido de cacao en diferentes productos de chocolate en el Reino Unido, 1975-88



15. En una aparente paradoja del análisis de la cadena de valor para los productos básicos, Clarence-Smith (2000, pp.1-2) cuenta que «En su «juventud» el cacao era un árbol pequeño y buen mozo... en su adultez el cacao tomó la forma de pepas fermentadas y secas... y en su vejez se transformó de nuevo tomando el nombre de chocolate... el chocolate se murió en el acto de ser consumido». Un italiano podría añadir *la morte del cacao è il 'baccio'*.

16. Escrita por Henri Jason.

17. Estas cifras representan el sector del chocolate pero excluyen el de la repostería que también usa un poco de cacao.

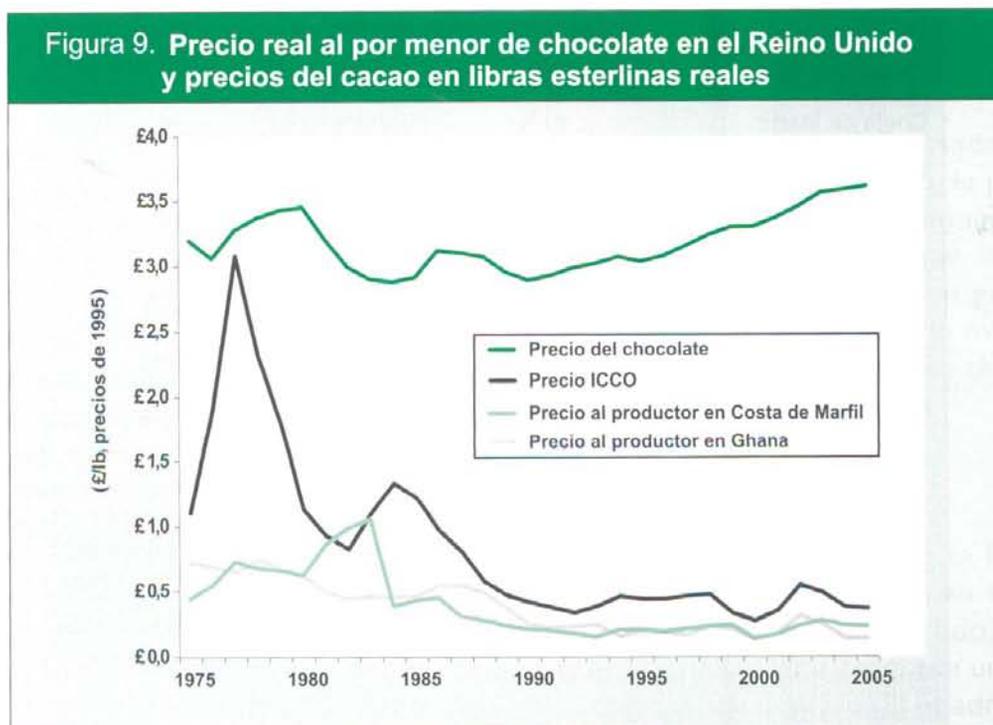
el 39,4% del costo de las materias primas usadas como insumo en los productos de chocolate.

ICCO (1990) ofrece una estimación del precio promedio al por menor de los productos de chocolate en el Reino Unido durante el período 1975–84 basado en un detallado estudio de costos de nueve líneas de producto, la cual es ilustrada en la Figura 9. Usando el componente «dulces y chocolates» del índice de precios al por menor del Reino Unido efectúe una actualización de estas estimaciones hasta el año 2005¹⁸.

Los resultados de estos cálculos se ilustran en la Figura 9 que muestra el precio al por menor del chocolate en el Reino Unido, expresado en £/lb y deflactado por el índice de precios al productor del Reino Unido, el Indicador de Precios de la ICCO convertido a libras esterlinas y deflactado de manera similar, y los precios al productor del cacao en Costa de Marfil y Ghana convertidos a términos reales de la misma manera¹⁹. (El patrón de tiempo para otros productores de cacao es similar). La Figura muestra que el precio del chocolate aumentó entre 1984 y el

año 2005, pasando de un nivel bajo de £2,88/lb a uno alto de £3,61/lb. Durante el mismo período los precios al productor de cacao tendieron a caer en términos reales de cerca de 40p/lb en 1984 a cerca de 20p/lb en 2005.

El Cuadro 5 reporta el promedio de la relación de los precios al productor del cacao para los ocho principales países productores con el precio del chocolate en el Reino Unido durante el periodo comprendido entre 1976 y 2005. El cuadro confirma la impresión visual que ofrece la Figura 9 de una fuerte caída en la participación de los productores de cacao en el precio del chocolate durante la década 1976–1985 seguida por una caída más modesta entre 1986–95 y 1996–2005. Como no contamos con cifras de precio al por menor en otros países consumidores para un período comparable, no es posible tener total confianza de que la tendencia ilustrada en la Figura 9 y en el Cuadro 5 sea general, pero cálculos realizados para los Estados Unidos (no reportados acá) desde 1985 cuentan una historia similar.



18. Fuente: Estadísticas Nacionales del Reino Unido StatBase. Esta serie no se volvió a calcular después del año 2005. Nótese que la cobertura de este índice es más amplia que la del índice del chocolate desarrollado por ICCO (1990).

19. Estoy agradecido con la ICCO por darme acceso a sus cifras de los precios al productor de cacao usadas en este gráfico y en el Cuadro 5. Aunque sería más natural deflactar el precio del chocolate por un índice de precios al consumidor, este sería un deflactor menos apropiado para los precios al productor.

Sin embargo, de nuevo, la historia cambia cuando miramos la participación de los productores en los precios de los mercados terminales. La Figura 10 ofrece unos cálculos para el cacao similares a los reportados en la sección 7 para el café. Durante la década de los ochenta la participación de los productores tendió a aumentar, de un promedio de 55% en el lustro 1976-80 a 69% en el período 1986-90. En la década más reciente no se observa un fuerte cambio general, aunque el aumento en la participación del productor en Brasil, Ghana, Indonesia y Malasia se compensó con la disminución en los otros países.

Llama la atención en la Figura 10 la convergencia de las participaciones del productor de los países del occidente de África con las del resto del mundo, zona en donde se produce aproxi-

madamente el 70% del cacao del mundo. Costa de Marfil es el mayor productor con el 40% de la producción mundial, seguido por Ghana con el 20%. Camerún y Nigeria también son productores importantes. Históricamente, el cacao del Occidente de África estuvo comercializado a través de juntas comerciales monopólicas – monopsónicas (en Ghana y Nigeria) y vendido a través de Cajas de Estabilización (en Camerún y Costa de Marfil). Estos arreglos estuvieron ausentes en otros países exportadores de cacao, de los cuales el más importante es Indonesia, responsable de aproximadamente el 10% de la producción mundial. El sistema de comercialización en el occidente de África fue ampliamente liberalizado a partir de 1986 cuando se abolieron las juntas de comercialización en Nigeria²⁰. En consecuencia la región opera más

Cuadro 5. Precio al productor de cacao como porcentaje del precio del chocolate en el Reino Unido, promedio de 10 años

	1976-85	1986-95	1996-2005
Brasil	35%	12%	11%
Camerún	18%	12%	7%
Costa de Marfil	18%	11%	6%
República Dominicana	35%	10%	8%
Ecuador	35%	13%	9%
Ghana	22%	8%	6%
Indonesia	24%	11%	8%
Malasia	29%	14%	10%
Nigeria	31%	19%	19%
<i>Promedio</i>	27%	12%	9%

Fuente: ICCO, FMI y Estadísticas Financieras Internacionales. Precio al productor como proporción del precio del chocolate (£/ton), convertido a libras esterlinas usando el promedio anual de la tasa de cambio

Camerún: no hay cifras de precios al productor para 2004-05.

República Dominicana: no hay precios al productor para 2003 y 2005.

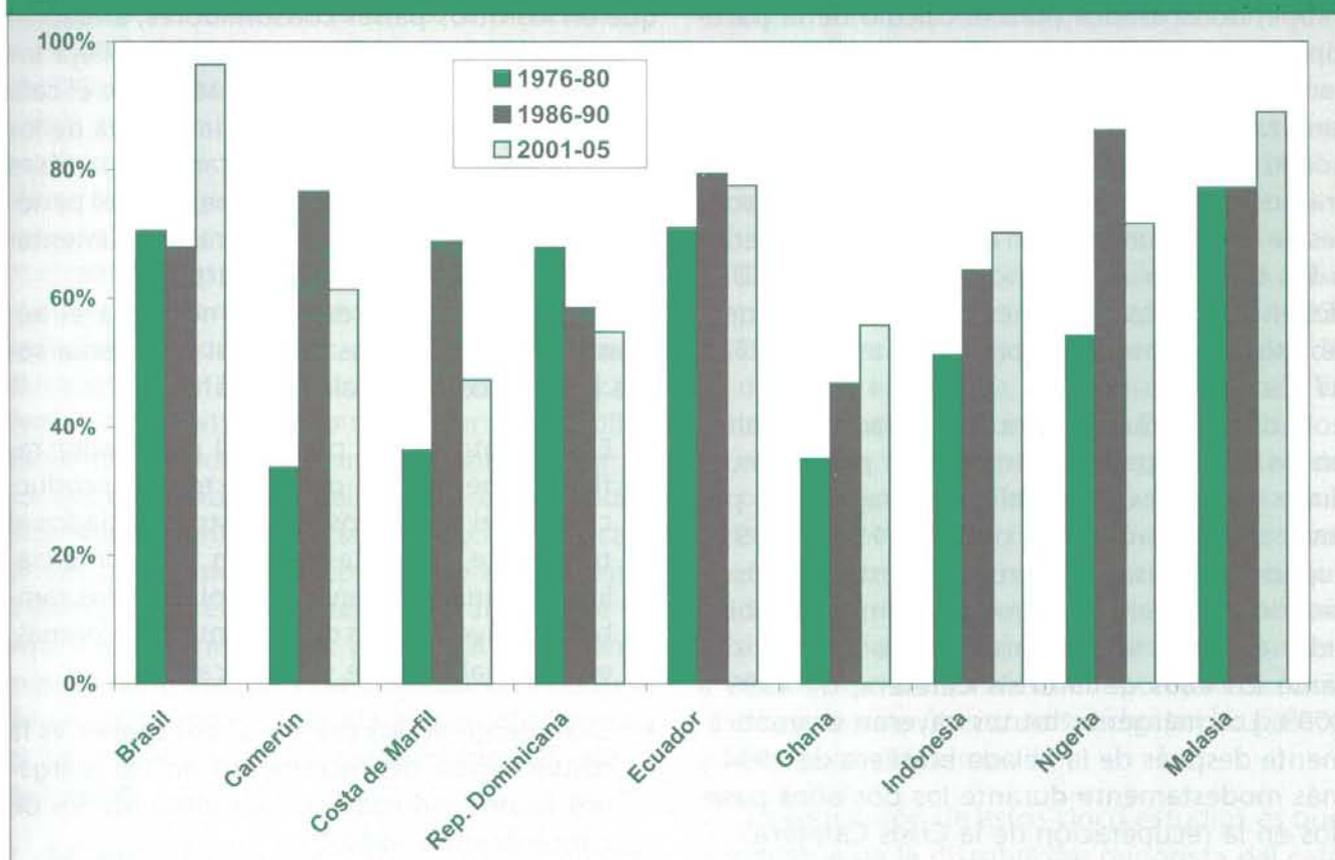
Ecuador: no hay precios al productor para 1976-77.

Indonesia: no hay precios al productor para 2003-05.

Malasia: no hay precios al productor para 1976-80.

20. La experiencia de liberalización del cacao es discutida en Gilbert (1997), Varangis y Schreiber (2001) y en Gilbert y Varangis (2004).

Figura 10. Cacao: precio al productor como proporción del precio ICCO ²¹



o menos con la misma estructura que el resto del sector, aunque en Ghana sigue funcionando una junta de comercialización un poco debilitada.

Como en el caso del café, la participación de los productores en el precio terminal no muestra una tendencia decreciente. De hecho, la limitada evidencia disponible muestra que la participación del productor aumentó consistentemente en todos los países productores en parte por la liberalización del mercado.

EL MERCADO MINORISTA

Los resultados discutidos en las dos secciones anteriores parecen paradójicos –la participación del productor tanto de café como de cacao en

el valor declinó durante las pasadas tres décadas mientras, al mismo tiempo, la participación del productor en el mercado terminal aumentó. La implicación inmediata es que la explicación para la decreciente participación en el valor ω debe ser buscada en el mercado minorista y no en el mercado del productor. En términos de la relación:

$$\omega = \frac{\pi/f}{p/f} = \frac{\sigma}{1+\mu}$$

Dada en la ecuación (3), como ω ha caído y la participación del productor σ en el precio del mercado terminal ha aumentado, aritméticamente debemos esperar encontrar un incremento en el margen minorista μ . El Cuadro 6 muestra los márgenes brutos²² de los precios al por me-

21. Fuente: igual que en el Cuadro 5. Algunos promedios son calculados con un número de observaciones reducido – véanse los detalles en el Cuadro 5.

22. i.e. márgenes brutos de todos los otros costos incluyendo los de las materias primas. La ausencia de algunos precios al por menor impide que repitamos este análisis para el caso de la cacao.

nor del café sobre el Indicador de Precio de la Organización Internacional del Café en siete grandes países consumidores para los mismos subperíodos usados para el cálculo de la participación de los productores en el valor presentados en los Cuadros 3 y 4. El cuadro puede ser analizado por columnas o por filas.

Al observar las columnas hacia abajo, encontramos que los márgenes brutos de los tostadores de hecho aumentaron en el período posterior a los controles. Excluyendo Japón y Reino Unido, en donde los márgenes son excepcionalmente altos, el incremento promedio es de 162% a 375%.

Los márgenes fueron particularmente altos en los dos subperíodos en que los precios mundiales fueron excepcionalmente bajos – los primeros cinco años del período 1989 – 1993 cuando los países consumidores estaban absorbiendo los inventarios que previamente habían sido retenidos en los países productores, y durante los años de la Crisis Cafetera, de 1999 a 2003. Los márgenes brutos cayeron dramáticamente después de la helada brasilera de 1994 y más modestamente durante los dos años pasados en la recuperación de la Crisis Cafetera.

Al comparar las filas del Cuadro 6 es evidente que existe una gran diversidad entre países, aunque ha habido cierta convergencia durante el período examinado. Dejando de lado a Italia, Japón y el Reino Unido, los márgenes brutos estuvieron en el rango entre 273% (Francia) y

395% (Alemania) en el último subperíodo examinado (2004-05). Los márgenes en Japón y en el Reino Unido siempre han sido mucho más altos que en los otros países consumidores, situación que persiste, lo cual probablemente refleja los formatos muy distintos con que se vende el café en estos dos países. En Italia en la década de los ochenta los márgenes brutos eran comparables a los de otros países europeos pero en el período siguiente los precios al por menor aumentaron mucho más que en otras partes.

Hay tres posibles explicaciones para el aumento en los márgenes brutos al por menor sobre los precios mundiales del café:

- El aumento en los precios al por menor refleja aumentos en otros costos de producción. En el café éstos son costos asociados al transporte, el procesamiento y la comercialización, mientras en el chocolate éstos también incluyen costos de otras materias primas, en especial la leche y el azúcar.
- El aumento en los precios al por menor es la consecuencia del incremento en los márgenes brutos inducido por los altos niveles de concentración industrial.
- Los crecientes precios al por menor reflejan el uso de granos de mejor calidad con la consecuencia de que los precios en el mercado terminal no reflejan adecuadamente el costo de las materias primas utilizadas.

Cuadro 6. Margén bruto al por menor en el café, 1980-2005

	Francia	Alemania	Italia	Japón	Holanda	Suecia	RU	EU
1980-88	167%	201%	190%	549%*	135%	165%	594%	115%
1989-2005	261%	385%	611%	1461%	326%	342%	1576%	324%
1989-93	336%	479%	685%	1717%	347%	380%	1387%	311%
1994-98	146%	251%	351%	1134%	200%	250%	1035%	207%
1999-2003	297%	420%	751%	1693%	404%	407%	2177%	458%
2004-05	273%	395%	726%	1064%	389%	315%	1896%	312%

* 1982-88.

Fuente: OIC

Mientras la tercera de estas explicaciones puede ser importante para un tostador individual, no es posible que todos los principales consumidores estén mejorando continuamente la calidad del café que compran. Por lo tanto a continuación nos concentramos en las dos primeras explicaciones.

Para hacer inferencias directas sobre los márgenes de ganancia es necesario tener acceso a información de costos, pero, por obvias razones, ésta no está disponible de manera completa²³. Pero sí es posible hacer inferencias indirectas de los precios al por menor a través del análisis de los precios mundiales del café debido a que el ejercicio del poder monopólico eleva los precios al por menor por encima de los costos en función del alcance de su poder. Esto nos permite inferir la existencia y el alcance del poder monopólico cuando un aumento o disminución en los precios del café resulte en una transferencia a los precios al por menor mayor que la unidad. Esta observación es la base de varias pruebas recientes sobre la existencia de poder monopólico en el mercado del café al por menor:

- Bettendorf y Verboven (2000) examinaron el mercado minorista holandés usando cifras mensuales durante un período de cinco años 1992-96. Ellos notaron la «relativa alta participación de los costos distintos a los costos del grano» y concluyeron que la conducta del mercado es «relativamente competitiva».
- Feuerstein (2002) analizó los precios al por menor en Alemania desde 1971 hasta 1995. Él concluyó que «los choques de costos conducen a cambios en los precios de una cuantía aproximadamente igual, dejando los márgenes precio – costos inalterados».
- Durevall (2004) usando cifras trimestrales del mercado sueco entre 1978 y 2002 encuentra alguna evidencia de que los tostadores

tienen poder de mercado en el corto plazo pero no en el largo plazo.

- En un informe del USDA, Leibtag et al (2007) usando información detallada del mercado minorista de los Estados Unidos para el período 1993 – 2004, encuentran que los precios al por menor responden un poco menos que uno a uno a los costos del grano.
- Gilbert (2007) usa cifras anuales para ocho países consumidores durante el período 1980-2005 y encuentra que el grado del poder de mercado en Francia, Alemania y Holanda es cero o muy bajo. Suecia y los Estados Unidos muestran niveles moderadamente altos de poder monopólico en la década de los años ochenta pero en los Estados Unidos éstos van disminuyendo hacia los niveles de Europa continental. En contraste, parece haber un alto nivel de poder monopólico en los mercados no tradicionales de Japón y Reino Unido, y en este último país dicho poder parece crecer con el tiempo²⁴.

La conclusión de estos cinco estudios es que la industria de la distribución minorista del café es predominantemente competitiva especialmente en los países de Europa continental; hay serias dudas de que esto sea cierto para Japón, el Reino Unido y en menor grado Suecia. El mercado de los Estados Unidos parece ser competitivo hoy en día, pero no en el pasado. La implicación es que como los precios al por menor han aumentado y los precios del café verde han disminuido, dado que los precios al por menor sólo crecen en proporción a los costos, entonces los costos distintos a los del grano deben haber aumentado más de lo necesario para compensar la disminución de los precios del café verde. Sólo en el caso del Reino Unido se argumenta que el poder monopólico ha sido un factor influyente en la decreciente participación del productor en los precios al por menor del café.

23. La excepción es el informe de 1991 sobre el mercado del Reino Unido para el café soluble, en el cual el productor dominante (Nestlé) gozaba de una participación del 48% en el volumen. La agencia reguladora (la Comisión sobre Monopolios y Fusiones) no pudo encontrar alguna «debilidad en la competencia de precios que justificara la intervención» (MMC, 1991).

24. Él no pudo estimar el grado de poder monopólico en el octavo país considerado, Italia.

¿PUEDEN LOS PRODUCTORES AGREGAR VALOR?

Podemos distinguir tres tipos de estrategias que los productores pueden usar para aumentar su participación en el valor del producto minorista:

- a. Trabajar en contra del mercado: los productores obtienen una alta porción de los precios de los mercados finales pero estos precios son y muchos de los productores no alcanzan un nivel de vida satisfactorio. Este problema lleva a adoptar la estrategia de sustituir las fuerzas del mercado imponiendo un precio «justo» a los consumidores. Este fue el objetivo de los productores en el Acuerdo Internacional del Café que se extendió (con algunos quiebres) entre 1962 y 1989 y en los Acuerdos Internacionales del cacao que estuvieron vigentes entre 1981 y 1988, el cual tuvo un éxito considerable en el primer caso y escaso en el segundo, ver Gilbert (1996)²⁵. Este también es el enfoque defendido por Robbins (2003). Trabajar en contra del mercado requiere considerable unanimidad por parte de los gobiernos de los principales países productores y probablemente también el consentimiento activo de los gobiernos de los países consumidores.
- b. Trabajar por fuera del mercado: los productores descontentos con los precios mundiales del cacao o del café pueden tratar de vender sus productos a precios más altos a los consumidores que están dispuestos a pagarlos, argumento que constituye la base del Comercio Justo del café y del chocolate. Como se comentó en la sección 5, en el Comercio Justo los precios al por menor son calculados sobre un costo base aumentado a partir de unos precios al productor considerados «justos» y no sobre los precios del

mercado resultantes como residuo de sustraer los costos de intermediación de los precios del mercado terminal. El Comercio Justo es uno de los componentes de la estrategia defendida por Daviron y Ponte (2005). Robbins (2003) es escéptico de que el Comercio Justo pueda hacer algo más que una contribución marginal.

- c. Trabajar con el mercado: el café, y en particular el arábica, es heterogéneo y los consumidores están dispuestos a pagar una prima por lo que ellos perciben como granos particularmente finos. Estas primas les permiten a los productores obtener precios aceptables inclusive cuando los precios en el mercado terminal para las calidades estándar son bajos. Esto sugiere que los productores deberían esforzarse por aumentar la calidad de forma que los tostadores, y en especial los tostadores de cafés especiales, puedan expandir aún más el mercado de cafés de calidad. (Esta estrategia tiene menos potencial para los cafés robusta y para el cacao, en donde los granos están más cerca de ser homogéneos). Daviron y Ponte (2005) sugieren que la certificación del café como orgánico, sostenible o cultivado a la sombra amplía el potencial para la diferenciación del producto y por lo tanto para ampliar las primas de los productores. En Kaplinsky (2006) se encuentra un argumento similar²⁶. Igual que en el café de Comercio Justo es necesario investigar hasta qué punto las iniciativas de este tipo pueden capturar un amplio segmento del mercado.

Dos motivos explican que los precios del café y del cacao hayan caído en relación con sus niveles históricos. El primero es la creciente productividad, principalmente de la industria

25. El objetivo oficial de los acuerdos era la estabilización de precios, pero los productores la interpretaron como una estabilización a precios justos y en estos y otros acuerdos se opusieron a ajustar hacia abajo la franja de estabilización en concordancia con los precios del mercado. Los acuerdos han continuado pero sin activar las cláusulas económicas (i.e. de intervención del mercado).

26. El cacao que es cultivado por pequeños productores en la selva húmeda cuando es joven crece bajo la sombra de otros árboles. Esta clase de cultivo casi siempre es sostenible en el sentido de que la tierra puede volver a ser bosque después de que ha sido cultivada, pero es no-sostenible en cuanto es un «cultivo migratorio» y es difícil replantarlo en un bosque que fue previamente usado para su producción. En algunos países productores, como Etiopía y Uganda el café es naturalmente orgánico, pero en otros requiere la aplicación de fertilizantes o insecticidas para no deteriorar la calidad del café y cualquier prima orgánica necesitará compensar una posible caída en la prima por calidad. Este no es un problema en el caso del cacao.

caficultora del Brasil que ha logrado una mecanización extensiva. Al aumentar la productividad los mismos ingresos del café se dirigen a sostener un menor número de personas. Los productores de los países que han logrado aumentar su productividad pueden seguir siendo competitivos a unos niveles de precio que ponen en problemas a productores de otros países. La segunda razón para los bajos precios del cacao y del café es la falta de desarrollo en muchos países africanos y latinoamericanos, lo que implica que los agricultores tienen pocas alternativas de mercado y se ven obligados a seguir produciendo café y cacao inclusive a precios muy bajos.

Todos los negocios necesitan concentrarse en mantener o aumentar los márgenes de utilidad y en reducir los costos. Con respecto a los productos básicos tropicales, los exponentes del enfoque de la Cadena Global de Valor sólo han mirado el primero de estos aspectos; por ejemplo Kaplinsky (2006) plantea la pregunta «¿Cómo pueden los productores de bienes básicos agrícolas apropiarse de una mayor porción de los ingresos generados en la cadena de valor? Ésta puede ser una pregunta apropiada para aquellos productores que pueden vender su producto en nichos del mercado rentables pero es poco probable que sea un enfoque útil para un gran número de productores de cacao o de café robusta para quienes es mejor preguntarse cómo pueden adaptarse a los menores precios. En la industria del café una respuesta es consolidar la tenencia de la tierra y mecanizarse hasta poder alcanzar los niveles de productividad del Brasil. Es importante reconocer que la mayoría del comercio de los productos básicos se llevará a cabo a granel y obtendrá precios muy cercanos a los precios mundiales. El objetivo de la política debe ser equipar a los agricultores para producir de manera eficiente a esos precios, lo cual requiere mejorar la extensión de tecnología, el transporte, el manejo portuario y reducir la corrupción. Esto también se vería ayudado por la consolidación de la tenencia de la tierra, títulos de tierra más claros los cuales facilitarían el incremento de la mecanización, inclusive a un nivel modes-

to (más importante para el café que para el cacao). Sin embargo, reconozco que el tema de los títulos de tierra es complejo y que la disponibilidad de crédito está limitada en la mayor parte de África lo que reduce las posibilidades de aumento en la productividad. Estas restricciones serán aliviadas si las economías de los países productores se desarrollan más rápidamente ofreciendo oportunidades distintas a las agrícolas para la mano de obra que en la actualidad está siendo empleada en los sectores del cacao y del café. Pero todos estos esfuerzos están orientados a llevar mayor prosperidad a la agricultura tropical de exportación como consecuencia y no como causa del desarrollo.

TEMAS SOBRE EL MANEJO DEL PODER

El análisis de la Cadena Global de Valor con frecuencia hace énfasis en la contribución positiva que puede lograrse mediante un mejor manejo del poder en la cadena de valor. Durante la década pasada las agencias de desarrollo multilateral concentraron la atención en el papel de un buen manejo del poder como precondition para el crecimiento y por lo tanto puede parecer difícil sugerir que un llamado para mejorar el manejo del poder en la cadena de valor pueda estar fuera de lugar - después de todo, un buen manejo del poder es con seguridad mejor que un mal manejo del poder. Aún así, todo manejo del poder impone costos, y un economista está limitado a preguntarse si inclusive un buen manejo del poder es mejor que ningún manejo del poder (dejando a los politólogos la respuesta a la pregunta de si un buen manejo del poder, en cualquier caso, es un resultado deseable).

Daviron y Ponte (2005) afirman que la cadena de valor del café «se ha alejado de un sistema controlado públicamente en donde los productores tenían mucho que decir, acercándose a un sistema más privado y dominado por el comprador». Es cierto que los gobiernos de los países productores han perdido muchos de los poderes que disfrutaban en las épocas de las juntas comerciales y de las Cajas de Estabili-

zación monopólicas –monopsónicas del cacao para la determinación de los precios, las exportaciones y la distribución de rentas, y en el caso del café cuando estaba vigente el acuerdo internacional basado en un sistema efectivo de cuotas vigilado por los gobiernos consumidores. Sin embargo, los productores ahora son libres de decidir cuánto producen y a quién le venden y por lo tanto han ganado poder. Algunos especialistas quisieran considerar este cambio como la generación de un excedente democrático. Los tostadores y los «compradores» también son libres de organizar sus compras con menores restricciones aunque como en el pasado ellos pudieron cobrar altos precios a los consumidores, los controles probablemente tenían poco efecto sobre su rentabilidad. En cualquier caso, como la evidencia para el caso del café muestra que después de los controles los precios al por menor y los mercados al productor se han vuelto más, y no menos, competitivos, es difícil sostener el argumento de que este mercado se ha vuelto «privado o dominado por los compradores». La competencia disipa el poder. El juicio correcto es que los gobiernos de los países productores han visto redistribuido su poder hacia millones de consumidores de café y agricultores. Éste es el contexto en el que tenemos que ver los llamados para «mejorar el ejercicio del poder».

Entonces ¿cuáles son las propuestas específicas sobre el ejercicio del poder? Robbins (2003) es el único que recientemente ha propuesto devolverse hacia un esquema de administración de la oferta y por lo tanto entregar de nuevo el poder a los países productores. Daviron y Ponte (2005) hacen sugerencias más modestas. A ellos les gustaría lo siguiente:

- Aumentar la regulación al interior de los países productores en especial en relación con la calidad y con los indicadores geográficos de origen.
- Tener una regulación sobre la certificación de sostenibilidad y mejorar el manejo de marcas en los países consumidores; y

- Tener una regulación internacional *antitrust*.

Sus propuestas son en parte razonables y en parte erróneas e inclusive potencialmente peligrosas.

Los indicadores de origen geográfico y la certificación de sostenibilidad son ambos instrumentos útiles que tienen potencial para mejorar la escogencia del consumidor. Se necesita que estén constituidas dentro de una estructura regulatoria mínima, y las organizaciones internacionales del café y del cacao están en una buena posición para jugar este papel. Es menos obvio que requieran un soporte legal, ya sea en los países productores o consumidores; es preferible la adhesión voluntaria que la coacción, y las demandas falsas o erróneas pueden ser atacadas al amparo de la legislación nacional existente para la protección del consumidor.

Más aún, la visión de que, en términos generales, la liberalización del mercado ha resultado en la erosión de los estándares de calidad es errada; no hay fallas de mercado en la producción de calidad, que sería la razón para hacer necesaria la regulación. Los exportadores de cacao y café siempre están preocupados por la calidad del grano que exportan, tal como lo muestran Gilbert y Tollens (2003) para el caso de las exportaciones de cacao de Camerún, quienes se cuidan de no comprar pepas que no cumplen los estándares requeridos. Estos elementos de las propuestas de Daviron y Ponte (2005) surgen de la visión equivocada de que la única vía para los países productores de café y cacao es agregar valor y desconfiar de la habilidad de los agentes (agricultores, intermediarios, exportadores, procesadores y consumidores) para tomar esas decisiones de la mejor manera para ellos.

La propuesta final hecha por Daviron y Ponte (2005), abogando por una regulación antimonopolio internacional es el error más serio. Inclusive si existiera evidencia de ejercicio de poder monopólico y/o monopsónico en las industrias del cacao y del café en detrimento de los consumidores y/o de los productores, las autoridades nacionales sobre competencia se-

rían suficientes para controlar estos abusos. Microsoft, que probablemente es la empresa más poderosa a nivel mundial, ha sido demandada en las cortes de los Estados Unidos y la Unión Europea. Nadie ha sugerido que se requiera una agencia de competencia multilateral en la industria de la tecnología de información. ¿Por qué entonces habría de requerirse en la industria de los productos básicos tropicales que es mucho menos importante? En el mismo sentido, los países productores han establecido sus propias autoridades reguladoras para manejar posibles abusos en las compras – un ejemplo es la doble estructura de la *Autorité de Regulation du Café et du Cacao* (ARCC) y del *Bourse du Café et du Cacao* (BCC) adoptada en Costa de Marfil como parte de la liberalización del año 2000. De nuevo en este caso no existe necesidad de una acción multilateral que aumentaría los costos sin probabilidad alguna de aumentar la efectividad.

En cualquier caso, la evidencia recolectada en éste y otros artículos recientes²⁷ muestra que a pesar de la concentración de la industria tostadora de café y de conversión del cacao, los poderes monopólicos y monopsónicos están ausentes o han disminuido y por lo tanto la mayoría de los mercados del productor y al por menor están cerca de la competencia perfecta. Las principales excepciones, que son los mercados minoristas de Japón y del Reino Unido, pueden ser fácilmente manejadas por parte de las autoridades nacionales de competencia. Por lo tanto no existe necesidad alguna de aumentar la regulación.

La propuesta de una autoridad internacional de competencia también es peligrosa. Una vez creada, esa clase de autoridad necesita justificar su existencia llevando a cabo algunas acciones; un gran presupuesto y altos salarios tienen que mostrar resultados. De ahí surge la preocupación de que esa autoridad pueda iniciar acciones frívolas en donde existe poca o ninguna evidencia de que ésta se requiera.

La calidad de la estructura institucional determinará la eficiencia de una cadena de oferta

y su capacidad para responderle a quienes le apuestan a estos mercados. Cualquier propuesta que vaya en la dirección de mejorar la calidad institucional debe ser bien recibida. Allí cabe buena parte de lo que Daviron y Ponte (2005) proponen bajo el título de mejorar el manejo del poder. También hay otras posibilidades como por ejemplo mejorar el funcionamiento de las organizaciones que representan a los productores, las cuales son igualmente valiosas. Sin embargo, una regulación específica para esta industria no es necesaria ni deseable en los países productores, en los consumidores ni a nivel internacional. Uno de los principales objetivos buscado por las agencias multilaterales al presionar la agenda de la liberalización es reducir lo que se ha visto como una presencia excesiva del gobierno en los sectores exportadores de productos básicos. Las estructuras reguladoras de antes de la reforma, hoy en día desmanteladas casi en su totalidad, aumentaron los costos, inhibieron la competencia y la innovación y redistribuyeron los ingresos disminuyendo los de los agricultores. Existe el peligro de que el eslogan «un mejor ejercicio del poder» pueda camuflar la desmantelación de algunas de estas reformas.

CONCLUSIONES

Dado que el análisis de la cadena de valor es sólo un marco de análisis, este no tiene implicaciones sustantivas en sí mismo. Por lo tanto, lo importante es saber si este análisis es útil, y no si es correcto. Gereffi et al. (1994) afirman que el análisis de la Cadena Global de Valor «...nos permite plantear preguntas sobre desarrollo contemporáneo que no son manejadas con facilidad por los anteriores paradigmas...» (ibid, p. 2). En este estudio he argumentado que la aplicación del análisis de la Cadena Global de Valor ha sido útil para resaltar algunos aspectos que los economistas tradicionales tienden a negar, pero que también motiva a sus proponentes a sobre simplificar otros

27. Feuerstein (2002), Bettendorf y Verboven (2003), Krivonos (2004), Durevall (2006), Leibtag et al (2007) y Gilbert (2007).

temas importantes en donde el análisis económico tradicional es más útil.

A pesar de lo que reclaman los proponentes del análisis de la Cadena Global de Valor, éste no siempre es útil para explicar las participaciones en el valor y de hecho la participación del productor en el precio minorista no siempre es un concepto útil, por dos razones:

El concepto de la cadena de valor de un producto básico no siempre está bien definido. La noción de la cadena de valor del cacao y del chocolate puede parecer natural para los productores de cacao pero no tanto para los fabricantes de chocolate y de repostería que usan como insumos un amplio rango de materias primas. En este caso el concepto de la cadena de valor es una sobresimplificación y plantea preguntas equivocadas.

Los mercados terminales, y específicamente los mercados de la Bolsa de Nueva York y Euro-Next LIFFE del cacao y del café, separan los productores y los mercados minoristas. El importante rol de estos mercados no ha sido reconocido en la literatura de la cadena de valor. Aunque sólo una pequeña proporción del volumen total de ventas y compras pasa a través de estos mercados terminales, ellos ofrecen precios de referencia para casi todo el comercio mundial del café y del cacao. Históricamente esto no siempre ha sido así y no hay garantía de que vaya a seguir siendo de esta manera en el futuro, pero sí es la situación actual. Los mercados terminales aumentan la competencia ya que los productores siempre le pueden vender a la bolsa y los procesadores siempre pueden comprar allá. Un resultado probable es que ambos conjuntos de actores se convierten en tomadores de precios del mercado terminal y que ésta es la fuente de la separación productor-minorista. Dada esta división, es más lógico mirar separadamente la participación del productor en el precio del mercado terminal y el margen del procesador sobre el precio del mercado terminal, que combinar los dos en una sola medida difícil de interpretar. Este enfoque también supera exitosamente el problema que mencionamos anteriormente de complejas cadenas de valor –la participación del productor

en el mercado terminal del cacao es un concepto bien definido pero la participación del productor en el precio al por menor del chocolate no lo es.

Aunque el análisis de la Cadena Global de Valor fracasa en explicar las participaciones en el valor, que es su propio terreno, puede tener éxito en algunos terrenos ajenos: Daviron y Ponte (2005) deben ser felicitados por su discusión sobre las posibilidades de los productores para agregar valor, aunque pueden ser demasiado optimistas sobre el alcance de esas posibilidades. Sin embargo, hay que ser cuidadosos con sus sugerencias de que para alcanzar estos objetivos se deben crear (o recrear) estructuras reguladoras, porque éstos se logran mejor al interior de un marco voluntario.

Pasando a los hallazgos sustantivos, se ha acusado varias veces a los procesadores de café y de cacao de ejercer poder monopólico –monopsónico con la consecuente reducción en la participación de los productores. Los altos niveles de concentración de los procesadores han contribuido a darle credibilidad a esta impresión. El análisis de las industrias del café y del cacao descrito en este documento ha fracasado en dar evidencia que apoye esta afirmación. Las participaciones de los productores en los precios de los mercados terminales han aumentado en términos generales como consecuencia de la liberalización del mercado y de los menores niveles de impuestos. Se ha analizado la disminución de la participación de los productores en el valor de los precios al por menor para ver la evolución de la estructura de costos de las industrias procesadoras. La conjunción de los menores precios de la materia prima (café y pepa de cacao) y un costo creciente en términos reales del trabajo y otros costos incurridos en los países consumidores ha resultado sólo en una leve caída en los precios reales al por menor (en el caso del café) o en precios estables en términos generales (en el caso del chocolate). A pesar de los altos niveles de concentración tanto en la conversión del cacao como en la tostión del café, hay poca evidencia de que este cambio en la estructura de costos tenga algo que ver con las intensidades relativas de competencia.

De acá se deduce que no hay razón para la creación de una autoridad antimonopolio para las industrias del café y del cacao. Los problemas de poder monopólico que pueden estar presentes en el Japón y en el Reino Unido pueden ser abordados de manera adecuada por las autoridades nacionales reguladoras de la competencia.

La explicación del descenso en la participación del productor en el precio al por menor es más simple –sólo una proporción, quizás cerca de la mitad, del costo del café tostado es atribuible a los costos del grano de café. La otra mitad es el resultado de los costos de procesamiento, transporte y comercialización incurridos en los países consumidores, los cuales han tendido a aumentar o a permanecer prácticamente constantes. La disminución del precio mundial del café no tuvo ningún efecto sobre estos costos en los países consumidores. Los precios al por menor del café reflejan todos los costos de producción y no sólo aquellos incurridos en los países productores. Algunas personas han sugerido que la liberalización del mercado en los países productores de cacao y café, con frecuencia vista como impuesta y/o mal ejecutada, ha contribuido a la disminución en la participación del productor en los precios al por menor. Pero esto no es cierto. Los productores han tendido a recibir una porción creciente del precio en el

mercado terminal la cual ha compensado la tendencia de los precios del mercado terminal a decrecer como proporción de los precios al por menor. En ausencia de una liberalización del mercado, los productores (en particular los productores de cacao del oeste de África) hubieran sufrido una disminución aún más grande en su participación en los precios al por menor.

Durante las dos últimas décadas los precios del café han estado débiles e inclusive desastrosos. Hay dos razones principales que explican esta debilidad –grandes avances en la productividad por la mecanización en Brasil y la falta crónica de alternativas de ingreso en muchos países productores africanos y latinoamericanos, países que no pueden competir con el moderno sector cafetero de Brasil y se ven obligados a abandonar la producción de café o a aceptar menores niveles de remuneración real. Como la alternativa de abandonar la actividad sólo es atractiva en países que están experimentando crecimiento en otros sectores, la mayoría de agricultores pobres se ven forzados a tomar la segunda alternativa. Un próspero sector de agricultura de exportación puede contribuir a la prosperidad general y a la reducción de la pobreza, pero en el ambiente actual es poco probable que el sector genere crecimiento en la forma en que pudo parecer posible hace cincuenta años.

Referencias bibliográficas

- Akiyama, T. (2001), «Coffee market liberalization since 1990», en Akiyama, T., J. Baffes, D. Larson y P. Varangis eds., *Commodity Market Reforms: Lessons of Two Decades*, Washington D.C., Banco Mundial.
- Bettendorf, L. y F. Verboven (2003), «Incomplete transmission of coffee bean prices: evidence from the Netherlands», *European Review of Agricultural Economics*, 27, 1-16.
- Clarence-Smith, W.G. (2000), *Cocoa and Chocolate, 1765-1914*, Londres, Routledge.
- Daviron, B., y S. Ponte (2005), *The Coffee Paradox*, Londres, Zed Books.
- Durevall, D.J. (2006), «Competition in the Swedish coffee market, 1978-2002», disponible en <http://ssrn.com/abstract=881746>.
- Feenstra, R.C. y G.H. Hanson (1996), «Globalization, outsourcing and wage inequality», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 86, 240-51.
- Feenstra, R.C. y G.H. Hanson (1999), «The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: estimates for the United States, 1979-1990», *Quarterly Journal of Economics*, 114, 907-40.
- Feuerstein, S. (2002), «Do coffee roasters benefit from high prices of green coffee?», *International Journal of Industrial Organization*, 20, 89-118.
- Gereffi, G., M. Korzeniewicz y R.P. Korzeniewicz (1994), «Introduction: global commodity chains», en G. Gereffi y M. Korzeniewicz eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood Press.
- Gilbert, C.L. (1996), «International commodity agreements: an obituary notice», *World Development*, 24, 1-19.
- Gilbert, C.L. (1998), «Cocoa market liberalization: Its effects on quality, futures trading and prices», London, Cocoa Association of London.
- Gilbert, C.L. (2004), «International commodity agreements as internationally sanctioned cartels», en P.Z. Grossman ed., *How Cartels Endure and How They Fail*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Gilbert, C.L. (2005), «The long run impact of the ending of coffee control», artículo preparado for the Second World Coffee Conference, Salvador (Bahia), Brasil, 23 a 25 de septiembre 2005, http://dev.ico.org/event_pdfs/wcc2/presentations/gilbert%20text.pdf
- Gilbert, C.L. (2007), «Have we been mugged? Market power in the world coffee market», Department of Economics, University of Trento, processed.
- Gilbert, C.L. y E. Tollens (2003), «Does market liberalisation jeopardise export quality? Cameroonian cocoa, 1988-2000», *Journal of African Economies*, 12, 303-42

- Gilbert, C.L. y P. Varangis (2004), «Globalization and international commodity trade with specific reference to the West African cocoa producers», ch. 4 of R.E. Baldwin y L.A. Winters eds., *Challenges to Globalization*, Chicago, University of Chicago Press (for the National Bureau of Economic Research).
- Hopkins, T.K., y I. Wallerstein (1977), «Patterns of development of the modern world-system», *Review*, 10, 11-145.
- Hopkins, T.K., y I. Wallerstein (1986), «Commodity chains in the world economy prior to 1800», *Review*, 10, 157-79.
- Hopkins, T.K., y I. Wallerstein (1994), «Commodity chains: construct and research», en G. Gereffi y M. Korzeniewicz eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood Press.
- Organización Internacional del Cacao (ICCO) (1990), «Recent evolution of the share of the cocoa cost component in the retail price of chocolate in the United Kingdom», Note by the ICCO Secretariat for the Seventh Meeting of the Advisory Group on the World Cocoa Economy, Accra, Ghana, 18-22, junio 1990.
- Kaplinsky, R. (2006), «How can agricultural commodity producers appropriate a greater share of value chain incomes?», en A. Sarris y D. Hallam eds., *Agricultural Commodity Markets and Trade*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Korzeniewicz, M., y W. Martin (1994), «The global distribution of commodity chains», en G. Gereffi y M. Korzeniewicz eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood Press.
- Krivosos, E. (2004), «The impact of coffee market reforms on producer prices and price transmission», Policy Research Working Paper, 3358, Washington DC, Banco Mundial.
- Law, A.D. (1975), *International Commodity Agreements*, Lexington, D.C. Heath.
- Leibtag, E., A. Nakamura, E. Nakamura y D. Zerom (2007), «Cost pass-through in the U.S. coffee industry», Economic Research Report, 38, Washington D.C., USDA.
- Marshall, C.F. (1983), *The World Coffee Trade*, Cambridge, Woodhead-Faulkner.
- Comisión de Monopolios y Fusiones (1991), *Soluble Coffee*, London, HMSO.
- Othick, J. (1976), «The cocoa and chocolate industry in the nineteenth century», en D. Oddy y D. Miller (eds.), *The Making of the Modern British Diet*, London, Croom Helm.
- Oxfam (2002a), *The Cocoa Market – A Background Study*, <http://www.maketrade-fair.com/en/assets/english/CocoaStudy.pdf>
- Oxfam (2002b), *Mugged – Poverty in your Cup*, Oxford, Oxfam, <http://www.maketrade-fair.com/assets/english/mugged.pdf>
- Samper K., M. (2003), «The historical construction of quality and competitiveness: a preliminary discussion of coffee commodity chains», en W.G. Clarence-Smith y S. Topik (eds.), *The Global Coffee Economy in Africa, Asia, and Latin America, 1500-1989*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Robbins, P. (2003), *Stolen Fruit*, London, Zed Books.
- Sutton, J. (1991), *Sunk Costs and Market Structure*, Cambridge (Mass.), MIT Press.
- Talbot, J.M. (1997), «Where does your coffee dollar go? The division of income and surplus along the coffee value chain», *Studies in Comparative International Development*, 32, 56-91.
- van Dijk, J.B., D.H.G.M. van Doesberg, A.M.A. Heijbroek, M.R.I.A. Wazir y G.S.M. de Wolff (1998), *The World Coffee Market*, Utrecht, Rabo Bank International.
- Varangis, P., y G. Schreiber (2001), «Cocoa market reforms in West Africa», en Akiyama, T., J. Baffes, D. Larson y P. Varangis eds., *Commodity Market Reforms: Lessons of Two Decades*, Washington D.C., World Bank.