

 <https://doi.org/10.38141/10788/005-1-2>

# El Acuerdo Internacional del Café: Análisis Económico del Mercado de los No Miembros

Mary Bohman y  
Lovell Jarvis\*

19866

El acuerdo internacional del café (AIC) es una organización de países exportadores e importadores de café. El AIC se creó inicialmente en 1962 por un período de seis años y luego se renovó en 1968, en 1976 y en 1983. Las negociaciones para renovar el AIC de 1983, que expira en octubre de 1989, se suspendieron en julio de 1989 como resultado de los graves desacuerdos que se presentaron dentro del AIC. Las disposiciones económicas del Acuerdo y las cuotas de exportación se levantaron al mismo tiempo.

Las recientes negociaciones se basaron en asuntos muy importantes:

1. Las naciones importadoras miembros se oponían a los grandes descuentos con los que se había vendido el café en el mercado de los no miembros y querían buscar un sistema que pusiera fin a dichos descuentos y.
2. Las naciones miembros que importan café suave o arábigo se oponían al permanente incremento en el

precio de los cafés suaves en relación a los robusta y deseaban una redistribución de las cuotas de exportación que permitiera un mayor suministro de cafés suaves. Las negociaciones referentes a estos asuntos se complicaron debido a conflictos no resueltos con respecto a los niveles de participación; como veremos más adelante, estos factores sustentaron la actual controversia.

<sup>1)</sup> Este trabajo analiza la factibilidad y la conveniencia de eliminar los diferenciales de precios para los mercados miembros y los no miembros. Se ha desarrollado un modelo simple del mercado mundial del café al cual se incorporan las disposiciones del AIC de 1983 y la reacción de los países exportadores ante dicha política. Los datos sobre ventas a los mercados miembros y los no miembros se utilizan para demostrar la variable importancia del mercado de los no miembros para los países y, por lo tanto, las razones del conflicto interno del AIC con respecto a las posibles restricciones a las exportaciones.

\* Departamento de Economía Agrícola, Universidad de California. La versión en inglés fué publicada en el primer semestre de 1990 por el "European Review of Agricultural Economics". Agradecemos a esta publicación y a los autores por su autorización para editar la versión en español.

taciones a ese mercado. Finalmente, el modelo se utiliza para analizar las principales propuestas de cambios en el AIC. ✓

## 1. ANTECEDENTES

La principal meta del AIC es elevar los precios, lo que resulta en que los consumidores en los países miembros importadores pagan por el café precios más altos que los precios del mercado libre. Otra meta es estabilizar los precios en el mercado de miembros. Las disposiciones del AIC que elevan los precios, benefician a los miembros exportadores a expensas de los consumidores en los países importadores miembros<sup>1</sup>. Se ha argumentado que la existencia y papel del AIC tan solo puede explicarse por motivos políticos (Fisher, Krasner). En resumen, el gobierno de los Estados Unidos de América apoyó la creación del AIC para asegurarse de que los precios internacionales del café no cayeran abruptamente.

Los Estados Unidos temían que en caso de que esto llegara a suceder, Centro y Suramérica podrían desestabilizarse políticamente. Por lo tanto, se aceptó un costo adicional para sus consumidores como medio para beneficiar los países considerados políticamente importantes. Razones similares se han dado para los miembros europeos que respaldan las antiguas colonias de África y Asia. Aparentemente, el AIC se ha mantenido en el tiempo por razones similares.

Los miembros exportadores suministran el 99% de las exportaciones del mundo y los miembros importadores compran del 80 al 90 por ciento de las importaciones del mundo. Los países miembros importadores aceptan comprar el café solamente de los países miembros exportadores y se establece una cuota global de exportación que luego se asigna entre los miembros exportadores. Las cuotas se ajustan cuando el precio del mercado miembro se sale de la franja preestablecida. Las exportaciones que los exportadores miembros del AIC hacen a los importadores no miembros si están

permitidas, pero lo que no se permite son los precios de descuento. Sin embargo, de hecho, en el mercado de no miembros el café se vendió con grandes descuentos.

Las cuotas de exportación que se establecieron en 1962 se asignaron aproximadamente en proporción a la participación de los países exportadores que prevalecía antes de la creación del AIC. Los cambios que se han efectuado a lo largo del tiempo en cuanto a la ventaja comparativa de cada país individual tan solo se han reflejado parcialmente en las cuotas actuales de exportación. Los reglamentos del AIC se han modificado para permitir cambios en las cuotas al establecerlas de manera parcialmente dependientes de las exportaciones y de las existencias, pero los cambios no han sido dramáticos. La reasignación de las cuotas de exportación ha sido un proceso difícil y altamente político. Por lo tanto, los países exportadores que disfrutaban las alzas en la oferta excedente han encontrado que el mercado de los no miembros es una importante válvula de escape para los excedentes que no se pueden vender en el mercado de los miembros.

Los estudios empíricos sugieren que el AIC ha tenido éxito al elevar el precio del café que se comercializa dentro del AIC (Akiyama y Varangis, Herrman; 1986, 1988) y que también ha estabilizado los precios (Akiyama y Varangis).

El AIC ha podido controlar el total de los suministros de café en el mercado de miembros porque los países importadores han vigilado el convenio negándose a importar café en cantidades superiores a las cuotas asignadas. Este control no existe, ni puede esperarse, en el mercado de no miembros y los descuentos sobre el mercado de no cuotas han superado el 50%<sup>2</sup>.

Los países miembros importadores se oponen a que a los países no miembros se les concedan ventas con descuento por varios motivos. Primero, los países que se benefician de importaciones más baratas son, principalmente, los del bloque oriental y los países exportadores de petróleo. Algunos de los países importadores

<sup>1</sup> Como se discutirá más tarde, no todos los países exportadores se benefician del AIC relativo al comercio libre, pero cuando las cuotas del AIC están vigentes es ventajoso para los participantes.

<sup>2</sup> Las diferencias de calidad pueden ser las responsables de algunas diferencias en los precios en los mercados de miembros y no miembros. En el mercado de miembros, los precios diferenciales por calidad promedio oscilan entre 1.5% y 26% de 1979/71 a 1985/86 (Economist). Sin embargo, de estas diferencias en calidad generalmente reflejan café de diferentes tipos y no pequeñas variaciones en las diferencias de calidad de un solo tipo cultivado por un solo país. La evidencia anecdótica sugiere que la diferencia en el precio entre el mercado de miembros y de no miembros se debe principalmente a descuentos.

miembros preferirían que se les negaran estos beneficios. Segundo, algunas de las ventas que se hacen al mercado de los no miembros se reexportan regularmente a los importadores miembros, contraviniendo así las regulaciones del AIC. Tal comercio ilícito ha dado lugar a protestas por parte de los comerciantes y procesadores de café quienes se sienten competitivamente en desventaja. Tercero, el diferencial de precios entre los mercados miembros y los no miembros sirve para acentuar públicamente los costos que los consumidores de los países miembros tienen que sufragar por la participación de sus gobiernos en el AIC.

Con el fin de eliminar el diferencial de precios entre los mercados miembros y no miembros, se han propuesto varios mecanismos (en la OIC se han hecho varias propuestas). Bajo un primer enfoque, se continuaría con el esquema del AIC de 1983. Las ventas a los países no miembros estarían permitidas pero exclusivamente a los precios prevalecientes en el mercado de miembros. Se aplicarían controles más estrictos sobre las existencias y las exportaciones para garantizar el cumplimiento.

Bajo un segundo enfoque, se establecería una cuota universal para las exportaciones de todos los mercados, miembros y no miembros, lo que resultaría en un solo precio mundial, siempre y cuando que no se presenten fraudes. Con el fin de mantener los ingresos constantes para los países exportadores, se propusieron ajustes apropiados para la cuota global. También, se propusieron controles adicionales sobre las existencias y las exportaciones de café con el fin de evitar que se hagan fraudes en las ventas a los mercados no miembros.

Bajo un tercer enfoque, se establecerían cuotas separadas para las exportaciones a los mercados miembros y los no miembros. El convenio existente continuaría por dos años para permitir que se hagan las negociaciones con respecto a la asignación de cuotas. También se exigiría a cada país exportador mantener una existencia mínima específica de café que, en general, sería superior a las existencias actuales. Se controlarían las existencias y las exportaciones. La exigencia de aumentar las existencias tiene como objeto disminuir la cantidad de café que se vende al mercado no miembro durante el período intermedio.

## 2. MODELO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL DEL CAFÉ

El modelo de la economía mundial del café que se ha creado en este trabajo se utiliza para analizar el efecto de imponer cuotas de exportación sobre los precios y cantidades de café que se venden en los mercados miembros y no miembros. La elección de política doméstica de los países exportadores se incorpora al modelo. El modelo nos muestra cómo el precio diferencial entre los mercados miembros y no miembros, así como la distribución de las ventas a los mercados no miembros entre los exportadores resulta de la estructura del AIC y del mercado mundial del café. Bajo la actual estructura del AIC con cuotas de exportación y con la existencia de países importadores no miembros, son inevitables las ventas con descuento a los mercados no miembros.

La figura 1 muestra una representación gráfica del modelo. Para mayor facilidad, se supone que el café es un producto homogéneo. Hay dos exportadores, un importador miembro y un importador no miembro. En el tablero del mercado mundial, las curvas de excedentes en la oferta y la demanda se derivan como la diferencia horizontal entre las curvas de oferta y demanda domésticas (no aparecen) para cada precio. Las curvas mundiales de excedentes en la oferta y la demanda ( $ES_T$  y  $ED_T$ ) son la suma horizontal de las curvas de los países individuales. El precio equilibrio de libre comercio ( $P_1$ ) y la cantidad ( $Q_1$ ) se presentan cuando se interceptan las curvas totales de excedentes de oferta y demanda. Las cantidades exportadas por cada país bajo el mercado libre son  $a'_i$ .

El AIC establece una cuota global para lograr un precio acordado en el mercado miembro  $P_A$  y fija cuotas de exportación para los países individuales que se presume son exógenas y sus políticas domésticas. Las cuotas del AIC se modelan suponiendo que la cantidad comerciada dentro del mercado miembro se reduce en un porcentaje dado y que cada país reduce las exportaciones de libre comercio en el mismo porcentaje. Las cuotas originales se asignaron así de manera efectiva.  $Q$  representa la cuota global de exportación,  $q'_A$  indica la cuota de cada país ( $i = 1, 2, q'_A = Q$ ).

$p'_{Os}$  es el precio al cual un país está dispuesto a ofrecer la cantidad de la cuota<sup>3</sup>.

Es probable que esta asignación no sea eficiente en términos de bienestar mundial porque las curvas de oferta de exportaciones de los países individuales no tienen necesariamente la misma forma. En la situación que se describió PR1s PQ2s y la participación en transferir la cuota del exportador 2 al exportador 1 reduciría el costo de producir la cuota global. El conflicto potencial existe pues entre la meta de maximizar los beneficios totales de los países exportadores de la cuota global y la meta de compartir estos beneficios entre los países exportadores de manera equitativa. El problema se agravará debido a los cambios dinámicos de la ventaja comparativa, ya que es probable que estos no se reflejen plenamente en la asignación de la cuota de exportación.

Las curvas de oferta de un país individual no miembro se suman para derivar la curva del excedente agregado de demanda al mercado no miembro. Para la curva del excedente agregado de demanda para un mercado no miembro dado, se establece el precio que equilibra el mercado y la cantidad ( $P_N$  y  $Q_N$ ). Las exportaciones de un país individual al mercado no miembro se indican con  $q^N_i$ .

Las ventas en el mercado no miembro dependen de las decisiones de los países exportadores. Estas decisiones son sensibles a la función objetiva del gobierno del país que exporta. En Bohman y Jarvis, las curvas de oferta de los mercados no miembros resultan de suponer tres funciones objetivas diferentes -la maximización del ingreso del productor, la maximización del excedente económico y la maximización del ingreso del gobierno. Dada la curva de demanda del no miembro, la curva de oferta del no miembro determina el precio en el mercado no miembro y, por lo tanto, la relación entre el precio del no miembro, el precio del miembro y el precio del libre comercio.

En este trabajo se supone que todos los países siguen el modelo de maximización del excedente económico (definido como la suma del excedente del productor, del consumidor y los ingresos del gobierno). El análisis empírico (Bohman y Jarvis) ha demostrado que la parte más grande de las exportaciones en el mercado mundial del café viene de los países que tienen sistemas de fijación de precios que parecen consistentes con el escenario de la maximización del excedente económico. El modelo que se ha desarrollado en este trabajo sirve para ilustrar los efectos cualitativos del AIC y no para mediciones de bienestar precisas. El hecho de incorporar países más pequeños que siguen políticas distintas no cambiaría cualitativamente los resultados.

Un país exportador que sigue una política de maximización del excedente económico fija el precio del productor igual al precio en el mercado no miembro. Intuitivamente, a los productores se les paga el ingreso marginal de la última unidad de café que se vende en los mercados mundiales. Esto podría lograrse subastando los derechos a la cuota del mercado miembro. Por ejemplo, Brasil instituyó subastas para las cuotas en 1988. Alternativamente, podría imponerse un impuesto

a las exportaciones al mercado miembro igual a la diferencia entre los precios en los mercados miembros y los no miembros.

Las exportaciones a los mercados no miembros no estarían gravadas. Honduras llevó a efecto una política similar en el año cafetero 1987/88, pero se vio obligada a cambiarla por presión del AIC (carta del Agregado de Agricultura). El AIC no permite dichos esquemas tributarios tan explícitos porque eso es admitir abiertamente que las ventas al mercado no miembro se hacen a precios más bajos que los del mercado no miembro. Sin embargo, la política del Brasil logra el mismo resultado pero de manera ligeramente velada.

La figura 1 también muestra la relación entre el tamaño de la cuota de un país y sus exportaciones al mercado no miembro. Las ventas al mercado no miembro reflejan la oferta residual después de que el exportador ha vendido la parte de su cuota en el mercado miembro. El precio para la cantidad de la cuota a partir de la curva del excedente de oferta determina el precio mínimo al cual un exportador venderá en el mercado no miembro. Un país con una gran capacidad de exportación relativa a su cuota estaría dispuesto a ofrecer más café al mercado no miembro aún si está maximizando el excedente. Por lo tanto, la asignación de cuotas tiene un efecto directo sobre el volumen de las ventas al mercado no miembro y, en consecuencia, sobre el diferencial de precios entre miembros y no miembros.

El modelo predice que en un equilibrio a largo plazo, el precio de libre comercio quedará entre los precios de los miembros y los no miembros. El precio de los no miembros se descontará en relación con el precio de los miembros porque las ventas al mercado no miembro no están restringidas. El arbitraje igualaría los precios si el  $P_N$  es más alto que el  $P_A$ . Como resultado de la diferencia en el precio, los países importadores que están fuera del convenio no tienen ningún incentivo **económico** para unirse al convenio, salvo para obtener un precio más estable. El precio de los no miembros quedará por debajo del precio del libre comercio porque las ventas restringidas al mercado miembro aumentan la oferta al mercado no miembro en un nivel dado de demanda<sup>4</sup>. El beneficio adicional sin costo (Herrmann;

<sup>4</sup> Es posible que la diferencia sea inclusive más grande durante el período de transición después de que se apliquen las cuotas que en el equilibrio a largo plazo. Generalmente no es políticamente factible reducir el precio del productor lo suficiente como para reducir inmediatamente la producción a un nivel rentable a largo plazo bajo las restricciones de cuotas. La elasticidad a corto plazo de un perenne como el café es mucho más pequeña que la elasticidad a largo plazo. Parte de este superávit resultante a corto plazo se exporta al mercado de no miembros y esta oferta excedente reduce temporalmente los precios a los no miembros por debajo de lo que aparece en el modelo descrito.

1986, 1988) acumulado a las naciones no miembros solo es igual a la diferencia entre el precio de libre comercio y el precio del no miembro, que es inferior al precio diferencial que se observa entre los mercados miembros y los no miembros. Más aún, los descuentos a los mercados no miembros no reducen la prosperidad económica de los países importadores miembros, aunque puedan hacer que los costos de participación en el AIC sean más aparentes para los consumidores.

### 3. EFECTOS DE BIENESTAR POR LA INTRODUCCIÓN DEL AIC

El costo para los países importadores miembros por participar en el AIC puede aproximarse por el cambio en el área bajo la curva de demanda marshalliana entre el precio del miembro del AIC y el precio del comercio libre<sup>5</sup>. Tales costos los sufragan los consumidores. Esta área está compuesta por una transferencia a los países exportadores ( $P_A ABP_F$ ) y una pérdida por peso muerto (ACB). Estas áreas son las sumas de los cambios para todos los países importadores miembros. Los países importadores no miembros ganan la cantidad  $P_F JKP_N$ .

Estas medidas de bienestar para los países importadores son similares a las que utiliza Herrmann.

Los beneficios netos a los países exportadores se miden sobre los cambios en los mercados tanto de miembros como de no miembros. En términos de la figura 1, estos son  $P_A ABP_F - BEDF$ . El primer término representa la utilidad de un precio más alto en el mercado miembro y el segundo término la pérdida debido a la restricción en la cantidad vendida y el precio más bajo obtenido en el mercado no miembro. El área  $P_N KL$  representa los beneficios agregados para los países exportadores por concepto de las ventas al mercado no miembro. Si estas ventas se limitaran a sólo la cantidad demandada a  $P_A$ , entonces el ingreso total por concepto de ventas a este mercado aumentaría si  $ED_N$  fuera inelástico sobre el orden indicado. No hay ningún estimativo disponible sobre esta elasticidad. Si las ventas a este mercado se regularan mediante una cuota global, entonces los miembros del AIC se verían enfrentados a los mismos problemas con la asignación de esa cuota que, en primer lugar, ha llevado al gran volumen de ventas en el mercado no miembro.

La figura 2, que representa la perspectiva del país individual para uno de los países exportadores de la

figura 1, puede utilizarse para comparar la prosperidad de un país exportador cuando el AIC está vigente relativo al comercio libre. Estos precios indicados se determinan en el mercado mundial. Aunque en la figura 2 no se muestran de manera explícita, estos precios responderán a los cambios en la política del exportador si no es un receptor pasivo del precio. Cuando las cuotas de exportación están vigentes, el país exportador obtiene un precio más alto por una cantidad limitada de producción. Si se grava el impuesto óptimo para las exportaciones ( $P_A - P_N$ ), entonces el país gana área (A-C). La capacidad de vender al mercado no miembro permite al país retender el área D.

### 4. RESPALDO EMPÍRICO PARA EL MODELO

Los datos en el cuadro 1 referentes a las ventas de 19 países en el mercado no miembro proporcionan una prueba parcial del modelo anteriormente descrito. Los datos se dividen en diferentes períodos dependiendo de si las cuotas del AIC están vigentes. La intención es mostrar los efectos del precio y de la cantidad de aplicar las restricciones de cuotas. Teóricamente, el volumen de ventas al mercado no miembro debería aumentar absolutamente (así como proporcionalmente) cuando las cuotas entran en vigencia. Igualmente, la proporción del valor de la unidad de exportación en el mercado no miembro al valor de la unidad de exportación en el mercado miembro, que proporciona un indicio del nivel de los descuentos de precios que se presentan, debería bajar cuando las cuotas entran en vigencia.

Se cree que cuando las cuotas entran en vigencia todos los países exportadores, incluyendo Colombia, descuentan sus precios al mercado no miembro, aunque estos descuentos no se informan plenamente en los datos del AIC. Los países informan una amplia variación de precios por concepto de ventas al mercado no miembro. Esta variación podría reflejar las variaciones reales en la calidad del café la capacidad del mercado del país y/o el efecto de los costos diferenciales de transporte. Sin embargo, algunos países que descuentan parecen informar precios más altos que los reales, por concepto de ventas a los no miembros, con el fin de ajustarse a las reglamentaciones actuales del AIC. Además, algunos países venden a los países del Bloque Oriental con base en acuerdos de trueque lo cual dificulta evaluar el precio informado. Por lo tanto, los datos informados son límites

<sup>5</sup> Se escogió el libre comercio como la estructura del mercado cuando las cuotas no estén vigentes porque aún cuando los productores han tratado de manipular los mercados a su antojo, estos intentos no han tenido éxito (Greenstone).

altos comparados con los valores reales unitarios de exportación.

El período de 1975-1980 ofrece un escenario de referencia para el mercado mundial del café operando sin cuotas de exportación. El AIC se suspendió en 1972 debido a desacuerdos entre los miembros. Aunque el acuerdo se renovó en 1976, una grave helada en el Brasil hizo que las cuotas fueran innecesarias en ese momento porque los precios en el mundo ya sobrepasaban los precios del convenio. Unos años después, la caída de los precios tuvo como resultado que en octubre de 1981 se volvieran a aplicar las cuotas. Las cuotas continuaron vigentes hasta 1985, de manera que los datos para 1981 a 1985 muestran el efecto de la imposición de cuotas de exportación. En 1986, los precios mundiales se elevaron debido a la sequía en el Brasil y nuevamente se volvieron a suspender las cuotas. Los datos para este año reflejan pues el regreso al comercio libre. Las cuotas se reiniciaron en octubre de 1987 pero los datos para ese período no están disponibles.

Para los países individuales, el cuadro 1 muestra que en la mayoría de los casos las exportaciones al mercado no miembro aumentaron de manera absoluta cuando se impusieron las cuotas y disminuyeron cuando se suspendieron dichas cuotas.

La participación de las exportaciones en el mercado no miembro en el total de las exportaciones ha tenido un comportamiento similar. Once países aumentaron las exportaciones y luego las redujeron, tal como se había predicho. Ningún país reversó este comportamiento.

Cuatro países aumentaron las exportaciones en cada período y cuatro países las disminuyeron en cada período. No es sorprendente que algunos países aumentaran sus exportaciones en los dos períodos, ya que las exportaciones totales de café en el mundo aumentaron de varios períodos con el fin de satisfacer la creciente demanda en el mundo. La diferencia en los cambios de las exportaciones refleja los diferentes objetivos en los países exportadores que dan forma a esta política.

Entre los países que han aumentado sus exportaciones al mercado no miembro desde que se impusieron las cuotas se incluye Indonesia y los productores de otros suaves de Centroamérica. Indonesia, principalmente es un exportador de robusta, de 1982 a 1985 promovió agresivamente las exportaciones a los no miembros con una política que distribuía los derechos de cuota de exportación al mercado con base en el rendimiento en el mercado no miembro (Indonesia Situación Ag.). Los bajos niveles de los impuestos a las exportaciones sobre todas las exportaciones de café han ayudado a hacer que las exportaciones de Indonesia sean competitivas en este mercado. Los países de

Centroamérica exportan cafés suaves, de reducida oferta en el mercado miembro, que son fácilmente vendidos en los mercados no miembros.

Otros objetivos del Gobierno pueden ejercer influencia sobre la política en el sector cafetero. Por ejemplo si la extracción de ingreso del sector cafetero es un objetivo importante del gobierno, entonces los precios del productor pueden disminuirse y llegar tan bajo que solamente se produce la cantidad de la cuota. La mayoría de los exportadores africanos de robusta tienen impuestos muy altos sobre las exportaciones y no han ampliado sus exportaciones a este mercado.

Durante el período de comercio libre de 1975-1980, esencialmente no existía una diferencia de precios entre los mercados miembros y no miembros. La imposición de las cuotas resultó entonces en una diferencia de precio entre los mercados miembros y no miembros que promedió en un 25% desde 1981 hasta 1985. El orden de magnitud fué de 19% en 1982 a 40% en 1984 y entre más tiempo estuvieran vigentes las cuotas más se iba ampliando esta brecha. El regreso al comercio libre en 1986 resultó en la abrupta caída del precio diferencial, aunque la brecha no se cerró totalmente ese año.

Durante el período en que estuvieran vigentes las cuotas, la diferencia entre el precio de los miembros y los no miembros era tan grande que se llegó a sugerir que el precio en el comercio libre era más alto que el precio de los no miembros, tal como lo había predicho nuestro modelo. Sin embargo, los datos disponibles sobre los precios son imperfectos. Por ejemplo, unos pocos países (como Colombia, Papua Nueva Guinea y República Dominicana, en 1986) informaron ventas en el mercado no miembro a precios más altos que los que se obtenían en el mercado miembro.

El impacto del AIC sobre el mercado del café ha sido investigado en dos trabajos. Tanto Herrmann (1986) como Akiyama y Varangis midieron el efecto creciente del precio de las cuotas AIC comparado con una situación de comercio libre. Herrmann encontró que el AIC había hecho que los precios aumentaran en 47 y 16% en 1982 y 1983, respectivamente, sobre los precios del comercio libre. Akiyama y Varangis simularon el período de 1981 a 1986 para el caso contrario, con el comercio libre y estimaron que el AIC había elevado y disminuído los precios relativos al comercio libre dependiendo de las condiciones de la oferta y de las existencias.

En 1981-1983 y 1985 los precios fueron de 5 a 15 por ciento más altos, pero en 1984 y 1986 el precio simulado del comercio libre fue más alto que el precio real estando las cuotas vigentes. Este último resultado puede presentarse debido a problemas en el ajuste de la dinámica. En

la transición a corto plazo después de que impusieron las cuotas, los países exportadores conservaron existencias más grandes que las que hubieran tenido de otra forma. La producción disminuyó más lentamente que las exportaciones y los países se negaban a vender con pérdida todos sus excedentes en el mercado no miembro. Cuando posteriormente se presentó una escasez en la producción debido a condiciones climatológicas, la liberación de estas existencias adicionales tuvo un efecto regulador sobre los precios. Por lo tanto, el precio parecía inferior bajo el AIC que en el comercio libre. Sin embargo, si el AIC iba a continuar por largo tiempo, los países exportadores deberían ajustarse a las cuotas impuestas y disminuir su producción, eliminando así el excesivo efecto regulador de las grandes existencias durante los períodos de escasez de café.

Herrmann calculó la diferencia entre los precios de los miembros y los no miembros. El estimó que en 1982 el precio de los no miembros estaba por encima del precio que hubiera prevalecido en el comercio libre. En 1983 el precio de los no miembros estaba por debajo del precio del mercado libre. Una explicación para el resultado de 1982 es un problema de parcialidad en la especificación causado por el uso de curvas de oferta excedente agregada que sobre-estimó los precios de los mercados miembros relativos al comercio libre. Akiyama y Varan-gis fijaron el precio de los no miembros a un porcentaje dado por debajo del precio del mercado miembro.

## 5. MEDICIÓN DE LOS EFECTOS DE BIENESTAR EN EL MERCADO DE LOS NO MIEMBROS

Esta sección calcula los beneficios de poder vender al mercado no miembro relativos a la utilidad neta del AIC. El objetivo de estos cálculos estilizados es mostrar que la importancia relativa del mercado no miembro varía en gran medida entre los países y también difiere de la participación del mercado en el mercado de no miembros.

Los beneficios que devenga un país exportador por el hecho de poder utilizar el mercado no miembro como una válvula de escape para la producción que no puede venderse en el mercado miembro, frente a dichas no exportaciones, varía en todos los países. Estos corresponden al área D en la figura 2. Aunque escenarios alternativos son posibles cuando se asignan las cuotas para el mercado de no miembros, estos no son tenidos en cuenta. La intención de este estimativo es simplemente mostrar que los beneficios de las exportaciones reales al mercado de no miembros varía en gran medida de país a país.

Tales beneficios se comparan luego con el cambio en el bienestar (A-C) alcanzada por participar en el AIC. El área A, los beneficios de los precios más altos por concepto de la cantidad vendida al mercado miembro, está directamente relacionada con el tamaño absoluto de la cuota de este mercado. El área C refleja las pérdidas que se presentan debido a las ventas limitadas al mercado miembro y a un precio más bajo en el mercado no miembro. Los países para los cuales el área D es grande relativa al área (A-C) deberían ser renuentes a que se les impusieran nuevas restricciones sobre las exportaciones al mercado no miembro a menos que se les compense con cuotas más altas que las que actualmente tienen en el mercado miembro. Los países para los que el área D es relativamente pequeña deben estar más deseosos de aceptar limitaciones en el mercado no miembro, especialmente como una "quid pro quo" para conservar las restricciones del AIC en mercado miembro.

Para el  $p_A^i$  y el  $p_N^i$ , los cálculos utilizan los precios promedios informados por los países al AIC entre 1983 y 1985, período en que las restricciones a las cuotas estuvieron vigentes. Este enfoque supone que la variación en los precios de cada país refleja las diferencias individuales en las condiciones de calidad, capacidad de mercado y costos de transporte entre los países. El uso de los precios informados al AIC sería deseable si la variación entre los precios de cada país individual reflejara diferencias en los países en cuanto a calidad, capacidad de mercado y costos de transporte. Como se discutió sin embargo, algunos países parecen informar valores más altos que los reales por concepto de las ventas al mercado no miembro. La medida de bienestar definida anteriormente se desvía si el  $p_N^i$  se informa de manera falsa. Por ejemplo, si el dato para el  $p_N^i$ ,  $q_N^i$  se informan como el punto 2 en la figura 2 mientras que los valores verdaderos los da el punto 1, entonces D' y C' serán diferentes a D y C. El efecto sobre la proporción de D a (A-C) es indeterminado. Para ajustar esta desviación, realizamos cálculos utilizando un precio promedio ponderado con base en los valores unitarios de las exportaciones de cada tipo principal de café, tal como lo informaron los países en el cuadro 1. Estos ajustes suponen que en un mercado competitivo todos los exportadores deberían recibir un precio aproximadamente similar por concepto de café de calidad similar. Estos cálculos produjeron los mismos resultados cualitativos como los que utilizaban los precios de países individuales y no se informaron.

La intervención del Gobierno también puede hacer que las exportaciones reales sean inferiores o superio-

res a aquellas que resultarían del comportamiento de maximización del excedente. Si, por ejemplo, los precios del productor se disminuyen por debajo del  $P_N^i$ , la producción y las exportaciones de no miembros disminuirían, quizá a un nivel similar al que aparece en el punto 3. Si esto ocurre, entonces nuestra medición también se desviaría puesto que nosotros suponemos que la curva de oferta excedente pasaría por este punto.

El precio del comercio libre,  $P_{F_i}^1$ , se supuso como el 75% del  $P_A^i$ . Dado el  $P_N^i$ , se generó una curva de oferta excedente al asumir una función constante de elasticidad con una diferencia positiva fijada al nivel actual del total de las exportaciones reportadas,  $q_A^i$  más  $q_N^i$ . La cantidad de la cuota se utilizó luego para calcular el  $P_{O_i}^i$  y el precio del comercio libre supuesto se utilizó para calcular  $q_{F_i}^i$ .

Se supuso que la curva de la oferta excedente tenía una elasticidad de oferta constante y una intercepción positiva (Pachico et al).

$$q = c (P_N - m)^d$$

$$\text{donde } c = q_{NO} / (P_{NO} - m)^e \text{ y } d = e_s (P_{NO} - m) / p_{NO}$$

El precio mínimo es  $m$  y  $e_s$  es la elasticidad de la oferta excedente.

El área D se calcula como

$$D = \int_{P_{OS}}^{P_N} c(x - m)^d dx - q_A(P_N - P_{OS})$$

Una medida exacta del bienestar se da por

$$D = (c/d + 1) \cdot ((P_N - m)^{d+1} - (P_{OS} - m)^{d+1}) - q_A(P_N - P_{OS})$$

El área C se calcula de igual manera. Se hicieron ajustes en los cálculos en los que los precios no estaban ordenados como en la figura 2.

Para calcular un nivel de beneficios potenciales se escogieron elasticidades de oferta excedente de 0.5 y 1. La elasticidad de la oferta excedente debería superar la de la oferta doméstica debido a la elasticidad de la demanda doméstica. En Akiyama y Varangis, las elasticidades de la oferta doméstica acumulativa estimada después de 10 años (a largo plazo) oscilaba de 0.20 para Guatemala a 0.74 para Colombia para aquellos países que se tuvieron en cuenta. Se utiliza un precio mínimo de exportación de \$0.40 para todos los países. Los resultados no son sensibles a cambios razonables en este valor.

Los beneficios que se derivan al vender al mercado no miembro caen a medida que aumenta la elasticidad de la oferta excedente. Los beneficios de las cuotas de exportación del AIC también están relacionados de

manera inversa con la elasticidad de la oferta excedente. Esto ocurre porque el costo de las restricciones sobre la cantidad vendida comparado con el comercio libre (área C en la figura 2) aumenta. Por lo tanto, el efecto en la proporción,  $(D/A-C)$  es indeterminado.

Los determinantes claves de los beneficios de las ventas al mercado no miembro (D) son la cantidad vendida de ese mercado y el precio al cual puede producirse la cantidad de la cuota (dado el supuesto de una elasticidad de oferta constante en los países). Nuestros cálculos sugieren que los mayores beneficios los deriva Indonesia, seguida por India, Brasil, Colombia y Costa Rica. Si el  $P_N^i$  real para Colombia es inferior al informado, los cálculos para Colombia se estarían sesgados hacia arriba.

Los cálculos para (A-C) sugieren que los más grandes beneficiarios del AIC son Brasil, Colombia y Costa de Marfil.

Los números negativos en la columna para (A-C) indican que el país pierde por las restricciones del AIC. Tal posibilidad es respaldada por los estimativos de Akiyama y Varangis, quienes utilizando un enfoque diferente también encontraron que los ingresos totales de muchos países pequeños son más bajos con el AIC que bajo el comercio libre.

La importancia relativa de los beneficios del mercado de no miembros sobre los beneficios totales de la participación en el AIC  $(D/(A-C))$  es más alta para Indonesia, México y Costa Rica. El mercado de no miembros les permite obtener algún beneficio por el hecho de tener costos de exportación más bajos cuando se enfrentan a cuotas restrictivas en el mercado miembro.

Los recientes sucesos en el mercado mundial del café confirman estos resultados. No es sorprendente que Colombia fuera el más grande promotor del AIC y que durante las negociaciones de junio/julio de 1989 haya trabajado duro para obtener una conciliación. Indonesia, México y Costa Rica se opusieron al actual convenio. México hizo las mayores ventas a precios de descuento a los países no miembros las cuales fueron citadas por los Estados Unidos como ejemplos obvios de la necesidad de restricción para ese mercado. El Brasil, que ha estado bajo una presión especial para que acepte una cuota reducida, parece haber decidido que puede trabajar mejor en el mercado libre. Los actos del Brasil no concuerdan con las predicciones de nuestro modelo. Esto puede indicar que el Brasil tiene un costo de exportación más bajo que el que se calculó y que el área C ha sido subestimada. Por lo tanto, los beneficios de las actuales cuotas de exportación se sobre-estiman.

## 6. EVALUACIÓN DE LAS REFORMAS PROPUESTAS

Cada uno de los tres enfoques propuestos para eliminar el precio diferencial adolece de inconvenientes graves. La primera propuesta es de controles más estrictos sobre las ventas con descuentos al mercado de no miembros, pero solo se mencionan como restricciones adicionales suaves y no específicas.

Los mecanismos de control propuestos parecen incapaces de detener la subfacturación y las exportaciones clandestinas, de manera que se esperaba continuara ese fraude lo que resultaba en el mantenimiento de precios más bajos en el mercado de no miembros. No se esperaba que los importadores no miembros cooperaran en la restricción de sus importaciones. Este enfoque fue inaceptable para los países importadores miembros que buscaban poner fin al precio diferencial.

La segunda propuesta fue una cuota universal propuesta por la CEE con el consentimiento de otras naciones consumidoras.

Este enfoque fue inaceptable para la mayoría de los países exportadores, que creen que una cuota universal (más grande) simplemente aumentaría la oferta al mercado miembro, reduciendo el precio allí. La falta de mecanismos efectivos de control sobre las exportaciones a los no miembros posiblemente permitiría que continuara el fraude, produciendo igualmente un precio bajo para los no miembros. Aunque una cuota mayor para el mercado miembro debería, *cet. par.* aumentar el precio en el mercado no miembro, el precio promedio de exportación caería.

La tercera propuesta, la aplicación de una cuota separada para el mercado no miembro, también parece no tener éxito. Una cuota obligatoria sobre las ventas al mercado de no miembros podría aumentar los ingresos totales devengados de este mercado, suponiendo un nivel de elasticidades plausibles en la demanda. La separación de las cuotas para los dos mercados eliminaría el efecto depresivo del precio de las cuotas de los no miembros en el mercado miembro.

La segunda y tercera propuestas enfrentan el problema de asignar los derechos de cuota para el mercado de no miembros. El modelo que se presenta en este trabajo ha mostrado que la asignación actual de cuotas contribuye al problema del mercado de los no miembros y que la importancia del mercado de los no miembros es proporcional a la participación del mercado miembro. La mayoría de esos países para los cuales el mercado de no miembros es muy importante creen que el AIC les proporciona beneficios injustos relativos a los de otros exportadores que históricamente han tenido cuotas más

grandes. Por lo tanto, puede esperarse que los países más dependientes del mercado de no miembros deseen una cuota de ese mercado que sea por lo menos tan grande como su participación actual e inclusive mayor, si esperan que su ventaja comparativa en el café aumente. Sin embargo, esto no es probable que sea aceptable para los países que actualmente tienen grandes cuotas de participación en el mercado miembro y que continúan resistiendo la erosión de sus participaciones. Brasil, por ejemplo, es inflexible en este punto, además Colombia parece haber limitado sus exportaciones al mercado de no miembros por debajo de los niveles que maximizarían el excedente económico estático, al menos parcialmente, para respaldar el precio del mercado no miembro y apoyar al AIC (aunque también pueden haber tenido en cuenta el poder de su mercado, decidiendo almacenar café para venderlo en períodos en que las cuotas estén suspendidas en vez de disminuir aún más el precio de los no miembros). Es posible que Colombia se sienta con derecho a tener una participación mayor en la cuota de los no miembros que lo que representa su actual participación en las exportaciones. Los países africanos reclaman que tienen una limitada expansión en el sector cafetero y, por lo tanto, en las ventas al mercado no miembro por apoyar al AIC. No hay forma de dar a los países africanos y a Colombia una mayor participación y aún persuadir a aquellos que actualmente dependen del mercado no miembro de que puedan obtener utilidades de las restricciones sobre las ventas a ese mercado.

De manera similar a la primera propuesta, la segunda y tercera propuestas no parecen poder resolver los problemas de los fraudes. Dada la existencia de países importadores no miembros se crearía un mercado no oficial de no miembros. La tercera propuesta contiene mecanismos complejos para reducir el fraude controlando la producción, almacenamiento, consumo y la exportación de café sería altamente regulada. Tales mecanismos requerirían una "vigilancia" sustancial dentro de los países exportadores por parte del AIC y esta acción, incluyendo la aplicación de sanciones, indudablemente aumentaría la ya grave tensión que existe dentro de la OIC.

En resumen, las naciones exportadoras miembros probablemente estarían mejor colectivamente si pudieran limitar las ventas al mercado no miembro y dividir amigablemente los beneficios. La restricción a las ventas por ejemplo, a la cantidad demandada con  $P_A$ , en términos de la figura 1, aumentaría el ingreso total si el  $ED_N$  fuera inelástica en el rango pertinente. Como restringir las exportaciones haría mover la curva de la oferta de los países exportadores hacia abajo, reduciendo los costos,

el excedente agregado de los países exportadores podría aumentar inclusive si la curva de la demanda fuera un poco elástica. Sin embargo, el bienestar del mundo caería si se aplicaran cuotas adicionales al mercado de no miembros y los consumidores importadores no miembros sufrirían pérdidas que sobrepasarían las ganancias que disfrutaban los países exportadores. Los países importadores miembros no se verían afectados económicamente salvo que las reexportaciones clandestinas de bajo costo tenderían a disminuir.

El precio al mercado no miembro podría aumentarse sólo si se redujera la oferta a ese mercado. Históricamente, ha sido imposible controlar tales ventas. Los países importadores no miembros no están dispuestos a imponer controles a las importaciones. Los controles a las exportaciones solo son una alternativa viable. Sin embargo, existe un incentivo importante para cometer fraude sobre los controles y el gran número de países exportadores miembros hace muy difícil controlar esto. Si los controles tuvieran éxito, la abrumadora mayoría de países exportadores deben pensar que es por su propio interés que se restringen las exportaciones a la cantidad acordada. Los principales obstáculos para dicho comportamiento son la falta de sanciones y la creencia, por parte de muchos países exportadores, de que el AIC no los beneficia en gran medida, o sea, que con un mercado libre estarían relativamente igual.

Si el precio miembro se conserva constante, para reducir la diferencia de precio entre el mercado de los miembros y no miembros, se requiere una reducción en las ventas al mercado de no miembros y por lo tanto una reducción en el total de las exportaciones. En equilibrio, esta reducción tan solo puede lograrse reduciendo los precios para los agricultores o imponiendo controles de producción agrícola. Tan solo el primer enfoque tiene posibilidades de ser operacionalmente factible. Por lo tanto, puede esperarse que las cuotas adicionales empeoren el bienestar de los agricultores de los países exportadores (Bohman y Jarvis).

## 7. CONCLUSIONES

Nuestra investigación nos ayuda a explicar las dificultades que se han presentado en las recientes negociaciones del AIC, especialmente aquella referente a los mecanismos para reducir la diferencia de precio entre los mercados miembros y no miembros. Esta diferencia ha resultado directamente del doble mercado creado por el antiguo deseo de tales naciones importadoras miembros de abusar indirectamente de sus consumidores en

representación de los países exportadores, contra la renuencia de otras naciones importadoras de hacerlo. La diferencia de precios en los dos mercados se ha incrementado debido a la distribución de cuotas ya que a algunos países que tienen bajos costos marginales de producción se les han asignado cuotas relativamente pequeñas y por lo tanto les ha resultado más lucrativo exportar cantidades mayores a las naciones no miembros que lo que hubieran exportado de otra forma.

Los cálculos de bienestar del cuadro 2 sugieren que será muy difícil eliminar el precio diferencial entre los dos mercados. Los resultados empíricos muestran que los beneficios de vender al mercado de no miembros se distribuyen de manera desigual entre los países y no de manera proporcional a su participación en el mercado miembro. Los exportadores más pequeños como Indonesia, México y Costa Rica obtienen importantes beneficios de este mercado y no están dispuestos a comprometerse en este asunto. Al mismo tiempo, Colombia, que tiene ventas limitadas al mercado de no miembros para respaldar el AIC, reclama, de manera legítima, una participación más grande que las exportaciones actuales a este mercado. Como resultado, cualquier intento por asignar participaciones en el mercado de no miembros sería altamente divisivo.

Concluimos, que los esfuerzos por eliminar la diferencia de precio mediante controles complejos sobre las ventas al mercado de no miembros son contraproducentes, a condición de que en los países importadores miembros exista un interés por preservar la transferencia de ingresos a los países exportadores que inicialmente motivaron la creación del AIC. Es improbable que otras restricciones a las cuotas eliminen los incentivos para cometer fraude, ni tampoco el sentimiento de un trato injusto que ha motivado a algunos países a vender al mercado de no miembros. Parece que el mercado de no miembros tiene poca importancia económica para los países importadores miembros y, sin embargo, es probable que la presión para controlarla agrave la ya seria tensión que existe dentro del AIC y probablemente de lugar a su rompimiento como institución económica. Es fácil imaginar que esta pueda ser el orden del día secreto de las naciones e importadoras miembros. Si no deseaban continuar pagando precios más altos, pero no querían decirlo tan directamente podrían haberle propuesto un punto al AIC que hubiera sido muy difícil de resolver de manera exitosa. Es irónico que poco después de que se terminaron las cuotas de exportación, Colombia se ve enfrentada a graves crisis civiles y ha solicitado a los Estados Unidos recapacitar

sobre su posición con respecto al AIC como manera de ayudar al país. Los Estados Unidos se enfrentan nuevamente a la elección de aceptar el AIC como el menos grave de dos males en Latinoamérica.

Si la asignación de cuotas es el problema básico, entonces el AIC debe nuevamente abordar un asunto muy difícil. Tradicionalmente los exportadores miembros han luchado por la asignación de cuotas de exportación. Inicialmente las cuotas se distribuían de manera desigual, reflejando en ese momento una ventaja comparativa. La ventaja comparativa de los países individuales cambiaba continuamente debido tanto a factores internos como enfermedades del café, cambios tecnológicos y desarrollo económico y también a factores externos como la demanda internacional. Parece que el AIC se encuentra entre el dilema de efectuar ajustes para reflejar tales cambios -que puedan entusiasmar a todos los países a que aumenten su capacidad y, no hacer ningún ajuste- lo que estimula respuestas clandestinas a los cambios que de todas maneras van a ocurrir. La asignación de cuotas entre los países y en el tiempo,

incluyendo la respuesta a los cambios de la demanda para los diferentes tipos de café, parece más fundamental que el problema del precio diferencial del mercado/no mercado. Las ventas a los no miembros pueden ser una válvula de escape necesaria en un sistema inherentemente imperfecto.

Nuestra meta no es necesariamente respaldar la continuación del tradicional sistema de cuotas del AIC. Ese asunto deberá ser decidido sólo después de una cuidadosa evaluación de los efectos pasados del AIC sobre el desarrollo político y social de los países exportadores y una aproximación de lo que puede lograrse en el futuro. Si se espera que el AIC contribuya de manera importante al progreso, parece sensato buscar compromisos prácticos, inclusive imperfectos, que permitan su continuación. Si se espera que el AIC contribuya poco o no contribuya al progreso de los países en vía de desarrollo, entonces el asunto de la diferencia de precio entre los miembros/no miembros es aún de menor importancia.

CUADRO Nº 1

## PRECIOS Y CANTIDADES DEL MERCADO DE NO MIEMBROS

Años	$\frac{EUV_N}{EUV_A}$	$\frac{q_N}{q_N+q_A}$	$q_N$	$\frac{EUV_N}{EUV_A}$	$\frac{q_N}{q_N+q_A}$	$q_N$	$\frac{EUV_N}{EUV_A}$	$\frac{q_N}{q_N+q_A}$	$q_N$
	por ciento	sacos 60Kg.	por ciento	sacos 60Kg.	por ciento	sacos 60 Kg.			
<b>Mundo</b>									
Prom. 1975-80	102.9	11.1	5742						
Prom. 1981-85	74.3	17.7	9858						
1986	91.3	11.2	6942						
<b>Suaves Colombianos</b>									
	<b>Colombia</b>			<b>Kenya</b>			<b>Tanzania</b>		
Prom, 1975-80	102.0	6.3	557	91.6	4.8	62	99.3	6.2	50
Prom. 1981-85	100.2	8.9	828	58.8	13.4	209	85.2	17.2	163
1986	113.0	5.9	680	67.0	11.4	233	-	0	0
<b>Otros suaves</b>									
	<b>Costa Rica</b>			<b>República Dominicana</b>			<b>Ecuador</b>		
Prom. 1975-80	102.25	5.9	76	107.2	16.5	97	96.6	14.9	184
Prom. 1981-85	54.1	29.6	534	77.6	7.4	40	71.9	20.2	289
1986	72.2	14.0	208	107.4	2.6	12	81.8	9.4	192
	<b>El Salvador</b>			<b>Guatemala</b>			<b>Honduras</b>		
Prom. 1975-80	97.0	0.5	14	105.3	1.0	21	79.2	0.5	4
Prom. 1981-85	46.9	6.3	172	55.8	17.6	468	62.6	20.3	243

CONTINUA +

CUADRO N° 1 (CONTINUACION)

## PRECIOS Y CANTIDADES DEL MERCADO DE NO MIEMBROS

Años	$\frac{EUV_N}{EUV_A}$	$\frac{q_N}{q_N+q_A}$	$q_N$	$\frac{EUV_N}{EUV_A}$	$\frac{q_N}{q_N+q_A}$	$q_N$	$\frac{EUV_N}{EUV_A}$	$\frac{q_N}{q_N+q_A}$	$q_N$
	por ciento		sacos 60Kg.	por ciento		sacos 60Kg.	por ciento		sacos 60 Kg.
	<b>India</b>			<b>México</b>			<b>Papua Nueva Guinea</b>		
Prom. 1975-80	107.1	47.1	476	97.7	3.2	83	99.5	2.1	15
Prom. 1981-85	94.6	43.8	587	57.6	21.8	643	60.6	21.9	177
1986	91.8	50.2	851	59.6	12.8	471	112.1	2.9	25
	<b>Brasileños y Otros</b>			<b>Etiopía</b>					
	<b>Brasil</b>								
Prom. 1975-80	107.6	14.5	1957	103.8	19.1	258			
Prom. 1981-85	82.4	11.9	2107	118.6	12.6	179			
1986	111.3	11.1	1433	129.9	11.4	139			
	<b>Robusta</b>			<b>Camerun</b>			<b>Costa de Marfil</b>		
	<b>Indonesia</b>								
Prom. 1975-80	99.9	2.4	73	90.5	1.6	27	90.8	15.2	615
Prom. 1981-85	57.1	38.1	1636	83.7	5.1	83	89.6	10.0	420
1986	94.4	25.1	1240	53.6	13.1	239	89.4	4.3	189
	<b>Madagascar</b>			<b>Zaire</b>					
Prom. 1975-80	108.5	12.9	130	100.6	0.8	9			
Prom. 1981-85	84.8	13.6	124	97.6	1.3	14			
1986	—	0	0	110.5	3.7	82			

Definiciones variables:  $EUV_A$ ,  $q_A$  = Valor unitario y cantidad de exportación del mercado miembro,  $EUV_N$ ,  $q_N$  = valor unitario y cantidad de exportación del mercado no miembro.

Fuente de datos: OIC.

CUADRO N° 2

## EFECTOS DE BIENESTAR EN EL MERCADO DE NO MIEMBROS

País	ELASTICIDAD DE LA OFERTA EXCEDENTE						
	Area D \$ mn.	0.5 Area A-C \$ mn.	Area D/A-C Porcentaje	Area D \$mn.	1.0 Area A-C \$ mn.	Area D/A-C Porcentaje	
<b>Suaves colombianos</b>							
Colombia	8.7	284.0	3	4.5	268.9	2	
Kenya	1.4	37.4	4	0.8	33.3	2	
Tanzania	1.8	23.6	7	1.0	23.6	4	
<b>Otros suaves</b>							
Costa Rica	8.6	4.4	194	5.9	-4.4	-133	
Rep. Dominicana	0.1	13.9	1	0.08	12.6	1	

CONTINUA +

## CUADRO N° 2 (CONTINUACION)

## EFECTOS DE BIENESTAR EN EL MERCADO DE NO MIEMBROS

País	ELASTICIDAD DE LA OFERTA EXCEDENTE						
	Area D \$ mn.	0.5 Area A-C \$ mn.	Area D/A-C Porcentaje	Area D \$mn.	1.0 Area A-C \$ mn.	Area D/A-C Porcentaje	
Ecuador	3.4	25.3	13	2.0	24.2	8	
El Salvador	0.3	55.3	1	0.3	47.3	1	
Guatemala	4.9	33.6	14	2.9	24.5	12	
Honduras	4.1	7.1	57	2.7	1.7	161	
India	16.8	20.0	84	10.7	20.0	54	
México	11.4	5.5	209	7.9	-12.5	-63	
Papua Nueva Guinea	2.4	13.5	18	1.5	12.1	12	
<b>Brasileños y otros</b>							
Brasil	16.4	436.3	4	8.9	432.9	2	
Etiopia	2.9	399.0	7	1.5	34.9	4	
<b>Robusta</b>							
Indonesia	24.0	2.4	1019	18.4	-8.4	-219	
Camerun	0.5	37.6	1	0.3	36.0	1	
Costa Marfil	1.0	108.0	1	0.5	106.3	0	
Madagascar	0.3	21.6	2	0.2	20.1	1	
Uganda	0.003	64.4	0	0.002	62.9	0	
Zaire	0.002	30.9	0	0.001	29.2	0	

D representa las utilidades de prosperidad por el hecho de permitirse vender al mercado no miembro, dadas por el área D en la figura 2. (D/(A-C)) es el porcentaje de las utilidades de prosperidad del CIC que se atribuyen al mercado de no miembros.

Fuente: OIC para datos y cálculos de los autores.

## REFERENCIAS

- Akiyama, T. and Varangis, P. (1988). Impact of the International Coffee Agreement's Export Quota System on the World Coffee Market. Paper presented at the XXVth International Conference on International Commodity Market Modeling, Applied Econometrics Association, World Bank, Washington, D.C., October.
- Bohman, M. and Jarvis L.S. (1989). Policy and Welfare Effects of the International Coffee Agreement on Coffee Exporting Countries. Paper in progress, University of California, Davis.
- Economist Intelligence Unit. (1987). Coffee to 1991: Controlling a Surplus. EIU Commodity Outlook Series, Special Report N°1086, march.
- Fisher, B.S. (1972). The International Coffee Agreement: A Study in Coffee Diplomacy. New York: Praeger Publishers.
- Greenstone, W.D. (1981). The Coffee Cartel: Manipulation in the Public Interest. Journal of Futures Markets, 1(1): 3-16.
- Herrmann, R. (1986). Free Riders and Redistributive Effects of International Commodity Agreements: The Case of Coffee. Journal of Policy Modeling, 8(4): 597-621.
- Herrmann, R. (1988). National Interests in International Commodity Agreements: a theoretical framework and quantitative results for the export quota scheme in coffee. Invited paper, XX International Conference of Agricultural Economists, Buenos Aires.
- International Coffee Organization (1988). Exports, Quotas and Value of exports, Coffee Years 1965/66 to 1986/87. WP Agreement N° 13/88 (E). July.
- (1989a). Convenio: Negociación de un nuevo convenio internacional del café, propuestas y comentarios formuladas por el grupo de otros suaves. ICC 51-1,(C). April 5. (1989b). Agreement: Renegotiation of the International Coffee Agreement, Outline joint approach for implementing the universal quota concept. ICC 51/5 (E). April 5.
- (1989c). Agreement: Negotiation of a new International Coffee Agreement, Proposals and comments by a group of African countries. ICC 51-6. April 11.
- (1989d). Convenio: Negociación de un nuevo convenio internacional del café, propuestas y comentarios formulados por Colombia. ICC 51-13 (C). April 15.
- (1989e) Agreement: Negotiation of a new International Coffee Agreement, Views of the United State of America on the status of the negotiations. ICC 51-14 (E). April 17.
- Krasner, S.D. (1973). Manipulating International Coffee Markets: Brazilian Coffee Policy 1906 to 1962. Public Policy, 21(4): 493-523.
- Pachico, D., Lynam, J.K., and Jones, P.G. (1987). The distribution of benefits from technical change among classes of consumers and producers: An ex ante analysis of beans in Brazil. Research Policy, 16(5): 279-285.
- U.S.D.A., Foreign Agricultural Service. (1987). Indonesia Agricultural Situation Report. Unpublished mimeo.
- (1988). World Coffee Situation. August.
- (1989). Letter from Agricultural Attache, Honduras. January.

EFFECTOS DE BIENESTAR PARA UN PAIS EXPORTADOR

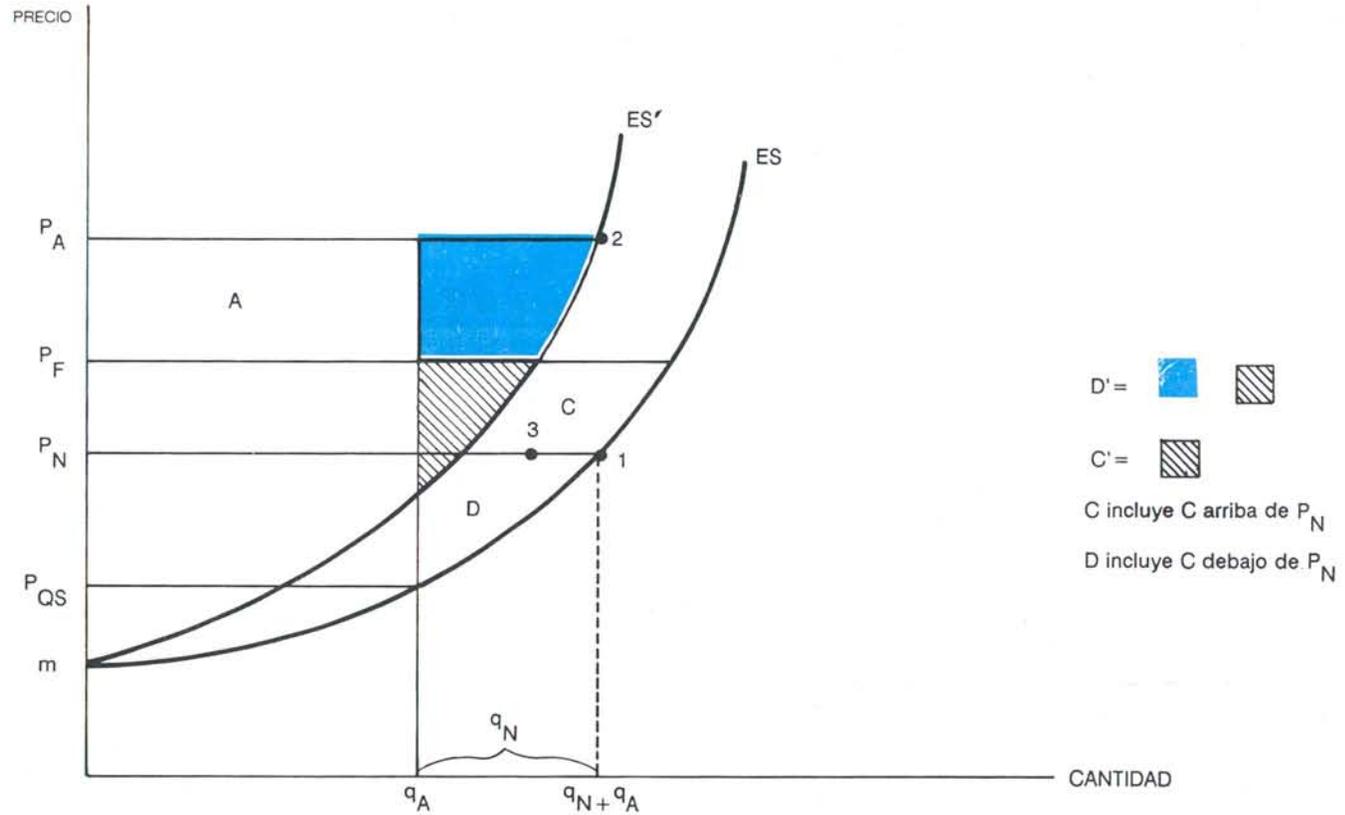


FIGURA 1.

CUOTAS DEL AIC Y EL MERCADO DE NO CUOTAS

