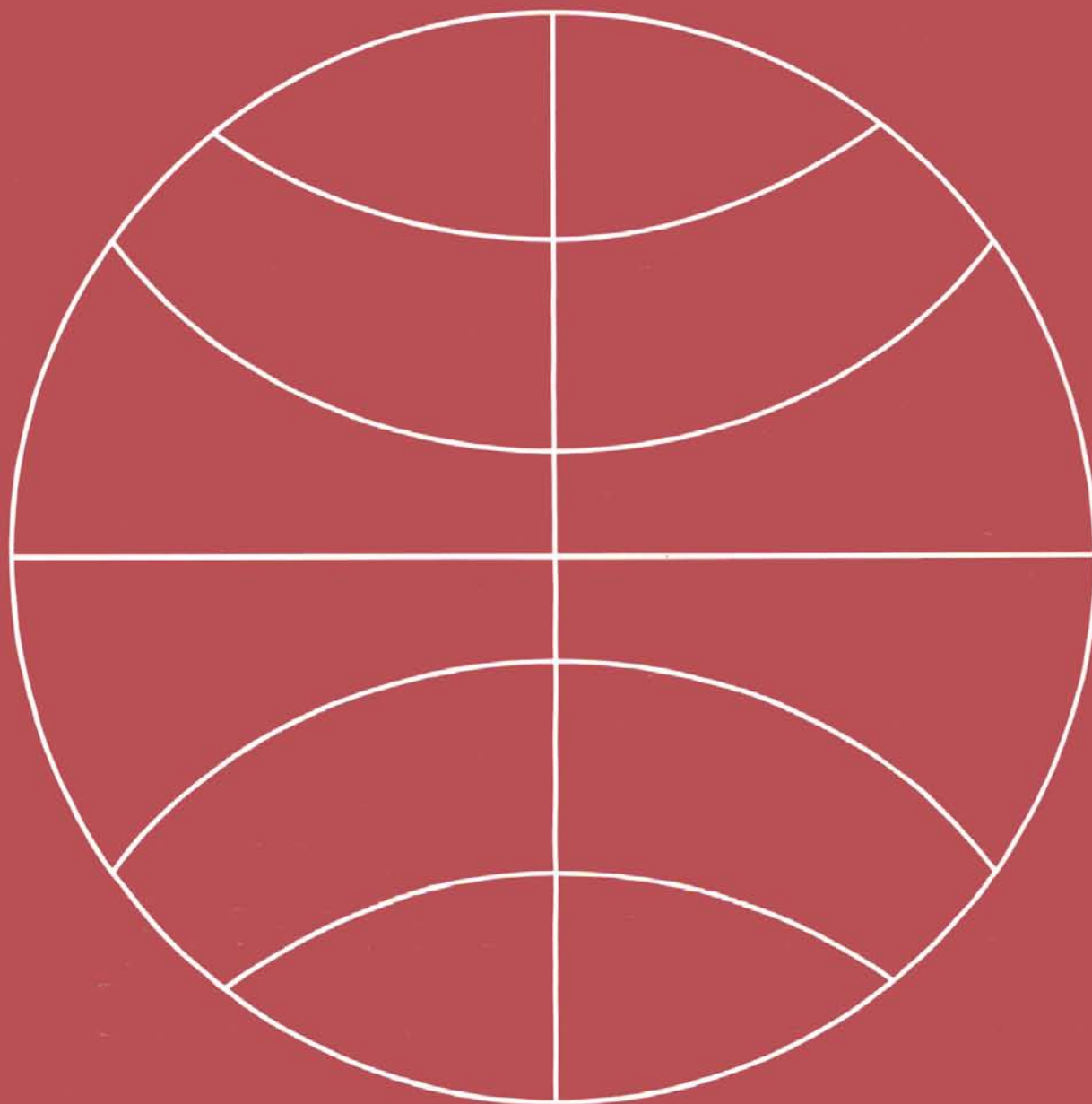

**FEDERACIÓN NACIONAL DE
CAFETEROS DE COLOMBIA**



**Ensayos sobre
ECONOMIA CAFETERA**

No. 22

Ensayos sobre
ECONOMIA CAFETERA



Ensayos sobre ECONOMÍA CAFETERA

DIRECCIÓN

Gerencia General Federación

CONSEJO EDITORIAL

Gabriel Silva Luján
Luis Genaro Muñoz Ortega
Catalina Crane Arango
Diego Pizano Salazar

COORDINACIÓN EDITORIAL

Julián García
José Chalarca

DIAGRAMACIÓN Y FOTOCOMPOSICIÓN

Común Presencia Editores
comunpresencia@yahoo.com

Año 19 No. 22
Enero - Diciembre 2006

La opinión de los colaboradores no compromete el pensamiento de la *Federación Nacional de Cafeteros* y es de su exclusiva responsabilidad.

Federación y caficultura:
Permanencia, sostenibilidad y futuro

Gabriel Silva Luján

7

La conspiración del silencio: antiguas y nuevas
tendencias en los productores primarios:

Duncan Green

17

«Comercio Justo» y fallas en el Mercado
de Productos Agrícolas Primarios

Lorraine Ronchi

69

Factores que afectan la eficiencia técnica en el Sector
cafetero colombiano: Una aplicación con análisis
envolvente de datos

Jorge A. Perdomo, Darrell Hueth, Juan C. Mendieta 121

La paradoja del café

Benoit Daviron y Stefano Ponte

141

ANEXO ESTADÍSTICO

147

Federación y Caficultura: Permanencia, Sostenibilidad y Futuro

GABRIEL SILVA LUJÁN *

Cuando se habla de café, las sensaciones y los sentimientos son encontrados, debido a que entre ciertos espacios de la geografía y de la política nacional, el café no existe o no se ve. Pero para todos los que tienen el privilegio de trabajar por el café, desde el cafetal hasta las instituciones cafeteras, el amor y la pasión por esta actividad no tiene límites. Ante esta situación, surge la pregunta de por qué algunos colombianos se han olvidado de la importancia del café; por qué algunos colombianos han perdido la sensibilidad a la trascendencia que tiene esta actividad para el conjunto de la Nación.

Las instituciones cafeteras trabajan día a día para los caficultores, buscando de manera simultánea, devolver al colombiano su sentimiento y su pasión por el café. Un objetivo central es lograr que todos los colombianos vuelvan a sentir el respeto, el aprecio y el cariño que nunca han perdido los que están cerca de esta actividad y quienes entienden el profundo significado que tiene el café en todas las dimensiones de la patria.

Algunas cifras ilustran mejor esta situación. A pesar de que se plantea que el café ha perdido importancia en la economía, éste sigue siendo el 25% del PIB agrícola. Es decir, que uno de cada cuatro pesos del producto agrícola proviene de la caficultura, del trabajo de los caficultores.

Por otro lado, se menciona que el café ha perdido relevancia en las exportaciones del país. Así, se destaca cada vez más la importancia de las divisas generadas por esfuerzos productivos como el petróleo, el carbón, el níquel y las remesas de los colombianos en el exterior. No obstante, no se puede olvidar que todos los dólares que ingresan al país no son iguales, aunque tengan

la misma figura. Un dólar cafetero es muy diferente a un dólar petrolero. El dólar producido por el trabajo de los caficultores significa más; significa más ingreso y significa más empleo.

El modelo actual de comercialización del café de Colombia, permite asegurar que de cada dólar que genera el café, más de 95% llega al bolsillo de los productores transformándose en bienestar, empleo y consumo. Los dólares que generan otras actividades, que sin duda son muy importantes y son bienvenidos, no tienen la capacidad de irrigar el bienestar como los dólares que genera el trabajo del caficultor. La gigantesca red social que está detrás de la caficultura se nutre de esa savia que es el grano y de los ingresos generados por su exportación. Entonces, es claro que así el café tenga una mayor o menor participación en el total de las exportaciones, las divisas que genera tienen un impacto social insustituible.

La palabra insustituible no es gratuita. No existe una sola actividad en Colombia que pueda sustituir el impacto social, el impacto económico y el desarrollo que genera el café. Por épocas, algunos han creído que lo mejor es dejar el café atrás y sustituirlo. Sin embargo, después de algunas experiencias de erradicación y de sustitución, la conclusión es contundente: el café es insustituible en las montañas, en los Andes de Colombia y en toda la geografía nacional. Por eso, independientemente de lo que muestren las frías estadísticas sobre la participación del café en el total de las exportaciones colombianas, se puede afirmar con total seguridad que el café es insustituible para garantizar la estabilidad de la Nación.

* Discurso del Gerente General de la Federación, al inaugurar el LXVI Congreso Nacional de Cafeteros, Bogotá, noviembre 29 de 2006.

Las cifras del sector cafetero representan todavía porcentajes significativos para el país. Para el año 2006, las exportaciones de Café de Colombia representarán el 8% de las exportaciones totales del país, lo cual no es una cifra despreciable. De allí, que hay que tener cierta perspectiva para analizar lo que representa la caficultura para el país y cuál debe ser su futuro.

Desde el punto de vista social, el café genera el 27% del empleo agrícola. Es decir, prácticamente uno de cada tres empleos agrícolas lo genera el sector cafetero. En el agregado, la caficultura responde por cerca de un millón de empleos directos e indirectos, lo cual es difícilmente atribuible a cualquier otro sector de la economía rural. Existen 560.000 familias que viven de la actividad y cerca de dos millones de personas que dependen directamente del ingreso que genera el café. Son 580 municipios con actividad cafetera, más de la mitad de los municipios del país, distribuidos desde La Guajira hasta Nariño, pasando por las vertientes del Chocó, las vertientes de la Orinoquía y la Amazonía y en toda la región Andina. Así, el café es el único producto que realmente integra la Nación de sur a norte y de oriente a occidente.

Adicionalmente hay un porcentaje muy significativo de los departamentos que tienen al café en su estructura productiva y que les genera más del 20% del producto regional agrícola. Por ejemplo, en el Quindío el café genera cerca del 40% y en Caldas el 70% del PIB Agrícola. Claramente, el café sigue siendo buena parte de la esencia vital de muchos departamentos.

Todos estos factores permiten afirmar que el café es insustituible. Pero para que éste tenga futuro hay que analizar su estructura económica y productiva, así como los cambios que han ocurrido en el mercado mundial. Si no hay adaptación ante estos cambios es imposible pensar en un futuro brillante para el café.

Si se comparan las regiones cafeteras colombianas con las de otros países, se evidencian inmediatamente grandes diferencias. Por ejemplo, aunque en Brasil y Vietnam, existe el café de montaña, hoy en día el grueso de la producción de ese país está ubicada en áreas de inmensas

planicies en donde la mecanización, la irrigación artificial, el trabajo automático y los subsidios del Estado son la esencia de la producción y la productividad. En cambio, en los cafetales colombianos, se escucha el canto de las chapoleras, el transistor de los recolectores y los niños corriendo por entre los cafetales; se observan cientos de personas trabajando y dedicados a la actividad. En Colombia, la caficultura es de gentes, de familia, mujeres y hombres, no de máquinas o resultado de injertos exóticos.

Esa diferencia, que parece pequeña, explica todo lo maravilloso y lo grande que tiene el café de Colombia, el cual es producido casi de milagro en la medida en que el país no cuenta con las ventajas comparativas para hacerlo. Estas ventajas comparativas, que son intrínsecas, que están allí por definición de la naturaleza y que no son construidas por el trabajo humano, son la única base de la producción en muchos países. Esas caficulturas se aferran a esas ventajas de la naturaleza para lograr por costos y volúmenes, lo que no les da la calidad.

Sin duda, Colombia es un país hermoso; una tierra maravillosa. Pero es una tierra difícil para el café. Es una tierra compleja, que sin el trabajo humano no podría producir la calidad que destaca al café colombiano. Si el país tuviera que competir sólo con ventajas comparativas, es decir, con costos de producción y precios, como otras economías cafeteras, no existirían los cafetales que hoy alegran la vida y el corazón, en las montañas de Colombia. Esto, ya que existen ciertas limitaciones aparentes que a simple vista no le permitirán a Colombia competir con otros países. Por ejemplo, las restricciones geográficas y ambientales que impiden incrementar la tecnificación y la productividad de la caficultura, la necesidad de recoger el café grano por grano por la desapareja maduración de las cerezas, entre otros.

Esto no quiere decir que no haya que hacer los máximos esfuerzos para que esa productividad sea cada día mayor. Lo que significa es que el trabajo que requiere el café en Colombia es intenso, duro y difícil. Estas particularidades de Colombia se manifiestan al analizar las condi-

ciones de la producción, como por ejemplo el beneficio. La alta humedad en época de cosecha obliga al productor a que una vez que se recoja el café, sea procesado y beneficiado de manera inmediata, para evitar los defectos que tanto castigo tienen en el mercado internacional.

Todos estos factores permiten preguntarse ¿por qué existe caficultura en Colombia con tantas dificultades y desafíos? La respuesta a este interrogante es que existe por la inmensa paradoja que tiene el café, la cual es que entre más se cuida, entre más se consienta y entre más se acompañe, se obtiene mejor calidad. El hecho que haya que recoger el café grano por grano, esperar que madure y evitar que sea recogido simultáneamente con granos inmaduros o verdes, significa que se tiene el punto perfecto para capturar el mejor sabor en la semilla.

El hecho que haya que lavarlo y secarlo inmediatamente, para protegerlo de la corrupción que produce la humedad ambiental, es lo que permite tener el mejor café del mundo. Y el hecho de que no se puedan utilizar inmensas combinadas y recolectores automáticos en los cafetales de Colombia por su geografía y sus pendientes, es otra oportunidad para defender la calidad como ningún otro país lo puede hacer.

También hay algo que es la esencia de la caficultura colombiana: que es una actividad de trabajo de familia. El 95% de los caficultores en Colombia tienen cultivos de menos de 5 hectáreas y el 89% son de menos de 3 hectáreas en café. Así, la caficultura es un trabajo de la familia, un trabajo de dedicación, casi una labor artesanal.

Estas condiciones son la esencia de las ventajas competitivas de Colombia. Por eso es paradójico producir café en el país. Las aparentes limitaciones que impiden competir por costos y por volúmenes producidos con tecnologías que abaratan todo el proceso, son desventajas aparentes que se transforman en la esencia de la calidad del café de Colombia; en la esencia de sus ventajas competitivas, es decir, aquellas que se pueden construir con el talento y trabajo humano; aquellas que se pueden crear para darle valor más allá de un producto básico, de un

«commodity» genérico. Sin ese esfuerzo de recolección manual y sin ese cuidadoso beneficio que permite diferenciar al café de Colombia por calidad y que permite darle mayor valor al grano, no se tendría caficultura y no se tendría esa red social de alcance nacional trabajando, dedicada a una actividad que les produce un ingreso consistente y sostenible.

Entonces, ¿para dónde va esa caficultura, esa caficultura hecha a mano, esa caficultura hecha con el trabajo de los productores? Esa caficultura necesita innovación. Pero el hecho de que sea una caficultura de estas características no quiere decir que no se deba o que se pueda renunciar a innovar. Lo que ha salvado la caficultura de Colombia de crisis anteriores, es la innovación. Si se mira hacia atrás, hasta hace prácticamente 80 años -el año entrante la Federación de Cafeteros cumple 80 años-, en la crisis de finales de los años 20, los cafeteros se sentaron a diseñar el esquema de organización que les permitiera salir adelante. De allí surgió la Federación de Cafeteros. ¿Y qué es la Federación de Cafeteros? Una organización gremial, sin duda, representante y vocera de los cafeteros; pero ante todo es el instrumento a través del cual se genera ahorro colectivo para poder crear las ventajas competitivas, sin las cuales nuestra caficultura no existiría.

Cuando se tiene una actividad tan socialmente fragmentada; cuando se tiene una constelación de productores muy grandes, con miles de pequeños cultivadores, ninguno de ellos, individualmente, puede lograr la generación de los bienes colectivos, o sea de esos activos que requiere el sector para tener éxito. ¿Un productor individualmente en Colombia tendría el músculo para lograr la presencia que tiene el café de Colombia como empresa colectiva a nivel mundial? ¿O podría un productor individualmente en Colombia tener 50 profesionales con doctorado y 120 investigadores trabajando para él, pensando e investigando cómo hacer mejor la producción? ¿Cómo haría un productor para tener la garantía de compra, para saber en qué momento y en qué lugar su café tiene el mejor precio posible? Esos bienes colectivos no se pueden generar individualmente con una caficultura fragmentada,

socialmente diversa y culturalmente compleja como es la caficultura colombiana.

La gran innovación, de los antecesores cafeteros fue entender esta verdad fundamental: si no se genera un ahorro colectivo, aplicado al desarrollo de esos bienes colectivos y de esos bienes públicos compartidos entre todos los caficultores, es imposible salir adelante. Y allí arranca la Federación de Cafeteros y el trabajo de los caficultores para construir una industria del café.

Posteriormente, a finales de los años 50, aparece una nueva amenaza. Jalonados por la fase expansiva de la producción cafetera en Brasil, se derrumban los precios internacionales del grano y se inicia el proceso de 'commoditización', es decir, el café se vuelve un producto básico pleno, en donde no hay barreras de entrada ni diferenciación y, en donde simplemente la oferta y la demanda son los que determinan el precio y el ingreso del productor.

Ante esta situación, los cafeteros se unen y piensan en otra innovación. ¿Hacia dónde debe dirigirse la caficultura colombiana? Allí es donde aparece la genialidad de la diferenciación. Cuando todo el mundo va caminando hacia competir por costos y por producción de altos volúmenes, Colombia se reencuentra con sus ventajas competitivas y decide tomar el camino contrario: el de la diferenciación, el de ser el mejor café del mundo, demostrándole a todos los consumidores las maravillas que significan el trabajo del caficultor colombiano. Allí aparece Juan Valdez y símbolos de la caficultura colombiana. Así, se empieza a generar una lealtad entre el consumidor final que lo lleva a estar dispuesto a pagar más por la calidad, a reconocer que el café de Colombia es algo especial, algo distinto, algo diferente. Esto se debió también al trabajo colectivo. Sin la existencia de una organización, capaz de generar esa reflexión, esas inversiones y esos desarrollos, hoy el café colombiano no estaría posicionado como el mejor del mundo y no se tendría un símbolo de la fuerza y el alcance como Juan Valdez.

Poco después se gesta otra gran innovación, resultado de la habilidad y la sabiduría política y

diplomática de líderes cafeteros: el Acuerdo Internacional del Café, que dio unas garantías únicas para participar en el mercado mundial. La infraestructura diplomática del café, a través de sus oficinas de representación alrededor del mundo, garantizaba la permanencia del Acuerdo Internacional del Café y la participación de Colombia en una proporción mucho mayor a la que técnicamente le correspondía en las cuotas asignadas a los productores. Entonces, se defendía el ingreso del caficultor por la vía de la diplomacia y no por la vía del mercado. Esta labor la asumió con dedicación y brillantez la dirigencia cafetera y la Federación de Cafeteros. Nuevamente, el ahorro colectivo le dio la oportunidad a la organización cafetera de defender los intereses de miles de pequeños productores esparcidos por toda la geografía nacional; los unió en una sola voz en el escenario diplomático internacional. Gracias a esa presencia, Colombia siempre triunfó en las negociaciones internacionales del café, y hombres con una sabiduría y una inteligencia única, como la de Don Arturo Gómez Jaramillo, estuvieron a la altura de los diplomáticos más hábiles de todo el mundo.

Pero naturalmente las cosas cambian y evolucionan. El Acuerdo Internacional del Café tuvo un origen único desde el punto de vista geopolítico, la existencia de un interés de solidaridad de los países consumidores con los países productores. Desafortunadamente, ese interés de solidaridad se fue acabando en la medida en que el capitalismo se tomó al mundo y la globalización se impuso en todas partes. Ya no había necesidad de defender a los países productores, porque no había riesgo de que se volvieran comunistas; ya no había riesgo de que se volvieran revolucionarios. Una gran equivocación aquella, como lo demuestran las perturbaciones geopolíticas contemporáneas. De ahí que cuando llega la revolución conservadora en los años ochenta y se amplía el horizonte del mercado, se derrumba el Acuerdo Internacional del Café. Y aparece una nueva realidad, que es la que se viene enfrentando: un mundo del café donde ya no hay privilegios, donde ya no importa quién se sea o cómo negocie, porque el mercado es el que

tiende a determinar para dónde va y qué rumbo tiene la caficultura. Entonces, si no se entiende a fondo, con delicadeza y profundidad en qué sentido avanza el mundo del café, no se puede generar una nueva ola de innovación que le permita a la caficultura colombiana entrar en una nueva fase y apropiarse de nuevas formas de ventajas competitivas.

Actualmente se está viviendo una coyuntura de profundo cambio del mercado del café. Hace 30 años, en los Estados Unidos, la palabra café o cafetería o *coffee shop*, era prácticamente inexistente. Hoy en día, solamente la cadena Starbucks tiene 12.400 tiendas; en Japón hay más de 36.000 tiendas de café, para no hablar de las que existen en Europa. Es decir, ha surgido una nueva manera de consumir café, una nueva forma de acercarse a esta bebida. Hoy, las nuevas generaciones no consumen un café preparado en su casa por su madre o por su esposa, sino que tienen que consumirlo en la calle cuando salen a trabajar o en sus oficinas. Otra vez el café ha regresado a las calles y a las plazas. El consumo tradicional, que se generaba comprando una libra de café o una lata de café en un supermercado, para ser preparado posteriormente en casa es cada vez menor.

Hoy las otras formas de consumir café van en ascenso, con graves e importantes consecuencias. Graves, porque por un lado Colombia ha sido el rey del supermercado. Colombia tiene el 12% de las ventas de café en los supermercados de Estados Unidos con el programa «100% Café de Colombia». Pero esa es una categoría que va en disminución y si Colombia no se adapta a las nuevas categorías se va a perder su posicionamiento porque ése es el pasado del consumo de café. Ahora hay que buscar las nuevas formas de consumo, ya que estos cambios ofrecen nuevas oportunidades. Antes, los consumidores echaban café y agua en un filtro y lo hervían por horas en una cafetera, con gran deterioro de la calidad. Ahora, cuando eso se ha vuelto parte del pasado, surge un futuro brillante para los países que producen con calidad, porque el consumidor se está educando y ya no quiere tomar sólo cafeína, quiere tomarse un buen café.

En la actualidad, en los Estados Unidos, el café es la segunda bebida más consumida, detrás del agua embotellada y equiparada con las bebidas gaseosas, lo cual es una revolución. En este país se presentó 40 años de deterioro continuo del consumo de café, y por fin se observa un cambio de tendencia en la curva. Este es un cambio que se debe esencialmente a la calidad y a las nuevas formas de presentación y preparación.

Colombia puede ser el país más beneficiado con esas tendencias. Por un lado, Centro América, que tiene cafés de buena calidad, cafés con una taza agradable, no tiene los niveles de producción suficientes ni el espacio geográfico o social, para acompañar el rápido dinamismo del consumo en esas categorías. Algunos países tienen una caficultura con costos tan elevados, que se pueden volver caficulturas «de muñequero», caficulturas para mostrar, pero no para producir y competir. En otros países también se observan caficulturas sin pequeños productores, sino de grandes haciendas, donde el conflicto social y las realidades que la rodean hacen el trabajo muy difícil. Entonces, la respuesta a esas nuevas necesidades del consumo en el mundo y particularmente de los cafés de calidad, no parecerían provenir de esas fuentes.

Si se analiza una región productora como es África, sobre todo en su parte oriental, desde Etiopía hasta Kenia, donde se producen cafés arábigos, se observa que esas caficulturas también han sufrido un colapso social y económico. Han registrado caídas de producción muy significativas, que hasta ahora empiezan a mostrar algunos cambios de tendencia. Sin embargo, no se percibe en ese horizonte productivo respuestas a las necesidades que se aprecian por parte de los consumidores.

Si se explora el resto del mundo, se encuentra que realmente Colombia está en una ubicación y con unas condiciones privilegiadas para aprovechar la revolución en curso. Pero esa no es tarea fácil ya que hay tendencias adversas al reconocimiento de la calidad, que es la que le ha dado a Colombia su preeminencia en los mercados mundiales. Unas de las primeras amenazas que tiene la caficultura colombiana es la desapa-

rición de los orígenes. En la medida en que un consumidor final desarrolla lealtad por un origen, por ejemplo que defiende el café de Colombia porque le gusta, lo aprecia, lo busca y lo exige en su mesa, los intermediarios y los tostadores pierden margen de maniobra. En la medida en que el consumidor final tenga lealtad con el productor original, esa alianza pasa por encima de todos los intermediarios, distribuidores, tostadores, y demás actores, y les reduce su margen de autonomía.

Por esta razón, se presenta un interés en la cadena del café, que es legítimo desde el punto de vista económico, para separar al consumidor del productor. Lo que busca ese interés de la industria es que el consumidor final no entienda de dónde viene su café. Que el consumidor no reconozca la particularidad del origen. En la medida en que desaparece el origen, gana la cadena de los intermediarios, de los agentes, de la industria, porque aleja al consumidor final del productor. De allí, que luchar contra la desaparición de los orígenes, luchar contra los que quieren romper ese vínculo entre el productor y el consumidor, es definitivo para que Colombia pueda sobrevivir en la caficultura mundial contemporánea.

En esta medida, se observa con preocupación cómo de manera sigilosa en los menús de las cafeterías y en las ofertas de café empacado, empiezan a desaparecer los orígenes sutilmente. Con apelaciones fantasiosas, con nombres seductores pero vacíos, con el maquillaje de marketing sin contenido, se crean mitos alrededor de los cafés que no tienen ninguna conexión con la realidad del origen. Por eso es que el café de Colombia tiene que estar en todas esas nuevas ocasiones de consumo, en todos los espacios de los nuevos consumidores. Por eso, la lucha de la caficultura colombiana debe acercarse al productor hasta la taza del consumidor final para defender el origen y la diferenciación en el mercado.

Esta tendencia es peligrosa, delicada y requiere mucha inteligencia y cuidado para administrarla. Porque en esa cadena entre el consumidor y el productor, están los propios clientes, los intermediarios que compran el café. Este es un tra-

bajo delicado, cuidadoso, con riesgos, pero ineludible. Si no se hace el esfuerzo por defender el origen Colombia, éste estará condenado a desaparecer en la mente del consumidor final; si no se hace este esfuerzo, se perderá el valor que crea el productor nacional con un trabajo dedicado en defensa de la calidad.

Existen otras tendencias del mercado que preocupan y que son desafíos y oportunidades. El mundo del café está pasando a nuevos formatos de preparación. Formatos cerrados, donde una máquina y una presentación de café se unen para la preparación del café taza por taza. Esos formatos cerrados, en la mayoría de los casos, son de propietarios específicos. Son tecnologías patentadas y formatos que no están a disposición de todo el mundo. Entonces, ¿cómo se hace para tener el café de Colombia en esos sistemas cerrados? Este es un trabajo que requiere mucha delicadeza, mercadeo y convencimiento ya que si no se hace presencia en esos nuevos formatos, se perderá la oportunidad de tener una participación relevante en el futuro del café.

Colombia está posicionada por su caficultura, por sus productores y por sus instituciones para estar en esos nuevos formatos, porque éstos exigen una altísima calidad y además tienen unas exigencias relacionadas con las circunstancias sociales y ambientales, que son únicas y específicas y que requieren un manejo institucional. Si no hay una institución que apoye al caficultor para apropiarse de esos estándares, el productor se queda por fuera. De ahí la importancia de la institución cafetera, no sólo desde el punto de vista de la organización, sino desde el punto de vista productivo y de mercadeo.

Por otro lado, el consumidor final está cambiando hacia cafés que no sólo les brinden un placer en la taza, sino que le ayuden a aliviar sus conciencias, porque están consumiendo un producto con un impacto social y ecológico. Ante esta situación, cada día aparecen en el mercado nuevas certificaciones que le garantizan al consumidor el cumplimiento de estas necesidades. Si la caficultura colombiana no entiende esta coyuntura y no se apropia de esa nueva tendencia, se quedará por fuera del mercado. Si no se

es capaz de vender un gran café que además de su excelente sabor tenga un gran impacto social, porque protege el medio ambiente y ayuda a unas comunidades pobres, el café de Colombia quedará subordinado a formatos de consumo menos dinámicos.

Esta es una muestra más de la necesidad de contar con instituciones para enfrentar y aprovechar estas nuevas tendencias. ¿Cómo va hacer un caficultor de la Sierra Nevada de Santa Marta para acceder a las oficinas de *Rainforest Alliance*, en New York, o las de *Utz Kapeh*, en Berlín?. Individualmente, no lo lograría. El productor necesita una organización que le dé esas ventajas competitivas, que se las organice, se las apropie y se las pase. De lo contrario, quedará marginado y sometido a los intermediarios, que sí saben cómo aprovechar esas ventajas, que le significan un gran margen.

El mercado del café está entrando en una época maravillosa, en donde el consumidor final regresa a la calidad, después de décadas de haberla abandonado. Una época donde los jóvenes disfrutaban de un buen café de manera cada vez más intensa. Además, hay nuevos mercados por penetrar en Asia, como es el caso de China e India y en la antigua Europa Oriental, como Rusia. Estos mercados, por el grado de desarrollo económico y occidentalización que están presentando, van a ser muy importantes.

Para enfrentar esta nueva coyuntura, la Federación de Cafeteros abrió recientemente la primera oficina en China, buscando replicar el éxito obtenido con la oficina en Tokio, Japón. Cuando se creó esta oficina hace 45 años, el consumo de café del Japón no superaba los 600.000 sacos y el café colombiano era prácticamente inexistente en ese mercado. Hoy, Colombia es el principal exportador de café al Japón en términos de valor, incluso por encima de Brasil, gracias al trabajo consistente y cuidadoso de la institucionalidad cafetera.

Todo en café funciona así, con persistencia y tolerancia. Si se hubiera tenido la persistencia y la tolerancia de estar 45 años promoviendo el Café de Colombia entre los Japoneses, Colombia no sería uno de los principales exportadores a

ese mercado. Todo requiere paciencia y una institución que organice la paciencia. Es muy fácil que un gobierno tenga una prioridad hoy y tenga otra distinta mañana. Si los productores de Colombia dependieran del gobierno para este tipo de desarrollos, estarían perdidos, porque no hay un solo gobierno que sea capaz de mantenerse consistentemente en el tiempo y mucho menos una sucesión de gobiernos, con unas prioridades estratégicas como las que requiere la caficultura. Si no hay una institución propia e independiente que lo haga con un horizonte de largo plazo, no es posible que los gobiernos lo puedan hacer.

Todo el mundo se pregunta por qué Colombia es tan exitosa desde el punto de vista de la organización cafetera y su caficultura, en comparación con África y otros países, incluso del mismo Centroamérica. La respuesta es que esos países optaron por modelos que no tienen capacidad para generar la paciencia que se necesita para tener resultados estratégicos en el café. Así, una organización comandada por los propios productores, pensando estratégicamente en el largo plazo es indispensable para garantizar la supervivencia de la caficultura colombiana.

Esta paciencia es fundamental para conocer cuáles son los nuevos mercados como China, India, Rusia y el Medio Oriente. Pero también para conocer otros nuevos mercados menos evidentes como Brasil, que muy probablemente a la vuelta de un quinquenio va a ser el principal consumidor de café del mundo, incluso por encima de los Estados Unidos. ¿Puede Colombia darse el lujo de no estar presente en el mercado del que va a ser el más grande consumidor de café en el mundo?

Por más que Brasil sea un país productor, ése es uno de esos paradigmas que requieren ser cambiados. Se requieren herejías como pensar que los principales consumidores a futuro puedan ser los propios países productores de café; como también lo son India y China. Si no piensa diferente frente a estos mercados, la caficultura colombiana va a perder oportunidades.

Hay que repensar la lógica del mercado mundial. El destino no puede ser exclusivamente los mercados tradicionales, como Estados Unidos

y Europa. Hay que repensar la estrategia de comercialización del café colombiano, si se quiere tener vigencia en el futuro del café.

Las nuevas tendencias del mercado mundial demuestran que lo que está ocurriendo es muy sencillo: el valor está pasando del cafetal a la taza. Entre más cerca estén de la taza, más ingreso capturarán los productores. Entre más alejados estén de la taza, más enterrados en el cafetal y alejados de las tendencias de consumo mundial, condenados o a esa mínima porción del valor que se genere. De allí que en este ciclo de innovación en que se encuentra la caficultura colombiana todo el tema de valor agregado se convierta en la esencia de una nueva visión. Hay que darle al Café de Colombia unos elementos nuevos de valor. El primero de ellos, deberá seguir siendo la Calidad. Si no se logra que la calidad sea el eje de esa propuesta de valor, no habrá con qué trabajar. Afortunadamente, la institucionalidad cafetera ha liderando ese compromiso del caficultor con la calidad.

Colombia tiene una caficultura con una inmensa diversidad, lo que fortalece aún más las oportunidades en el mundo del café de hoy. Es la caficultura más compleja y más diversa del mundo. Hay café desde La Guajira hasta Nariño y desde el Chocó hasta las vertientes de los Llanos Orientales. Esto permite tomar el concepto de diferenciación del origen Colombia, refinarlo y llevarlo aún más profundamente a la región, a la localidad e incluso a la vereda. La inmensa diversidad de la caficultura colombiana, la diversidad social, económica, cultural y obviamente agrícola, le da una enorme riqueza y potencial de generación de valor, por diferenciación adicional al café de Colombia, que hay que aprovechar y es parte de lo que se está haciendo con la estrategia de valor agregado y en cafés especiales.

Hace cuatro años Colombia exportaba 200.000 mil sacos de cafés especiales. En el 2007, se exportarán un millón de sacos, incluyendo lo que exporta la Federación, Expocafé y algunos exportadores privados. Es decir, una décima parte de la producción de Colombia está siendo exportada como café especial, café diferenciado más

allá del propio origen, por el cual los caficultores reciben sobrepuestos sustanciales. Tan sólo gracias a las exportaciones de cafés especiales del FoNC, han sido transferidos a cierre de septiembre de 2006, sobrepuestos al momento de la compra por \$31.194 millones y reliquidaciones o pagos finales por \$1.571 millones. Esto significa una revolución en términos de ingreso al productor.

Por otro lado están las Tiendas Juan Valdez, que son fundamentales pero no para derrotar a Starbucks, como dicen algunos. Nadie quiere derrotar a Starbucks, el gran socio de la calidad en el mundo. Lo que se quiere lograr con las Tiendas Juan Valdez es defender el origen Colombia. Lo que hay que buscar es que los más de diez millones de clientes que han pasado por las Tiendas Juan Valdez y que han disfrutado de una excelente bebida, salgan de ahí a exigirlo en todas partes. Claro que se busca que vuelvan a las tiendas de los caficultores de Colombia, cuando quieran y cuando puedan. Pero lo más importante es que lleven en su paladar la grata experiencia y el buen sabor de un café de Colombia. Así, cuando vayan a un restaurante, a un Starbucks, a un supermercado, exigirán café de Colombia, porque lo probaron, porque les pareció maravilloso el que se tomaron en las Tiendas Juan Valdez. Esta es una forma de recuperar la lealtad de los consumidores y crear una alianza fundamental entre ellos y los productores de café de Colombia.

También se ha avanzado en otros frentes de la cadena del valor. En este momento se están invirtiendo cuarenta millones de dólares en la ampliación de la Fábrica de Café Liofilizado. Esta fábrica fue la primera ofensiva del valor agregado de los cafeteros de Colombia, y se busca llegar aún más allá. Durante los últimos 4 años, la fábrica ha procesado 1,5 millones de sacos de 60 Kg. de café verde, con los que se han obtenido 32.183 toneladas de café liofilizado para atender el mercado nacional e internacional. Ese café soluble de la mayor calidad, con los mejores aromas del Café de Colombia, está en expansión y en crecimiento en todo el mundo.

Esta estrategia de expansión va a ser clave para conquistar los nuevos mercados. En un país

que llega por primera vez al consumo de café, la secuencia de los consumidores es casi predecible y ha sido así en la inmensa mayoría de los casos; se inicia el consumo de café con soluble de mala calidad y después se escala hacia solubles de mayor calidad, como el liofilizado que produce la Federación en Chinchiná. Después de esas experiencias empiezan a llegar al consumo de café tostado y molido y a cafés tipo gourmet. Entonces, hay que estar allí y tener la capacidad productiva para conquistar los nuevos mercados de solubles, ya que permite capturar los nuevos consumidores y lograr la lealtad para defender el origen Colombia. De allí que esa ampliación sea estratégica para las próximas décadas de la caficultura colombiana.

Podría seguir con algunos ejemplos más de diferenciación; extractos, preparaciones de gaseosas de café, las máquinas expendedoras con café de Colombia; café diferenciado por regiones, en fin, tendríamos cafés fríos y preparaciones de malteadas y lácteos de café; café envasado, como por ejemplo ocurre en Japón, con la marca Emerald Mountain, que es creación de la Federación de Cafeteros de Colombia, y que es la de mayor venta en ese mercado. Podríamos citar muchos ejemplos, como los pods, que son las almohadillas de café para preparar café taza por taza, en fin. Todos estos esfuerzos están orientados a tres propósitos: uno, capturar más ingresos para los caficultores de Colombia; dos, crearle lealtad al origen de Colombia entre los consumidores de los nuevos formatos, y tres, garantizar esa conexión hacia el futuro entre el consumidor final y el productor colombiano.

Pero la profundización de la diferenciación y la agregación de valor no son los únicos retos que debe enfrentar la caficultura del futuro. A nivel interno existen factores claves que deben ser afrontados por los caficultores y su gremio con el fin de alcanzar la sostenibilidad de largo plazo de la actividad.

Por un lado, están los cambios estructurales en la economía colombiana. El país está pasando de un período de crecimiento económico moderado, a uno de crecimiento sostenido y superior a los promedios de décadas pasadas.

Esta situación plantea un claro reto en una actividad en la que el 70% de los costos son mano de obra. En este sentido, y para ajustarse a las exigencias del nuevo entorno, será necesario repensar la agenda técnica y de investigación científica de la institucionalidad cafetera con el fin de incorporar estos nuevos desafíos, teniendo en cuenta la diversidad de las zonas cafeteras y los productores.

Adicionalmente, la macroeconomía colombiana ha cambiado drásticamente. Los superávits cambiarios no son un fenómeno pasajero, si no que se han vuelto una realidad estructural de la economía. Ante esta situación, los sectores altamente exportadores, deben aprender a competir a través de ventajas competitivas sostenibles, y no vía factores externos no controlables como la tasa de cambio. Ante este reto, ¿Cuál será la política económica de mediano plazo, que debe promover el gremio cafetero? ¿Cómo se ajustará el sector al entorno?. No nos olvidemos que la caficultura colombiana, surgió en un entorno de déficit cambiarios estructurales, donde los ingresos en divisas generados por el café eran estratégicos. Esa situación, hacia que sus necesidades de competitividad fueran una consideración hegemónica en la determinación de las tasas de cambio administradas.

Este factor, está ligado de manera estrecha con el desempeño financiero del Fondo Nacional del Café. ¿Cómo se enfrentará esta coyuntura de apreciación cambiaria, manteniendo los múltiples servicios que presta el Fondo a los caficultores? Ante esta nueva realidad, es necesario repensar las finanzas del FoNC para darle sostenibilidad, permanencia y futuro al instrumento central de política cafetera. Este ajuste será fundamental, en la medida en que el sector se desempeña en un mercado cíclico, que hace necesario contar con los mecanismos y el nivel de ahorro suficiente para afrontar la próxima reversión de los precios.

Al respecto, también es fundamental entender que frente a una nueva crisis de precios, un sector público con un déficit creciente no podría brindar todo el apoyo que los caficultores necesitarían para sobrellevar y superar con éxito una nueva coyuntura de precios. Razón por la cual,

la construcción y el fortalecimiento de los instrumentos para la estabilización del ingreso de los caficultores, deberá ser una de las prioridades en el diseño de la política cafetera, al igual que el apoyar los esfuerzos de saneamiento fiscal del Gobierno Nacional.

En el frente de la comercialización internacional, adicional a los cambios en el consumidor, se evidencia un mercado en crecimiento que demanda cada vez más el origen Colombia. Esta situación, requiere una reflexión y orientación de política sobre el papel y la participación futura que deberá tener el café colombiano en el mercado internacional.

Todos estos factores determinarán el nuevo rumbo de la caficultura en el siglo XXI. En la medida en que estos nuevos retos puedan ser enfrentados, se tendrá una caficultura sostenible, con permanencia y futuro frente a los cambios del entorno. Para lograrlo, los caficultores colombianos cuentan con una gran ventaja competitiva: la fortaleza de unas instituciones que han enfrentado las crisis con ciclos de innova-

ción y creatividad, durante cerca de 80 años.

Si se pregunta para dónde va la industria del café en Colombia, se diría que la industria del café en Colombia tuvo un pasado brillante; un pasado que le dio la esencia a esta Nación. Por esto, la Nación está agradecida con los caficultores de Colombia y con todas las regiones cafeteras del país. El café le dio el sentido de Nación y el corazón de patria al país.

Pero las instituciones cafeteras no se pueden quedar mirando hacia atrás, contemplando nostálgicamente lo que fue el café en Colombia en el pasado, porque lo que le espera es aún más brillante, para los caficultores y para Colombia. Se cuenta con todos los activos de riqueza, de diversidad, de magia, de historias, de gente. Por eso, si se pregunta para dónde va el café en Colombia, hay que decir que va para adelante, y que se puede estar seguros que si se sigue trabajando en una estrategia coherente y de largo plazo, apoyada en el ahorro colectivo y el esfuerzo colectivo de las regiones cafeteras, el futuro del café en Colombia está garantizado.

La conspiración del silencio: antiguas y nuevas tendencias en los productos primarios *

DUNCAN GREEN¹

Director de investigación Oxfam Gran Bretaña

En el tema de los productos primarios se da una especie de conspiración del silencio. No existen soluciones simples. Muchos de los remedios que se introdujeron en el pasado –especialmente los acuerdos sobre productos primarios– han fracasado y no queremos repetir estas experiencias. Aún así, no hay justificación para la indiferencia que reina actualmente ².

* Traducción: Cristina Lanzetta.

1. Reconocimientos: las siguientes personas hicieron valiosos comentarios y recomendaciones sobre este artículo. Samuel Asfaha, Constantino Casas-Buenas, Ian Gillson, Maryanne Grieg-Gran y Bill Vorley. La versión final se enriqueció también con la discusión de la versión preliminar que tuvo lugar en el Diálogo Estratégico sobre Productos Primarios, Comercio, Pobreza, y Desarrollo Sustentable en julio del 2005, organizada por el ICTSD y el IIED. La responsabilidad del contenido final de este trabajo es exclusiva del autor.
2. Discurso del Presidente Jacques Chirac en la Vigésimo Segunda Cumbre de Jefes de Estado de África y Francia. París, febrero de 2003.

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento explora cinco enfoques principales sobre el tema de los productos primarios:

1. **La corriente convencional:** incluye temas macro como las negociaciones agrícolas al interior de la Organización Mundial del Comercio, los esquemas de compensación y ayuda. También comprende estrategias micro como la diversificación, y el manejo del riesgo de precio con base en el mercado.
2. **Productos básicos sustentables:** un mejor manejo ambiental, Comercio Justo, productos orgánicos y responsabilidad social corporativa.
3. **Coordinación nacional:** Juntas de Comercialización estatales, organizaciones de productores, mayor atención a la calidad y a la diferenciación del producto.
4. **Coordinación internacional:** administración de la oferta y armonización de estándares.
5. **Poder de mercado:** ley de competencia nacional e internacional, mayor monitoreo y transparencia.

El problema: con frecuencia se describe el 'problema de los productos primarios' como una combinación de términos de intercambio decrecientes y volatilidad de precios. Más recientemente se ha venido discutiendo el tema del poder de mercado en las cadenas de oferta de los productos primarios, pues se sostiene que esta falla de mercado está deteriorando los precios, especialmente los que reciben los productores.

Existe evidencia de que la historia de los productos primarios comenzó a cambiar a mediados de los años ochenta; en las décadas anteriores los precios mostraban grandes fluctuaciones y una tendencia fuertemente decreciente. Desde ese momento, tanto las fluctuaciones como la tendencia se han estabilizado considerablemente. Más aún, desde el año 2001 los precios se han recuperado bastante con respecto a los bajos niveles que registraron en la década de los noventa, buena parte en respuesta del auge de demanda

en China. Sin embargo, las burbujas de precios y los auges invariablemente, van acompañados de predicciones de que esta vez las cosas serán diferentes y de que los buenos precios no cederán jamás. Sin embargo, la historia sugiere que es recomendable guardar prudencia.

Todos los países que producen bienes primarios enfrentan estos problemas, aunque estos son más serios para los países en desarrollo que dependen de los bienes agrícolas primarios y de sus exportaciones, y para los especializados en la producción de uno o dos de estos productos. Con el tiempo, algunos países en desarrollo han tenido éxito diversificado en sectores de productos primarios más dinámicos o en sectores diferentes al agrícola. Pero, de hecho, la participación de estos productos primarios en los ingresos por exportaciones agrícolas de los países menos desarrollados aumentó durante los últimos cuarenta años de 59% a 72%. Entonces, la categoría de los países en desarrollo, que dependen de los bienes agrícolas primarios, puede verse como un grupo residual de países que fracasaron en la tarea de encontrar una salida a su dependencia de los bienes primarios mediante la aplicación de las recomendaciones tradicionales de política.

Esta dependencia es exacerbada por las dificultades que enfrentan los países menos desarrollados para capturar una tajada más grande del valor agregado que genera el comercio de sus productos primarios. La volatilidad de precios produce incertidumbre en sus ingresos de moneda extranjera, lo cual, a su vez, deteriora la sostenibilidad de la deuda. De hecho, más de la mitad de los ingresos por exportaciones de mercancías en 37 de los 42 Países Pobres Altamente Endeudados, proviene de bienes primarios.

En muchos países en desarrollo, dependientes de los productos primarios, los productores y trabajadores directamente afectados por las exportaciones de productos primarios hacen parte de la población más pobre. Por ejemplo, el cacao es la fuente de ingresos de 14 millones de trabajadores rurales de grandes plantaciones y de 2,5 millones de pequeños productores. El café, por su parte, genera ingresos para 25 millones de productores.

La intensificación de la producción de los productos primarios puede contribuir a aumentar la erosión del suelo, a agotar la ya reducida biodiversidad, a aumentar la polución y desviar las ya escasas fuentes de agua. A escala global, hay preocupación sobre el empleo de los combustibles fósiles (v.g. en fertilizantes) y el impacto de los usos intensivos del suelo sobre el cambio climático.

ENFOQUES CONVENCIONALES

Al interior del paradigma convencional, la dependencia en los productos primarios se ve como un problema, especialmente para los países catalogados como no competitivos. La solución consiste generalmente en la diversificación ya sea horizontal, hacia otros productos preferiblemente no agrícolas, o vertical, involucrándose en actividades de mayor valor agregado de la cadena de oferta. El mejoramiento de la productividad y de la calidad, en el corto plazo, se percibe como una vía para financiar la diversificación.

La naturaleza del debate varía mucho dependiendo de si se trata de los 'bienes primarios que compiten', producidos en países desarrollados y en países en desarrollo, como por ejemplo el algodón, el azúcar y el arroz, y los que no compiten, bienes primarios tropicales como el café y el cacao.

Para los productos primarios que compiten, la discusión crucial es la ronda de Doha de las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio y, en mayor grado, las negociaciones regionales de comercio. En este caso, los factores que se consideran centrales para aumentar la porción de los ingresos que llegan a manos de los países en desarrollo dependientes de productos agrícolas primarios incluyen los subsidios de los países del Norte y el acceso a los mercados del Norte y del Sur.

La idea que goza de aceptación general al interior de las organizaciones convencionales, como el Banco Mundial y de los gobiernos del Norte, con tendencias económicas más liberales, afirma que la intervención de los gobiernos del Norte, por conducto de una combinación de sub-

sidios y restricciones para el acceso al mercado, ha roto el orden natural del desarrollo económico. Aunque los países desarrollados deberían salirse de las actividades agrícolas y dedicarse a la industria manufacturera y a los servicios, dejando que los países pobres se beneficien de su ventaja comparativa en los recursos naturales, de hecho ha ocurrido lo contrario. Los subsidios de los países del Norte también se han atacado por su impacto ambiental.

Otro tema que ha adquirido una importancia creciente es el de los regímenes de preferencias y la erosión que han sufrido por cuenta de la liberalización multilateral. Al interior de la Organización Mundial del Comercio, los negociadores del Norte están preocupados porque la erosión de las preferencias está llevando, a que un grupo de países productores de bienes agrícolas primarios asuma una posición de bloqueo de las negociaciones porque les es más benéfico defender sus márgenes de preferencia y evitar que se profundice la liberalización multilateral, que contribuir a un feliz término de la ronda de Doha. Estos temores están fortaleciendo el interés por aumentar los flujos financieros hacia los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios que actualmente gozan de preferencias arancelarias, para compensarlos por la erosión de las mismas.

En comparación con los debates que tienen lugar al interior de la Organización Mundial del Comercio sobre los productos primarios competitivos, la discusión de la política convencional sobre los productos primarios tropicales es un tanto obsoleta y consiste principalmente en condenar las políticas anteriores. Ideas como la administración de la oferta, exhortar a la diversificación, e intentar, sin éxito, suavizar la volatilidad de los precios con mecanismos de cobertura basados en el mercado.

PRODUCTOS PRIMARIOS SUSTENTABLES

Las organizaciones no gubernamentales ambientalistas y promotoras del desarrollo, y otras instituciones interesadas en el impacto social y ambiental de la producción de bienes primarios

se han enfocado en versiones progresistas de los métodos de producción. Aunque esquemas como el Comercio Justo siguen representando sólo una pequeña porción del comercio mundial (actualmente supera los US\$500 millones por año), están creciendo rápidamente. El Comercio Justo y otros enfoques similares utilizan una variedad de esquemas de etiquetas para entregar a los productores pobres las primas que pagan los consumidores con conciencia social; otra parte de estas primas se destina a apoyar las buenas prácticas ambientales.

Por su parte, algunas corporaciones están introduciendo iniciativas sociales y ambientales que se niegan a presionar por mayores volúmenes de producción y que tampoco aceptan la amenaza de que decaigan los estándares de calidad. No es claro que los esquemas de etiquetas, tanto en los nichos de mercado como en los mercados masivos, puedan beneficiar a los pequeños productores, ya que los grandes supermercados han comenzado a ofrecer productos orgánicos y sus requisitos de escala de producción y de seguimiento del producto se salen de las posibilidades de los pequeños productores.

COORDINACIÓN NACIONAL: EL ESTADO Y LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES

Los programas de ajuste estructural de los años ochentas y noventas en los países en desarrollo desmembraron muchas estructuras de coordinación y apoyo lideradas por el Estado, con la abolición de las Juntas de Comercialización oficiales, recortes en las fuentes de financiamiento y drásticas reducciones en los programas de asistencia técnica.

La experiencia de las Juntas de Comercialización fue variada. A finales de los años setenta y principios de los ochenta los gobiernos las usaron para gravar a la agricultura y deprimir los precios de los alimentos en favor de las poblaciones de alta prioridad de las ciudades. Si los precios administrados se fijaban en niveles demasiado bajos, los agricultores salían estafados; pero si los fijaban muy altos ponían en dificultades

financieras a las Juntas de Comercialización. La existencia de estas juntas desincentivaba las mejoras en calidad. Además, estas instituciones sufrían de ineficiencia y de un comportamiento de captura de rentas, incluyendo la corrupción.

A pesar de todo esto, algunos argumentan que en varios países africanos las Juntas de Comercialización jugaron un papel vital en el desarrollo de las exportaciones de productos agrícolas y su desmantelamiento se ha criticado mucho. Aparte de su papel como fijadoras de precios, las Juntas de Comercialización prestaban otros servicios como extensión agrícola, infraestructura rural, provisión de insumos, distribución de productos y crédito. Después de su abolición, los productores agrícolas quedaron atomizados y debilitados, presa fácil de otras secciones de la cadena de valor como los intermediarios y minoristas. Buena parte del debate actual gira alrededor de revivir el rol del Estado. Un examen detallado del papel que juegan las organizaciones de productores podría generar nuevas para mejorar los resultados obtenidos por los pequeños agricultores y los trabajadores rurales pobres, especialmente en un contexto de post-liberalización en el cual es muy probable que el rol del Estado continúe restringido.

Se debate sobre qué tan deseable o factible es regresar a las Juntas de Comercialización oficiales. El reto es cómo asegurar que el Estado no replique los errores que cometió en el pasado, pero que ofrezca a los productores herramientas para que puedan relacionarse con el mercado en términos más benéficos. El manejo de la oferta nacional puede tener futuro en algunos países y sectores. En otros países productores pueden ser más efectivas las intervenciones que aumenten la competitividad y el poder de negociación de los pequeños productores en el plano nacional.

COORDINACIÓN INTERNACIONAL Y ADMINISTRACIÓN DE LA OFERTA

Desde el derrumbe de los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios, uno de los debates más polarizados giró alrededor del tema de la administración de la oferta internacional. Para

algunos éste es un primer paso esencial en el ataque de la crisis de los productos primarios. Para otros, esta estrategia, además de políticamente imposible, es una distracción de asuntos más importantes como el poder de mercado y la organización de los productores.

Se han mencionado varias causas para el fracaso de la última generación de acuerdos de productos primarios.

Algunos creen que este colapso refleja las dificultades relacionadas con los intentos de limitar la producción en épocas en que la productividad y la oferta aumentan. También se ha hablado de la falta de un mecanismo para forzar el cumplimiento de los compromisos adquiridos bajo los acuerdos y del problema del *polizón*. En el caso de los productos primarios que compiten, como el azúcar, los acuerdos se vieron debilitados por las políticas a nivel de finca.

Lo que sí es claro, es que a pesar de sus fallas, los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios tuvieron un impacto benéfico sobre el nivel y la volatilidad de los precios. En el caso del café, el acuerdo logró estabilizarlos y aumentarlos de manera persistente entre un 24% y 30% con respecto a los que hubieran prevalecido sin dicha intervención. Por este motivo, en los años recientes se ha visto renacer el interés en los esquemas de manejo de la oferta internacional. No obstante, los críticos de esta política afirman que está condenada al fracaso porque los países consumidores no van a participar y que a escala nacional los programas de ajuste estructural han destruido los mecanismos de coordinación del mercado que se necesitan para forzar los mecanismos de control de la oferta.

PODER DE MERCADO

Los productos agrícolas están ligados al consumidor final por las llamadas cadenas globales de valor. Al igual que todos los productores agrícolas, los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios capturan una proporción cada vez menor del valor generado en sus mercados en relación con los intermediarios,

procesadores, distribuidores mayoristas y minoristas.

Además, la eliminación de las Juntas de Comercialización redujeron aún más la posibilidad de los agricultores de aumentar su participación en los ingresos de la cadena de valor, al eliminar a un intermediario útil por su capacidad potencial de aumentar el poder de negociación de los agricultores en relación con los grandes compradores corporativos, en tanto que los mercados internacionales de productos primarios están cada vez más concentrados.

La concentración ha creado dos formas diferentes de cadena de valor. En las cadenas de valor manejadas por los compradores, como aquellas de las hortalizas o de los cafés especiales, los minoristas dominan y demandan una combinación de alta calidad, estándares y diferenciación del producto.

En contraste, en los productos a granel existen las cadenas de oferta dominadas por los intermediarios y en las que el principal impacto de la concentración es la reducción de los precios al productor.

Las cadenas de valor han desplazado el equilibrio de poderes en contra de los pequeños agricultores.

Los beneficiados son los grandes agricultores, adinerados, con costos bajos y tecnología adecuada que les permiten satisfacer los dinámicos requisitos de volumen, estándares y nuevos desarrollos de producto. Más aún, la concentración no es sólo un fenómeno de los países desarrollados.

Los supermercados se están expandiendo rápidamente en los países en desarrollo. En consecuencia, los pequeños agricultores que producen para el mercado doméstico enfrentan las mismas barreras a la entrada que en el mercado exportador.

Se han propuesto una serie de medidas para contribuir a reducir la concentración de mercado. Éstas incluyen el fortalecimiento de la ley de competencia nacional e internacionalmente. En lo internacional, muchas organizaciones no gubernamentales y países en desarrollo sienten que

la Organización Internacional del Comercio no es lugar apropiado para albergar las reglas sobre competencia. La ley de competencia nacional podría atacar algunos de estos temas, pero sólo si cambia su enfoque actual en el bienestar del consumidor y en los precios minoristas (v.g. monopolio/oligopolio) y se concentra en los precios al productor y en los precios de venta de la cosecha (monopsonio/oligopsonio).

Un enfoque menos ambicioso plantea, por ejemplo, mejorar el monitoreo y la transparencia vía, por ejemplo, de revivir el extinto Centro de Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas. Las normas actuales de la Organización Mundial del Comercio exigen que los gobiernos llenen cuestionarios sobre todas las empresas comerciales del Estado que operan en su país. Este enfoque podría expandirse para cubrir las compañías dominantes en el mercado.

CONCLUSIONES

Es inevitable que estos enfoques tengan aspectos que se superponen, pero ofrecen un punto de partida útil para discutir las posibles medidas y orientar el tema de los 'bienes primarios'. La siguiente etapa de refinamiento, que desarrollamos en este trabajo, consiste en el análisis comparativo para las principales sub-categorías de bienes primarios, tales como cereales, productos primarios tropicales y perecederos. Para quienes están interesados en aumentar la atención internacional que se le presta a este tema, sería importante clarificar cuáles de los elementos de la agenda de los enfoques no tradicionales coinciden con los planeamientos del enfoque convencional y cuáles van en contra. En el ámbito internacional, los últimos tienen más probabilidad de prosperar. Algunas ideas sobre este tema se encuentran en el Cuadro 4.

INTRODUCCIÓN

Este artículo resume los principales aspectos de la crisis que afecta a los bienes agrícolas primarios, tanto a los que compiten con la agricultura del norte (v.g. azúcar, maíz) como los que no compiten, como el café y el té, conocidos como los productos primarios tropicales.

El siguiente paso consiste en examinar y comparar los principales enfoques que existen al interior del enfoque convencional y en un rango más amplio de pensadores interesados en el tema. Los planteamientos formulados se agrupan en cinco enfoques principales:

1. **El enfoque convencional:** incluye temas macro como las negociaciones agrícolas de la Organización Mundial del Comercio, y los esquemas de compensación y ayuda. También incluye estrategias micro como la diversificación y el manejo del riesgo de precio basado en el mercado.
2. **Productos básicos sustentables:** un mejor manejo ambiental, el Comercio Justo, los productos orgánicos y la responsabilidad social corporativa.
3. **Coordinación nacional:** las Juntas de Comercialización estatales, las organizaciones de productores, mayor atención a la calidad y a la diferenciación del producto.
4. **Coordinación internacional:** la administración de la oferta y la armonización de estándares.
5. **Poder de mercado:** la ley de competencia nacional e internacional, mayor monitoreo y transparencia.

En una sección final se compara el impacto y la viabilidad de estos enfoques y se discute el grado de complementariedad que existe entre ellos. Este artículo se basa en un trabajo anterior realizado para el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido, y fue escrito con Ian Gillson, Steve Wiggins y Nilah Pandian (Gillson, Green et al., 2004).

EL PROBLEMA

El 'problema de los productos primarios' se describe con frecuencia como una combinación de términos de intercambio decrecientes (precios de los productos primarios que aumentan menos rápidamente que los de las manufacturas) y volatilidad de precios. Por lo tanto, los productores enfrentan un problema dual de bajos retornos y alto riesgo (Page y Hewitt, 2001). Más recientemente, se empezó a discutir un tercer elemento, la concentración corporativa en las cadenas de oferta de los productos primarios, a las que se le acusa de presionar hacia abajo los precios y, además, de reducir la participación de los productores en el precio de las exportaciones (Gibbon, 2004).

Precios decrecientes en el largo plazo

Trabajos analíticos (v.g. Prebisch, 1950; Singer, 1950) concluyeron que en el largo plazo el precio de los productos primarios declina en relación con el de las manufacturas. La validez de esta hipótesis se ha probado muchas veces (e.g. Spraos, 1983; Bloch y Sapsford, 2000). A lo largo de las cuatro décadas pasadas, los precios reales de los productos agrícolas básicos cayeron a razón de 2% por año. Si los precios de los diez productos agrícolas primarios más importantes (en términos del valor de sus exportaciones) exportados por los países en desarrollo, hubieran aumentado con la inflación desde 1980, estos exportadores hubieran recibido cerca de US\$112 billones más en el año 2002 de lo que en realidad recibieron. Esto es más del doble de la ayuda total que se distribuye en el mundo (FAO, 2004).

El análisis teórico sugiere que los precios de los productos agrícolas básicos caen en relación con otros porque su demanda es relativamente inelástica y por la falta de diferenciación entre productores, lo que significa que los mercados son competitivos. Más aún, es probable que el descenso de los precios de los productos agrícolas primarios continúe. En el lado de la oferta, las mejoras tecnológicas, la creciente competen-

cia, la reducida protección de los mercados y la devaluación de algunas monedas nacionales (v.g. el franco CFA) de países productores de bienes agrícolas primarios que implementaron programas de ajuste estructural, han contribuido a aumentar significativamente la producción. Por el lado de la demanda, entre los factores que se espera sigan deprimiendo su crecimiento se encuentran el desarrollo de sustitutos sintéticos para los insumos intermedios y para los bienes de consumo final, que desplazan aún más a los bienes agrícolas primarios, y el lento crecimiento de la población.

Los precios varían entre los distintos bienes primarios. Naciones Unidas dice que 'las mayores tasas de descenso en los precios se observan en los dos grupos de productos en los que los países en desarrollo tienen las mayores participaciones en las exportaciones mundiales, a saber, las bebidas tropicales y los aceites vegetales y granos oleaginosos' (UN, 2000). Sin embargo, mientras que el crecimiento relativo de la demanda global de los productos agrícolas primarios tradicionales, como el café, se ha debilitado, la de algunos productos agrícolas ha crecido. Estos nuevos productos dinámicos incluyen frutas, verduras, pescado y productos lácteos. Las diferencias en el crecimiento de la demanda de los distintos productos reflejan en parte cambios en los hábitos de los consumidores (UN, 2002).

Volatilidad de precios

Además del descenso de largo plazo, los precios de muchos bienes agrícolas primarios muestran un alto grado de volatilidad causado, principalmente, por los rezagos de tiempo comprendidos entre las decisiones de producción y la entrega del producto al mercado, la respuesta retrasada e inapropiada de los productores a las señales del mercado, la oferta inelástica y los choques naturales. El característico comportamiento cíclico de los precios de los productos primarios toma la forma de 'pisos planos interrumpidos por ocasionales picos agudos' (Gilbert, 1999) i.e.

períodos de precios bajos que perduran por más tiempo que los auges de precios.

¿Es permanente la crisis de los productos primarios?

Hay evidencia de que la visión tradicional de los productos primarios como de un callejón sin salida del desarrollo, puede estar cambiando. En primer lugar, parece que a mediados de los años ochentas se presentó un punto de quiebre. Antes, los precios fluctuaban ampliamente y la tendencia general era de un decrecimiento rápido. A partir de ese momento, tanto las fluctuaciones como la tendencia se han aplanando considerablemente. Este cambio se explica por una disminución en la velocidad de aumento de los precios de los bienes manufacturados (debido a la creciente importancia de los países en desarrollo en la industria manufacturera, lo cual ha tendido a deprimir estos precios) (FAO, 2004). Para algunos autores, esto ha cambiado la lógica del desarrollo, al ampliar las posibilidades de encontrar un camino para el desarrollo al interior de los bienes primarios, en vez de la opción tradicional de salirse de este sector y dedicarse a las manufacturas o a los servicios (Kaplinsky, 2003). Sin embargo, este hallazgo es cuestionado por la UNCTAD, que no ve evidencia de un punto de quiebre significativo³.

Más aún, desde el año 2001, los precios se han recuperado fuertemente con respecto a los bajos niveles que tuvieron en los años noventas, debido en parte al auge de demanda en China y en otros países en desarrollo que presentan un rápido crecimiento económico. Hay opiniones encontradas con respecto a si se trata sólo de otro auge de precios o si hace parte de un 'super ciclo' extendido – un largo período de precios altos que desafía las normas de auge y crisis (Financial Times, 2005). Más aún, la recuperación ha sido mucho más fuerte en unos productos primarios que en otros. Entre los años 2000 y 2004, por ejemplo, los cereales mostraron un aumento relativamente uniforme, en el rango de 20% a 30%, mientras que en los productos pri-

3. Mehmet Arda, comunicación personal, junio de 2005.

marios tropicales el movimiento de los precios varió desde un incremento del 70% en los precios del aceite de palma y del cacao, a una disminución en los precios del azúcar, el café y el té (aunque estos tres se estaban recuperando de depresiones de principios de la década) (véase el Anexo 1).

Sin embargo, debe recordarse que las burbujas y los auges de precios, invariablemente están acompañados por predicciones que esta vez las cosas serán diferentes y que los buenos tiempos perdurarán para siempre. La historia sugiere que es mejor ser prudentes. Una razón para ser cautelosos es el amenazante impacto de la nanotecnología, que da lugar a nuevas generaciones de productos que sustituyen los productos primarios tradicionales como algodón o aceite (ETC, 2004). Por otra parte, es probable que el cambio climático reduzca la productividad de los productos primarios y aumente los precios.

El impacto de la reducción de los precios de los productos agrícolas primarios sobre los países en desarrollo

Estos problemas los enfrentan todos los países que producen bienes primarios, pero son más serios para aquellos países en desarrollo que dependen de los productos agrícolas primarios. Estos países se definen por ser los más dependientes de las exportaciones de bienes agrícolas primarios y se especializan en la producción de uno o pocos de ellos (Dehn, 2000).

Con el tiempo, los países en desarrollo más exitosos han diversificado hacia sectores más dinámicos que los productos primarios o por fuera de la agricultura. Los países en desarrollo mejor equipados han pasado a áreas más dinámicas, tanto al interior de la agricultura como por fuera de ella, dejando atrás a los países menos desarrollados.

Los países diferentes a los menos desarrollados redujeron su dependencia en las exportaciones de bebidas tropicales y materias primas en el total de exportaciones agrícolas de más de 55% a principios de los años sesenta a cerca de 30% en el período 1999 – 2001. Por el contrario, en los países menos desarrollados esta participación

pasó del 59% al 72% en el mismo período (FAO, 2004).

Esta dependencia la exacerban las dificultades que tienen los países menos desarrollados y otros en capturar una mayor porción del valor agregado de los productos primarios que exportan. Debido a la combinación de falta de infraestructura, distancia a los mercados, ausencia de tecnología, aumento de los aranceles y falta relativa de poder en cadenas globales de valor dominadas por los compradores, sólo unos pocos países pobres han podido procesar sus propios productos primarios en vez de exportar sus productos a precios bajos para que se conviertan en bienes de alto valor en los países desarrollados.

La incertidumbre sobre los ingresos en moneda extranjera, combinada con la falta de acceso al crédito, el cual podría suavizar las fluctuaciones en el ingreso, hace que para muchos gobiernos sea muy difícil efectuar una planeación del gasto a largo plazo. Por tanto, la sostenibilidad de la deuda se vuelve un asunto muy importante. Caídas súbitas en los precios pueden poner en peligro la posibilidad de los Países Pobres Altamente Endeudados de responder por sus deudas. Más de la mitad de los ingresos por exportaciones de mercancías en 37 de los 42 Países Pobres Altamente Endeudados, proviene de productos primarios (FAO, 2004). Si los precios caen después de que se ha pactado el nivel requerido del alivio de deuda, para el momento en que el país complete el proceso este será insuficiente (DTI, 2004).

Grado de dependencia en los productos agrícolas primarios

Los efectos de la tendencia decreciente y la volatilidad de los precios de los productos agrícolas primarios son mayores cuando un país se mantiene particularmente dependiente en las exportaciones de estos productos. Esto es principalmente un problema de los pequeños países en desarrollo que no han encontrado la manera de diversificar su producción debido a obstáculos políticos, económicos o empresariales. La categoría de los países en desarrollo dependientes

de los productos agrícolas primarios es, en parte, un grupo residual de países que no han encontrado la salida a la dependencia de los productos primarios a través de las recomendaciones de política convencionales. Muchos de estos países son menos desarrollados y/o son países de África, el Caribe y el Pacífico, asociados a la Unión Europea. Más de la mitad de las exportaciones de casi todos los países de África Subsahariana corresponden a productos primarios (incluyendo no agrícolas), y algunos de ellos dependen de las ventas externas de uno, dos o tres productos (véase el Anexo 2).

Impacto social y ambiental

El Presidente Chirac ha dudado de la efectividad de los esfuerzos para atacar el vínculo entre la dependencia en los bienes agrícolas primarios y la pobreza extrema, tildándolo de la 'conspiración del silencio', y describiéndolo como 'el pecado capital de la omisión' de los esfuerzos internacionales por reducir la pobreza (UNCTAD, 2004a). Implementar estas estrategias, puede no requerir grandes recursos financieros por parte de los gobiernos, pero sí se necesita la suficiente capacidad técnica y voluntad política, condiciones que han sido un impedimento en el pasado. La UNCTAD (2003b) ha hecho un llamado para que se aumente el apoyo por parte de los países donantes para la construcción de esa capacidad.

En muchos países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios, los productores y trabajadores directamente afectados por las exportaciones de productos agrícolas primarios están entre los más pobres de la población. Por ejemplo, el cacao es la fuente de ingresos de 14 millones de trabajadores rurales de grandes plantaciones y de 2,5 millones de pequeños productores. El café, por su parte, genera el ingreso de 25 millones de productores. Las reducciones o fluctuaciones de los precios hacen aún más difíciles los esfuerzos por reducir la pobreza. Las organizaciones no gubernamentales afirman que la presión hacia la baja en los precios

de algunos productos básicos como el banano, el aceite de palma y el té ha causado un deterioro de los salarios y de las condiciones de trabajo en las plantaciones, que se ha manifestado en el aumento del trabajo ocasional, del trabajo infantil y de las cargas de trabajo, y en la reducción de beneficios como los aportes para servicios de salud, educación y vivienda. Sindicatos internacionales como la Unión Internacional de Trabajadores de la Salud (IUF) señalan que el 40% de la fuerza de trabajo agrícola a nivel global es trabajo asalariado, y a pesar de esto los debates sobre productos primarios aún no se interesan mayor cosa por sus condiciones⁴.

Sin embargo, de acuerdo con Gibbon (2004), son los pequeños productores los más golpeados por la combinación de precios bajos y volátiles. Por lo tanto, han sido tenidos en cuenta por los cambios introducidos desde los años ochenta por los programas de ajuste estructural.

Desde el advenimiento de los programas de ajuste estructural, los productores de bienes básicos agrícolas a gran escala se ha defendido mucho mejor que los pequeños productores, en parte porque las propiedades grandes disfrutaban de economías de escala, y en parte por la evaporación de muchas de las ventajas comparativas que alguna vez tenían los pequeños productores – como que las convenciones de calidad recompensaban la labranza manual de la tierra, los cultivos intercalados y la posibilidad de ejercer un control detallado sobre el trabajo. Al mismo tiempo, como los países con sistemas basados en pequeños productores son más pobres y menos diversificados económicamente, han estado mucho más expuestos a las crisis económicas que los que tienen su producción basada en grandes propiedades.

Está candente la discusión sobre la importancia relativa de los consumidores y productores en el impacto social de la crisis de los productos primarios y las distintas respuestas a la misma.

4. Sue Longley, UIF, comunicación personal, junio de 2005.

Algunos defensores de los incrementos en precios ignoran por completo el impacto sobre los consumidores, mientras que los partidarios más extremos de la liberalización parecen igualmente despreocupados por el impacto sobre los productores. En realidad, muchos de los pobres de las zonas rurales son consumidores netos, forzados a comprar alimentos en algunas épocas o durante todo el año, combinando con frecuencia la producción de subsistencia con otras formas de generación de ingreso, que incluyen el trabajo en otras fincas de mayor extensión. Los aumentos o disminuciones de los precios tienen impactos complejos en el sustento de las familias, los cuales se complican aún más con factores tales como las variaciones estacionales de los precios – con frecuencia los agricultores se ven forzados a vender sus productos a bajos precios en épocas de cosecha y a comprar caro cuando sus propia oferta de alimentos se ha terminado. Se requiere un enfoque detallado y completo sobre el tema del sustento para tratar de entender el vínculo entre los precios de los productos primarios y el bienestar.

Por lo tanto, los programas de ajuste estructural han tenido un efecto inverso al buscado, que era aumentar los ingresos de los productores con el incremento de su participación en los precios de exportación, incentivándolos así a invertir y mejorar su producción. Por el contrario, como la competencia en el sector ha aumentado, de hecho muchos países han sido testigos de un proceso de degradación de la calidad y marginalización progresiva de los productores al interior de las cadenas de oferta, que cada vez están más dominadas por las grandes corporaciones, casi siempre transnacionales.

Varios autores también han manifestado preocupación sobre el impacto ambiental de algunos sectores de productos primarios. La intensificación de la producción puede conducir a una mayor erosión y fatiga del suelo, a la reducción de la biodiversidad, al aumento en la contaminación (v.g. por el uso excesivo de pesticidas) y a desviar las ya escasas fuentes de agua. Globalmente, hay preocupación sobre el uso de los combustibles fósiles (v.g. en los fertilizantes)

y sobre el impacto de los usos intensivos del suelo sobre el cambio climático (Clay, 2004b).

1. ENFOQUE CONVENCIONAL

En esta sección se revisan los planteamientos de lo que puede categorizarse como el 'enfoque convencional', acerca de los problemas y soluciones de la dependencia en los productos primarios.

Actualmente estas ideas tienen fuerza en instituciones muy influyentes como el Banco Mundial, agencias donantes bilaterales como el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) y de manera más generalizada entre la comunidad de políticos, la sociedad civil, los consultores y los académicos, quienes 'formulan las políticas y toman las decisiones'. Categorizar algún conjunto de planteamientos como 'el enfoque convencional' es necesariamente tanto una simplificación como una caricatura: los puntos de vista al interior de estos círculos no son monolíticos; se presentan vigorosas diferencias y debates y los límites entre 'convencional' y 'alternativo' son a la vez porosos y borrosos. En particular, lo que en Europa se clasifica como 'convencional', con frecuencia en Washington se ve como peligrosamente radical (y ocasionalmente viceversa).

Al interior del paradigma convencional, la dependencia en los productos primarios se ve como un problema, especialmente para los países catalogados como no competitivos. La solución generalmente consiste en la diversificación ya sea horizontal, hacia otros productos, preferiblemente no agrícolas, o vertical, involucrándose en actividades de mayor valor agregado de la cadena de oferta.

El mejoramiento de la productividad y de la calidad, en el corto plazo, se ve como una vía para financiar la diversificación.

La primera sección trata sobre las soluciones macro, incluyendo el rol de los estándares internacionales de comercio, los regímenes de subsidios de los países del Norte y los flujos de ayuda vinculados a los productos primarios. La segunda sección se centra en temas micro y explora el

pensamiento convencional en temas sectoriales y a nivel de la firma en los países en desarrollo.

ENFOQUES MACROECONÓMICOS

La naturaleza del debate varía mucho dependiendo de si se trata de los 'bienes primarios que compiten', producidos en países desarrollados y en países en desarrollo, como por ejemplo el algodón, el azúcar y el arroz, o de los que no compiten, también llamados bienes primarios tropicales, como el café y el cacao.

Para los productos primarios que compiten, la discusión crucial es la ronda de Doha de las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio y en mayor grado las negociaciones regionales de comercio como los Acuerdos de Asociación Económica de la Unión Europea o el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En este caso, los factores que se consideran centrales para aumentar la porción de los ingresos que reciben los países en desarrollo dependientes de productos agrícolas primarios incluyen los subsidios de los países del Norte y el acceso de los productos primarios a los mercados del Norte y del Sur.

Los regímenes de preferencias y su erosión por cuenta de la liberalización multilateral adquieren cada vez mayor importancia en el caso de los productos básicos que compiten y en menor grado para los que no compiten. Un país exportador experimenta erosión de las preferencias cuando un país importador elimina las preferencias arancelarias, aumenta el número de países exportadores que se benefician del acceso preferencial a su mercado o reduce sus aranceles de país más favorecido para terceros países exportadores sin mantener márgenes de preferencias (reduciendo los aranceles preferenciales). El azúcar, el banano y las confecciones son los productos que gozan de los mayores márgenes de preferencias y, por lo tanto, de las mayores transferencias de ingresos; con frecuencia estos productos dominan las estructuras exportadoras de aquellos países que se proyecta sean los principales perdedores de la erosión de preferencias.

Aunque se han hecho algunos intentos por tratar el tema de los productos básicos tropicales en la ronda de Doha, hasta el momento éstos no han tenido mucho éxito, especialmente porque los aranceles promedio de estos productos son bajos y han recibido muy poco o ningún apoyo doméstico o subsidios a la exportación. En cambio, el debate convencional sobre los productos primarios tropicales gira alrededor del financiamiento de la diversificación y los incrementos en la productividad.

Productos básicos que compiten

Existe consenso alrededor de la idea de que a través de una combinación de subsidios y restricciones en el acceso al mercado, la intervención de los gobiernos del norte ha roto el orden natural del desarrollo económico. Mientras que los países desarrollados, en buena medida, deberían salirse de la agricultura y dedicarse a la producción de bienes manufacturados y servicios, permitiendo que los países pobres se beneficien de sus ventajas comparativas en recursos naturales, en realidad ha ocurrido lo contrario. En los últimos 40 años el flujo neto de productos agrícolas primarios entre países desarrollados y en desarrollo ha cambiado de dirección. A principios de los años sesenta los países en desarrollo tenían un superávit comercial global en productos agrícolas de casi US\$7 billones por año. Al final de los años ochentas, este superávit había desaparecido. Durante la mayoría de los años noventa y principios del nuevo milenio los países en desarrollo fueron importadores netos de productos agrícolas. La FAO proyecta que es probable que este déficit comercial agrícola se amplíe severamente. Estas tendencias han sido especialmente pronunciadas en los países menos desarrollados (FAO, 2004).

Los subsidios del Norte

La interpretación más aguda de las razones que explican esta aparente anomalía proviene de Kevin Watkins (2004):

«Las reglas de la Organización Mundial del Comercio perpetúan un sistema bajo el cual la

distribución de oportunidades en el comercio agrícola no se basa en las ventajas comparativas sino en el acceso comparativo a los subsidios –un tema en el cual los países ricos tienen una clara ventaja ... El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda de Uruguay le da una fachada multilateral a un arreglo bilateral diseñado para dar cabida a los subsidios de la Unión Europea y de los Estados Unidos, en vez de restringirlos».

Este argumento en contra de los subsidios señala que el Acuerdo para la Agricultura de la Organización Mundial del Comercio trata a los países desarrollados y en desarrollo de una manera discriminatoria. Los países desarrollados tienden a usar los subsidios para ayudar a su sector agrícola, mientras que los países en desarrollo, con limitantes de efectivo, tienden a usar los aranceles para apoyar a sus agricultores con precios más altos en el mercado doméstico. Koning (2004) llama a los aranceles 'el instrumento de apoyo del hombre pobre'. Gracias al llamado acuerdo de la Casa Blair entre la Unión Europea y los Estados Unidos, el cual abrió el camino para el acuerdo final de la Ronda de Uruguay, el Acuerdo sobre la Agricultura no pone un límite superior a los subsidios, pero sí limita el uso de aranceles, excepto para los países menos desarrollados.

El acuerdo de la Casa Blair introdujo una distinción crucial entre los subsidios que 'distorsionan el comercio' y los que 'no distorsionan el comercio'. Los subsidios que distorsionan el comercio, como los pagos por cabeza o por bulto tuvieron que reducirse, no así los subsidios que no distorsionan el comercio, como los pagos *desligados* de la producción.

Aunque es muy probable que los pagos por bulto sí afecten las decisiones de producción más que los subsidios, por estimular las nuevas siembras o la retención de los cultivos, los argumentos siguen centrándose en el impacto de los pagos que se ubican entre estos dos extremos, especialmente en los 'subsidios superpoderosos' de la Unión Europea y los Estados Unidos.

Watkins concluye que esta distinción de conceptos no es práctica ni justificada, opinión que en buena medida respalda el Banco Mundial

(2005), entidad que señala que entre 1986-8 y 2000-2 los subsidios domésticos en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) aumentaron 60%, a pesar de que se sustituyeron por pagos menos distorsionantes. De acuerdo con el Banco Mundial, los efectos de desligar dichos pagos de la producción «han sido modestos. En muchos casos la sobreproducción ha continuado». Esta institución argumenta que la coexistencia continuada de programas ligados y desligados a la producción significa que persisten los incentivos a la sobreproducción. En los cuatro casos de incentivos desligados a la producción examinados por el Banco Mundial, se mantuvieron algunos programas de apoyo ligados a la producción o se introdujeron algunos nuevos.

Los subsidios también son atacados por su impacto ambiental. Clay (2004a) argumenta que en términos globales los regímenes de subsidios tienen más impacto ambiental que cualquier otro conjunto de políticas. Los productores que reciben subsidios a su producción o exportación o cuyos mercados están protegidos, tienen una ventaja inequitativa sobre quienes no reciben estos apoyos. La sobreproducción que resulta de los estímulos recibidos por estos productores tiene en sí misma un impacto ambiental adverso. En la agricultura, los impactos ambientales se asocian a cambios en el volumen de producción de los productos agrícolas, lo cual implica el uso de mayores o menores áreas de tierra para la producción bajo la tecnología existente, cambios de cultivos que tienen efectos ambientales diferentes (por ejemplo el alto uso de agua en el cultivo del algodón), y cambios en tecnología, esto es la mezcla de tierra, trabajo y otros insumos como fertilizantes y pesticidas usados en la producción – en vez de aumentar (o disminuir) el área de tierra utilizada en la producción, el área existente puede ser usada más (menos) intensivamente. Para competir, los productores que no reciben subsidios con frecuencia reducen la calidad del trabajo para bajar sus costos de producción y seguir siendo competitivos.

Sin embargo, otros (tanto del enfoque convencional como de otras corrientes de pensamien-

to) creen que no se justifica atacar de esa manera extrema a los subsidios. No es sorprendente que la Unión Europea y los Estados Unidos argumenten que sus pagos desligados de la producción tienen sólo un efecto mínimo, si no cero, de distorsión del comercio y que representan un gran avance con respecto a los instrumentos de apoyo usados en el pasado. En el extremo más progresista del espectro, algunos autores sostienen que los subsidios son un síntoma de la sobreproducción y no una causa. Ellos creen que el verdadero culpable es el abandono de los esquemas de manejo de la oferta en los países del Norte y por consiguiente proponen retomar estos esquemas antes que atacar los subsidios (Ray et al., 2003).

El Acuerdo sobre la Agricultura de la Organización Mundial del Comercio traza una diferencia entre los subsidios domésticos y lo que ella llama medidas de 'competencia exportadora', que incluyen los subsidios directos a las exportaciones. La ronda de Doha está presionando fuertemente para centrar la atención en los países que usan los subsidios a la exportación para vender su exceso de producción al extranjero a precios menores a los de mercado. En términos generales se aceptan las acusaciones que se le hacen a los subsidios a las exportaciones, con algunas excepciones en el Ministerio de Agricultura de Francia. El 90% de los subsidios a las exportaciones son responsabilidad de la Unión Europea, y después de años de resistencia, en el marco del acuerdo de agosto de 2004, ésta aceptó negociar una fecha para su eliminación; los estados miembros de la Unión Europea aceptaron que esa fecha estuviera entre el año 2010 (el Reino Unido) y el año 2015-17 (Francia). En cualquier caso, los subsidios a la exportación están declinando, pasando de US\$7,5 billones en 1995 a \$3 billones en 2001 (FAO, 2005).

Existe desacuerdo sobre los intentos, al interior de la Organización Mundial del Comercio, de disciplinar otras formas de competencia exportadora, que los críticos acusan de ser más

que subsidios encubiertos. Estos incluyen créditos blandos oficiales para las exportaciones, cuyo valor aumentó de US\$5,5 billones en 1995 a US\$27,8 en 1998 (última fecha para la que hay datos disponibles) (FAO, 2005)⁵. Oxfam (2005b) desarrolló una medida de 'apoyo exportador equivalente' que combina los subsidios directos con la porción de otras transferencias como créditos para las exportaciones. Su cálculo arroja cifras de US\$5,2 billones por año para la Unión Europea y US\$6,6 billones para los Estados Unidos.

Acceso al mercado

Al interior del paradigma convencional, existe consenso general con respecto a que la afirmación 'la liberalización del comercio tiene como consecuencia mayor crecimiento y reducción de la pobreza' es cierta y que tanto los países desarrollados como los países en desarrollo se benefician de una reducción en sus aranceles. De hecho, debido a los mayores aranceles promedio prevalentes en los países en desarrollo, los modelos del Banco Mundial proyectan que la liberalización global beneficia especialmente a los países en desarrollo (véase el Cuadro 1).

Mientras que existe un amplio acuerdo sobre los beneficios para el desarrollo del acceso a los mercados del Norte (v.g. la reducción en los picos de aranceles en ciertas exportaciones de los países desarrollados o de los aranceles escalonados sobre los productos procesados, los cuales frenan la producción de alto valor agregado en los países pobres), hay mucho más desacuerdo con respecto a los regímenes arancelarios apropiados en los países en desarrollo. Los economistas ortodoxos tienden a hacer énfasis en los beneficios de la liberalización y la importancia creciente del comercio agrícola Sur-Sur, mientras que otros manifiestan preocupación sobre el impacto en la distribución de una liberalización en los países del Sur, porque ella aumenta la presión sobre la pequeña agricultura y facilita la expansión de las producciones agrícolas extensivas en

5 En FAO Trade Policy Technical Notes, http://www.fao.org/trade/policy_en.asp se encuentran excelentes resúmenes de la evidencia sobre la competencia exportadora y otros aspectos de las negociaciones agrícolas de la Organización Mundial del Comercio.

Cuadro 1. Ganancias de la remoción de todas las barreras al comercio a los productos agrícolas y alimentos a escala global, Post Ronda de Uruguay, 2005 (en billones de dólares de 1997)

Región que Liberaliza	Región Beneficiada	Con Productividad Fija	Con Productividad Endógena
<i>Altos Ingresos</i>	Altos Ingresos	73	144
	Bajos Ingresos	31	99
	Total	104	243
<i>Ingresos Bajos y Medios</i>	Altos Ingresos	23	53
	Bajos Ingresos	114	294
	Total	137	347
<i>Todos los Países</i>	Altos Ingresos	106	196
	Bajos Ingresos	142	390
	Total	248	586

Fuente: Global Agricultural Trade and Developing Countries, M. Ataman Aksoy y John C. Beghin. Eds. Banco Mundial, 2005

los países en desarrollo. Algunas organizaciones no gubernamentales también critican la liberalización que tiene lugar en las primeras etapas de desarrollo de industrias nacientes, argumentando que al principio con frecuencia se requiere protección arancelaria, la cual se va desmontando en la medida en que el país se desarrolla (Oxfam, 2005a).

Preferencias

El espinoso tema del acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados, para algunas categorías de países en desarrollo, está tomando cada vez más importancia al interior de la Organización Mundial del Comercio y otros foros. El tema aplica tanto a los bienes primarios

que compiten, como el azúcar (caña versus remolacha), como para los que no compiten, como el banano⁶. En las dos categorías, las preferencias pueden beneficiar a un grupo de países en desarrollo que depende de los productos agrícolas primarios más que a otro (en el caso del banano, los países de África, el Caribe y el Pacífico sobre América Latina), lo que causa tensiones entre los países en desarrollo, las cuales fácilmente explotan los negociadores comerciales del Norte.

Los protocolos de los productos primarios para el banano⁷, res/ternera, ron⁸ y azúcar se adhirió al Acuerdo de Cotonou (y anteriormente a los acuerdos de Lomé) el cual extendió el acceso a los mercados europeos, muy protegidos y de altos precios, para los productos proce-

6. Sin embargo, técnicamente la Unión Europea produce casi el 20% de su consumo total de banano en las Islas Canarias (España), en Martinica y Guadalupe (Francia), en Madeira y las Azores (Portugal) y cantidades muy pequeñas en la isla de Creta (Grecia). El resto es importado de los países de África, el Caribe y el Pacífico, y de América Latina.

7. Las cuotas aún están vigentes, pero pronto serán eliminadas. En octubre de 2004 la Unión Europea propuso que a partir del año 2003 entrara en vigencia un impuesto único de 230 euros por tonelada, en reemplazo del sistema de cuotas actual.

8. Hoy en día es casi irrelevante el Protocolo del Ron, que estuvo vigente entre 1975 y 2001 como parte de los sucesivos acuerdos de Lomé. Bajo este protocolo, las exportaciones de ron amarillo añejo y de ron blanco a granel de los países del Caribe pertenecientes a los países de África, el Caribe y el Pacífico tenían acceso libre de gravámenes al mercado de la Unión Europea para una cuota que se les asignaba. Las restricciones cuantitativas

dentes de los países exportadores tradicionales del grupo de los países de África, el Caribe y el Pacífico. Para muchos países de este grupo, esto generaba ingresos de moneda extranjera y empleo. En algunos casos, las preferencias también incentivaron la diversificación de las exportaciones toda vez que daban exenciones arancelarias para la mayoría de las otras exportaciones de los países de África, el Caribe y el Pacífico. Entre los ejemplos se encuentran las Islas Mauricius, que pasaron del azúcar hacia las confecciones y los servicios, y Zimbabwe, que pasó del tabaco a los textiles, las confecciones y las hortalizas. Sin embargo, en términos generales las preferencias se critican, especialmente por parte de los beneficiarios del protocolo, porque conducen a la sofocación de la diversificación, al hacer rentable la dependencia en los productos primarios.

La estructura de las preferencias se está viendo amenazada por reformas como las que propone la Unión Europea, que quiere sustituir este estímulo por 'Acuerdos de Asociación Económica' con sus antiguas colonias de los países de África, el Caribe y el Pacífico, por las normas de la Organización Mundial del Comercio para el banano y el azúcar, por la reforma de la CAP, y en términos más generales por el asunto de la erosión de las preferencias. En la medida en que las barreras arancelarias de los países desarrollados disminuyen, el margen ofrecido para el acceso preferencial también disminuye, en muchos casos a niveles que no les permiten a los productores ineficientes competir con otros países en desarrollo más competitivos. Al interior de la Organización Mundial del Comercio, los negociadores del Norte están cada vez más preocupados porque la erosión de las preferencias está llevando a que un grupo de países del África, el Caribe y el Pacífico se conviertan en bloqueadores de las negociaciones porque ganan más al defender sus márgenes de

preferencias, evitando mayores liberalizaciones multilaterales, que a través de otros beneficios que puedan obtener de una exitosa culminación de las rondas de negociaciones, como un mayor acceso al mercado o asistencia técnica.

Estos temores están renovando el interés por aumentar los flujos financieros hacia los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios, para compensarlos por la erosión de las preferencias. En abril de 2004, el Fondo Monetario Internacional aprobó el Mecanismo de Integración Comercial, diseñado para mitigar las preocupaciones que podrían surgir en el sentido en que la implementación de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio causara déficit temporal de balanza de pagos. El Mecanismo de Integración Comercial da un mayor acceso a los recursos del Fondo Monetario Internacional, el cual se determina con base en la estimación de las pérdidas causadas por la erosión de las preferencias. En el año 2004 se hicieron los primeros desembolsos, los cuales se entregaron a Bangladesh. El Fondo Monetario Internacional ha estimado que de concluir exitosamente la ronda de Doha se generaría una demanda adicional por recursos del Programa de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza (PRGF) del orden de SDR500 a 600 millones. Aunque el Banco Mundial está preocupado porque los Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC) enfrentan una caída en sus ingresos por exportaciones de productos básicos, no está tan convencido de que, desde el punto de vista del desarrollo, se necesitan medidas especiales para compensar la erosión de las preferencias, y argumenta que los países que son más dependientes de las preferencias no son los más pobres y que las pérdidas podrían compensarse mediante la diversificación, la facilitación del comercio y unas normas de origen más liberales.

... protegían los intereses franceses en el ron que este país produce en Martinica, Guadalupe y Reunión. En noviembre de 1996 en la reunión Ministerial de la Organización Mundial del Comercio de Singapur, la Unión Europea acordó liberalizar su mercado para los licores blancos incluidos la ginebra, el vodka y el ron a cambio del acceso al mercado de tecnología de los Estados Unidos. De acuerdo con el principio de MFN estas concesiones tenían que ser extendidas a todos los exportadores incluyendo las importaciones de ron de Brasil, Panamá, México y Venezuela. Bajo el acuerdo, cuatro de los seis renglones arancelarios de ron fueron reducidos a tarifa cero en el año 2003. Aún se aplican aranceles bajos a los dos renglones arancelarios restantes (ofreciendo pequeñas preferencias para las exportaciones de ron de los países de África, el Caribe y el Pacífico), pero éstas serán eliminadas gradualmente hasta desaparecer en el año 2010. Se ha estimado que las pérdidas de los productores de ron de los países del Caribe pertenecientes a los países de África, el Caribe y el Pacífico como consecuencia de la erosión de las preferencias serán del orden de US\$260 millones por año, aunque éstas han sido contrarrestadas parcialmente por la eliminación de las cuotas restrictivas bajo el Acuerdo de Cotonou.

Aunque el Mecanismo de Integración Comercial es un préstamo con condiciones favorables, los funcionarios del Banco Mundial están desarrollando otras ideas alrededor del tema general 'ayuda para el comercio', las cuales proponen mayores flujos de ayuda canalizados por conducto de una versión ampliada de la Asistencia Técnica Relacionada con el Comercio para los países menos desarrollados⁹. Es probable que estas propuestas se pongan a consideración en la reunión del G8 en Gleneagles en julio de 2005.

El comercio Sur-Sur

La UNCTAD (2005) señala que en los últimos años, en todas las regiones y en casi todos los grupos de bienes primarios se ha observado un crecimiento del comercio más rápido entre los países del Sur que entre los países del Sur y del Norte. Esta organización cree que esa mayor demanda por bienes primarios en los países en desarrollo, y particularmente en Asia, puede elevar la demanda mundial tanto de materias primas como de alimentos. Por lo tanto, en los próximos años se puede abrir una oportunidad, permitiendo que los países en desarrollo aumenten de manera importante sus ingresos por exportaciones de productos primarios, procedentes también del comercio entre países del Sur.

Para que esto se materialice, es necesario fortalecer los servicios financieros y los créditos para el comercio entre países del Sur. En el comercio Norte-Sur han surgido una serie de servicios financieros, pero para el comercio entre países del sur existen muy pocos.

Clay (2004a) acepta que el comercio entre países del Sur está en auge, pero es pesimista en cuanto a su potencial para reducir la pobreza. En el comercio Sur-Sur la preocupación se centra en el precio antes que en cualquier otro factor. Lo que se puede estar desarrollando a escala global es un sistema de comercio en donde el volumen y el valor son importantes para los países en desarrollo, y la calidad y la singularidad son los principales determinantes en los países desarrollados.

Los pequeños productores agrícolas se verán enfrentados al dilema entre tratar de elevar sus estándares para tener acceso a los mejores precios de los mercados personalizados del Norte, o quedarse con los precios bajos de los mercados del Sur, expandiendo volúmenes.

Productos primarios tropicales

En comparación con los debates que se dan al interior de la Organización Mundial de Comercio, en relación con los productos primarios que compiten, la discusión de política del enfoque convencional sobre los productos primarios tropicales es muy poco novedosa. Consiste principalmente en condenas a los antiguos esquemas de manejo de la oferta, exhortaciones a la diversificación, intentos en gran parte fallidos para suavizar la volatilidad de los precios usando mecanismo de cobertura basados en el mercado, propuestas para aumentar los flujos financieros para compensar los precios decrecientes y esfuerzos por financiar la diversificación.

Esquemas de compensación para los exportadores

Tanto el Fondo Monetario Internacional, como la Unión Europea han tenido en funcionamiento esquemas con los cuales han hecho transferencias financieras a los gobiernos nacionales para compensarlos por las disminuciones en sus ingresos por exportación. El Mecanismo del Fondo Monetario fue el llamado Recursos para el Financiamiento Compensatorio y de Contingencias y en el caso de la Unión Europea hubo varios mecanismos como STABEX, FLEX, SYSMIN y COMPEX, muchos de los cuales ya han desaparecido.

El acuerdo EU-ACP STABEX fue establecido en 1975 bajo el primer Acuerdo de Lomé y estuvo en vigencia hasta el reciente Acuerdo de Cotonou. En los años noventa se presentaron varios inconvenientes por su forma de funcionamiento. En primer lugar, las transferencias tenían que usarse por el gobierno receptor para apoyar

9. Véase <http://www.integratedframework.org/>

al sector de los productos primarios que había sido golpeado por la caída de precios, aunque así se agravara el problema de la dependencia en los productos primarios. En segundo lugar, la Unión Europea impuso restricciones muy grandes al uso de estas transferencias, las cuales tenían que gastarse de acuerdo con las condiciones negociadas con cada país receptor, por lo cual, con frecuencia, por largos períodos de tiempo, estos recursos no se lograban ejecutar. En tercer lugar, los períodos de tiempo impuestos para evaluar y hacer las transferencias, y aprobar los gastos, en conjunto con la naturaleza cíclica de los precios internacionales de los productos primarios, hacían que en la práctica la ayuda llegara cuando los precios de estos productos iban en ascenso, exacerbando, antes que mitigando, el impacto de la inestabilidad de los precios.

Al entrar en vigencia el Acuerdo de Cotonou entre la Unión Europea y los países del África, el Caribe y el Pacífico, se estableció un nuevo instrumento, llamado FLEX, para compensar a estos países por disminuciones súbitas en sus ingresos por exportaciones. Este instrumento les permite a los gobiernos de estos países usar los recursos financieros para un rango más amplio de objetivos, v.g. para salvaguardias macroeconómicas y reformas sectoriales. Éste ofrece apoyo para los países que han registrado una pérdida del 10% en sus ingresos por exportaciones (2% en el caso de los países menos desarrollados) y un deterioro del 10% en el déficit fiscal programado. Las primeras experiencias con FLEX han mostrado que varios países tuvieron pérdidas significativas en los ingresos por exportaciones pero no son elegibles para la compensación debido a los criterios existentes de elegibilidad (Comisión Europea, 2004). La cláusula especial aplicada a los países menos desarrollados se han extendido a países sin salida al mar y a islas, y se ha bajado el umbral de elegibilidad al 2% de caída en los ingresos por exportaciones. El punto de referencia en el deterioro del déficit fiscal programado también se ha reducido al 2%. Si estos criterios propuestos se hubieran aplicado entre

2000 y 2002, los países del África, el Caribe y el Pacífico habrían recibido del FLEX 255 millones de euros, cifra seis veces superior a la desembolsada.

Fondos voluntarios de productos primarios

Han surgido varias propuestas, la mayoría de ellas para el sector cafetero, para introducir impuestos voluntarios para financiar aumentos en la demanda, la eficiencia y los niveles de vida del sector agrícola.

Tanto la UNCTAD como Oxfam han propuesto un 'fondo internacional para la diversificación' (UNCTAD, 2004b; Oxfam, 2004). La propuesta de Walter Zwald, para la Organización Internacional del Café, plantea que los importadores paguen un impuesto voluntario, de US\$20 por tonelada, a un fondo cafetero, cuyos ingresos se estimaban en sólo US\$84 millones al año (Zwald, 2001). El fondo se usaría para actividades promocionales dirigidas a expandir la demanda y para una serie de actividades relacionadas con la producción, incluyendo ayudas para ingresos sustentables¹⁰. En retribución por esta contribución, los tostadores podrían poner en sus empaques el logo del fondo, lo cual tendría beneficios publicitarios que se traducirían en un aumento de sus ventas.

Tal como están planeadas en la actualidad, estas propuestas tienen una serie de problemas. En particular, nada garantiza que las empresas que participen en el programa no pasarán el costo de este impuesto a los consumidores en la forma de mayores precios, lo cual reduciría la demanda y disminuiría los precios a los productores; tampoco puede descartarse que dicha carga sea devuelta al productor, en la forma de menores precios.

Otra idea que ha surgido en el contexto de la reforma al régimen azucarero de la Unión Europea, consiste en crear un fondo de compensación para el impacto de las políticas azucareras de Europa sobre los países en desarrollo, el cual

10. Posteriormente, la Organización Internacional del Café modificó la propuesta, incorporándole que esta organización administraría el fondo y que un mínimo de 80% de los recursos se utilizarían para ayudar a los cafeteros con servicios primarios de salud y educación básica (ICO, 2001).

podría financiarse por un pequeño impuesto al consumo de azúcar en ese continente. Un impuesto de 25 euros por tonelada, que representa el 3% del precio actual, recaudaría 400 millones de euros. Los procesadores pagarían el impuesto y se lo pasarían a los consumidores. Esta propuesta también aliviaría las preocupaciones sobre los impactos en la salud de una caída súbita en los precios del azúcar como consecuencia del paso a un régimen más liberalizado.

La creciente creatividad y atención prestada a los esquemas de ayuda y compensación, para los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios, está orientada a destetarlos de las preferencias y de la dependencia en los productos primarios y, en este proceso, a reducir los obstáculos para la liberalización multilateral del comercio. Casi nunca se pregunta ¿es la falta de dinero realmente un problema? En cualquiera de los países algunos productos siempre tendrán ventajas *comparativas*. Sin embargo, es posible que economías pequeñas y vulnerables, como las islas y los países sin salida al mar, simplemente no tengan ventaja comparativa alguna en comparación con países más grandes que gozan de economías de escala o menores costos de transporte. En estas circunstancias, la única manera de ganar competitividad es por medio de drásticos recortes en salarios inducidos mediante una devaluación masiva, que tiene el riesgo de causar inflación o poner en serios problemas a los países que dependen de la importación de alimentos y otros productos. En algunos países del Caribe, este dilema se ha resuelto con una migración masiva.

La incorporación del riesgo de precio y volumen en los cálculos de la sostenibilidad de la deuda

La relación deuda a exportaciones puede resultar agravada por la volatilidad y tendencia decreciente de los precios de los productos agrícolas primarios, a pesar de esto el diseño de los esquemas de alivio de la deuda, como la iniciativa para los Países Pobres Altamente Endeudados, no ha considerado seriamente los riesgos de precio

de los productos primarios. El deterioro del valor presente neto de la relación deuda a exportaciones en referencia a las que se proyectaron a 2001 para 15 Países Pobres Altamente Endeudados, de los cuales 13 eran países africanos, puede explicarse por la sustancial caída en los precios de los principales productos primarios de exportación (FMI y Banco Mundial, 2002a). La drástica caída de los precios del café hizo que Uganda llegara a una situación de insostenibilidad de su deuda en el punto de cumplimiento (FMI y Banco Mundial, 2002b). Por su parte, fue necesario ponerle un tope de US\$129 millones al alivio de la deuda al punto de cumplimiento de Burkina Faso debido al descenso en el precio de su principal producto de exportación, el algodón (UNCTAD, 2003a).

Además, existe preocupación sobre la poca atención que se le ha prestado al sector agrícola en los Documentos sobre la Estrategia para la Reducción de la Pobreza, que han surgido como parte del proceso de alivio de la deuda, y el impacto consecuente sobre los niveles de inversión, en infraestructura rural, por ejemplo.

Varios economistas han propuesto ajustar las obligaciones del servicio de la deuda al aumento o disminución de los precios de los productos básicos (Guillaumont, 2005).

¿Existe un lugar para los productos primarios tropicales en la Organización Internacional del Comercio?

La Parte IV del GATT, 1994 ofrece una base legal completa para manejar las crisis de los productos primarios tropicales al interior de la Organización Mundial del Comercio. El Artículo VI reconoce la dependencia de los países en desarrollo de los productos agrícolas primarios, y la importancia de expandir y estabilizar sus ingresos por exportaciones.

El Artículo VIII va más allá, obligando a los Miembros a desarrollar un plan conjunto para alcanzar los objetivos que se plantean en la Parte IV, incluidas las 'medidas diseñadas para estabilizar y mejorar las condiciones de los mercados mundiales de estos productos y las orientadas a

alcanzar precios estables, equitativos y remunerativos para las exportaciones de estos productos'. Hasta la fecha esto no ha sucedido.

Oxfam ha hecho un llamado para que se cree un grupo de Comercio y Productos Primarios al interior de la Organización Mundial del Comercio, el cual se enfocaría en entender estos temas de una manera integral. Sin embargo, algunos aspectos del tema de los productos primarios se han abordado gradualmente y otros se han dejado de lado. Un grupo de países del Este de África (Kenia, Uganda y Tanzania) han mostrado un claro interés en abordar el tema de una manera integral, lo cual se traduce en el envío de dos documentos al Comité de Comercio y Desarrollo en mayo de 2003 (WT/COMED/W/113) y en 2004 (WT/COMED/W/130). En el Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas (WGTDF) los países de África, el Caribe y el Pacífico presentaron un documento de dos páginas (WT/WGTDF/W/30), en el que dan razones para solicitar el establecimiento de un Comité ordinario de comercio, deuda y finanzas con una remisión que incluye, entre otras cosas, una revisión de las provisiones de la Organización Mundial del Comercio que son relevantes para los productos primarios. El documento pide explícitamente un replanteamiento de la 'política internacional de los productos primarios' con énfasis en el problema de inestabilidad de sus precios.

El documento más reciente se envió a las negociaciones agrícolas de junio de 2005. Uganda presentó una propuesta, co-patrocinada por Costa de Marfil, Kenia, Ruanda, Tanzania y Zimbabwe sobre la crisis que enfrentan los países africanos por la caída en los precios de los productos primarios. Una de las propuestas es la creación de un fondo de estabilización, posiblemente bajo la UNCTAD. Hasta la fecha, ésta es la posición más coherente planteada por los países en desarrollo a la Organización Internacional del Comercio sobre el tema de los productos primarios tropicales, la cual aborda temas como el manejo de la oferta, el impacto del ajuste estructural y la concentración del mercado.

A nivel general de la Organización Internacional del Comercio, la crisis de los productos primarios fue reconocida en el texto preliminar de la reunión Ministerial de Cancún, el cual dio instrucciones al Comité de Comercio y Desarrollo de trabajar sobre el tema de 'la dependencia de muchos países en desarrollo en unos pocos productos primarios y en los problemas creados por las grandes fluctuaciones y de largo plazo en los precios de estos productos'. Con el fracaso de la reunión Ministerial, el acuerdo se hundió a pesar de que este párrafo nunca fue controvertido. El posterior Acuerdo Marco de agosto de 2004 le dio mucho menor reconocimiento a este tema y sólo incluyó a los productos primarios en una lista de 'otros temas de desarrollo' a ser 'tenidos en cuenta como apropiados en el curso de las negociaciones agrícolas y el Acuerdo sobre productos no agrícolas (NAMA)¹¹.

Enfoques Micro

En las últimas décadas, el pensamiento convencional se ha desencantado con temas tales como los incrementos en la productividad por medio de la inversión en infraestructura, Investigación y Desarrollo (I&D) y asistencia técnica. La sobreproducción y los precios decrecientes pusieron en duda la conveniencia del objetivo de aumentar aún más la productividad – los rendimientos promedio para los principales productos agrícolas primarios de exportación aumentaron casi un tercio durante las dos últimas décadas (FAO, 2004). En su lugar, el interés de la mayoría de donantes se está trasladando hacia la búsqueda de una salida a la dependencia de los productos primarios, ya sea motivando a los países en desarrollo a diversificar al interior de la agricultura, o (cada vez con más fuerza) a salirse de la producción agrícola y explorar otras opciones en las manufactura y los servicios. En consecuencia, el presupuesto de ayuda global dedicado a la agricultura ha caído drásticamente. El monto de ayuda global dirigida a la agricultura disminuyó de

11. Acceso a los mercados no-agrícolas, el cual abarca los aranceles de los bienes industriales, productos de la silvicultura y pesca.

US\$6,2 billones a US\$2,3billones entre 1980 y 2002¹².

Disminuyendo la dependencia en los productos agrícolas primarios

Se plantea que en el largo plazo, la mejor forma de reducir la dependencia en los productos agrícolas primarios y la vulnerabilidad asociada con la tendencia decreciente de sus precios, es diversificando hacia otras actividades. Hay tres rutas disponibles para la diversificación en los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios: la diversificación horizontal hacia cultivos alternativos; la diversificación vertical hacia productos agrícolas y procesos que capturen una mayor proporción de la cadena de valor; y la diversificación hacia actividades no agrícolas que exploten las ventajas comparativas (como las manufacturas y los servicios). De todas éstas, la diversificación hacia nuevas áreas de la actividad económica es vista como la única solución de largo plazo y por tanto debería ser el objetivo de las estrategias de desarrollo de largo plazo.

Diversificación horizontal. La diversificación hacia otros productos agrícolas primarios transados internacionalmente tiene una desventaja importante que consiste en que con pocas excepciones, los precios de todos ellos parecen mostrar un descenso de largo plazo, y por tanto se mantiene el problema de los términos de intercambio decrecientes. Para disminuir su exposición al riesgo, los países tienen que diversificar hacia varios productos agrícolas primarios. Pero para un país pequeño esto puede implicar el manejo de cantidades mínimas que impiden lograr la eficiencia en la producción, el transporte o el mercadeo, inclusive si logra superar las restricciones agroecológicas, como por ejemplo un limitado mercado interno, cambios de clima y vulnerabilidad a desastres naturales (Page y Hewitt, 2001). Alternativamente, para países en que los ingresos por exportaciones dependen de uno o dos productos agrícolas primarios, pero

que también producen y exportan otros productos primarios aunque en menores cantidades, la 'diversificación' podría significar aumentar la producción de estas exportaciones menores, antes que, necesariamente, encontrar nuevos productos. Para los pequeños productores de los países en desarrollo, los patrones existentes de diversificación para cultivos de alimentos están tan bien establecidos que a veces constituyen una barrera para programas de diversificación hacia cultivos que tengan un mayor impacto sobre sus ingresos (Gibbon, 2003). Otro problema es el de agregación. Los precios de los productos agrícolas primarios pueden deprimirse aún más si todos los países diversifican hacia los mismos productos simultáneamente – en los años ochenta se presentó este problema en el caso de los langostinos y las piñas (Page, 1990). Otra posibilidad, es diversificar con productos ofrecidos en el mercado doméstico. El crecimiento basado en la agricultura es, tal vez, el mejor camino para reducir la pobreza; unos cuantos países han logrado despegar produciendo cereales para el mercado doméstico, antes que basar su crecimiento en la exportación (Green y Morrison, 2004). La estrategia general de apertura puede ser apropiada para los países en desarrollo de ingresos medios, pero para los países menos desarrollados la sustitución de importaciones a escala nacional o regional puede ser mejor camino a seguir.

Diversificación vertical. Las exportaciones agrícolas de alto valor agregado ofrecen buenas perspectivas para el crecimiento a largo plazo debido a sus relativamente altas elasticidades ingreso (Gibbon, 2003). Sin embargo, este enfoque tiene varios problemas. Tal vez el más importante sea los altos costos de transacción asociados con el almacenamiento y el procesamiento (Delgado y Siamwalla, 1997). Otros obstáculos importantes al desarrollo de capacidades de procesamiento moderno en los países en desarrollo son la pobre infraestructura, la falta de inversión, los altos costos de mercadeo y los cada vez más exigentes estándares de calidad en los mercados minoristas de los países desarrollados.

12. Ayuda oficial para el desarrollo de la agricultura, DFID, 2004.

Estas barreras han conducido a que, recientemente, muchos de los países más pobres se alejaron de la diversificación vertical en vez de optar por ella. Entre los países menos desarrollados, los productos primarios procesados cayeron del 24,5% de las exportaciones de productos primarios en 1981–83 a 11,1% en 1997–99 (Lines, 2004).

Diversificación hacia nuevas actividades. El principal beneficio de diversificar hacia productos no agrícolas (y productos primarios en general) es la reducción del riesgo y la estabilización de los ingresos por exportaciones. Varios países en desarrollo han tenido éxito en diversificar fuera de los productos agrícolas primarios en nuevas áreas como las manufacturas y los servicios. En Asia algunos países como Malasia e Indonesia han logrado diversificar en manufacturas, al igual que Brasil, en América Latina. Por su parte, el Caribe ha tenido algún éxito en diversificar en el turismo y los servicios financieros. Esto ha sido el resultado de la promoción de una transformación económica de largo plazo, la cual con frecuencia involucra un papel preponderante del Estado, por ejemplo, con la formulación de una política industrial.

El desarrollo de la capacidad de oferta se logró gracias a altos niveles de ahorro e inversión, en tanto que la inversión pública en infraestructura y educación, y la inversión extranjera directa jugaron un papel muy importante (Page y Lewitt, 2001).

Sin embargo, la diversificación en productos manufacturados y servicios (destinados al mercado mundial o para la sustitución de importaciones) tiene sus propios retos. La significativa inversión asociada con algunos cultivos (cacao y café) hace que los productores se muestren reacios a destruirlos para pasarse a otros sectores. El hecho de que en otros países haya productores que ya llevan años en la actividad hace que la competencia sea feroz. El subdesarrollo del sistema bancario y del mercado de capitales en los países en desarrollo dependientes de productos agrícolas primarios, y en particular en el África sub-Sahariana, hace difícil que nuevos produc-

tores puedan conseguir el capital necesario para pasarse a otros sectores.

A partir del cambio en las tendencias de los términos de intercambio de los productos primarios observado a partir de mediados de los años ochentas, Kaplinsky (2003) ha cuestionado si la diversificación fuera de estos productos sigue siendo la mejor opción. Él cree, en cambio, que un enfoque nuevo centrado en la calidad y el mejoramiento del producto puede aumentar los términos de intercambio al menos para algunos productores, ofreciendo además un régimen de precios más estable. Esto se discute más adelante en la sección que trata sobre la coordinación nacional.

Administración de riesgo de precios basada en el mercado. En la medida en que los países donantes se han rendido en sus intentos de controlar la oferta de los productos agrícolas primarios, su atención se está desplazando hacia el uso de instrumentos de manejo del riesgo basados en el mercado, como futuros, opciones y swaps. Estos instrumentos están orientados a permitir que los productores, ya sean organizaciones de productores o gobiernos, limiten el riesgo procedente de la volatilidad de los precios, transfiriéndolo a algunos agentes financieros a cambio de un pago.

En 1999 el Banco Mundial, con la ayuda de la UNCTAD, convinieron que la creación de un Grupo Especial Internacional (ITF) ayudaría a los países en desarrollo a hacer pruebas piloto de estos enfoques. El Grupo Especial Internacional estaba compuesto por instituciones internacionales, grupos de consumidores y productores, bolsas de productos primarios, firmas de comercialización y entidades del sector privado involucradas en los sectores de los productos primarios.

Aunque el uso de instrumentos derivados no se ha generalizado en los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios, ciertos países africanos, como Costa de Marfil y Ghana, han vendido por adelantado su exportaciones de cacao; y algunos países del occidente de África, hicieron lo propio con sus exporta-

ciones de algodón (UNCTAD, 2003a). Algunos factores explican el limitado uso de estos instrumentos en los países en desarrollo: poco conocimiento y conciencia de los diferentes instrumentos disponibles; barreras reguladoras e institucionales, y problemas de confiabilidad que dificultan el acceso a los mercados financieros. El mercado cafetero es bastante atípico entre los mercados de los productos primarios porque el grano se transa en los principales mercados de futuros, en tanto que muchos productos primarios sólo son comerciados a través de contratos privados entre compradores y vendedores, complicando mucho el uso de derivados. Finalmente, los derivados no son apropiados para atacar el problema de la inestabilidad de largo plazo porque la cobertura generalmente está restringida a unos pocos meses y estos instrumentos no pueden mantener altos precios para los vendedores.

Aunque puede ser prematuro escribir obituarios sobre el manejo de riesgo de precios, el Grupo Especial Internacional ya ha hecho importantes planteamientos al respecto. De acuerdo con los delegados que asistieron a la Reunión Anual de esta institución en Roma en mayo de 2004, los programas piloto y las investigaciones continúan mostrando la existencia de cuellos de botella y restricciones, más que soluciones posibles. Principalmente, se plantea que es muy difícil generar el tamaño mínimo exigido para una transacción comercialmente viable ya que, por ejemplo, una empresa financiera impuso una premia de US\$50.000 por cliente, con un costo inicial de apertura de la cuenta comprendido entre US\$5.000 y 30.000. Finalmente, las preocupaciones sobre la seguridad han llevado a que, por ejemplo, el Directorio Europeo de Inversiones haya impuesto crecientes exigencias legislativas para que los intermediarios financieros conozcan a sus clientes, exigencia cuyo cumplimiento toma tiempo y requiere niveles de información que muchas veces no están disponibles en los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios. En la misma línea del microcrédito, los micro seguros tampoco parecen dar muchas esperanzas por sus elevados requisitos de infor-

mación, prueba de siniestro y el peligro de riesgo moral. En vista de este desalentador registro, la atención de la Fuerza de Trabajo Internacional y de otras instituciones se está desviando hacia el manejo de riesgos de gran escala, como seguros para el clima, pero por supuesto, eso no ataca el problema de la volatilidad de los precios.

CONCLUSIONES

Al interior del enfoque convencional, la discusión sobre los productos primarios es mucho más vigorosa y esperanzadora que la de los productos tropicales que no compiten con la producción del norte. En las negociaciones regionales y globales de comercio, las soluciones que se plantean batallan con el *realpolitik* que representa intereses muy fuertes. Sin embargo, el debate sobre los productos primarios tropicales refleja desesperación. Quienes formulan la política, ya resignados a los precios decrecientes y a la creciente marginalización, se limitan a pedir ayuda, un descenso administrado de los mismos (e.g. suavizar los precios) y una salida para un grupo residual de países pobres que hasta el momento no ha logrado encontrar una forma de eliminar su dependencia en los productos primarios. Los donantes, por su parte, tienen pocas ideas, y se limitan a repudiar las medidas anteriores y a hacer énfasis en 'habilitar el ambiente' para la inversión privada. Un autor dice que la frase 'déjenlos diversificar' recuerda a la exhortación de María Antonieta 'déjenlos comer porque' refiriéndose a los hambrientos campesinos franceses.

Por otra parte, siempre existirá un incentivo para que los gobiernos exageren las dificultades, con el objetivo de retener las rentas procedentes de las preferencias. A pesar de sus protestas, algunos países, como los del Caribe, han tenido éxito en diversificar parcialmente en servicios como el turismo y las finanzas. Sin embargo, el costo social de esta diversificación ha sido alto – desempleo entre los trabajadores del azúcar y el banano, para quienes no es fácil convertirse de la noche a la mañana en guías turísticos o en empleados de los bancos.

Inclusive, el actual auge de precios tiene el riesgo de disipar la atención que ha logrado captar la crisis de los productos primarios y hacer que el debate de posponga una década más.

2. PRODUCTOS PRIMARIOS SUSTENTABLES

Las organizaciones no gubernamentales ambientalistas y de desarrollo, y otras interesadas en el impacto social y ambiental de la producción de los bienes primarios, se han enfocado en versiones progresivas de los métodos y procesos de producción. Ellas han ofrecido medios para canalizar una prima para los productores pobres y para las buenas prácticas ambientales, recursos que pagarían consumidores con conciencia social, mediante una variedad de esquemas de se-

llos. Recientemente, varias propuestas lideradas por corporaciones introducen esquemas sociales y ambientales para evitar que se generen volúmenes mucho mayores de producción y atacar la amenaza de un decaimiento en los estándares de calidad de los productos. Más aún, hay preocupación sobre el potencial de los pequeños productores para beneficiarse de los esquemas convencionales de etiquetas y de nichos de mercado.

Impacto ambiental

El Cuadro 2, resume los principales impactos ambientales de varios productos primarios. Estos son adicionales al impacto más amplio que la agricultura industrial tiene en temas como el

Cuadro 2. Impacto ambiental de la producción de bienes primarios

Producto primario	Deforestación para nuevos cultivos	Uso excesivo de pesticidas	Agua	Otros
Cacao	Sí	Sí	-	Las 'limpiezas de potreros' facilitan la explotación maderera ilegal y la explotación de las especies salvajes
Café	En algunos casos como en Costa de Marfil	-	El procesamiento poluciona las fuentes locales	-
Algodón	-	Utiliza el 25% de los insecticidas a nivel global y el 10% de los pesticidas	El 73% de la producción de algodón se da en tierras con irrigación – e.g. desaparición del Mar Aral	Pérdida de fertilidad de la tierra
Aceite de palma	Sí	-	-	Polución del aire por las quemas para la 'limpieza' de potreros, pérdidas de tierra y de fertilidad
Soya	Sí, especialmente en Brasil y Argentina	-	-	El rápido esparcimiento de <i>GM Round up Ready Soya Bean</i> aumenta la dependencia de los agricultores en Monsanto y en los herbicidas químicos; erosión de la tierra
Azúcar	No	No	Es el tercer producto primario que más consume agua – necesita entre 1,500 y 3,000 litros por kilo de azúcar de caña	Polución del agua por el procesamiento
Té	-	Sí	Sí	Fertilidad de la tierra

Fuente: Basado en Better Management Practices and Agribusiness Commodities, IIED, Rabobank and ProForest, Enero de 2004.

cambio climático (uso de insumos basados en combustibles fósiles y descargas de carbono sobre el agotamiento de la tierra) y una pérdida de biodiversidad causada por el monocultivo.

Se espera que en las próximas décadas surjan conocimientos que fortalezcan los argumentos en favor de la sostenibilidad. En particular, si los precios del petróleo siguen altos o si aumentan aún más en respuesta a los limitantes de la oferta, los precios de los insumos industriales como los fertilizantes y los pesticidas también aumentarán, elevándose los incentivos para preferir una agricultura baja en insumos. Sin embargo, a la vez estos altos precios aumentarán los incentivos para sustituir por productos sintéticos.

La solución estándar de los ambientalistas es invitar al uso de mejores prácticas de manejo, las cuales incluyen mantenimiento y construcción de suelos, mantenimiento de las funciones del ecosistema natural en las fincas, trabajar con la naturaleza y no en contra de ella en la producción, reducir el uso total de insumos, aplicar los insumos de una manera más eficiente y reducir la basura o crear subproductos comercializables a partir ella (Clay, 2004b).

Clay (2004a) encuentra que en esta área existe conflicto entre los objetivos sociales y ambientales. Él señala que existen pocas mejores prácticas de manejo (o por lo menos sistemas consistentes con las mejores prácticas de manejo) apropiadas para los pequeños agricultores y para los que trabajan en tierras más marginales a escalas que con frecuencia no son competitivas, mientras que la evidencia sugiere que los mayores impactos ambientales por hectárea proceden de los pequeños productores que no pueden costear mejores tierras y/o mejores prácticas. Clay ve que hay algunas posibilidades de progreso con la selección de cultivos:

Algunos cultivos en sí mismos se prestan para las estrategias de reducción de la pobreza (v.g. cultivos de productos perennes en áreas tropicales que son intensivos en trabajo y que no se prestan para la mecanización, tales como el café, el cacao, frutales, aceite de palma,

caucho; cultivos hortícolas anuales que son intensivos en trabajo como frutas y vegetales, y otros cultivos orgánicos o más intensivos en trabajo en los cuales la mano de obra se sustituye por otros insumos). En general, los cultivos perennes tienden a tener menos impactos ambientales, a ser menos aptos para la mecanización, y tener períodos de inversión más largos que desmotivan a los inversionistas más grandes y más sensibles al capital. Por todas estas razones éstos tienden a ser ideales para las estrategias de reducción de la pobreza a largo plazo.

Organismos Modificados

Genéticamente: ¿problema o solución?

Clay también aborda el controvertido tema de los Organismos Modificados Genéticamente.

Después de la introducción de estos organismos, como el algodón Bt y más recientemente el trigo Bt, ha disminuido la aplicación de pesticidas por hectárea pero, en términos globales, se están usando más herbicidas porque se han incorporado más tierras marginales a la producción.

Más aún, hay señales iniciales de que está aumentando la resistencia a los pesticidas, lo que conduce a un círculo vicioso complicado en la medida en que se requieren mayores cantidades de pesticidas para matar plagas cada vez más resistentes. Una bonanza para las compañías productoras de pesticidas, que elimina casi todos los beneficios para los productores y poluciona el medio ambiente. Investigaciones sobre la producción de algodón Bt en China sugieren que el mejor camino para minimizar el uso de pesticidas y maximizar los ingresos de los productores es una combinación de los Organismos Modificados Genéticamente y un manejo integrado de control de plagas (Clay, 2004b).

Los Organismos Modificados Genéticamente también pueden facilitar la conservación del suelo con prácticas de cultivo sin arado, en donde el cultivo existente se mata con herbicidas y se siembra un nuevo cultivo entre la vegetación muerta.

Nichos de mercado – Comercio Justo y productos agrícolas primarios orgánicos

Las organizaciones de Comercio Justo han creado una cadena de mercadeo paralela que permite que los consumidores paguen una prima que va directamente a apoyar a los productores. Este es un nuevo enfoque de mercadeo en el cual los compradores están interesados e informados sobre el tipo de producción y no sólo en la calidad y otras características del producto (Page, 2003). Los proponentes del Comercio Justo argumentan que la única estrategia sustentable de largo plazo para los países consumidores, es pagarle a los productores un precio por encima del costo de producción. Ellos también llaman la atención sobre el impacto positivo de los proyectos comunitarios basados en estos esquemas.

Los productos primarios del Comercio Justo representan una pequeña proporción del comercio mundial de estos bienes. Las ventas globales de este sistema se estiman en US\$500 millones por año (Internacional Herald Tribune, mayo 7 de 2005). Por ejemplo Westlake (2002) estima que el café del Comercio Justo (el principal producto comercializado por el Comercio Justo) representa sólo entre el 1% y el 1,5% del comercio global de este producto. Sin embargo, año tras año este sistema muestra un crecimiento mucho mayor que el del comercio en general: las ventas totales de los productos que llevan la etiqueta del Comercio Justo crecieron 42% en el año 2002-03. La cobertura es irregular en países como Suiza, Holanda y el Reino Unido, donde está más avanzada. En este último país el Comercio Justo tiene una participación del 19% en el mercado del café tostado y molido (Fairtrade Foundation, Diciembre 10 de 2004).

De acuerdo con los cálculos que han realizado Daviron y Ponte (2005) para el café, las cooperativas de productores reciben entre el 10% y 12% del precio al por menor de las compras al Comercio Justo. La mayor de estas cifras equivale a lo que los agricultores obtenían en los años setentas y ochentas en el mercado convencional bajo el Acuerdo Internacional del Café.

El surgimiento de los productos primarios orgánicos, que también compiten con los productos del Comercio Justo, ha permitido que algunas áreas de la producción se comercializan a precios más altos. En particular, se dice con frecuencia que el surgimiento de cafés orgánicos es la principal razón para que el consumo de café no haya caído en los Estados Unidos, a pesar de la creciente preocupación por la salud¹³. El incremento en la producción de bienes primarios producidos orgánicamente es un medio potencialmente muy atractivo para ayudar a los productores pobres, ya que estos no tienen los medios para comprar fertilizantes químicos.

Sin embargo, en la práctica el procesamiento y mercado de esos productos primarios es más difícil y complejo que el de los bienes producidos con las técnicas tradicionales. En particular, este sistema requiere que sea posible hacerle seguimiento al producto a lo largo de toda la cadena de valor, lo cual requiere una inspección y certificación completa, la cual es mucho más fácil de obtener para los grandes productores de los países desarrollados que para los dispersos y pequeños productores de los países en desarrollo (Wheeler, 2001). En consecuencia, la prima de precio que se puede obtener por producir bienes orgánicos puede no alcanzar a cubrir los costos adicionales de producción, mercadeo e inspección de los productos orgánicos y es posible que se obtengan menores retornos que si se invierte un monto similar de recursos en medidas de incremento en la eficiencia o calidad a escala nacional. En la medida en que los productos orgánicos han aumentado su participación en el mercado, los supermercados han comenzado a venderlos reduciendo los márgenes de ganancia y apretando aún más a los pequeños productores. Vorley (2004) concluye que 'en el sistema agroalimentario moderno, la producción orgánica de alto bienestar no es un refugio para los productores a pequeña escala'.

Clay (2004a) también es escéptico sobre el impacto ambiental de los productos orgánicos.

13. El mercado de los Estados Unidos para cafés orgánicos y especiales ha venido creciendo a una tasa anual de cerca del 30% desde 1999 y, en términos de valor, hoy en día representa el 17% de las importaciones de café y el 40% de las ventas minoristas de café (Ponte, 2002).

La producción orgánica puede causar tanta erosión del suelo como la agricultura convencional y más que la agricultura sin arado. La agricultura orgánica no tiene estándares para el agua y usa este recurso de manera menos eficiente que las fincas convencionales que están bien administradas. Finalmente, los químicos naturales que son usados en la agricultura orgánica (e.g. cobre, sulfuro, nicotina y rotenona) pueden ser mucho más tóxicos para el medio ambiente y para la biodiversidad que muchos de los químicos sintéticos usados en la agricultura convencional.

Responsabilidad Social Corporativa

El crecimiento del mercado de Comercio Justo y la creciente preocupación del público sobre el impacto social y ambiental de la producción de bienes primarios ha promovido respuestas de los intermediarios, procesadores y minoristas tradicionales. En el caso del café, las cadenas de tostadores, tostadores/minoristas y tostadores/tiendas de café han desarrollado estándares alternativos de sostenibilidad, dirigidos de manera más o menos explícita a debilitar iniciativas más radicales. La más conocida de estas iniciativas es 'El Programa de Equidad para el Café y el Agricultor' de propiedad de Starbucks y las iniciativas de Nestlé, y el *Código Común para la Comunidad Cafetera*.

Gibbon (2004) y otros autores muestran escepticismo sobre estas iniciativas de segunda generación, argumentando que ellas reducen los estándares del Comercio Justo, confunden a los consumidores, borran los límites entre los productos del Comercio Justo y los que no pertenecen a este sistema y aumentan los costos para los productores que se ven obligados a cumplir con las exigencias que imponen a cambio de una pequeña retribución. Además, argumenta que estas iniciativas están muy sesgadas hacia la producción a gran escala, prestan poca atención a los pequeños productores y muchas de ellas contribuyen a la proliferación de estándares de calidad.

Daviron y Ponte (2005) sugieren que la mejor manera de lidiar con esta proliferación de

estándares es fijar 'certificaciones múltiples' que agrupen los estándares más exigentes, como los del Comercio Justo y los orgánicos, y también los menos exigentes, que son los fijados por la industria, entre los cuales cabrían los del Código Común para la Comunidad Cafetera. Sin embargo, es probable que la introducción de un nivel intermedio de estándares confunda aún más a los consumidores.

Conclusiones

Los productos primarios ambientalmente sustentables, el Comercio Justo y los productos orgánicos tienen varios retos por superar en los años que vienen. En primer lugar deben reconciliar las tensiones entre los objetivos sociales y ambientales a través de unos estándares de armonización. En segundo lugar, tienen que manejar el problema del éxito ya sea por medio de las versiones descoloridas del Comercio Justo, las cuales confunden a los consumidores, o el aumento progresivo de la producción orgánica, la disminución de los márgenes y exprimir apretando aún más a los pequeños productores. En tercer lugar, es necesario que le hagan frente al asunto subyacente que la introducción de nuevos estándares pone más cargas a los pequeños productores y favorece a la agricultura en gran escala.

3. COORDINACIÓN NACIONAL: EL ESTADO Y LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES

Los programas de ajuste estructural de los años ochentas y noventas de los países en desarrollo desmembraron muchas estructuras de coordinación y apoyo lideradas por el Estado. Un ejemplo fue la abolición de las Juntas de Comercialización oficiales, los recortes en las fuentes de financiamiento y las drásticas reducciones en los programas de asistencia técnica. Después de este desmonte, los pequeños productores agrícolas quedaron atomizados y debilitados, presa fácil de otras secciones de la cadena de valor como

los comerciantes y minoristas, quienes en muchos casos llenaron el vacío dejado por la retirada del Estado. En otros casos el sector privado tampoco supo llenar este vacío y la producción colapsó. Sin embargo, por lo menos desde la época de los faraones en el antiguo Egipto, los gobiernos han intervenido en los mercados agrícolas (Murphy, 2004) y buena parte de la discusión actual gira en torno a revivir el papel del Estado. Una discusión paralela y relacionada con estos temas propone otras formas de lograr los niveles de coordinación de los productores que fueron erosionados por los programas de ajuste estructural, como la promoción de organizaciones independientes de productores o hacer contratos entre los pequeños productores y los compradores.

Juntas de Comercialización Oficiales. Tradicionalmente los países en desarrollo que dependen de productos agrícolas primarios, unos pocos de los cuales dependen sus ingresos fiscales y en moneda extranjera; y que además disfrutaban de un limitado acceso a mercados externos, se han apoyado en la acumulación de inventarios para regular y administrar la oferta de los productos primarios para exportación. Hasta hace poco, estos inventarios eran manejados por Juntas de Comercialización estatales, o Cajas de Estabilización, las cuales además prestaban el servicio de recolección de la producción de los grandes y pequeños productores de todo el país, lo cual era muy importante para los cultivos de bebidas tropicales, como el cacao y el café en el occidente de África. Así las cosas, el inventario nacional hacía parte de un ejercicio mucho más amplio (UNCTAD, 2003a). En el caso de las Juntas de Comercialización, normalmente el gobierno fijaba un precio anual al cual compraba el producto vía intermediarios (cooperativas o intermediarios con licencia) a los cuales se les pagaba un margen fijo. Las Cajas de Estabilización diferían de las Juntas de Comercialización en que sólo controlaban los contratos de exportación, pero no manejaban la exportación en sí misma ni adquirían la propiedad física del producto primario en cuestión; en este caso, los procesos de procesamiento primario, comercialización y ex-

portación los realizaban cooperativas, intermediarios privados o empresas estatales. Las Juntas de Comercialización y las Cajas de Estabilización tenían la ventaja de que los agricultores conocían el precio que recibirían en el momento de la cosecha. Además, la agregación del producto de una gran cantidad de pequeños agricultores, les permitía aumentar su poder de negociación en relación con los compradores.

La experiencia de las Juntas de Comercialización ha sido variada. En los años setentas y ochentas tuvieron problemas en determinar un nivel adecuado para el precio de sustentación. En varias ocasiones, el valor de los precios administrados fue muy bajo y tuvo que ajustarse regularmente para reflejar la inflación doméstica, las variaciones en la tasa de cambio o las tendencias de mediano plazo en los precios internacionales. Con frecuencia, los gobiernos usaron las Juntas de Comercialización para imponer impuestos al sector agrícola y deprimir los precios de los alimentos en favor de poblaciones urbanas de alta prioridad. Si los precios administrados eran fijados en niveles demasiado bajos, los agricultores salían estafados; pero si los fijaban muy altos ponían en dificultades financieras a las Juntas de Comercialización. Además, estas juntas desincentivaban las mejoras en calidad, sufrían de ineficiencia y de un comportamiento de captura de rentas, incluyendo corrupción.

Aún así, algunos argumentan que en varios países africanos las Juntas de Comercialización para los productos agrícolas jugaron un papel vital en el desarrollo de las exportaciones de productos agrícolas y su desmantelamiento, como parte de los programas de ajuste estructural, ha sido muy criticada (véase por ejemplo UNCTAD, 1998a; WTO, 2003). Aparte de su papel como fijadoras de precios, las Juntas de Comercialización prestaban otros servicios como extensión agrícola, infraestructura rural, provisión de insumos, distribución de productos y otorgamiento de créditos (UNCTAD, 1998b).

Las Juntas de Comercialización también contribuyeron a la construcción de estándares de calidad nacional reconocidos mundialmente. Estas reputaciones regionales se construyeron con

base en especificidades locales de clima y tierra, entre otras; las entidades estatales además aseguraban consistencia en la selección, clasificación y descripción del producto y aplicaban sanciones cuando se violaban estos estándares. Las reputaciones nacionales establecidas de esta manera otorgaban primas de precios a los productores que tenía productos de mejor calidad (Gibbon, 2003).

La FAO (2004) resume los impactos positivos y negativos de la retirada del Estado, señalando que aunque en realidad su presencia sí aumentaba la proporción del precio de venta que llegaba a manos de los agricultores, también causó una serie de problemas, entre los cuales se encuentra la fuerte caída en el precio global, la cual en buena medida contrarrestó este beneficio:

Por ejemplo, a principios de los años ochentas, los productores de cacao en Ghana recibían sólo el 6% del precio de su exportación. Ahora reciben más del 40%. La eliminación de los impuestos a la agricultura ha restaurado los incentivos para que los agricultores aumenten su inversión y producción. Sin embargo, en muchos casos, la abolición de las Juntas de Comercialización ha dejado un vacío institucional. Los agricultores con frecuencia se apoyaban en las juntas para la obtención de créditos, fertilizantes y otros insumos, y para tener acceso a servicios de extensión y capacitación. Ahora que las juntas han desaparecido, en muchos casos ni el gobierno ni el sector privado asumieron esos roles. Los pequeños productores de muchos países en desarrollo se han enfrentado a la pérdida de acceso al crédito y a un gran aumento en el precio de sus insumos. La carencia de canales de información adecuados y de infraestructura de mercado los han dejado vulnerables a la volatilidad de los precios y a la explotación por parte de los intermediarios que, con frecuencia, han asumido el papel de las juntas, reemplazando el monopolio del Estado por uno privado. Al mismo tiempo, el gasto público en agricultura se ha reducido. Desde que las Juntas

de Comercialización se abolieron, en muchos países han decrecido los rendimientos y la calidad de los productos primarios.

Organizaciones de productores

Una mirada más detallada al papel que juegan las organizaciones de productores en la mejora de los ingresos para los pequeños productores y para los trabajadores pobres podría ayudar a generar nuevas ideas de política, especialmente en situaciones en que el papel del Estado sigue limitado. Se pueden identificar por lo menos cinco clases de organizaciones de productores (Gibbon, 2003): fincas grandes, fincas pequeñas, cooperativas grandes y modernas, cooperativas pequeñas, y esquemas de agricultura por contratación y subcontratación. El tamaño y modelo organizacional afectan los beneficios que reciben los agricultores. Por ejemplo, la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia tiene un servicio de extensión con más de 800 empleados, escuelas de enseñanza agrícola y un centro de investigación y desarrollo. Ella maneja un esquema de estabilización de precios y ha diversificado hacia abajo en café liofilizado y desarrollo de marcas propias. En contraste, con frecuencia las cooperativas de África han fracasado en satisfacer las altas demandas de calidad y confiabilidad del mercado.

En el caso del algodón, las estructuras que surgieron después de la liberalización pueden clasificarse en tres grupos: monopolios geográficos (Ghana y Mozambique), sistemas con muchos agentes (Tanzania y Uganda) y oligopolios (Zimbabwe y Zambia). Gibbon (2003) concluye que la última categoría es la que produce los mejores resultados, mediante la combinación de los beneficios de la competencia con una escala que logra estabilizar los precios.

Gibbon también afirma que 'reconstruir las economías de escala localmente se está convirtiendo en un tema estratégico para aumentar la motivación del comprador, por una parte, y para atacar la fragmentación causada por la liberalización del mercado'.

El Estado o los productores: juntando de nuevo las partes

El punto sobre qué tan deseable o factible es regresar a Juntas de Comercialización oficiales es discutible. En contraste con los enfoques generales en favor de la desregulación y basados en el mercado, que predominaron en las décadas de los años ochentas y noventas, responder a los retos de los países menos desarrollados dependientes de los productos agrícolas primarios puede requerir el aumento del rol del Estado. El reto es cómo asegurar que el Estado no replique los errores que cometió en el pasado sino que les dé a los productores pobres herramientas para que puedan relacionarse con el mercado en términos más benéficos para ellos. Algunas iniciativas exitosas que se desarrollaron en América Latina en las décadas de los años ochentas y noventas, más que involucrarse muy directamente en la producción, se enfocaron en ofrecer algunos servicios tales como un centro de información para los nuevos agentes o nuevos compradores. Los gobiernos asiáticos y el de Mauricio fueron más activos, y aseguraron un amplio nivel de cooperación entre el Estado y el sector privado.

No existe controversia acerca de la importancia del apoyo general del Estado para mejorar y diversificar los activos, y para aumentar la productividad y el valor agregado por medio del desarrollo de la actividad de procesamiento de los productos agropecuarios. Es probable que este planteamiento entre a formar parte de los enfoques convencionales como el Plan de Acción para los Productos Primarios de 2004 de la Unión Europea. Las medidas propuestas incluyen la facilitación del acceso a la financiación, recursos de crédito rural para actividades que no están relacionadas con la finca, provisión de servicios de extensión y capacitación, mejoramiento de la infraestructura social, salud y educación, y de la infraestructura necesaria para el surgimiento de nuevos sectores económicos –como transporte y comunicaciones– que también incrementan la productividad.

En conjunción con los esquemas internacionales, también se han incentivado los enfoques de manejo de la oferta nacional. La UNCTAD

(2003b) da el ejemplo de Malasia, en donde se impuso un gravamen a la producción de aceite de palma durante las épocas de precios altos; los recaudos se utilizaron posteriormente en los periodos de bajos precios para subsidiar usos no tradicionales del aceite de palma, como la generación de electricidad. Los estudios realizados por el Gobierno francés (Gergely, 2004) sobre África occidental concluyen que las Cajas de Estabilización que permanecen son un medio más efectivo de proteger a los pequeños productores de algodón de la volatilidad de los precios, que enfoques más de moda basados en el manejo de riesgos con base en el mercado. Para Camerún y Burkina Faso, los investigadores proponen la creación de fondos de estabilización nacional basados en estructuras embrionarias. Los fondos de estabilización, que pueden manejar entidades públicas o privadas, requieren que una organización tenga la capacidad de comprar el producto a nivel nacional, y actúe como un auto-seguro, guardando una parte de los excedentes en los años de auge y redistribuyéndola entre los agricultores en los años malos. Un fondo regional capitalizado por donantes, protegería al fondo nacional de estabilización del agotamiento de sus recursos.

Si los donantes van a revisar el tema de las Juntas de Comercialización oficiales, es necesario que tengan en cuenta las presiones crecientes que existen al interior de la Organización Mundial del Comercio con respecto a las empresas comerciales del Estado. Aunque la mayoría de ellas están enfocadas en las empresas comerciales del Estado en los países desarrollados, como la Junta Canadiense del Trigo, cualquier movimiento hacia normas que inadvertidamente eviten la generación de nuevas intervenciones estatales más efectivas en los países en desarrollo, dependientes de los productos agrícolas primarios, tendrá consecuencias negativas sobre los pobres.

Gibbon (2004) cree que se deben encontrar nuevas formas de regular y equilibrar el poder en el mercado, pero concluye que lo mejor no es volver a la regulación estatal, sino a intervenciones que aumenten gradualmente la compe-

titividad y el poder de mercado de los pequeños productores a escala nacional en los países productores. Estas tienen que acompañarse de medidas que vuelvan a equilibrar el poder en las cadenas globales de oferta, las cuales se discutirán en la siguiente sección. Murphy (2002) prevé que los intermediarios nacionales e internacionales que se benefician de los bajos precios pre-valetientes en el mundo, después de la abolición de los programas de ajuste estructural, se opondrán con fuerza a estas iniciativas.

Lines (2004) defiende una combinación pragmática entre el Estado y los enfoques liderados por los productores:

Se deben apoyar los esfuerzos por encontrar reemplazos efectivos para algunas de las funciones que antes jugaban las Juntas de Comercialización. Esto significa sostener organizaciones que apoyen a los agricultores con servicios de inteligencia de mercados, desarrollo de cooperativas, servicios de extensión, acceso al crédito e insumos físicos, y esquemas que aprovechen al máximo los nichos premium del mercado. En lo posible éstos deben basarse en el agricultor y, en su defecto, administrados por el gobierno.

Del café al vino: las posibilidades de una producción de productos primarios basada en la calidad

La eliminación de la regulación estatal ha tenido un fuerte impacto en el control de calidad en varios sectores. Con la ausencia del Estado surge un problema de acción colectiva en el cual los agricultores deshonestos pueden dañar la reputación de la calidad nacional. Este problema lo atacan los minoristas y los intermediarios por conducto del establecimiento de conexiones directas con las grandes fincas y dejando de lado a los pequeños productores (Daviron y Ponte, 2005). Por lo tanto, varias entidades están estudiando el tema de la calidad, especialmente en el caso del café.

En el 2002 la Organización Internacional del Café acordó un Programa de Mejoramiento de la Calidad del Café, el cual obligaba a sus miem-

bros a sacar del mercado la producción de baja calidad y a poner en marcha programas de mejoramiento de la misma. Sin embargo, nunca han sido claros cuáles son los mecanismos para forzar su cumplimiento. Además, a cambio de la reincorporación de los Estados Unidos a la Organización, en el año 2004, el programa se volvió voluntario, lo cual lo redujo a algo más que sólo un rótulo (Daviron y Ponte, 2005).

Los optimistas son intrépidos y proponen que los cafeteros imiten la experiencia del vino, en la cual las tiendas de café jugarían el mismo papel que, en los años ochentas, jugaron los bares de vino en el Reino Unido para educar el paladar de nuevas generaciones de consumidores de café. La clave está en cultivar consumidores, más que café, y esto debe hacerse al interior de los mercados tradicionales y no como un ejercicio de un nuevo nicho de mercado (Daviron y Ponte, 2005). Kaplinsky (2003) da el ejemplo del *Jamaican Blue Mountain Coffee* como un caso de 'vinificación' y también el de la Asociación de Cafés Especiales de Costa Rica, formada en 1999, con el objetivo de subir el nivel del producto y del proceso, y de venderle directamente a los tostadores y a los minoristas.

Daviron y Ponte (2005) sugieren que los países en desarrollo necesitan aprovechar el tema de los derechos de propiedad intelectual en su favor usando el origen geográfico para promover el consumo de su propio café entre los consumidores y así aumentar su poder de negociación en la cadena de valor. 'Vender un territorio, una historia, símbolos e incluso lo exótico'; también se podría promover el turismo cafetero de una manera similar a como los europeos promueven el turismo en las zonas vinícolas.

Sin embargo, estas propuestas pueden llegar a perjudicar a los pequeños productores si llevan a que los intermediarios internacionales se vuelquen hacia formas de mayor integración vertical. En el caso de los cafés especiales, la integración vertical típicamente toma la forma de compras directas a las grandes fincas porque se considera que éstas pueden mantenerse aisladas del caos general que prevalece en el mercado y que gozan de economías de escala para cumplir

con nuevos estándares de calidad. En el caso del algodón, en donde casi nunca hay grandes productores, típicamente la integración vertical toma la forma de esquemas de subcontratación o producción a través de satélites. Según Gibbon (2004):

Estas dos tendencias plantean el tema de mantener a los pequeños productores 'en el sistema' pero de maneras diferentes. En el caso del algodón, en donde las economías de escala para alcanzar los requerimientos de calidad prevalecientes son bajas, los pequeños productores se mantendrán en el sistema si los compradores pueden encontrar formas de competir que no conduzcan a ventas al margen por parte de los productores – y que al mismo tiempo ofrezcan a estos últimos incentivos para aumentar el área cultivada, los rendimientos y la calidad. La alternativa es el deterioro de la reputación del producto primario nacional y su marginación en el mercado global. En el caso del café, los pequeños productores sólo *volverán* al sistema si pueden encontrar una manera de disminuir los costos en que tienen que incurrir para cumplir con las normas de calidad.

Conclusiones

En donde los mecanismos de coordinación estatal no han sido desmantelados, existen razones poderosas para tratar de mantenerlos. En el caso contrario, se deben hacer esfuerzos para encontrar otras soluciones que resuelvan el problema de la fragmentación de los productores.

Es difícil argumentar sobre una base política o del desarrollo en contra de la organización de productores, apoyada por el Estado como un facilitador. La pregunta complicada es si esto puede funcionar. ¿Cómo pueden las organizaciones de productores volverse un contrapeso significativo en una cadena de oferta cada vez más desequilibrada? ¿Cómo pueden responder las organizaciones de productores a las múltiples presiones que continuamente están sacando a los peque-

ños productores fuera de las aguas mansas del comercio internacional?

En los lugares donde sea posible poner a funcionar las organizaciones de productores, también se puede abrir un camino para un mejor y más confiable rol del Estado, que busque defender los intereses de los productores para el logro de esquemas de manejo de la oferta, servicios de extensión y otros apoyos del Estado.

4. COORDINACIÓN INTERNACIONAL Y ADMINISTRACIÓN DE LA OFERTA

Desde el derrumbe de los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios, uno de los debates más polarizados ha girado en torno al tema de la administración de la oferta internacional. Para algunos, éste es un primer paso esencial para atacar la crisis de los productos primarios. Para otros, esta estrategia además de políticamente imposible, es una distracción de asuntos más importantes como el poder de mercado y la organización de los productores.

Manejo de la oferta

En su gran diseño de las instituciones de Bretton Woods, John Maynard Keynes incluyó una organización de control de los productos primarios (Keynes, 1943). Sin embargo, los Estados Unidos se oponía a cualquier restricción al libre comercio (Hennison, 1981). El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, 1947) permitió los acuerdos de productos básicos bajo ciertas circunstancias, especificando, en el artículo XXXVIII, que las partes contratantes deberían:

'cuando sea apropiado, actuar a través de acuerdos internacionales y otras acciones, con el objetivo de ofrecer a los productos primarios de interés particular para las partes contratantes menos desarrolladas, condiciones aceptables de acceso a los mercados mundiales, e idear medidas diseñadas para estabilizar y mejorar las condiciones de los mercados mundiales de estos productos, incluyendo ins-

trumentos para lograr precios estables, equitativos y remunerativos para las exportaciones de estos productos'

Las medidas tomadas de conformidad con los acuerdos de productos primarios se aceptan explícitamente como excepciones legítimas al tratamiento de Nación más Favorecida normal bajo el Artículo XX, sujeto a que haya acuerdo entre todas las partes contratantes.

En los años setentas hubo un período corto de 'poder de los productos primarios' (1973-79) durante el cual el control de la oferta estuvo en manos de los países en desarrollo exportadores de estos productos. La primera acción colectiva se llevó a cabo para los fosfatos y posteriormente, en 1973-74, para el petróleo crudo. En el caso de estos productos primarios no agrícolas la estrategia funcionó. Los costos de almacenamiento para los productos no perecederos eran relativamente modestos. Éstos eran ofrecidos por los países en desarrollo y en ese momento gozaban de una fuerte demanda internacional, concentrada en los países desarrollados. La estrategia también funcionó porque los productos primarios en sí mismos no eran fáciles ni baratos de sustituir. La formación de carteles de oferentes o cuasicarteles parecía mostrar que la regulación de la oferta por concertación de los productores podría aumentar los precios internacionales.

En los años setentas se dio un momento favorable para los Programas Integrados de Productos Primarios, que tenían como elemento básico el manejo de inventarios. La UNCTAD tomó el liderazgo en la promoción de estos programas, que tenían como objetivo explícito aumentar el precio de los productos primarios.

En contraste con la OPEP, Los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios, se acogieron a las reglas del GATT e incorporaban a consumidores y productores. Los acuerdos negociados bajo el auspicio de la UNCTAD en los años setentas, claramente se diseñaron para evitar fluctuaciones inesperadas de precios, a través de controles de precios y subsidios. Sin

embargo, esos esfuerzos internacionales para replicar la OPEP al caso de los productos agrícolas primarios y otros, tuvieron menos éxito y eventualmente colapsaron, con frecuencia después de la salida de los países consumidores. Los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios ya no mantienen inventarios físicos. Muchos de ellos han reducido sus actividades a simples grupos de estudio y algunos nuevos objetivos como ofrecer cifras, hacer investigaciones y promover la sostenibilidad (UNCTAD, 2003b).

Inicialmente, el Fondo Común para los Productos Primarios se vio como un instrumento para financiar los inventarios de los principales productos primarios que harían parte de los Programas Integrados de Productos Primarios¹⁴. El acuerdo estableció que el Fondo Común para los Productos Primarios sería firmado en 1980 pero sólo entró en operación en 1989. Para entonces el mundo había cambiado porque, tanto nacional como internacionalmente, los mercados se habían liberalizado. En respuesta a esta nueva situación, los acuerdos de productos básicos que iban a servir de base para construir los inventarios estabilizadores habían descartado el objetivo de la estabilización del mercado. En consecuencia, el papel que se esperaba jugaría la 'cuenta principal' del Fondo (CFC, 2002) se desvaneció y este instrumento quedó encargado de financiar, a través de su 'segunda cuenta', otras actividades de apoyo, tales como la implementación de proyectos piloto de asistencia técnica en países en desarrollo (enfocados en productos primarios individuales) y proyectos multi-país encargados de estudiar las estrategias de las cadenas de mercados.

Se han esgrimido una serie de razones para explicar el fracaso de esa generación de acuerdos de productos básicos. Algunos creen que éste refleja las dificultades relacionadas con los intentos de influenciar los precios a través del manejo de la oferta, en un ambiente de expansión de la misma causada por los aumentos en la productividad (Reinhart y Wickham, 1994). Otros consideran que es difícil, o imposible, acordar rangos

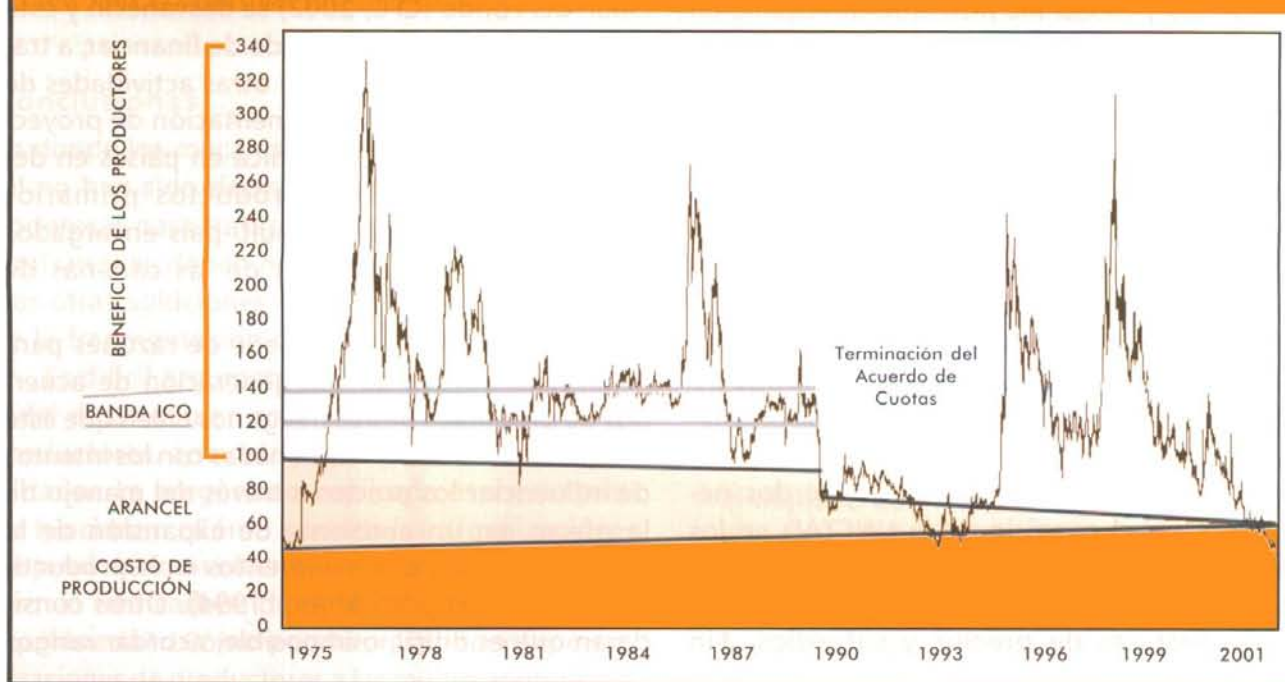
14. Cacao, café, azúcar, caucho, trigo/granos, yute, maderas tropicales, cobre, algodón, plomo/zinc, níquel, aceite de oliva y estaño.

de precios (Gilbert, 1996) o determinar de manera precisa la tendencia de largo plazo de los precios. También se han sugerido como obstáculos, la falta de mecanismos para forzar los compromisos pactados en los acuerdos y el problema del polizón (Cashin et.al., 1999). Además, se ha citado el fracaso de los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios en contener la oferta, y en el caso de los productos primarios que compiten, como el azúcar, el impacto de las políticas agrícolas de los países desarrollados (Koning, 2004). Así mismo, el Banco Mundial (2005) culpa a los controles de la oferta de traer nuevos oferentes al mercado del café – un problema que potencialmente puede afectar cualquier intento exitoso de elevar o estabilizar los precios. Por otra parte, se ha argumentado que todos estos retos hubieran podido ser superados de haber existido suficiente voluntad política y recursos financieros (Rangarajan, 1993; Robbins, 2003).

Después de la OPEP, el Acuerdo Internacional de Productos Primarios más conocido y más discutido es el del café. Para Oxfam, el Acuerdo Internacional de Café, que estuvo en vigencia entre

1975 y 1989, fue la 'época de oro de precios buenos y estables' (Oxfam, 2002). El Acuerdo regulaba las exportaciones y las importaciones al interior de una banda de precios, pero la cláusula económica del Acuerdo fue abandonada en 1989. Hasta ese año, los gobiernos de los países productores y consumidores acordaban unos niveles predeterminados de oferta, fijando cuotas de exportación para los países productores. El objetivo era mantener los precios del café relativamente altos y estables, al interior de una banda de precios que estaba en el rango de US\$1,20 y US\$1,40 por libra. El Acuerdo tuvo éxito en estabilizar los precios del grano y aumentarlos de manera persistente entre 24% y 30% sobre los que hubieran equilibrado el mercado, de no existir el Acuerdo (Palm y Vogelvang, 1991; Hermann et al., 1993). Como se ilustra en la Figura 1, aunque los precios fluctuaron significativamente entre 1975 y 1989, se mantuvieron relativamente altos y pocas veces cayeron por debajo del precio mínimo. En los seis años posteriores al colapso de los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios para el

Figura 1. Precio mensual del café en el mercado de futuros de Nueva York¹⁵



15. Precios spot mensuales, nominales. Los precios reales (que tienen en cuenta la inflación) muestran una caída de largo plazo aún más pronunciada.

café y el cacao, los precios internacionales de estos productos cayeron entre 60% y 65% (Gibbon y Ponte, 2005).

En años recientes, un número creciente de comentaristas ha vuelto a interesarse en el tema del manejo internacional de la oferta. Lines (2004) y Robbins (2003) proponen concentrarse en el control de la producción y no en los inventarios estabilizadores o en las exportaciones. Esto, sin embargo, tendría un problema que identifica Gibbon (2004):

surge la pregunta de si limitar las exportaciones tendría un impacto significativo sobre los precios de mercado del café. Ante la ausencia de las Juntas de Comercialización oficiales que puedan asumir o dar apoyo financiero para los inventarios de los países productores, los productores privados a gran escala toman coberturas para sus propios inventarios en los mercados de futuros y opciones. Esto significa que el efecto de estas existencias de café es transferido al mercado en términos de precios, incluso si estos inventarios físicos están retenidos.

Koning y Robbins (2005) proponen un refinamiento adicional consistente en permitir que las cuotas de producción se transen en un mercado secundario. Esto solucionaría dos problemas – cómo permitir que nuevos participantes entren en el mercado y cómo dar incentivos para que los productores con mayores costos abandonen la producción. Koning et al. (2004) también creen que una debilidad clave de las primeras generaciones de Acuerdos Internacionales de Productos Primarios es que fueron específicos para cada producto y por lo tanto no permitían intercambios entre productos primarios. Él cree que se debe restaurar el rol de la UNCTAD como 'la casa natural para albergar el enfoque de múltiples productos primarios en conjunto con uno o varios mecanismos de financiación'.

Otros autores ven las peticiones de volver a los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios como una política sin salida, condenada al fracaso. En primer lugar, es improbable que

los países consumidores acepten firmarlos ya que el apoyo que les prestaron a las primeras generaciones de Acuerdos brotó de la geopolítica de la Guerra Fría y la necesidad de ganarse el afecto de los gobiernos del tercer mundo; hoy en día sólo los hidrocarburos se ven como estratégicos. En segundo lugar, a escala nacional, los programas de ajuste estructural destruyeron los mecanismos de coordinación de mercado, los cuales firmaban y forzaban el cumplimiento de los compromisos adquiridos en los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios. Las presiones para hacer trampa y para el *free riding* al interior de cualquier acuerdo son tan grandes que para su éxito se requiere la existencia de unas instituciones muy fuertes. Sólo si se restauran estos mecanismos habrá posibilidad de que funcione alguna iniciativa internacional.

Ambos problemas son claramente visibles en relación con la serie de intentos recientes por poner en marcha formas más laxas o más indirectas de un acuerdo internacional en el sector cafetero.

La 'Asociación de Países Productores de Café' formada en 1990, introdujo un programa de cuotas voluntarias, el cual se tropezó con una sobreproducción de Brasil, en tanto que el Programa de Mejoramiento de la Calidad del Café de la Organización Internacional del Café fue archivado a cambio de que los Estados Unidos volvieran a hacer parte de la Organización.

Ciertas características de algunos productos primarios facilitan poner en marcha un acuerdo internacional. La primera consiste en que unos pocos productores dominen el mercado y la segunda, que existan fuertes alianzas políticas entre los productores. En el caso de los productos primarios tropicales existen algunos ejemplos como el de la nuez moscada (Indonesia y Grenada) y el caucho; también existen algunos casos de Acuerdos Internacionales que han unido a países productores del Norte y del Sur en productos como la soya y el algodón. Cultivos producidos por una gran cantidad de países con pocos nexos políticos, como el café, son candidatos poco convincentes para que vuelva a funcionar un Acuerdo Internacional de Productos Primarios.

Otros aspectos de la coordinación internacional:

El auge de demanda

Además de los intentos por promover las mejoras en la calidad y las identidades geográficas que fueron descritas en la sección anterior, la FAO (2004) propone hacer campañas de promoción del producto genérico en los países consumidores, señalando que la campaña de largo plazo que se hizo en el Reino Unido para promocionar el consumo de banano como fuente de energía, tuvo un gran éxito y contribuyó a triplicar su consumo, convirtiéndolo en la fruta fresca más popular del país.

Estándares

El Banco Mundial (2005) ha llamado la atención sobre la proliferación de estándares internacionales de calidad y salud, y su impacto potencial en excluir a los pequeños agricultores. Los gobiernos están desarrollando e introduciendo nuevos estándares, en salud animal por ejemplo, y el sector privado también, como es el caso de la regulación de los supermercados para los productos hortícolas. Aunque los estándares tienen algunos beneficios económicos, por ejemplo facilitar el comercio y reducir los costos de transacción asociados con la información imperfecta sobre calidad y seguridad de los productos, el Banco Mundial y otros están preocupados porque éstos están dificultando la entrada de los pequeños agricultores en las cadenas de producción de más alto valor en áreas como la horticultura.

Aunque es improbable que la oposición a esos estándares tenga acogida política en los países consumidores, otros enfoques proponen la armonización de los diferentes estándares exigidos para el mismo producto en los distintos países importadores y establecer equivalencias entre los estándares vigentes en los países en desarrollo y en los países desarrollados, que eviten el surgimiento de nuevos estándares, algunas veces inapropiados, y los conflictos que éstos pueden causar

Por otra parte, los donantes han establecido un fondo para apoyar la participación de los países en desarrollo en la fijación de los estándares internacionales al interior de la Comisión del Codex Alimentarius, creada en 1962 por la FAO y la Organización Mundial de la Salud. Esta Comisión fija los estándares de los alimentos que buscan proteger la salud de los consumidores y asegurar prácticas justas en el comercio de alimentos. A nivel nacional, el Banco Mundial y otros donantes ofrecen asistencia técnica diversificada en capacitación para el cumplimiento de los estándares.

Conclusiones

El Manejo Internacional de la Oferta tiene varios atractivos para los defensores del desarrollo y para quienes están haciendo campañas políticas ya que existe experiencia en esta clase de mecanismos y se ha probado que, en alguna medida, funcionan, son relativamente sencillos de explicar, y requieren de la acción de los gobiernos del norte, que son más fáciles de influenciar que las compañías privadas o que los gobiernos de los países en desarrollo. Sin embargo, existen grandes obstáculos políticos e ideológicos para su puesta en marcha, y es peligroso que se conviertan en algo similar al Impuesto de Tobin – un instrumento que los candidatos políticos perciben como mágico para resolver la crisis de los productos primarios, y que pueden sofocar otros enfoques menos ambiciosos pero más viables. Al discutir la crisis de los productos primarios es importante tener en mente el menú completo de medidas.

Más aún, por razones obvias, en la actualidad no hay apetito por volver a los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios, ni siquiera en los países productores y mucho menos en los consumidores. El caso exitoso del Acuerdo Internacional de un producto primario poco retador, como es la nuez moscada, puede ayudar a refinar las propuestas para los otros productos y generar un efecto demostración para los escépticos.

5. PODER DE MERCADO

La concentración de mercado y la cadena de valor

Los productos agrícolas están ligados al consumidor final mediante las llamadas cadenas globales de valor. Una cadena de valor describe un rango completo de fases intermedias de producción que se requieren desde el cultivo de un producto primario, hasta su entrega al consumidor final, y también las actividades requeridas para la manipulación de los residuos que quedan después de que el producto se consume (Kaplinsky, 2000).

Al igual que todos los productores agrícolas, los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios, capturan cada vez una porción menor del valor de sus mercados en relación con los intermediarios, procesadores, distribuidores mayoristas y minoristas. Este fenómeno no es exclusivo de los países en desarrollo. En 1900 en los Estados Unidos, un agricultor recibía aproximadamente el 70% de cada dólar gastado en comida; hoy en día esta proporción está alrededor de 3-4% (Clay, 2004b). La importancia creciente de la tecnología en áreas como el desarrollo de semillas o el procesamiento ha contribuido a tal concentración, además de las progresivas barreras a la transferencia de tecnología en virtud de la legislación de los derechos de propiedad intelectual.

La concentración también se ha incrementado como consecuencia de dos cambios que han ocurrido en la estructura de los mercados de la mayoría de los productos agrícolas primarios y que están muy relacionados entre sí.

Por una parte, el desmantelamiento de las Juntas de Comercialización en un contexto de gran fragmentación de la agricultura en los países productores, redujo aún más la capacidad de los agricultores de defender su participación en las rentas generadas en las cadenas de valor, debido a la remoción de un intermediario útil que podía mejorar el poder de negociación de los agricultores en relación con los grandes compradores corporativos (UN, 2000). En segundo lugar, las grandes compañías comerciales de

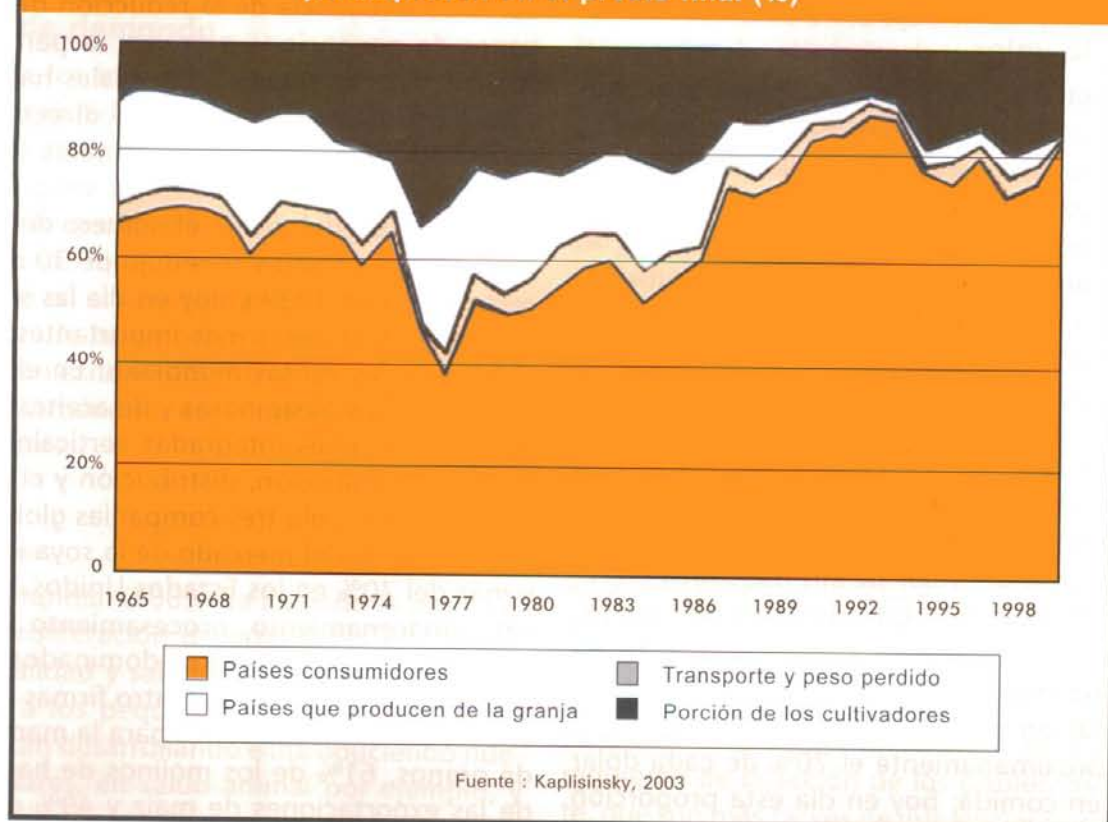
productos primarios han reemplazado a las compañías pequeñas y especializadas, probablemente como consecuencia de la reducción de los márgenes de ganancia y, a la vez, la participación total de las compañías comerciales ha caído en comparación con las compras directas de los procesadores y vendedores finales (UNCTAD, 1999).

En el caso del cacao, el número de casas comerciales en Londres se redujo de 30 en 1980 a cerca de 10 en 1999 y hoy en día las seis industrias manufactureras más importantes manejan el 50% de las ventas mundiales. En el mercado de las semillas oleaginosas y de aceites un puñado de compañías integradas verticalmente dominan la producción, distribución y el comercio internacional. Sólo tres compañías globales controlan el 80% del mercado de la soya en Europa y más del 70% en los Estados Unidos. El comercio, almacenamiento, procesamiento y molienda de granos también están dominados por unas pocas compañías. Tres o cuatro firmas controlan el 60% de las instalaciones para la manipulación de granos, 61% de los molinos de harina, 81% de las exportaciones de maíz y 49% de la producción de etanol en los Estados Unidos (FAO, 2004).

La concentración y la eliminación de un segmento de intermediarios tienden a debilitar el poder de mercado de los productores, a pesar de que la remoción de una capa intermedia puede aumentar la participación de los productores en el precio final. El rol creciente de las compañías integradas también conduce a un control más directo del producto (estándares técnicos y de calidad). La interacción entre estas dos tendencias ha significado que algunos servicios que antes ofrecían los gobiernos, v.g. financiamiento y almacenamiento de inventarios, los ofrecen compañías extranjeras, lo que disminuye la participación de los países productores en las rentas generadas por los mercados de productos primarios.

En el caso del café, la Figura 2 muestra cómo se ha comportado el ingreso relativo al interior de la cadena de valor a lo largo del tiempo. A finales de la década de los años setentas, cuando estaba en vigencia el Acuerdo Internacional

Figura 2. Distribución del ingreso entre países: participación en el precio final (%)



del Café, los países productores tuvieron su mayor participación en la torta y desde entonces han perdido participación.

A principios de los años noventa, los ingresos de los países productores de café (exportaciones f.o.b) estaban en el rango de US\$10 a US\$12 billones y el valor de las ventas minoristas de café, la mayoría de ellas en los países industrializados, era de cerca de US\$30 billones. Hoy en día el valor de las ventas minoristas sobrepasa los US\$70 billones (Osorio, Director Ejecutivo de la OIC, 2002).

El carácter asimétrico del poder en la cadena de valor del café ayuda a explicar la creciente desigualdad en la distribución de los ingresos totales.

En el extremo importador de la cadena de valor los importadores, tostadores y minoristas compiten entre ellos por una proporción de las rentas, pero se combinan para asegurar que sólo una pequeña porción llegue a los países produc-

tores (Fitter y Kaplinsky, 2001). Las ganancias reales en la cadena de los productos agrícolas primarios las obtienen quienes controlan los puntos críticos de la misma, es decir, los propietarios de marcas ya establecidas, o quienes tienen acceso a los estantes de los supermercados (UN, 2002).

La concentración ha creado dos tipos de cadenas de valor. Las dominadas por el comprador, como las de los productos hortícolas y el café especiales, en las cuales los distribuidores minoristas imponen la pauta, demandando una combinación de alta calidad, estándares y diferenciación del producto. Para satisfacer estos requerimientos, muchos han establecido vínculos directos de oferta con los productores.

En contraste, en las cadenas dominadas por los intermediarios, prevalecen los productos primarios a granel, y el principal impacto de la concentración corporativa es la reducción de los precios al productor (Vorley, 2004).

Implicaciones de distribución

La concentración corporativa no sólo ha disminuido la tajada final del valor minorista que reciben los productores de los países en desarrollo, sino que ha cambiado el balance de poder en contra de los agricultores pequeños.

La coordinación vertical y la concentración crean 'participantes' y 'marginados'. Los grandes oferentes, suficientemente adinerados, con bajos costos y la tecnología apropiada para responder a los dinámicos requerimientos de volumen, estándares de calidad y desarrollo de nuevos productos, se benefician como 'participantes'. Su desempeño ambiental y social también puede ser mejor que el promedio porque tienen el capital y las economías de escala para invertir en esas prácticas.

Vorley (2004) pone como ejemplo a los productos lácteos en Brasil, en donde antes de 1990 la mayoría de las principales firmas procesadoras eran cooperativas. La desregulación del mercado que tuvo lugar entre 1989 y 1993 llevó a que muchas de esas cooperativas se vendieran a multinacionales y ahora Nestlé, Parmalat y Fleischmann Royal controlan cerca del 60% de mercado. Las tres principales compañías de lácteos en Brasil, Nestlé, Parmalat y Vigor – de propiedad de brasileros – tenían el 53% del mercado en 1996, y en el año 2000, ocho de las diez más grandes compañías de alimentos en Brasil eran multinacionales, siendo Nestlé la más grande. Como resultado de una competencia por la leche vía incrementos en los precios de compra de este insumo, las compañías de productos lácteos han consolidado sus bases de oferta para reducir sus costos de transacción. Por ejemplo, el número de finqueros que entrega leche a las 12 compañías principales disminuyó 35% entre 1997 y el año 2000, y el tamaño promedio de esas fincas oferentes se incrementó en 55%. Sólo Nestlé, en el mismo período, sacó a 26.000 finqueros de sus listas de proveedores – una reducción del 75%.

La concentración no sólo se da entre los comerciantes y distribuidores minoristas de los países consumidores. Los supermercados también se han esparcido rápidamente en los países en desarrollo. Por ejemplo, en América Latina los supermer-

cados aumentaron su participación en las ventas minoristas, pasando de menos del 20% en 1990 al 60% en el año 2000. Globalmente, las 30 cadenas de supermercados más importantes controlan, hoy en día, casi una tercera parte de las ventas de alimentos (FAO, 2004). En consecuencia, los pequeños agricultores que producen para el mercado doméstico enfrentan, de manera creciente, las mismas barreras a la entrada en términos de estándares que los que están tratando de exportar.

La mayoría de las empresas pequeñas y familiares (los 'marginados') se relegaron a ser proveedores marginales de los mercados a granel, de bajos precios, o de los mercados mayoristas. En términos de su efecto en la pobreza, el impacto negativo de la concentración corporativa de excluir a los pequeños productores es más claro que su impacto sobre los precios al productor en los países en desarrollo, aunque la evidencia es más fuerte en la agricultura de los países desarrollados (Vorley, 2004).

Propuestas para reducir el impacto adverso de la concentración del mercado

Se han propuesto varias medidas que podrían contribuir a reducir la concentración del mercado y por tanto aumentar la competencia en estos segmentos de la cadena de comercialización.

La ley de competencia nacional e internacional es una forma obvia de manejar los oligopsonios y los oligopolios. Uganda, Kenia y Tanzania, en sus comunicados a la Organización Internacional del Comercio (2003), le piden examinar la manera de manejar el comportamiento anti-competitivo de las grandes firmas extranjeras y mejorar así la posición negociadora de los pequeños productores *vis-à-vis* estas firmas. Sería relevante para los mercados de los productos primarios agrícolas forzar el respeto de los principios básicos de la competencia, como la no discriminación y la transparencia, y declarar ilegales a los principales carteles.

Desafortunadamente esta propuesta cayó víctima del argumento más amplio sobre 'nue-

vos temas' al interior de la Organización Internacional del Comercio. Muchos países en desarrollo consideran que esta organización es un foro inapropiado para el desarrollo de un acuerdo de competencia, argumentando que es más probable que su agenda sea dominada por el deseo de las corporaciones transnacionales de mejorar el acceso al mercado que por la preocupación por aumentar los resultados del desarrollo. En consecuencia, el tema de la competencia fue eliminado de la agenda de la ronda de Doha en el Acuerdo Marco de agosto de 2004.

Sin embargo, existen otras opciones al interior del sistema de la Organización Internacional del Comercio, y especialmente en el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS). El Artículo VIII del GATS hace un llamado a los miembros para asegurar que sus proveedores monopolistas de servicios no actúen de una manera inconsistente con las obligaciones de los Miembros de las Naciones más Favorecidas. Desafortunadamente el comportamiento anti-competitivo de los vendedores minoristas oligopólicos/oligopsónicos está, en buena parte, fuera del dominio del Artículo VIII, ya que muchos de los distribuidores minoristas no tienen complicaciones con el gobierno por su poder de mercado. Otro modelo es el adoptado por la Organización Mundial de Comercio en el acuerdo sobre los servicios básicos de telecomunicaciones, el cual entró en vigencia en 1998 y fue firmado por 69 países (ya son 75). Este acuerdo comprende un conjunto completo de principios pro-competencia negociados, los cuales están incluidos en un documento de referencia. Asfaha (2005) ve el documento de referencia en telecomunicaciones como la única herramienta bajo la Organización Internacional del Comercio que fija un precedente para extender las normas y disciplinas comerciales a las prácticas anti-competitivas privadas a escala nacional.

El documento de referencia habla de seis principios normativos: las salvaguardias competitivas, la interconexión, el servicio universal, el licenciamiento, la asignación y el uso de los recursos escasos y la creación de un regulador independiente. El documento de referencias fue

adoptado total o parcialmente por 61 países signatarios del acuerdo básico en telecomunicaciones, como compromisos adicionales en aplicación del artículo XVIII del GATS. Una vez adoptados, los principios del documento de referencia se convierten en compromisos restrictivos y obligatorios a través de los mecanismos de solución de diferencias de la Organización Internacional de Comercio (Guermazi, 2005).

Algunos autores y organizaciones no gubernamentales creen que es más probable lograr un acuerdo sobre competencia para el desarrollo en algún cuerpo ya existente en el sistema de las Naciones Unidas, como en la UNCTAD, o en uno que se cree para ello.

Vorley (2004) desecha la ley de competencia como una solución práctica por las dificultades en determinar qué constituye un comportamiento oligopolístico. Por ejemplo, la Unión Europea basa su ley de competencia en la acción de las firmas, pero en los mercados de los productos primarios las firmas se comportan de una manera menos obvia, explotando su poder de mercado antes que conspirando a escondidas. Hay otros problemas relacionados con estas propuestas - ¿cómo pueden los países en desarrollo forzar el cumplimiento de la ley de competencia si no tienen la capacidad de imponer multas o ejercer poder suficiente para sancionar a quienes la incumplan?

Aumentar el monitoreo y la transparencia es un enfoque menos ambicioso que establecer una autoridad de competencia internacional. Vorley (2004) hace un llamado para restaurar el difunto Centro de Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas para que juegue un rol de monitoreo. Las normas actuales de la Organización Mundial del Comercio exigen que los gobiernos llenen cuestionarios sobre todas las empresas comerciales del Estado que están operando en su país. Este enfoque podría expandirse para cubrir a cualquier compañía, pública o privada, con más de un cierto porcentaje del mercado exportador o importador. Esta mayor transparencia ayudaría a controlar prácticas restrictivas de los negocios internacionalmente. Por ejemplo, en junio de 2004, los delegados de 70 países que asistían a un Congreso Mundial de

Granjeros, organizado por la Federación Internacional de Productores Agrícolas, adoptaron algunas resoluciones para recolectar y publicar información sobre concentración y exigir que las agencias gubernamentales encargadas de la legislación antimonopólica ofrezcan informes de impacto económico sobre las fusiones y las alianzas. La Federación Internacional de Productores Agrícolas (2004) apoya la introducción de un nivel preestablecido de concentración que active una presunción de violación de la ley anti-monopolio. Vorley también menciona la posibilidad de incrementar la transparencia al consumidor mediante la obligación de adoptar un sistema de doble precio, bajo el cual el consumidor final no sólo conoce el precio de venta del producto sino también el precio recibido por el productor. Este sistema fue utilizado por primera vez en Francia en 1999, cuando el Ministerio Francés de Agricultura impuso este sistema temporalmente para una serie de frutas y vegetales y algunos productos importados.

Conclusiones

Desde el desmote de los mecanismos de manejo de la oferta, la concentración corporativa ha sido el cambio más significativo en el comercio global de los productos primarios, y se espera que crezca en importancia y extensión, a pesar de los esfuerzos por promover la capacidad de procesamiento y comercio en los países en desarrollo.

Esto genera dos preguntas para quienes formulan la política. ¿Hasta qué punto la concentración corporativa cambia el debate sobre cómo manejar la crisis de los productos primarios, dificultando aún más la aplicación de algunos remedios y haciendo otros más prácticos? Segundo, ¿qué combinación de zanahoria y garrote, y leyes fuertes y suaves se requiere para moderar el excesivo poder de mercado y aminorar sus impactos negativos sobre los productores? Es probable que las posiciones maximalistas, como la de un acuerdo internacional de competencia, restrictivo, resulten vagas, y que sean más apropiadas las posiciones en favor de la introducción de 'leyes suaves' como los requisitos de transpa-

rencia y de presentación de informes. Las campañas corporativas de la pasada década han dotado a las organizaciones no gubernamentales y a los sindicatos con experiencias útiles para influenciar las prácticas sociales y ambientales de las poderosas compañías del Norte.

6. CONCLUSIONES: COMPARACIÓN DE LOS DIFERENTES ENFOQUES Y PASOS A SEGUIR

Casi nunca un país escoge su dependencia de un producto primario. Los países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios, son en buena medida una categoría residual de países que no han podido escapar del barco que se está hundiendo. No es realmente útil decirles 'ustedes no debieron empezar por ahí' y exhortarlos a diversificar, a menos de que estos consejos vayan acompañados por los medios, intelectuales y financieros para hacerlo. Para encontrar una salida los países en desarrollo, que dependen de los productos agrícolas primarios, sólo cuentan con los recursos procedentes de la ayuda externa y de sus exportaciones de productos primarios. Es un reto difícil pero no imposible - hay ejemplos de muchos países que han encontrado la transición a un camino de desarrollo más sustentable, la dependencia de los productos primarios no es una sentencia de muerte.

Los países en desarrollo y quienes los ayudan necesitan estudiar las ventajas y desventajas de los diferentes enfoques descritos en este documento. Ellos varían en su ambición, impacto social y ambiental y en su factibilidad política y técnica. El Cuadro 3 resume estas características. Más aún, los enfoques no están totalmente desligados; algunos se refuerzan o complementan entre sí, mientras otros pueden inclusive socavar a los demás. Las sinergias (ya sean positivas, negativas o cero) entre los enfoques se discuten someramente en el Cuadro 4.

La crisis de los productos primarios no ha terminado. El actual auge de precios tiene el riesgo de disipar la atención que ha logrado captar la crisis de los productos primarios y que el debate

Cuadro 3. Comparación de los principales enfoques sobre productos primarios

Paradigma	Propuesta	Impacto sobre la pobreza	Impacto ambiental	¿A quién le conviene aceptar?	Viabilidad política	Viabilidad técnica	Comentarios
Enfoque convencional Macro	Organización Mundial del Comercio: recortar subsidios, abrir mercados	Pequeño. En la mayoría de productos, excepto algodón y azúcar, los principales beneficiarios son las grandes firmas	Positivo en los países del norte. Podría ser negativo en el sur si conduce a expandir la agricultura industrial.	Países de la OCDE (ministerios de comercio y agricultura). Gobiernos de los países en desarrollo para la liberalización de los mercados del sur	Baja en el norte debido al fuerte lobby del sector agrícola.	Alta.	Más importante para los productos primarios que cumplen que para los tropicales. La respuesta de la oferta y la competencia por parte de sustitutos domésticos puede significar que los beneficios duren poco.
	Esquemas de ayuda y compensación	Depende de los gobiernos de los países en desarrollo y de que los gobiernos de los países desarrollados hagan los desembolsos a tiempo y de las condiciones que les impongan a estas ayudas	Depende de los gobiernos de los países en desarrollo	Gobiernos de la OCDE (ministerio de finanzas). Gobiernos de algunos países en desarrollo no gustan de la compensación por la erosión de las preferencias en banana y azúcar (quieren mantener las rentas asociadas con las preferencias).	Alta	Alta	¿Que salidas existen para los restantes países en desarrollo dependientes de los productos agrícolas primarios son una categoría residual que no ha podido diversificar? ¿Es la falta de recursos realmente el problema?
Enfoque convencional Micro	Diversificación horizontal, vertical o fuera de la agricultura	Alto en el largo plazo pero en el corto plazo depende de la intensidad del trabajo en las nuevas actividades	Depende de la naturaleza de la nueva producción, e.g. agricultura más intensiva en químicos	Gobiernos de los países en desarrollo, cadenas de oferta	Fácil de decir	Versus difícil de hacer!	Los países dependientes de los productos agrícolas primarios son una categoría residual que no ha podido diversificar
	Manejo de riesgo de precios basado en el mercado	Bajo porque estos mecanismos son poco accesibles para la pequeña agricultura y además se puede aumentar la producción global	Neutro	El sector financiero y los agricultores	Alta	Baja	Hay un programa del Banco Mundial que lleva 6 años, pero tiene pocos resultados para mostrar. Triunfo de la ideología sobre el pragmatismo
Productos primarios sustentables	Mejores prácticas de manejo ambiental	Podría ser negativo si excluye la pequeña agricultura o positivo si reduce los costos de los insumos	Positivo	Productores, cadenas de oferta, consumidores	Depende del mercado, es viable si existen incentivos	Alta	Es probable que los Organismos con Modificaciones Genéticas aparezcan en el debate
	Comercio Justo	Positivo pero en una escala limitada	Podría ser negativo porque la pequeña agricultura es menos apropiada para la aplicación de mejores prácticas de manejo	Consumidores. Los otros agentes, e.g. los supermercados, aceptan si la prima de precio es atractiva	Depende del mercado, es viable si existen incentivos	Alta pero se necesita un buen sistema de trazabilidad	Los principales retos son aumentar la participación en el mercado y la amenaza de dársele por las iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa
	Orgánicos	Podría ser negativo si excluye a la pequeña agricultura o positivo si reduce los costos de los insumos	Podría ser negativo dependiendo de qué reemplaza los insumos químicos	Consumidores. Los otros agentes aceptarían si la prima de precio es atractiva	Depende del mercado, es viable si existen incentivos	Alta	No es claro quién se beneficia de los orgánicos a parte de los consumidores con conciencia de la salud y los minoristas
	Responsabilidad Social Corporativa	Depende de si estándares débiles socavan planteamientos más ambiciosos, además de asuntos de exclusión	Depende de si estándares débiles socavan planteamientos más ambiciosos	Puede ser dominado por las corporaciones, e.g. manejo de riesgos de reputación, o por los consumidores	Depende del mercado; es viable si existen incentivos	Alta	Existen dudas acerca de si los programas de Responsabilidad Social Corporativa están realmente interesados en su impacto o sólo en el manejo de reputación.
Coordinación nacional	Defender/revivir las juntas comerciales estatales	Alto si se superan los anteriores problemas de bajos precios al productor, corrupción etc.	Alto porque ofrece un canal para difundir las mejores prácticas de manejo	Los gobiernos de los países en desarrollo y, preferible, los donantes	Baja. Alto nivel de hostilidad entre los donantes y escepticismo sobre su aplicabilidad	Baja. Difícil restaurar la coordinación estatal una vez se ha privatizado y se han consolidado las cadenas de valor.	La mejor opción puede ser defender las juntas comerciales que quedan y buscar otras opciones para los países donde fueron abolidas.
	Organización de productores	Alto	Neutral a menos de que las organizaciones de productores se usen para diseminar las mejores prácticas de manejo	Productores, gobiernos de los países en desarrollo, compradores	Alta por lo menos para un grado limitado de coordinación para servicios de extensión y crédito	Alta por lo menos para un grado limitado de coordinación para servicios de extensión y crédito	Un amplísimo rango de actividades desde la asistencia técnica básica hasta un cambio real en el poder del productor al interior de las cadenas globales de valor
	Diferenciación de calidad basada en indicadores geográficos	Alto si no excluye a los pequeños productores	Neutral	Consumidores, productores, y gobiernos de los países en desarrollo	Alta	Depende del producto primario: siendo el café y el té los más promisorios	Sólo relevante para unos pocos productos primarios como el café, que pueden ser 'unificados'
Coordinación internacional	Manejo de la oferta / Acuerdos Internacionales de Productos Primarios	Alto	Neutral	Los países productores y consumidores, si están a favor de las normas del GATT	Baja. Improbable que los países consumidores apoyen la propuesta	Baja. Dificultad en superar problemas como el del polizón, entrada de nuevos agentes y sustitución	¿Instrumento mágico o un distractor de masas? Depende de quién se le pregunte
	Estándares: armonización, equivalencia, participación de los países en desarrollo en su establecimiento	Podría reducir el impacto excluyente de los estándares	Neutral	Los gobiernos de los países consumidores y productores	Limitada si se interpreta como un deterioro de los estándares de salud	Posible, si hay voluntad política	Es un paso sensible dada la inexorable proliferación de estándares
Poder de mercado	Ley de competencia internacional	Alto si conduce a un aumento en los precios a los productores	Neutral	Gobiernos de los países consumidores y productores	Baja por el unilateralismo de los Estados Unidos y por la resistencia de las corporaciones	Baja. Difícil de probar y difícil o imposible sancionar a las firmas internacionales	Improbable en el corto y mediano plazo
	Ley de competencia nacional	Alto si conduce a un aumento en los precios a los productores	Neutral	Gobiernos de los países productores, firmas del norte	Las corporaciones medianas pueden salirse de los países marginales, pero permanecerán en los países rentables	Baja. ¿Tendrán los gobiernos de los países en desarrollo abogados suficientemente capacitados o fuertes para lograr prohibiciones a quienes violan la ley o imponer sanciones a los TNC?	Un enfoque coordinado entre los países en desarrollo, e.g. vía UNCTAD, reduciría el peligro de relaciones por parte de las corporaciones
	Aumentar el monitoreo y la transparencia sobre las corporaciones	No es claro	Neutral	Compañías del norte, presionadas por los gobiernos a través del requerimiento de presentación de informes	Resistencia de las corporaciones medianas, pero transparencia = norteamericano	Alta	Relativamente fácil de ganar pero ¿qué tanto impacto tendría?

Cuadro 4. Resumen de las interacciones y complementariedades entre los enfoques al problema de los bienes primarios

PARADIGMA	PRODUCTOS PRIMARIOS SUSTENTABLES	COORDINACIÓN NACIONAL	COORDINACIÓN INTERNACIONAL	PODER DE MERCADO
<p>Enfoque convencional macro: normas de la Organización Mundial del Comercio sobre acceso al mercado y subsidios como compensación por la erosión de preferencias. Diversificación. Manejo de riesgo de precios</p>	<p>La OMC puede ser una barrera para los procesos sociales, ambientales y métodos de producción: si esta organización desiste en oponerse, los esquemas de preferencias podrían extenderse a temas sociales y ambientales (como se propuso para el banano). Los esquemas de compensación y diversificación podrían estar ligados a mejoras prácticas de manejo y a manejo de riesgos de precios, las cuales son irrelevantes para los pequeños productores.</p>	<p>Abismo ideológico sobre el papel del Estado, pero es más probable que el enfoque convencional acepte fortalecer las organizaciones de productores. La Organización Mundial del Comercio podría restringir la operación de las juntas comerciales oficiales pero fortalecer la protección de indicadores geográficos. Los esquemas de compensación podrían financiar la asistencia técnica, el crédito, etc. Para las organizaciones de productores. Diferenciación vía los indicadores geográficos podría ser parte de la estrategia de diferenciación. Las organizaciones de productores y las juntas comerciales podrían tener escala suficiente para usar los instrumentos de manejo de riesgos de precio.</p>	<p>Abismo ideológico sobre el papel del Estado. La OMC legítima pero restringe los Acuerdos Internacionales de Productos Primarios, insistiendo en que ellos deben incluir a los países consumidores. El Banco Mundial u otros donantes podrían contribuir en la armonización de estándares. Los esquemas de compensación podrían financiar el trabajo para que se respeten los estándares.</p>	<p>Los economistas ortodoxos son receptivos los argumentos sobre la existencia de 'falla de mercado' para justificar una ley de competencia. La Organización Mundial del Comercio podría requerir transparencia sobre la concentración corporativa, similar a la que existen sobre las empresas del Estado.</p>
<p>Productos primarios sustentables: mejores prácticas de manejo. Comercio Justo. Orgánicos.</p>		<p>Complementarios: las juntas comerciales y las organizaciones de productores podrían ser un canal para expandir las mejores prácticas comerciales, y la asistencia técnica. El Comercio Justo promueve las organizaciones de productores.</p>	<p>Puede ser necesario armonizar los estándares de sustentabilidad para reducir la carga sobre la pequeña agricultura. Las reglas internacionales de manejo de la oferta podrían exigir mejores prácticas de manejo.</p>	<p>Contradictorios: las cadenas dominadas por consumidor son más susceptibles a las presiones de las organizaciones no gubernamentales y de los consumidores, mejorar la sustentabilidad pero fuera de los nichos de productos; las grandes corporaciones reducen más los precios al productor y excluyen a los pequeños productores.</p>
<p>Coordinación nacional: Juntas comerciales oficiales. Fortalecimiento de las organizaciones de productores. 'Verificación' del café</p>			<p>La restauración del manejo de la oferta nacional es una precondición necesaria para cualquier acuerdo internacional. Con frecuencia la movilización de los productores de los países desarrollados (e.g. Holanda) ha servido de catalizador para la creación de los esquemas de manejo de la oferta a nivel nacional.</p>	<p>Complementarios. Las organizaciones de productores podrían beneficiarse de restricciones sobre el poder corporativo en cadenas de oferta. La concentración corporativa reduce, en sí misma, el número de actores que se necesitan que participen en cualquier intento de manejo de la oferta nacional.</p>
<p>Coordinación internacional: Nueva generación de acuerdos internacionales de productos básico. Mayor coordinación en el establecimiento de estándares</p>				<p>Es probable que la concentración corporativa ponga serios obstáculos a la introducción de esquemas internacionales de administración de la oferta, a menos de que se pueda vender a las corporaciones con argumentos de sustentabilidad.</p>

se posponga una década más. Este documento ha explorado las fortalezas y debilidades de los cinco enfoques actuales sobre el tema de los productos primarios, resaltando en particular su impacto sobre la pobreza y la sostenibilidad.

EL ENFOQUE CONVENCIONAL

Al interior del enfoque convencional, la discusión sobre los productos primarios es mucho más vigorosa y esperanzadora que la de los productos tropicales que no compiten con la producción del Norte.

En las negociaciones regionales y globales de comercio, las soluciones que se plantean batallan con el *realpolitik* que representa intereses muy fuertes. Sin embargo, el debate sobre los productos primarios tropicales refleja desesperación. Quienes formulan la política, ya resignados a los precios decrecientes y a la creciente marginalización, se limitan a pedir ayuda, un descenso administrado de los mismos (v.g. suavizar los precios) y una salida para un grupo residual de países pobres que hasta el momento no ha logrado encontrar una forma de eliminar su dependencia en los productos primarios. Los donantes, por su parte, tienen pocas ideas, y se limitan a repudiar las medidas anteriores y a enfatizar en la necesidad de 'habilitar el ambiente' para la inversión privada. Un autor dice que la frase 'déjenlos diversificar' recuerda a la exhortación de María Antonieta 'déjenlos comer porque' refiriéndose a los hambrientos campesinos franceses.

PRODUCTOS PRIMARIOS SUSTENTABLES

Las organizaciones no gubernamentales ambientalistas y de desarrollo, y otras interesadas en el impacto social y ambiental de la producción de los bienes primarios, se han enfocado en versiones progresivas de los métodos y procesos de producción. Ellas han ofrecido medios para canalizar una prima para los productores pobres y para las buenas prácticas ambientales, recursos que pagarían consumidores con conciencia social mediante una variedad de esquemas de se-

llos. Recientemente, varias propuestas lideradas por corporaciones introducen esquemas sociales y ambientales para evitar que se generen volúmenes mayores de producción y atacar la amenaza de un decaimiento en los estándares de calidad de los productos. Más aún, hay preocupación sobre el potencial de los pequeños productores para beneficiarse de los esquemas convencionales de etiquetas y de nichos de mercado.

COORDINACIÓN NACIONAL

El papel del Estado, vía, por ejemplo, las Juntas de Comercialización estatales que fueron eliminadas en muchos países como parte de los programas de ajuste estructural, está captando cada vez más atención. En donde los mecanismos de coordinación estatal no han sido desmembrados, como en África Occidental, existen razones poderosas para tratar de mantenerlos.

En el caso contrario, se deben hacer esfuerzos para encontrar otras soluciones que resuelvan el problema de la fragmentación de los productores. Es difícil argumentar sobre una base política o del desarrollo en contra de la organización de productores, apoyada por el Estado como un facilitador.

La pregunta complicada es si esto puede funcionar. ¿Cómo pueden las organizaciones de productores volverse un contrapeso significativo en una cadena de oferta cada vez más desequilibrada? ¿Cómo pueden responder las organizaciones de productores a las múltiples presiones que continuamente están sacando a los pequeños productores fuera de las aguas mansas del comercio internacional?

Una solución particular, para el duramente golpeado sector cafetero, puede basarse en imitar la experiencia del vino, en la cual las tiendas de café jugarían el mismo papel que, en los años ochenta, jugaron los bares de vino en el Reino Unido para educar el paladar de nuevas generaciones de consumidores de café. Esto les permitiría a los productores de café aumentar sus primas de precio con base en los orígenes geográficos del producto y la calidad.

COORDINACIÓN INTERNACIONAL

El Manejo Internacional de la Oferta tiene varios atractivos para los defensores del desarrollo y para quienes están haciendo campañas políticas: ya que existe experiencia en esta clase de mecanismos y se ha probado que, en alguna medida, funcionan. Son relativamente sencillos de explicar; y requieren de la acción de los gobiernos del norte, que son más fáciles de influenciar que las compañías privadas o que los gobiernos de los países en desarrollo. Sin embargo, existen grandes obstáculos políticos e ideológicos para su puesta en marcha, y es peligroso que se conviertan en algo similar al Impuesto de Tobin – un instrumento que los candidatos políticos perciben como mágico para resolver la crisis de los productos primarios, y que puede sofocar otros enfoques menos ambiciosos pero más viables.

PODER DE MERCADO

Desde el desmote de los mecanismos de manejo de la oferta, la concentración corporativa ha sido el cambio más significativo en el comercio global de los productos primarios, y se espera que crezca en importancia y extensión, a pesar de los esfuerzos por promover la capacidad de procesamiento y comercio en los países en desarrollo.

Esto levanta dos preguntas para quienes formulan la política. ¿Hasta qué punto la concentración corporativa cambia el debate sobre cómo manejar la crisis de los productos primarios, dificultando aún más la aplicación de algunos remedios y haciendo otros más prácticos? Segundo, ¿qué combinación de zanahoria y garrote, y leyes fuertes y suaves se requieren para moderar el excesivo poder de mercado y aminorar sus impactos negativos sobre los productores? Es probable que las posiciones maximalistas, como la de un acuerdo internacional de competencia, restrictivo, resulten vagas, y que sean más apropiadas las posiciones en favor de la introducción de 'leyes suaves' como los requisitos de transparencia y de presentación de informes. La pasada década de campañas corporativas, ha dotado a las organizaciones no gubernamentales y a los sindicatos con experiencias útiles para influen-

ciar las prácticas sociales y ambientales de las poderosas compañías del Norte.

¿QUÉ QUEDA POR HACER?

Frente a esta variedad de planteamientos, todos con distintos niveles de ambición y factibilidad política y práctica, los defensores del desarrollo enfrentan opciones difíciles, aunque familiares. ¿Deberían buscar una solución radical de largo plazo, como el manejo de la oferta internacional, la cual va en contra de la posición ideológica de las principales instituciones y tiene el riesgo de un fracaso total? O ¿se conformarían con reformas parciales como Comités de Responsabilidad Social, o con el apoyo para entrar a los nichos de mercado, las cuales sólo pueden ofrecer beneficios limitados? ¿Qué tanto espacio hay para hacer reformas en un mercado globalizado y liberalizado a través, por ejemplo, del fortalecimiento de la ley de competencia o el apoyo a las organizaciones de productores? El entendimiento de los distintos enfoques y de los costos y beneficios de escoger alguno de ellos es esencial para la construcción de una coalición informada y efectiva para acabar con la conspiración del silencio en los productos primarios.

PASOS A SEGUIR

Este artículo revisa la literatura existente y añade algunas observaciones iniciales sobre las fortalezas, debilidades y sinergias de los principales enfoques. Estas ideas se discutieron en la Conferencia de Barcelona de junio de 2005 y en este documento se han incorporado algunos de los comentarios y sugerencias hechos en ese foro. No hay duda sobre la importancia de seguir profundizando en este tema pero se sugiere desagregar los 'productos primarios' en cuatro o cinco grupos y efectuar, para cada uno de ellos, el tipo de análisis comparativo que se ha hecho en este documento.

Los posibles grupos estarían definidos por conceptos como la clase de cultivo (bebidas tropicales, cereales, percederos) o la clase de estructura de mercado (dominada por el comprador versus

dominada por los intermediarios; pocos países productores versus muchos países productores). Este análisis comparativo más desagregado proporcionaría una imagen más clara de cuáles son los enfoques más adecuados para cada grupo de productos primarios.

Anexo 1. Precios reales de exportación de los principales productos primarios, 1994-2004 (2000=100)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Productos primarios no petroleros	115,52	125,73	123,83	120,20	102,77	95,71	100,00	95,86	96,67	103,53	122,97
Alimentos	118,96	126,38	136,76	124,62	110,94	98,27	100,00	102,10	103,45	109,50	125,32
Trigo	131,38	155,22	181,70	140,05	110,61	98,29	100,00	111,23	130,28	128,19	137,61
Maíz	122,17	139,94	186,49	132,82	115,19	102,35	100,00	101,58	112,60	119,23	126,71
Arroz	132,29	157,49	165,97	148,49	149,94	122,23	100,00	84,79	94,17	97,92	120,66
Cebada	94,06	134,67	154,94	125,90	110,12	98,32	100,00	121,63	141,09	135,58	128,17
Aceite de coco	133,45	146,90	168,02	144,89	143,10	165,73	100,00	68,65	90,62	100,88	147,10
Aceite de mani	143,54	139,09	125,95	141,83	127,53	110,42	100,00	94,30	96,57	175,55	162,74
Aceite de linaza	129,38	164,63	141,68	143,03	177,20	128,33	100,00	95,71	130,25	169,81	218,52
Aceite de oliva	105,66	150,99	200,17	142,16	108,29	122,49	100,00	89,50	97,33	127,40	155,39
Aceite de palma	167,44	205,87	178,89	187,80	230,08	144,47	100,00	91,29	136,61	157,15	166,47
Aceite de soya	171,41	166,20	154,70	149,47	159,89	111,54	100,00	98,63	116,50	142,21	167,83
Aceite de girasol	190,74	166,54	147,73	146,81	175,37	122,97	100,00	114,97	159,71	171,36	193,61
Carne de res	120,54	98,53	92,23	95,88	89,19	94,70	100,00	109,97	108,67	102,22	129,75
Cordero	111,35	100,36	128,88	133,17	102,79	102,65	100,00	115,42	129,41	141,61	146,89
Carne de cerdo	95,14	105,92	155,99	122,89	76,94	74,90	100,00	103,62	79,71	90,07	119,77
Pollo	92,99	93,33	104,81	102,59	106,23	100,87	100,00	107,03	106,11	111,37	127,38
Pescado	137,47	131,00	112,80	102,20	102,01	97,92	100,00	79,33	80,61	82,10	91,70
Langostinos	85,74	88,62	86,03	96,80	93,16	95,71	100,00	100,57	68,96	75,31	73,24
Azúcar	149,87	164,35	147,97	141,12	110,39	77,55	100,00	101,89	77,19	85,70	93,39
Bananos	104,15	105,41	111,20	123,75	116,56	88,55	100,00	138,46	124,95	88,85	124,29
Naranjas	113,25	146,32	135,37	126,36	121,80	120,65	100,00	163,95	155,43	188,06	235,28
Bebidas	153,38	154,20	131,41	172,24	149,55	117,76	100,00	83,87	97,73	102,51	105,60
Café	174,65	175,68	141,39	217,55	155,68	119,55	100,00	72,80	70,98	75,31	94,17
Pepa de cacao	154,41	158,48	161,00	179,08	185,42	125,57	100,00	120,41	196,82	193,94	171,56
Té	73,88	66,16	71,40	95,60	96,15	93,65	100,00	79,85	72,22	78,32	79,86
Materias primas agrícolas	119,72	123,72	119,18	113,52	94,59	95,77	100,00	95,06	96,73	100,35	106,41
Madera	130,01	117,97	119,72	110,41	88,19	98,82	100,00	88,08	87,19	92,66	103,44
Algodón	135,01	166,48	136,40	134,18	110,98	89,98	100,00	81,29	78,35	107,45	105,01
Lana	101,61	105,69	88,83	103,59	75,36	84,42	100,00	84,99	87,85	95,71	97,24
Caucho	168,54	236,59	209,87	152,35	108,04	95,16	100,00	86,09	114,54	162,14	195,30
Pioles	108,21	109,87	108,85	110,01	95,60	89,94	100,00	105,46	100,65	85,14	83,67
Metales	100,93	122,08	108,26	109,55	90,14	89,13	100,00	90,20	87,73	98,20	133,98
Cobre	127,06	161,59	126,39	125,39	91,14	86,66	100,00	87,08	85,99	98,06	157,81
Aluminio	95,11	116,34	97,12	103,08	87,50	87,66	100,00	93,25	87,08	92,35	110,77
Mineral ferroso	91,94	98,58	104,20	104,72	107,68	95,83	100,00	103,91	101,88	109,46	131,64
Estaño	100,44	114,01	113,30	103,76	101,85	99,18	100,00	82,59	74,71	89,95	156,02
Níquel	73,37	95,28	86,95	80,24	53,57	69,55	100,00	69,17	78,60	111,58	160,14
Zinc	88,52	91,43	90,89	116,60	90,83	95,40	100,00	78,64	69,07	73,42	92,94
Plomo	120,82	138,56	170,45	137,19	116,02	110,48	100,00	104,89	99,58	113,22	194,19
Uranio	113,71	140,80	188,34	146,03	125,38	120,89	100,00	104,04	118,62	135,63	217,81
Energía	58,78	63,97	74,45	70,38	49,21	64,07	100,00	88,53	88,03	102,76	134,55
Gas natural	44,45	39,57	62,43	57,11	48,47	52,49	100,00	91,91	78,02	127,57	137,16
Petróleo crudo	56,49	60,93	72,16	68,24	46,31	63,68	100,00	86,18	88,37	102,33	133,74
Carbón	123,05	149,99	145,04	133,71	111,36	98,63	100,00	123,10	103,09	105,67	208,38

Fuente: IMF, International Financial Statistics (2005)

Anexo 2. Países cuyos ingresos por exportaciones dependen de los bienes primarios (Cifras de exportaciones anuales promedio, en dólares, 1995-2000)

	>50% de los ingresos por exportaciones	20%– 49% de los ingresos por exportaciones	10%– 19% de los ingresos por exportaciones
		PAÍSES AFRICANOS	
Petróleo crudo	<i>Angola</i> (92%) <i>Congo</i> (57%) Gabón * (70%) Nigeria (98%) Libia (61%) <i>Guinea Ecuatorial</i> (91%)	<i>Camerún</i> * (37%) Argelia * (41%)	Egipto (13%)
Gas natural		Argelia * (37%)	
Bauxita		<i>Guinea</i> (36%)	
Mineral ferroso		<i>Mauritania</i> * (37%)	
Cobre	ZAMBIA (52%)		
Cobalto			<i>República del Congo</i> * (14%)
Oro		<i>Ghana</i> (25%) <i>MALÍ</i> * (30%) REPÚBLICA CENTROAFRICANA * (30%) Namibia * (38%) <i>Sierra Leona</i> * (41%) Sur África (22%)	
Diamantes	<i>República del Congo</i> * (71%) BOTSWANA (91%)		
Uranio	<i>NÍGER</i> * (59%)		
Madera		<i>Camerún</i> * (20%) <i>BURKINA FASO</i> (41%) <i>CHAD</i> * (37%) <i>Benin</i> (34%) <i>MALÍ</i> * (34%) ZIMBABWE (29%)	Gabón * (12%) Ghana * (13%) <i>Togo</i> (17%) REPÚBLICA CENTROAFRICANA * (12%) <i>Tanzania</i> * (11%)
Algodón			<i>Madagascar</i> * (15%) <i>Kenya</i> * (13%) <i>Tanzania</i> * (16%) <i>República del Congo</i> * (11%) REPÚBLICA CENTROAFRICANA * (11%)
Tabaco	<i>MALAWI</i> (59%)	<i>RUANDA</i> * (48%)	
Café	<i>BURUNDI</i> * (76%) <i>ETIOPÍA</i> (62%) <i>UGANDA</i> (83%)	<i>Santo Tomé y Príncipe</i> * (48%) <i>Costa de Marfil</i> (28%) Ghana * (27%) <i>Kenya</i> * (24%) <i>RUANDA</i> * (21%) <i>Comoros</i> (35%) <i>Mauricio</i> (23%) <i>Djibouti</i> * (45%)	<i>BURUNDI</i> * (12%)
Cacao			SWAZILANDIA * (18%)
Té			<i>CHAD</i> * (18%) <i>MALÍ</i> * (18%) <i>Sudán</i> (14%) <i>NÍGER</i> * (14%) Namibia * (12%) <i>Djibouti</i> * (17%) Namibia * (19%) <i>Cabo Verde</i> (19%) Gambia * (15%) <i>Mauritania</i> * (14%) Marruecos (11%)
Vanilla			
Azúcar	<i>Gambia</i> * (87%)		
Nuez de anacardo	<i>Guinea Bissau</i> (83%)		
Ganado	<i>Somalia</i> (55%)		
Pescado	<i>Seychelles</i> (59%)	<i>Mozambique</i> (32%) <i>Santo Tomé y Príncipe</i> * (30%) <i>Madagascar</i> * (30%) <i>Senegal</i> (30%) <i>Sierra Leona</i> * (25%)	
		PAÍSES DE AMÉRICA LATINA	
Petróleo crudo	Venezuela (53%)	Colombia * (24%) Ecuador * (31%) Chile * (26%)	Perú * (12%) Paraguay (12%)
Cobre			
Algodón			
Café		El Salvador (30%) Honduras (24%) Nicaragua * (22%) Cuba (36%) Belice * (29%) Ecuador * (21%) Panamá * (23%)	Colombia * (15%)
Azúcar			
Banano			Belice * (16%) Costa Rica (13%) Uruguay (18%) Nicaragua * (10%) Perú * (16%) Nicaragua * (15%) Belice * (14%) Chile * (11%) Guyana * (16%) Surinam (10%) Guyana * (16%) Guatemala (10%) Perú * (13%)
Ganado		Guyana Francesa (31%) Panamá * (25%) Ecuador * (20%)	
Pescado			
Arroz			
Bauxita			
Azúcar	San Kitts y Nevis (52%)	<i>Guyana</i> * (25%) <i>Guyana</i> * a (24%)	
Oro			

>50% de los ingresos por exportaciones

20% – 49% de los ingresos por exportaciones

10% – 19% de los ingresos por exportaciones

PAÍSES DEL CARIBE

Petróleo crudo			Trinidad y Tobago (14%)
Café			Haití (11%)
Azúcar			República Dominicana (14%)
Banano	Santa Lucía (55%)	San Vicente y las Granadinas * (42%)	Barbados (11%)
Arroz		Dominica (32%)	Granada (11%)
			San Vicente y las Granadinas * (13%)

PAÍSES DE ASIA

Petróleo crudo	Irán (82%) Kuwait (62%) Omán (76%) Qatar a (53%) Arabia Saudita (71%) Siria (80%) <u>Yemen</u> (91%) Emiratos Árabes Unidos (61%)	Brunei Darussalam * (38%) Bahrein (20%) Azerbaiyán (44%) Kazajstán (31%) <u>Vietnam</u> (22%)	Indonesia (10%)
Algodón		Uzbekistán (36%)	TAYIKISTAN (17%) Turkmenistán * (15%)
Gas natural		Qatar * (26%) Turkmenistán * (34%) Brunei Darussalam * (48%) <u>Myanmar</u> * (30%)	
Madera			<u>Myanmar</u> * (14%)
Pescado			Sri Lanka (13%)
Té			

PAÍSES DEL PACÍFICO

Petróleo crudo		Papua Nueva Guinea (25%)	
Madera	Islas Salomón * (67%)		
Azúcar		Fiji (27%)	
Aceite de coco			Samoa * (13%)
Vanilla			Tonga * (11%)
Copra		Kiribati * (35%) Vanuatu (42%) Kiribati a (48%) Tuvalu (42%) Samoa * (42%) Tonga * (20%)	Samoa * (11%)
Pescado			Islas Salomón * (15%)

* País de depende de más de un producto primario.

CONVENCIONES

- Negritas**
- MAYÚSCULAS**
- Itálicas*
- Subrayado

SIGNIFICADO

- Isla**
- SIN SALIDA AL MAR**
- Menos desarrollado*
- País pobre altamente endeudado

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asfaha, S. (2005) 'Regulating Concentration in Retail Services: What is at Stake for Developing Countries?', South Centre, Génova.
- Bloch, H. y D. Sapsford (2000), 'Whither the terms of trade? An elaboration of the Prebisch-Singer hypothesis', *Cambridge Journal of Economics* 24: 461-81.
- Cashin, P., C. McDermott y A. Scott (1999), 'The myth of commoving commodity prices', IMF Working Paper. Washington, DC: IMF.
- CFC (2002), 'Annual Report', Common Fund for Commodities.
- Clay, J. (2004a), 'Commodities and Sustainable Development', ICTSD.
- Clay, J. (2004b), 'World Agriculture and the Environment', WWF.
- Daviron and Ponte (2005, forthcoming).
- Delgado, C. y Siamwalla, A. (1997), 'Rural Economy and Farm Income Diversification in Developing Countries', IFPRI Markets and Structural Studies Division, Discussion Paper 20.
- Dehn, J. (2000a), 'Commodity Price Uncertainty and Shocks: Implications for Economic Growth', World Bank.
- Dehn, J. (2000b), 'Private Investment in Developing Countries: The Effects of Commodity Shocks and Uncertainty', World Bank.
- DTI (2004), 'Strategy Paper on Commodities', UK Department for Trade and Industry, <http://www.dti.gov.uk/ewt/commo.pdf>.
- ETC (2004), 'Down on the Farm: The Impact of Nano-Scale Technologies on Food and Agriculture'
- FAO (2004), 'The State of Agricultural Commodity Markets'.
- FAO (2005), 'Export Competition: Selected Issues and the Empirical Evidence', Trade Policy Technical Note No. 4.
- Financial Times (11 April 2005), 'On the Climb: a Natural Resources Boom is Unearthing both Profits and Perils'.
- Fitter, R. y R. Kaplinsky (2001), 'Who Gains from Product Rents as the Coffee Market becomes more Differentiated? A Value Chain Analysis', *IDS Bulletin* 32 (3): 69-82.
- Gergely, N. (2004), 'Etude sur les mécanismes possibles d'atténuation des effets de la volatilité des cours du coton en Afrique'.
- Gibbon P. (2003), 'Commodities, Donors, Value-Chain Analysis and Upgrading', Danish Institute for International Studies.
- Gibbon P. (2004), 'The Commodity Question: New Thinking on Old Problems', paper for FAO symposium.
- Gilbert (1996), 'International Commodity Agreements: An Obituary Notice', *World Development* 24 (1): 1-19.
- Gilbert, C. (1999), 'Commodity Risk Management for Developing Countries', Paper prepared for the Third Meeting of the International Task Force (ITF) Meeting held in Geneva, 23-24 de junio.
- Gillson, I., Green, D., Pandian, N. y Wiggins, S. (2004), 'Rethinking Tropical Agricultural Commodities', Working Paper for DFID.
- Green, D. y J. Morrison (2004), 'Fostering Pro-Sustainable Development Agriculture Trade Reform: Strategic Options Facing Developing Countries', ICTSD.
- Guermazi, B. (2005), 'Exploring the Reference Paper on Regulatory Principles', South Centre, Génova.
- Guillaumont, P. (2005), 'Macro Vulnerability in Low Income Countries and Aid Responses', paper for ABCDE conference, Amsterdam.
- Henningson, B.E. (1981), 'United States Agricultural Trade and Development Policy During World War II: The Role of the Office of Foreign Agricultural Relations', Ph.D. diss., University of Arkansas.
- Hermann, R., K. Burger y H. Smit (1993), 'International Commodity Policy: A Quantitative Analysis', Londres: Routledge.
- IFAP (2004), 'World Farmers' Congress Adopts Agriculture Concentration Remedies', Press Release, 26th World Farmers' Congress, International Federation of Agricultural Producers, junio 4, <http://www.ifap.org/wfc04/pressconcent.html>.
- IIED, Rabobank and ProForest (2004), 'Better Management Practices and Agribusiness Commodities'.
- IMF y World Bank (2002a), Initiative for Heavily Indebted Poor Countries - Status of Implementation, Washington, DC.
- IMF y World Bank (2002b), The Enhanced HIPC Initiative and the Achievement of Long-Term External Debt Sustainability, Washington, DC.
- Kaplinsky, R. (2000), 'Spreading the Gains from Globalisation: What can be Learned from Value Chain Analysis', IDS Working Paper.
- Kaplinsky, R. (2003), 'How Can Agricultural Commodity Producers Appropriate a Greater Share of Value Chain Incomes?', paper for FAO Symposium.
- Keynes, J.M. (1943). 'The International Regulation of Primary Products', reimpresso en D. Moggridge (ed.), *Collected Writings of John Maynard Keynes*, Londres: MacMillan & Cambridge University Press.
- Koning, N., M. Calo y R. Jongeneel, (2004), 'Fair Trade in Tropical Crops is Possible: International Commodity Agreements Revisited', North-South Discussion Paper no. 3, North-South Centre, Wageningen.
- Koning, N. y P. Robbins (2005), 'Supply Management for Supporting the Prices of Tropical Export Crops', ICTSD/IIED
- Lines, T. (2004), 'Commodities Trade, Poverty Alleviation and Sustainable Development', paper sponsored by the Common Fund for Commodities for UNCTAD XI.
- Murphy, S. (2004), 'UNCTAD XI: Challenging the Commodity Crisis', IAPT.
- Osorio, N. (2002), 'Technological Developments in Coffee: Constraints Encountered by Producing Countries', International Coffee Organisation.
- Oxfam (2002), 'Mugged: Poverty in your Coffee Cup', Oxfam International.
- Oxfam, (2004), 'The Commodities Challenge: towards an EU Action Plan', Oxfam International.
- Oxfam (2005a), 'Kicking Down the Door: How Upcoming WTO Talks Threaten Farmers in Poor Countries', Oxfam International.
- Oxfam (2005b), 'A Round for Free: How Rich Countries are Getting a Free Ride on Agricultural Subsidies at the WTO', Oxfam International
- Page, S. (1990), 'Trade, Finance and Developing Countries: Strategies and Constraints in the 1990s', USA: Barnes & Noble Books.
- Page, S. (2003), 'Towards a Global Programme on Market Access: Opportunities and Options', Report for IFAD, Overseas Development Institute.
- Page, S. y A. Hewitt (2001), 'World Commodity Crises: still a Problem for Developing Countries?', Overseas Development Institute.
- Palm, F.C. y B. Vogelvang (1991), 'The Effectiveness of the World Coffee Agreement: a Simulation Study using a Quarterly Model of the World Coffee Market' en O., Guvenen, W.C Labys and J-B. Lesourd, (eds.) *International Commodity Market Models*, London, Chapman and Hall.
- Prebisch, P. (1950), 'The Economic Development of Latin America and its Principal Problem', Santiago: UNECLA.
- Rangarajan, L. (1983), 'Commodity Conflict Revisited: from Nairobi to Belgrade', *Third World Quarterly* 5(1).
- Ray, D., de la Torre Ugarte, D., Tiller, K. (2003), 'Rethinking US Agricultural Policy: Changing Course to Secure Farmer Livelihoods Worldwide'.
- Reinhart, C. y P. Wickham (1994), 'Commodity Prices: Cyclical Weaknesses or Secular Decline?', *IMF Staff Papers* 41 (2).
- Robbins, P. (2003), 'Stolen Fruit: the Tropical Commodities Disaster', Zed Books.
- Singer, H. (1950), 'The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries', *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 40: 473-85.
- Spraos, J. (1983), 'Inequalising Trade? A Study of Traditional North/South Specialisation in the Context of Terms of Trade Concepts', Oxford: Clarendon Press.

UN (2000), 'World Commodity Trends and Prospects', Note by the Secretary-General, Nueva York: Naciones Unidas.

UN (2002), 'World Commodity Trends and Prospects', United Nations General Assembly. A/57/381. Nueva York.

UNCTAD (1998a), 'Trade and Development Report', E.98.II.D.6, Naciones Unidas: Nueva York y Génova.

UNCTAD (1998b), 'The Least Developed Countries Report', 1998, E.98.II.D.11, Naciones Unidas: Génova.

UNCTAD (1999), 'The Impact of Changing Supply and Demand Market Structures on Commodity Prices and Exports of Major Interests to Developing Countries', TD/B/COM.1/EM.10/2.

UNCTAD (2003a), 'Economic Development in Africa: Trade Performance and Commodity Dependence', Naciones Unidas: Nueva York y Génova.

UNCTAD (2003b), 'Report of the Meeting of Eminent Persons on Commodity Issues', TD/B/50/11, United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2004a), 'The Least Developed Countries Report', Génova.

UNCTAD (2004b), 'Economic Development in Africa: Trade Performance and Commodity Dependence', Génova.

UNCTAD (2005), 'International Trade Negotiations, Regional Integration and South-South Trade, Especially in Commodities'

Vorley, B. (2004), 'Food, Inc. Corporate Concentration from Farm to Consumer', UK Food Group

Watkins, K. (2004), 'WTO Negotiations on Agriculture: Problems and Ways Ahead' ICTSD

Westlake, M. (2002), 'The World Coffee Economy and Coffee in Africa, Africa Beverages Report for DFID.

World Bank (2005), 'Global Agricultural Trade and Developing Countries', M. Ataman Aksoy y John C Beghin, Eds.

WTO (2003), 'Paper on the need for urgent action in the WTO to deal with the crisis situation created by the long-term trend towards decline in prices of commodities to the trade and development of developing countries which are heavily dependent on their exports', Communication from Kenya, Uganda and Tanzania, WT/COMTD/W/113, 19 mayo.

'Comercio Justo' y fallas en el Mercado de Productos Agrícolas Primarios *

32544

Lorraine Ronchi **

RESUMEN

Este artículo se centra en la intervención de las organizaciones no gubernamentales en los mercados de productos agrícolas primarios, conocida como 'Comercio Justo', en el que estas organizaciones pagan a los productores un precio unitario mínimo y apoyan a las cooperativas de productores en la construcción de una capacidad organizacional, con énfasis en la superación de los factores que consideran como deductivos de la participación de los productores en las utilidades. Específicamente, el Comercio Justo basa su intervención en mercados como el cafetero en el argumento de que el poder de mercado y la falta de capacidad de las organizaciones de productores rebajan los precios que reciben estos últimos. Dada la creciente participación del café comercializado por las organizaciones de Comercio Justo, el tema de este tipo de intervención en los mercados de productos básicos reviste un interés creciente. Este artículo evalúa el papel del Comercio Justo en la superación de los factores de mercado que las organizaciones de esta corriente presentan como limitantes de los ingresos de los productores. Para ello utilizamos un conjunto de datos de campo originales recogidos en Costa Rica. Las características que tiene el mercado de insumos de la industria caficultora de Costa Rica permiten generalizar los hallazgos. Los resultados empíricos indican que en ese país el poder de mercado sí es un factor limitante y que Comercio Justo aumenta la eficiencia de las cooperativas y por ende la rentabilidad de los productores. Estos resultados no dependen de la política de precio mínimo del Comercio Justo y por lo tanto ofrecen información válida sobre sus actividades de apoyo organizacional.

Finalmente, los hallazgos también sugieren que los productores que le venden el café a multinacionales tostadoras, integradas verticalmente, enfrentan menores descuentos de precios que quienes les venden el grano a las tostadoras domésticas que no son propiedad de cooperativas. Este resultado contradice la idea generalizada de que la creciente concentración de las firmas multinacionales integradas verticalmente es la principal causa de la reducción en la participación en las ganancias de los productores de café.

* Traducción Cristina Lanzetta.

** Quiero agradecer la colaboración que me prestaron Icafé de Costa Rica y la OIC de Londres. A L. Alan Winters muchas gracias por su valiosa ayuda y apoyo para llevar a feliz término este trabajo. Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones de este trabajo son exclusivamente de la autora y no necesariamente representan el punto de vista del Banco Mundial o de sus Directores Ejecutivos.

I. INTRODUCCIÓN

Comercio Justo

A partir de 1964, cuando Oxfam inició su trabajo por medio del primer almacén de Comercio Justo abierto en el Reino Unido, las organizaciones de Comercio Justo han comercializado toda clase de productos, desde textiles hasta café, con un total de ventas minoristas superior a US\$83 millones en el año 2003 (NEWS, 2005). Los productos agrícolas comercializados bajo el apoyo de las organizaciones de Comercio Justo incluyen café, cacao, arroz, azúcar, miel y frutas frescas. Durante la década de los noventa, el Comercio Justo alcanzó tasas anuales de crecimiento promedio de 3,3% (EFTA, 2001) y para el año 2005 el valor neto de todos los productos vendidos en Europa por este sistema había aumentado más del 150% (FINE, 2005). Aunque el valor total del Comercio Justo representa solo un poco más del 0,01% del comercio global, su importancia continúa creciendo en algunos mercados específicos de productos básicos, especialmente en el del café. El Comercio Justo del café representa en promedio el 0,5% del mercado de los Estados Unidos, que es el mayor mercado consumidor del grano (Raynolds, 2004). La participación en el mercado de algunos países europeos es mucho mayor: cerca del 6% en Suiza en el año 2005 y 20% en el Reino Unido (FINE, 2005). Por varios años consecutivos la demanda por el café del Comercio Justo creció sistemáticamente a una tasa mayor que la del café para consumo masivo. Esto es cierto tanto para los mercados europeos más antiguos, en los cuales la tasa anual de crecimiento promedio del café de Comercio Justo fue de casi 7% a lo largo de la década de los noventa (Max Havelaar, 1998), como para los mercados más jóvenes como el canadiense y el estadounidense, en los cuales las tasas de crecimiento promedio del mercado de café de Comercio Justo desde 1998, cuando se introdujo el café de Comercio Justo en Norte América, han sido 65% y 47% respectivamente.

Aunque es claro que el Comercio Justo aca-

agrícolas primarios está relacionado con su preocupación por los *productores*. La intervención del Comercio Justo en organizaciones de productores de bienes primarios se apoya en la percepción de un conjunto de fallas de mercado, a las que se las responsabiliza por la reducción de las ganancias de los agricultores y su exposición a un alto grado de volatilidad. En este sentido, la posición del Comercio Justo dista de ser novedosa: por décadas las investigaciones sobre los mercados de los productos básicos han diagnosticado, examinado y prescrito políticas para contrarrestar los precios decrecientes y volátiles. Esto ha sido particularmente cierto en el caso del mercado del café, que desde la década de los sesentas ha sufrido varias crisis. Las intervenciones más conocidas en los mercados cafeteros son los esquemas de retención de la oferta orientados a elevar y estabilizar los precios mediante los acuerdos internacionales de productos básicos, AIC.

El Comercio Justo y la política cafetera

Las causas globales de la más reciente crisis cafetera, que se remonta por lo menos a principios de los años noventa, incluye cambios estructurales en la oferta y la demanda. Estos factores, combinados con el hundimiento del Acuerdo Internacional del Café en 1989 debido al retiro de los Estados Unidos y Brasil, reorientaron la política cafetera. En particular, gran parte de la nueva política está dirigida a aumentar la participación de los productores de café en las ganancias existentes, por un incremento en su eficiencia y acceso a mercados de mayor valor. El tema de la volatilidad se aborda con herramientas de manejo de riesgo de precios basadas en el mercado, pero como se verá más adelante, la efectividad de esta estrategia de política depende de manera crítica en capacitar a los productores en su manejo, que puede limitarse por la dificultad para llegar a muchos productores pequeños, no organizados. Otro limitante puede ser la estructura imperfecta de los mercados, en los cuales el poder de mercado y las fallas de información pueden hacer que las mayores ganancias nunca lleguen a los agricultores. Más aún, mientras las

'nuevas' políticas de productos básicos proclaman los incrementos en la eficiencia como el medio para aliviar la actual crisis de los productores, no siempre es claro cuál es el alcance y el ámbito de los aumentos de eficiencia. El Comercio Justo, con su enfoque en las organizaciones de productores y en los mercados de mayor valor también deberá afrontar estas limitaciones. Pero, por el contrario, el Comercio Justo ha disfrutado de un crecimiento sostenido y ha logrado mantener su intervención en el mercado cafetero – un fenómeno que atrae de manera creciente la atención de los círculos dedicados al estudio de los mercados de productos básicos ¹.

Comercio Justo y desarrollo

Dado que más del 40% de los trabajadores agrícolas a escala mundial se dedican a la producción de bienes básicos agrícolas, su crisis afecta a más de un billón de productores. Una cuarta parte de estos productores están dedicados a la producción de café en países menos desarrollados. Por lo tanto, una 'crisis cafetera' es una crisis de desarrollo. Para afrontar este problema, el Comercio Justo interviene en los mercados cafeteros con miras a incrementar las ganancias de los productores. Esto se hace directamente, con la oferta de un precio mínimo por una porción de la cosecha, también involucrándose en ciertas actividades de desarrollo dirigidas a remover los factores que reducen los precios que reciben los productores de café, entre los cuales se incluye el poder de mercado de los compradores en los mercados locales de materias primas, la ineficiencia de las organizaciones cooperativas de productores y el limitado acceso directo de los productores a los mercados de exportación.

A la luz de la resonancia de las actividades de Comercio Justo en un contexto más amplio de política, vale la pena evaluar su papel en la superación de estos factores en los mercados de productos básicos. No obstante, pese a los bro-

tes de literatura analítica sobre Comercio Justo en el ámbito de los estudios de desarrollo (Leclair, 2002; Murray, Reynolds, y Taylor, 2003; Reynolds, 2004; Renard, 2003; Strong, 1997; Tallontire, 2002), las premisas fundamentales que justifican la intervención del Comercio Justo nunca se han examinado empíricamente. Este trabajo se propone responder la siguiente pregunta: *¿cuál es el papel del Comercio Justo en la superación de los factores de mercado que se supone son responsables de limitar las ganancias de los productores de bienes agrícolas comercializados internacionalmente, como el café?*

En la Sección II de este artículo se discute la naturaleza y el alcance de la intervención del Comercio Justo, con un enfoque particular en el mercado del café. En seguida, más ampliamente, la Sección III presenta un resumen de los desarrollos recientes de la política de productos básicos internacionales. La Sección IV repasa los factores clave de Costa Rica como un estudio de caso. La teoría y los datos usados para abordar el problema que se plantea en la investigación serán los tópicos que se aborden en las secciones V y VI, respectivamente. La Sección VII presenta el análisis econométrico usado para identificar la presencia de fallas de mercado que limitan las ganancias de los productores. Esta sección también analiza el impacto del Comercio Justo y de otros agentes en el mercado cafetero de Costa Rica sobre las ganancias de los productores. La Sección VIII discute las implicaciones de política de los resultados econométricos y concluye con un resumen y algunas sugerencias para investigaciones futuras.

II. EL COMERCIO JUSTO

Definición del Comercio Justo

En un sentido amplio, el término 'Comercio Justo' se refiere a una relación comercial entre organizaciones de pequeños productores² en países

1. Por ejemplo, el grupo de manejo de riesgos de precios de los productos básicos del Banco Mundial, asesoró a las organizaciones de Comercio Justo en sus primeros trabajos y hoy en día las cooperativas de caficultores siguen siendo sus principales clientes.

2. Recientemente (2003) la marca registrada 'Comercio Justo' comenzó a comerciar bienes producidos por trabajadores organizados (e.g. en plantaciones). Este es un desarrollo que está por fuera del horizonte de tiempo de nuestro análisis y, de todas maneras, representa una porción muy pequeña de la actividad del Comercio Justo.

menos desarrollados y consumidores del norte³, la cual tiene una marca registrada. Aunque el Comercio Justo interviene en los mercados de bienes agrícolas primarios y de otros bienes (v.g. artesanías), nuestro análisis cubre exclusivamente el Comercio Justo de bienes primarios⁴. Productos finales como café tostado y molido (v.g. Cafédirect, Equal Exchange), bolsas de té (v.g. Clipper Fairtrade) y chocolate (v.g. Green&Blacks, Divine Chocolate) elaborados a partir de productos primarios adquiridos bajo las condiciones del Comercio Justo se identifican ante el consumidor con una marca registrada de Comercio Justo⁵. Las condiciones del Comercio Justo, establecidas formalmente por la Fair Trade Labelling Organizations International (FLO), incluyen: sólo compras a grupos de productores organizados en cooperativas; el pago de un precio mínimo de Comercio Justo; relaciones comerciales de largo plazo; pagos anticipados y un uso transparente de las primas de Comercio Justo por parte de las organizaciones de productores⁶.

Los requisitos para que los compradores (que son organizaciones no gubernamentales y firmas privadas) puedan usar las marcas registradas incluyen: (i) comprar la materia prima del bien bajo las condiciones del Comercio Justo a organizaciones de pequeños agricultores registradas en la FLO, y (ii) pagar una licencia por la marca registrada. Por el lado de la oferta, las cooperativas de agricultores reciben el apoyo de organizaciones no gubernamentales de Comercio Justo que operan en el Sur, para el desarrollo de su capacidad organizacional, con el objetivo de que puedan ofrecer productos de calidad en cantidad suficiente y de manera oportuna. El sistema de Comercio Justo está conformado por organizaciones no gubernamentales que pertenecen a este movimiento, sus socios productores y las fir-

mas privadas que participan en el sistema de marca registrada.

Comercio Justo: herramientas y planteamientos

El Comercio Justo es una relación comercial estructurada con el objetivo de aliviar la pobreza de los productores de bienes agrícolas primarios de los países menos desarrollados «ofreciendo mejores condiciones comerciales para los productores y trabajadores de los países en desarrollo» (Transfair, 2004). Los partidarios del Comercio Justo consideran que las condiciones comerciales que limitan las ganancias de los agricultores (y auspician la pobreza) incluyen los bajos y variables precios de los productos en los mercados mundiales, los bajos niveles de precios que los agricultores reciben por su materia prima por parte de los intermediarios y la competencia imperfecta que predomina en los mercados de estos bienes (Barrat-Brown, 1993; EFTA, 1995; EFTA, 2001). De ahí surge la base ideológica de las organizaciones cooperativas. La idea es apoyar a las cooperativas para que ellas sean transparentes, responsables y eficientes. Este apoyo, con el tiempo, crea canales comerciales alternativos viables para que los pequeños agricultores vendan su café. Esto es importante porque con frecuencia se acusa a los intermediarios monopsónicos de ser responsables de las bajas ganancias de los agricultores.

En suma, las ventas a las cooperativas son un medio para aumentar las ganancias de los agricultores mediante el incremento en la porción percibida del precio mundial vigente.

Para lograr mayores incrementos en las ganancias de los productores, las organizaciones no gubernamentales de Comercio Justo trabajan

3. Es importante reconocer que con el creciente éxito del Comercio Justo en los mercados del Norte, han surgido un buen número de iniciativas similares, tales como «comercio ético», «comercio comunitario» y marcas no registradas de Comercio Justo. Estas iniciativas son movimientos distintos a la corriente principal del Comercio Justo que analizamos en este trabajo.
4. Esto no implica una pérdida de generalidad porque los mismos principios de desarrollo subyacen en el Comercio Justo de ambos tipos de bienes. Más aún, los bienes básicos dan cuenta de la mayor parte de la actividad del Comercio Justo tanto en términos de valor como de volumen (Piepel, Koppe, y Spiegel, 2000)
5. Las marcas registradas de Comercio Justo, certifican que un producto exhibido en los estantes de los supermercados ha cumplido con el conjunto específico de criterios exigidos por el Comercio Justo, los cuales son establecidos formalmente por el Fairtrade Labelling Organization (FLO).
6. Véase en la página Web de FLO el conjunto completo de criterios y estándares del Comercio Justo. www.fairtrade.net/pdf/sp/english/Generic%20Fairtrade%20Standard%20SF%20Dec%202005%20EN.pdf

directamente con las cooperativas de productores del Sur, para ayudarles a construir capacidad organizacional, darles apoyo técnico y aumentar su eficiencia.

Además de la construcción de capacidad organizacional por parte de las *organizaciones* de Comercio Justo, los *compradores* del Norte que han adquirido su licencia, pagan un precio fijo por el producto básico primario comprado a estos grupos de productores (Vg. US\$1,26/lb de café Arábica). Lo que se busca con el mecanismo del precio fijo es reducir la exposición del productor a la volatilidad y a los bajos niveles de los precios mundiales. Este objetivo se ve limitado por la proporción de la cosecha que se vende al mercado de Comercio Justo, que casi nunca alcanza el 100% y en la mayoría de los casos está muy por debajo del 50%.

En resumen, es importante enfatizar que el Comercio Justo utiliza una estrategia de dos puntas para apoyar a los productores de bienes primarios: la sustentación de precios mediante un precio mínimo 'justo' y el apoyo a la capacidad organizacional de los productores.

Intervención del Comercio Justo en el mercado del café

En muchos sentidos, la historia del Comercio Justo puede contarse con el caso del café. Desde 1973, cuando comenzaron las actividades cafeteras del Comercio Justo, se ha mantenido como el producto individual más importante en este sistema, tanto en términos de valor como de volumen y a pesar de que el Comercio Justo ha alcanzado una participación significativa en el mercado de otros productos agrícolas primarios (EFTA, 1995; EFTA, 2001; Piepel, et al., 2000; Raynolds, 2004). El café no sólo es importante por su participación en el Comercio Justo, sino de manera más general por lo que ha aportado a esta corriente. Por ejemplo, los criterios del Comercio Justo fueron armonizados bajo una marca registrada en

respuesta a una petición de los productores de café (Murray, et al., 2003). El café fue el producto con el cual, a finales de los noventa, se inició la distribución de los productos del Comercio Justo en los supermercados⁷. Y fue también el café el que dio pie al desarrollo del actual modelo de dos puntas de intervención en los mercados de productos básicos.

Para la mayoría de personas, el Comercio Justo es sinónimo de 'precio justo'. El precio mínimo es el criterio central y más controvertido⁸ de las condiciones del Comercio Justo que cobijan al café, pero, sin duda alguna también es la más conocida. El Cuadro 1 muestra el precio mínimo establecido por el Comercio Justo para los cafés de distintos orígenes, el cual, en épocas de precios bajos, puede ser bastante más alto que el precio de mercado. Por ejemplo en la crisis de principios de los noventa el precio del Comercio Justo para el café Arábica lavado de Costa Rica era en promedio US\$0,38/lb mayor que el prevaleciente en el mercado mundial (medido según la cotización del Contrato 'C' de la bolsa de Nueva York). Cuando el precio mundial relevante sobrepasa el precio mínimo del Comercio Justo, este último se convierte en el precio mundial más US\$0,05/lb. Finalmente, nótese en el Cuadro 1 que no todo el café de Comercio Justo es orgánico, el cual recibe un precio mínimo más alto.

Los requerimientos para los *compradores* que participan en el programa de Comercio Justo es el pago de los precios mínimos del Cuadro 1, comprar por más de una temporada y dar a los productores un pago anticipado. Por su parte los *productores*, o más bien sus organizaciones, deben retener US\$0,05/lb del precio mínimo (conocido como la 'prima del Comercio Justo'), y «administrarla de una manera transparente ante los beneficiarios y la FLO. Las decisiones sobre cómo usar esta prima se toman democráticamente por los miembros» (FLO, 2004, p. 4).

7. Hasta ese momento la distribución de los productos del Comercio Justo se había canalizado por conducto de las llamadas «Tiendas del Mundo», grupos religiosos y catálogos.

8. El precio justo puede dar lugar a conflictos porque su determinación es un tanto arbitraria. Los criterios hacen referencia al cubrimiento de los costos de producción y de las necesidades básicas, pero no se especifica más. Por ejemplo, los precios mínimos establecidos, ilustrados en el Cuadro 1, no se han modificado en 15 años, es decir no se han hecho ajustes por inflación.

Cuadro 1. El precio mínimo del Comercio Justo para el café (Centavos US\$ por libra)

TIPO DE CAFÉ	CONSUMO MASIVO (Centavos US\$/lb.)		ORGÁNICO CERTIFICADO (Centavos US\$/lb.)	
	América Central, México, África, Asia	Sur América, Caribe	América Central, México, África, Asia	Sur América, Caribe
Arábica lavado	126	124	141	139
Arábica no lavado	120	120	135	135
Robusta lavado	110	110	125	125
Robusta no lavado	106	106	121	121

Fuente: Tomado de FLO 2004 y adaptado.

En la práctica las organizaciones de productores pueden retener más de US\$0,05/lb y gastarlo en el fortalecimiento de la capacidad organizacional, programas sociales, servicios para los miembros, proyectos de infraestructura y/o programas para la mejora de la calidad (Ronchi, 2002a; Ronchi, 2002b).

Los estándares formales para el café de Comercio Justo (véase la nota de pie de página 6) dejan claro que las organizaciones de productores deben tener unos estándares más exigentes en cuanto a las condiciones de los trabajadores y la calidad del producto⁹.

A su vez, organizaciones de Comercio Justo, como Twin, Equal Exchange, Oxfam (hasta 2003), Traidcraft y otras, ofrecen una gran variedad de actividades de apoyo a los grupos de productores para que logren cumplir los requisitos de cantidad y calidad para exportar, no sólo a los mercados del Comercio Justo, sino también a los mercados convencionales, reduciendo así su dependencia de la limitada demanda de café de Comercio Justo¹⁰ y permitiéndoles el acceso a mercados convencionales premium (v.g. orgánicos).

III. EL COMERCIO JUSTO Y LA POLÍTICA DE PRODUCTOS PRIMARIOS

Productos agrícolas primarios en crisis

El café es un producto primario cuyo precio real ha tenido una volatilidad superior al promedio y que experimentó una caída generalizada, que tocó fondo en el año 2000 cuando se registró el menor precio en términos reales de los últimos 100 años (Varangis, Siegel, Giovanucci and Lewin, 2003c). Además de ser el producto básico individual más valioso y el segundo (después del petróleo) con mayor valor de comercio en el mundo durante gran parte de la segunda mitad del siglo XX (Ponte, 2002b), el café tiene un importante peso en términos de empleo y pobreza. Esto se debe en parte a que es uno de los pocos bienes básicos agrícolas producido en su mayoría por pequeños productores: unos 10 millones de pequeños caficultores¹¹ producen el 70% del café en el mundo (CFC, 2001).

En respuesta a crisis caracterizadas por una persistente tendencia negativa de los precios y por una creciente volatilidad de los mismos, la mayor parte de los mercados de productos agrí-

9. Estos requisitos han suscitado críticas hacia el Comercio Justo, en el sentido de que este sistema parece estar reservado para organizaciones de pequeños productores que ya son fuertes e independientes. Sin embargo el sistema endógeno: muchas de las organizaciones de productores que están registradas ante la FLO pueden cumplir con los exigentes criterios sólo gracias al apoyo que reciben de las organizaciones no gubernamentales de Comercio Justo para construir capacidad organizacional y apoyar a los productores, tal como se mencionó anteriormente.

10. Existe un exceso de capacidad de producción de café de Comercio Justo de cerca del 80% (Giovannucci, et al., 2003).

11. Se denomina 'pequeño' a un caficultor que produzca en una finca de menos de 10 hectáreas de tierra.

colas primarios han experimentado alguna forma de intervención internacional, nacional o local durante el último siglo. Con frecuencia estas políticas han tenido objetivos mixtos que incluyen contrarrestar la tendencia negativa de los precios y la alta volatilidad.

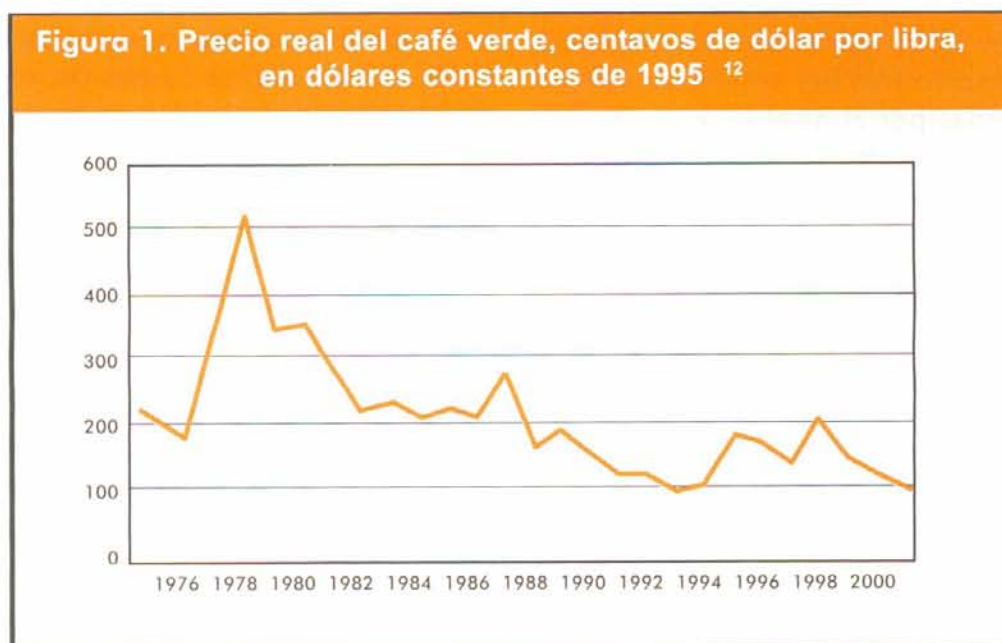
Esta ambigüedad de objetivos está estrechamente ligada a las controversias que existen al interior de las instituciones dedicadas a la investigación de los mercados de productos agrícolas primarios, que no han logrado un consenso sobre la tendencia de largo plazo de los precios y su volatilidad. La detección de una tendencia decreciente de los precios ha sido muy controvertida, especialmente debido a la debilidad de las pruebas estadísticas para la tendencia (Grilli y Yang, 1988, Cuddington y Urzua, 1989, Powell, 1991, Gilbert, 2003, Leon y Soto, 1997, Cashin y McDermott, 2001, Cashin, *et al.*, 2003). Igualmente, mientras la detección de la *volatilidad* de los precios de los productos básicos no genera controversia, sí existe debate con respecto a si la volatilidad ha aumentado en el tiempo o no, y sobre las causas subyacentes (véase, por ejemplo, Cashin, *et al.*, 2001; Varangis, *et al.*, 2003c,

Gilbert, 2003; Hazell, Jaramillo, y Williamson, 1990; Scandizzo y Diakosawas, 1987).

Aunque no hay consenso sobre la tendencia negativa y la volatilidad creciente de los precios de los productos primarios agrícolas en general, es muy poca la ambigüedad que existe en la literatura con respecto a la tendencia negativa y a la creciente volatilidad de los precios del *café* en particular (véase Cashin, *et al.*, 2000, 2003 para el tema de la tendencia y Gilbert, 2003, Hazell, *et al.*, 1990 para la volatilidad). Inclusive una mirada rápida a la Figura 1 muestra que estas dos características, la tendencia negativa de los precios y la alta volatilidad, están claramente presentes en el mercado cafetero.

A la luz del dramático comportamiento de los precios del *café* y de la significancia de este producto en el empleo agrícola, no es sorprendente que se haya concebido y aplicado un amplio rango de intervenciones de política para este mercado.

Estas incluyen acuerdos internacionales de productos básicos, Juntas de Comercialización (marketing boards), fondos de estabilización y controles nacionales de precios.



Fuente: OIC, WDI; trabajo de la autora

12. Índice de precio real construido usando el promedio anual de los indicadores de precio OIC para la categoría de «Otros Suaves», deflactado por el deflactor de precios de los Estados Unidos tomado de *World Development Indicators*.

Políticas tradicionales de productos básicos para el caso del café

El mercado cafetero ha estado intervenido por una serie de acuerdos internacionales de productos básicos desde la negociación del primero en 1962. Estos acuerdos fueron esquemas de retención de la oferta destinados a mantener y estabilizar los precios del café al interior de una banda de precios. Los acuerdos incluían tanto a países productores como consumidores y, a diferencia otros importantes acuerdos de productos básicos como los del estaño, el cacao y el caucho que usaban esquemas de inventarios estabilizadores, éste funcionaba vía un sistema de cuotas de exportación, basadas en el volumen de las exportaciones y los inventarios en los países productores. Las cuotas se activaban cuando el promedio compuesto del precio calculado por la Organización Internacional del Café (OIC) caía por debajo de una serie de precios disparadores. Fue, de hecho, el desacuerdo sobre el tamaño y distribución de estas cuotas lo que llevó, en 1972, a la suspensión del primer Acuerdo Internacional de Café. Ante la caída de los precios, inducida por la respuesta de la oferta a la helada de 1976 y al fracaso de otras iniciativas unilaterales para retener oferta, se negoció un nuevo Acuerdo Internacional del Café, que entró en vigencia en 1980. Interrumpido sólo por suspensiones temporales inducidas por el nivel de precios, este acuerdo estuvo en vigencia hasta su colapso final en 1989. En 1994 se dio un nuevo esfuerzo por lograr un acuerdo, que contó sólo con un número reducido de miembros y no tuvo cláusulas de retención, pero Estados Unidos se rehusó a participar. Al mismo tiempo, algunos productores de café formaron la Asociación de Países Productores de Café (APPC), que durante la segunda mitad de la década de los noventas, promovió varias iniciativas de retención de la oferta. La más reciente medida de manejo de la oferta, que aún está vigente, es el plan de retención de la oferta de baja calidad de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Colombia.

Mientras que algunos estudios han encontrado que los primeros Acuerdos Internacionales

del Café sí tuvieron efectos estabilizadores (Akiyama y Varangis, 1990), su principal éxito parece haber sido sustentar los precios (aunque se puede argumentar que el papel de los choques de oferta del Brasil sobre los picos de precio fue de igual importancia). Sin embargo, estas ganancias han sido cuestionadas por algunos estudios que alegan que, a pesar de la indudable estabilización de los precios, el Acuerdo Internacional del Café que estaba en vigencia antes de la sequía de 1985 desalentó las posteriores alzas de precios en razón de los inventarios acumulados (Akiyama, *et al.*, 1990). Más aún, la teoría y la evidencia sobre la actividad de captura de rentas inducida por la distribución de cuotas al interior del país, indica que hay pérdidas de bienestar que mitigan las ganancias de precio inducidas por el Acuerdo Internacional del Café (Bohman, Jarvis, y Barichello, 1996). Estas actividades de captura de rentas, en combinación con los sistemas de distribución de las cuotas al interior de cada país que tienden a favorecer a los grandes productores (Akiyama, *et al.*, 1990) y a facilitar el ejercicio del poder de mercado (López y You, 1993), han puesto en duda si los pequeños caficultores en realidad disfrutaron de las alzas de precios y de los ingresos cafeteros generados por el Acuerdo Internacional del Café (Gilbert, 1995; Oxfam, 2001a). Es esencia, esto despierta dudas sobre la efectividad de los acuerdos para aumentar los ingresos de los productores.

Además de los esquemas de retención de la oferta internacional, países individuales adoptaron una serie de políticas domésticas orientadas a atenuar la volatilidad y elevar los precios de los mercados cafeteros. Estos esfuerzos incluyeron la formación de instituciones cuasi-gubernamentales, Juntas de Comercialización y Cajas de Estabilización. Las Juntas de Comercialización, fueron generalmente organizaciones paraestatales con poder monopsonico legal en la compra de café, que controlaban completamente el sector y garantizaban un precio fijo al productor, el cual generalmente promediaba la rentabilidad de todos los productores. Las Juntas de Comercialización también pueden tener un fondo de estabilización o éste puede ser el único

instrumento de política, caso en el cual el sistema es denominado caja de estabilización. La caja de estabilización no comercializa el producto básico, sino determina los precios y márgenes de ganancia de todos los participantes en la cadena de comercialización. La distribución de las rentas usualmente incluye una porción para el gobierno y otra para el fondo de estabilización que sirve para sustentar los precios al productor en épocas de bajos precios, haciendo uso de las ganancias acumuladas en las épocas de excedentes (EIU, 1991). Aunque con frecuencia las Juntas de Comercialización y los Fondos de Estabilización fueron efectivos en la estabilización de los precios, el costo en términos de la depresión de los precios al productor resultó ser excesivo. La evidencia en este sentido incluye el aumento casi universal en los precios al productor que tuvo lugar después de que el mercado se liberó del control de la junta comercial (Akiyama, *et al.*, 2001; Dorin, 2003). Su ineficiencia en algunos casos, las llevó a manejar precios al productor muy inferiores a los precios de libre mercado, con lo que la diferencia entre éstos era mucho mayor a la suma que los productores hubieran estado dispuestos a pagar para evitar el riesgo del libre mercado (McIntire y Varangis, 1999).

En un contexto más amplio, a partir de la década de los ochentas se puso en marcha en los países menos desarrollados un programa de liberalización de los mercados, que llevó a una reducción en el papel del gobierno en todas las áreas de la economía, incluyendo la política de productos primarios. Esta tendencia llevó a la reestructuración de los mercados de los productos primarios, a la eliminación de las ineficientes Juntas de Comercialización, y a la revisión o remoción de las fórmulas de altos impuestos a las exportaciones y de las distorsiones en los precios al consumidor (o precios domésticos) (Banco Mundial, 1990). La liberación de los inventarios acumulados de café, que se dio después del colapso del Acuerdo Internacional del Café en 1989, precipitó una caída aún más dramática y persistente de los precios internacionales a principios

de la década de los noventas. Ante esta profunda crisis, surgieron iniciativas nacionales de política que trataron de volver a introducir las medidas que les eran familiares, tales como precios de sustentación con el establecimiento de fondos de emergencia, reestructuración de las deudas de los productores y provisión de créditos tanto para café como para actividades de diversificación. A pesar de estos esfuerzos, al final del milenio pasado, la volatilidad promedio de los precios del café¹³ era aún una de las más altas de todos los productos agrícolas primarios (Gilbert, 2003) y para el año 2003, por tercera cosecha consecutiva, los precios del café se mantenían por debajo del costo de producción de la mayoría de los 25 millones de productores de café del mundo (TechnoServe, 2003).

El nuevo contexto de política de productos básicos

La aparente insostenibilidad de los Acuerdos Internacionales del Café, la ineficiencia observada de muchas Juntas de Comercialización y el limitado éxito de las intervenciones domésticas en el incremento de los precios al productor y en la reducción de su exposición a la volatilidad, condujo la política de productos básicos hacia nuevas direcciones. En reemplazo de las tradicionales políticas de productos básicos, de manera creciente, fue apareciendo una nueva generación de recomendaciones de política que aceptaba el fracaso de los esfuerzos por sustentar o incrementar el tamaño de las ganancias del café y reducir su volatilidad. El enfoque de la política se desplazó hacia estrategias de cobertura basadas en el mercado como resultado de la persistente volatilidad del precio y la distribución de las ganancias existentes. Esta nueva política de productos básicos, que hace énfasis en el tema de la redistribución, se apoya en una floreciente literatura sobre las 'cadenas de valor'.

El análisis de las cadenas de valor se ha aplicado ampliamente al caso del café (de Graff, 1986; Fafchamps, Vargas Hill, Kaudha, y Nsibirwa, 2002;

13. La volatilidad es medida en Gilbert (2003) como la desviación estándar de los cambios anuales en el logaritmo de los precios del café deflactados.

Fitter y Kaplinsky, 2001; Kaplinsky, 2003; Losch, 1999; Mendoza, 1996; Pelupessy, 1999; Pelupessy y van Tilburg, 1994; Ponte, 2002a; Ponte, 2002b; Talbot, 1997a; Talbot, 1997b). En un sentido amplio, el análisis de la cadena de valor no sólo se ocupa de la descripción de la estructura insumo-producto y de la cobertura geográfica a lo largo de una cadena productiva, sino también del contexto institucional y de gobierno en que se ubica la cadena de valor (Gereffi, 1994). Como parte de este análisis más amplio, los estudios de la cadena de valor del café con frecuencia descomponen el precio final (minorista) de una unidad de café en 'porciones' ya sea de ingreso o de utilidad, dependiendo de los datos disponibles. Como los datos más rápidamente disponibles son los de ingreso y no los de utilidad (debido a la sensibilidad de los datos de costos), la mayoría de los análisis de la cadena de valor sacan sus conclusiones de política con respecto a la distribución del ingreso a lo largo de la cadena. Con pocas excepciones, estos análisis encuentran que la participación de los caficultores en el ingreso total generado a lo largo de la cadena ha venido cayendo con el tiempo¹⁴. Cuando se usan datos de ingreso, no es posible distinguir empíricamente los costos y por lo tanto tampoco es posible identificar factores como poder de mercado o cambios en la estructura de costos. Es probable que ésta sea la razón por la cual los análisis de cadena de valor descansan principalmente en correlaciones o coincidencias de estas participaciones en el ingreso con factores como la estructura de mercado (con frecuencia expresadas en la forma de cifras de concentración). Esto ha llevado a que buena parte de la literatura sobre la cadena de valor del café, culpe al aumento de grandes firmas multinacionales integradas verticalmente de la reducción en la participación de los productores en los ingresos del café.

Además de esta preocupación por la distribución y participación de los distintos actores en las rentas del café, las nuevas iniciativas de polí-

tica buscan ofrecer cobertura contra la volatilidad, con un menú de herramientas de manejo de riesgo de precio, tales como swaps, contratos forward y opciones en los mercados de futuros. Desafortunadamente muchas de estas herramientas, como los instrumentos basados en los mercados de futuros, requieren volúmenes prohibitivamente altos, conllevan altos costos de transacción y claramente requieren un alto nivel de experiencia. En este contexto, la principal limitante para la aplicación de las recientes políticas de manejo de riesgo a los productos primarios es la falta de organización de los productores (Dehn, Gilbert, y Varangis, 2003; Gilbert, 2003), la cual ha mostrado ser un obstáculo recurrente. En el caso de las estrategias contra la volatilidad de los precios, esta limitante ha sido confirmada por los casos de prueba llevados a cabo por el Banco Mundial: los prerequisites básicos para la implementación efectiva de las nuevas políticas de manejo de riesgo de precio son la asistencia técnica y la capacitación, pero ofrecer esto a las organizaciones de productores puede ser prohibitivamente costoso en términos de tiempo y dinero (Varangis y Lewin, 2003b).

Frente a la tendencia decreciente de los precios del café, la política de productos primarios descansa principalmente en medidas e intervenciones basadas en el mercado, las cuales buscan aumentar la utilidad del café incrementando su rentabilidad y la competitividad (Varangis, *et al.*, 2003c, p. 26) o diversificando la producción de quienes ya no pueden participar en el mercado cafetero. Las medidas de política buscan aumentar las utilidades de los productores mediante la obtención de primas (rentabilidad) de la reducción de los costos de producción y transacción (competitividad). En primer lugar, las medidas para agregar valor con la obtención de primas incluyen mejoras en la calidad del café para acceder a los nichos de mercado de los cafés especiales, tales como los mercados gourmet y orgánico, y mejorar el mercadeo, la reputación y

14. Esta conclusión surge principalmente de medidas determinísticas del ingreso, no de la ganancia, y puede ser derivada tanto de un análisis de muchos años, usando datos promedio de países importadores y exportadores (de tal forma que lo que se obtiene necesariamente es la distribución promedio entre muchos actores potencialmente diferentes) o al interior de un determinado país, pero en un periodo más corto de tiempo (véase, por ejemplo, Fafchamps, *et al.*, (2002), Pelupessy, 1999, de Graff, 1986, Mendoza, 1996).

el manejo de marca de los diferentes orígenes (IADB, El Banco Mundial, y USAID, 2002). El Programa de Mejora de la Calidad de la Organización Internacional del Café establece estándares mínimos de calidad tanto para el café Arábica como para el Robusta. Además de elevar los retornos, las mejoras de calidad también han demostrado que estimulan el consumo doméstico del café y, por lo tanto, elevan la demanda (véase el ejemplo de Brasil en Varangis, et al., 2003c). Segundo, la competitividad se promueve por medio de políticas destinadas a la reducción de costos, principalmente con avances en la productividad y reducción de los costos de transacción, buscando un comercio más directo. Sin embargo, para establecer relaciones comerciales más directas se requiere, de nuevo, un mayor desarrollo organizacional de los productores que les permita el acceso directo a los distribuidores minoristas y comercializadores. Tercero, en reconocimiento de que algunos productores no van a lograr mayores niveles de competitividad ni acceso a nichos de mercado de mayor calidad/rentabilidad, otra rama de política se enfoca en los esfuerzos por diversificar las fincas cafeteras. Estas corrientes identifican el papel que tiene que jugar gobierno para apoyar las estrategias de diversificación, tales como investigación de mercados, asistencia técnica, mejorar la movilidad laboral y otorgar créditos de apoyo. Finalmente, se recomienda una reforma institucional para la provisión de 'redes sociales de seguridad' para los productores pobres y para los trabajadores del café (Varangis, et al., 2003c).

La política de productos primarios y el Comercio Justo

Hay tres importantes factores que limitan la nueva tendencia de las políticas de los productos básicos y del café en particular. Primero, esta política

no arroja luces sobre cuál es el alcance del aumento en las ganancias de los productores con la reducción en costos (en contraposición a la sustentación de precios). Los países productores de café (v.g. Brasil y Costa Rica) ya están altamente mecanizados y/o han logrado grandes ganancias en productividad mediante la implementación de paquetes de agroquímicos y tecnología, y por lo tanto no es claro que puedan tener mayores ganancias en productividad.

Segundo, sacando la lección del fracaso de los esquemas de retención de la oferta y de sustentación de precios para aumentar de manera sostenible las utilidades del café, la ruta alternativa recomendada para aumentar los ingresos de los agricultores, que consiste en la búsqueda de primas por calidad, descansa, por lo menos en un segundo plano, en la existencia de mercados perfectos de insumos. Esto lo reconoce la política general de productos primarios, que ya ha desarrollado modelos de transmisión incompleta de precios para las políticas arancelarias y reformas de mercados en presencia de poder de mercado y los ha aplicado a una variedad de mercados de productos agrícolas primarios (MacMillan, Rodrik, y Welch, 2002; McCorriston, 2003; McCorriston y Sheldon, 1996). Su relevancia para las nuevas tendencias de la política cafetera es clara: las estrategias destinadas a mejorar los retornos al café con la obtención de primas por calidad pueden acentuar la 'crisis' de bajos ingresos de los productores sólo en la medida en que la transmisión de precios sea incompleta¹⁵. Con frecuencia, la transmisión incompleta de precios es consecuencia de la competencia imperfecta en la cadena de comercialización. El tema del poder de mercado es, de hecho, reconocido en los documentos de política, que afirman que uno de los beneficios de las políticas de mejora de la calidad es elevar la posición negociadora de los exportadores y «aumentar su habilidad para

15. El trabajo empírico sobre la transmisión de precios ha tendido a referirse a la transmisión de la variabilidad (Hazell, Jaramillo y Williamson, 1990) y con frecuencia se usa para evaluar el éxito o fracaso de los esquemas de estabilización (véase, por ejemplo, Cárdenas, 1994). Si la intervención de precios es constante, como impuestos constantes a la exportación o rebajas permanentes de precio por el ejercicio del poder de mercado, estos estudios permitirán aun la transmisión perfecta de la variabilidad de los precios. Entonces, por ejemplo, Cárdenas encuentra una perfecta transmisión de precios en Costa Rica, donde los esquemas de estabilización no están vigentes, pero donde puede existir poder de mercado. Para el caso del café, en particular, los estudios han encontrado que la transmisión del precio mundial al precio doméstico (productor) es baja, tanto en relación con otros productos básicos (Mundlak y Larson, 1992), como en términos absolutos (Quiroz y Soto, 1995).

negociar precios...» (Varangis, et al., 2003c, p. 25). Un estudio del Banco Mundial, que vincula los pequeños agricultores con los mercados, identifica el potencial de poder de mercado como la característica clave de los mercados de productos agrícolas primarios (Bienabe, et al., 2004). En resumen, todas las actividades dirigidas a aumentar las primas recibidas en la producción de café descansan en una transmisión eficiente de precios a los productores. Aunque este hecho es reconocido en la siguiente afirmación «...es vital que las políticas de promoción se enfoquen en los beneficios locales – tales como la prima de precio o los beneficios de mercado» (Varangis, et al., 2003c, p. 31), la consecuencia para la política de productos caracterizados por el poder de mercado no la exploran o enfatizan en el nuevo contexto de política de los productos básicos.

Tercero, la aplicación de estrategias de administración de riesgos de precios basadas en el mercado para manejar la volatilidad depende críticamente del desarrollo organizacional de los productores (Bienabe, et al., 2004; Varangis, et al., 2003c). Esto también es cierto para las nuevas políticas dirigidas a elevar las ganancias de los productores vía reducción de los costos de transacción, por medio de la eliminación de intermediarios y las negociaciones directas con los minoristas (Varangis, et al., 2003a). Como prerrequisito básico para la aplicación de ambos tipos de política se han identificado las organizaciones de productores, como las cooperativas. Una de las limitaciones de estas políticas es el costo asociado con la construcción de capacidad organizacional al alto nivel de calidad y cantidad demandado por el mercado. Precisamente, la dificultad percibida para entregar a los productores la organización y la capacidad necesarias ha demostrado ser una de las principales limitaciones para la aplicación de las nuevas políticas de productos primarios (Varangis, et al., 2003a).

Muchas organizaciones de productores no tienen las destrezas, el capital o el personal dedicado a asumir el papel que juegan los intermediarios en el mercado. Aunque la capacitación

de individuos de estas organizaciones puede ser benéfica en términos de aumentar la transparencia del mercado, con frecuencia lograr que ellos lleguen a ser efectivos en los nuevos roles de intermediación del mercado implica un proceso largo y difícil (Varangis, et al., 2003a, p. 27).

De hecho, en una encuesta sobre el 'nuevo' menú de políticas para la crisis cafetera, TechnoServe descarta las iniciativas que requieren la organización de productores por ser muy difíciles de implementar (TechnoServe, 2003). Sin embargo, las instituciones que formulan la política, como el Banco Mundial, han encontrado en la comunidad de las organizaciones no gubernamentales la habilidad y experiencia requeridas para ello¹⁶. Esto es particularmente cierto para las organizaciones de Comercio Justo.

La experiencia de las organizaciones no gubernamentales en los mercados de productos básicos es extensa y variada. Mientras muchas de ellas aún trabajan activamente para revivir herramientas de política que ya perecieron, como los acuerdos internacionales de precios y los esquemas de sustentación de precio, otras, como las organizaciones no gubernamentales del Comercio Justo están involucradas en actividades indispensables para la aplicación de la nueva generación de políticas destinadas al manejo del riesgo, elevar el acceso al mercado y promover la diversificación de las fincas cafeteras (Bebbington, et al., 1993; Bienabe et al., 2004). Se han encontrado organizaciones de Comercio Justo, que tienen su base tanto en países desarrollados como en desarrollo, trabajando en la organización y en el fortalecimiento de las organizaciones de productores agrícolas, particularmente cafeteros (Oxfam, 2001b; Villasenor, 2000). El apoyo del Comercio Justo ha incluido la ayuda para la construcción de capacidad organizacional y de mercadeo para las organizaciones de productores rurales, la asistencia técnica para mejorar la calidad y desarrollar capacidad orgánica, apoyar la diversificación agrícola y fomentar programas de género y de medio ambiente (Oxfam, 2001b). En resumen, las organizaciones de Co-

16. Varangis, P., Banco Mundial, comunicación personal.

comercio Justo ya han desarrollado mucho de los 'vehículos' requeridos para la aplicación de las nuevas políticas descritas en esta sección¹⁷.

IV. 'COMERCIO JUSTO' Y FALLAS DE MERCADO

Ya vimos que el colapso de los acuerdos internacionales dirigidos a la sustentación de los precios, ha llevado a la política cafetera hacia nuevas direcciones, desplazando el enfoque en la sustentación y estabilización de los precios bajos y volátiles hacia la entrega a los productores de las herramientas necesarias para aumentar su participación en las ganancias existentes y manejar la volatilidad. La política cafetera se ha volcado hacia las soluciones basadas en el mercado para ayudar a los productores a cubrirse de los precios bajos y volátiles. Sin embargo, se ha visto que estas soluciones dependen de (i) la existencia de un ámbito apropiado para lograr aumentos en eficiencia; (ii) la estructura del mercado (para que las mayores ganancias lleguen a los agricultores); y (iii) la disponibilidad de organizaciones de productores para entregarles las herramientas de política que fueron descritas en la sección anterior. En este sentido, las nuevas políticas de productos básicos reflejan en parte la motivación y el *modus operandi* de la intervención del Comercio Justo en los mercados de productos básicos como el café. Ellas también reflejan el enfoque de la teoría del desarrollo conocido como fallas de mercado.

Fallas de mercado y desarrollo

Una rama de la economía del desarrollo conocida como economía de la información enfatiza el papel del Comercio Justo en los mercados de insumos de los bienes básicos. Esta corriente de pensamiento se centra en el papel de las fallas de mercado en el desarrollo, subdesarrollo y formación de política. Se llama 'falla de mercado' a la imposibilidad del mercado para lograr la asignación eficiente de los recursos, es decir, por lo

cual algunas ganancias del comercio no se realizan. Hay muchas fuentes de fallas de mercado, entre las cuales se encuentran el poder de mercado, los retornos crecientes a escala, las externalidades, los mercados ausentes (*missing markets*) y los problemas de coordinación y sincronización *matching problems* (Milgrom y Roberts, 1992). Al interior de la literatura de desarrollo, Stiglitz le asigna un rol central a la falta de información o a la información imperfecta en el mercado como fuente de la mayoría de fallas de mercado (Stiglitz, 1989).

El poder de mercado es una de las fallas más importantes que se citan para el caso de los mercados agrícolas. Existe una documentación amplia y detallada de la consolidada y creciente concentración de la industria alimenticia en Estados Unidos (Sexton, 2000) como en Europa (McCorrison, 2002). Desde hace mucho tiempo, las observaciones de la estructura de la cadena del mercado han llamado la atención empírica y teórica sobre el tema del poder de mercado en la agricultura (Hoffman, 1940; Nicholls, 1941). Además de la preocupación sobre la estructura del mercado, Sexton y Rogers afirman enérgicamente que en virtud de algunas características típicas de los mercados de los productos básicos, el análisis de la competencia imperfecta en estos mercados debería hacerse como un ejercicio de rutina. Entre estas características se incluyen la naturaleza voluminosa y perecedera de los productos agrícolas, la inmovilidad geográfica de los productores, y el costo irrecuperable de las cosechas especializadas (Rogers y Sexton, 1994, p. 1143). Esto no quiere decir que los análisis de los mercados agrícolas deberían suponer la existencia de poder de mercado, sino que la política y los análisis de los mercados agrícolas deberían establecer algo sobre la competencia, planteamiento que se resume en la siguiente frase: «la competencia imperfecta importa para los economistas agrícolas» (McCorrison, 2002). Es claro que la competencia imperfecta aparece de manera sistemática en todas las discusiones de la crisis que afecta a los productores de café.

17. Varangis, P. Banco Mundial, comunicación personal.

Al examinar el rol del Comercio Justo para superar las fallas de mercado en el comercio de los productos primarios, el análisis identifica y descansa en dos principios centrales del enfoque de la economía de la información para el desarrollo. Primero, las imperfecciones del mercado generan, de manera natural, el surgimiento de una variedad de intervenciones. Segundo, para que estas intervenciones sean efectivas deben estar basadas en un entendimiento minucioso de las causas subyacentes del problema (Hoff, Braverman, y Stiglitz, 1993). En consecuencia, el análisis empírico de la Sección VII está dirigido a detectar la presencia de las fallas de mercado a las que se les culpa de causar las bajas ganancias de los productores (Vg. poder de mercado) y a identificar si el Comercio Justo ha jugado algún papel para superar éste y otros factores de mercado que limitan las ganancias de los productores en el comercio de bienes agrícolas primarios (v.g. ineficiencia).

Medición del poder de mercado como una falla de mercado

El poder de mercado se mide como la desviación con respecto al precio fijado para igualar al costo marginal (marginal cost pricing). Desde el trabajo pionero de Bain sobre la estructura, conducta y desempeño del mercado (paradigma S-C-P por sus siglas en inglés) (Bain, 1951), la literatura sobre organización industrial ha prestado mucha atención al trabajo empírico sobre el poder de mercado y la competencia imperfecta. En el paradigma S-C-P, la medición del poder de mercado estaba ligada a la estructura de cada mercado en particular y a algunas medidas del comportamiento del mercado. El paradigma S-C-P del mercado fue criticado desde una variedad de frentes, pero la crítica más importante fue la de Demsetz (1974), quien planteó el interrogante de si las industrias se vuelven concentradas porque algunas firmas tienen ventajas de eficiencia con respecto a las otras. Es decir, que los mayores márgenes de rentabilidad (aunque las medidas de esta variable son poco confiables) pueden estar originados en menores costos, an-

tes que en mayores márgenes de ganancia. En respuesta a esta y otras críticas al paradigma S-C-P del mercado, surgieron nuevos modelos, y los esfuerzos intelectuales dejaron de tratar de establecer la concentración como el determinante del poder de mercado, y pasaron a enfocarse de manera estructural en medir el poder de mercado en sí mismo. Estos esfuerzos se conocen como la literatura sobre la nueva organización empírica industrial (NEIO por sus siglas en inglés).

En reconocimiento de que con frecuencia los márgenes de precio-costo no son observables a partir de las cifras contables, el NEIO estima ecuaciones de comportamiento con parámetros para revelar el comportamiento de la industria. En sus primeros años, la mayoría del trabajo teórico y empírico del NEIO se enfocó en los mercados de productos (Appelbaum, 1982; Braverman y Gausch, 1986; Bresnahan, 1981; Bresnahan, 1982; McCorrison, 1993; Sumner, 1981), y fueron los economistas agrícolas quienes extendieron el análisis a los mercados de insumos (Azzam, 1997; Durham y Sexton, 1992; Hyde y Perloff, 1994; Just y Chern, 1980; Lopez, et al., 1993; Wann y Sexton, 1992). En los términos más simples, el apuntalamiento teórico de los modelos NEIO estructurales se basa en la teoría del oligopolio/monopolio para estimar un parámetro cuyo valor revela si la firma o la industria está exhibiendo poder de mercado. El parámetro se estima a través de la condición de primer orden de una función de utilidad. Llamemos (IT) al ingreso total

$$IT = P \times Q$$

Entonces,

$$IM = \frac{\partial IT}{\partial Q} = P + \frac{\partial P}{\partial Q} Q \quad (1)$$

Claramente, si la firma es perfectamente competitiva, $\frac{\partial P}{\partial Q}$ es igual a cero.

Si se permite que el vendedor tenga algún poder de mercado, la ecuación (1) se puede escribir en términos más generales como el ingreso marginal percibido (IM_p):

$$IM_p = P + \lambda h(.) \quad (2)$$

donde $h(\cdot)$ incluye todos los parámetros del lado de la demanda y variables exógenas que pueden afectar el ingreso marginal (Bresnahan, 1982), y λ es un parámetro nuevo que indica el grado de poder de mercado. En equilibrio, la firma que maximiza sus utilidades iguala el ingreso marginal (percibido) al costo marginal ($c'(\cdot)$):

$$P + \lambda h(\cdot) = c'(\cdot)$$

$$P = c'(\cdot) - \lambda h(\cdot) \quad (3)$$

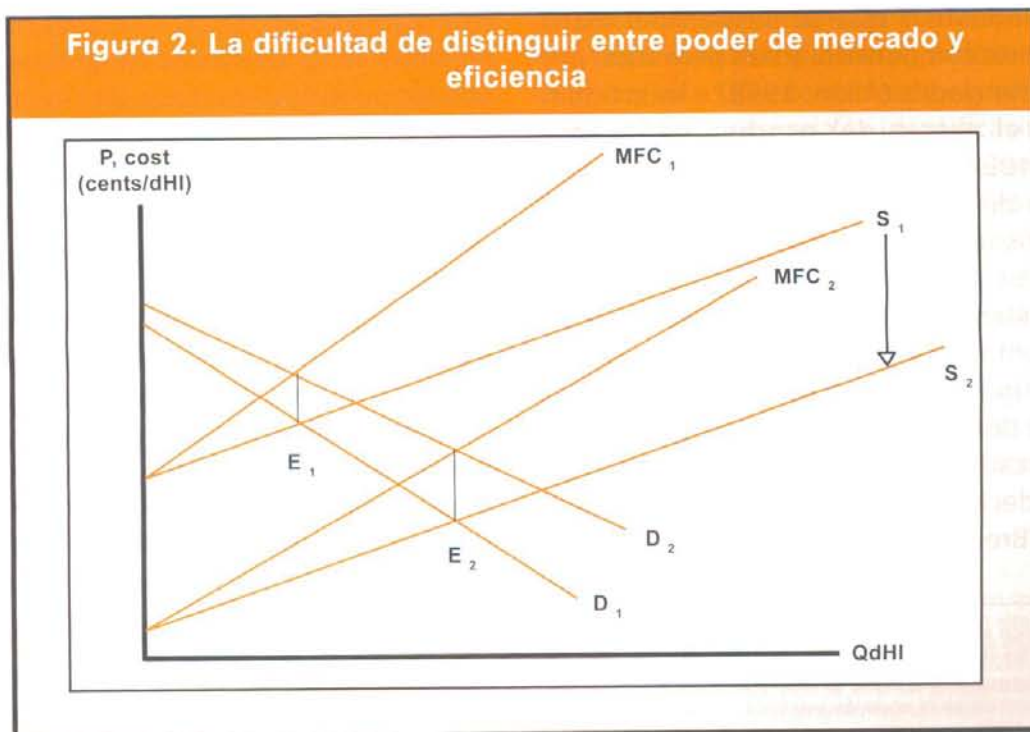
El parámetro λ se obtiene estimando conjuntamente una ecuación como (2) y la ecuación de demanda del producto de la firma, determinada competitivamente. Tanto la función de demanda y como la relación de oferta subyacentes en la función de costo en (3) deben asumir una forma funcional específica. De ahí surge el uso del término 'estructural' para describir los modelos NEIO.

En esta sección no pretendemos resumir la vasta literatura NEIO, pero sí buscamos señalar los factores críticos de análisis en la identificación del poder de mercado. Consideren el parámetro de poder de mercado λ en (3) como el parámetro promedio de conducta de una industria (aunque éste también se puede hacer específico para una firma para facilitar los modelos

de liderazgo en precio etc.). En su forma general expresada en (3), si $\lambda = 0$, implica competencia perfecta, y si es igual a 1, indica monopolio. Este entendimiento intuitivo del enfoque NEIO es incompleto sin un procedimiento de identificación de λ . Económicamente, en un conjunto de ecuaciones simultáneas de demanda y oferta, el problema es volver a λ estimable separadamente. Económicamente, el problema es distinguir entre poder de mercado y eficiencia.

Una excelente exposición algebraica del problema de identificación se encuentra en Bresnahan (1982) y un entendimiento visual se puede obtener a través de la figura 2. La figura ilustra la dificultad de distinguir visualmente entre un equilibrio con una firma perfectamente competitiva, pero menos que eficiente, y un equilibrio con una firma más eficiente pero en competencia imperfecta. La figura 2 hace una adaptación para monopsonio de Bresnahan (1982).

Supongamos que firmas perfectamente competitivas y una firma monopsoníca tienen diferentes demandas lineales¹⁸ (D_1 para la firma menos eficiente y D_2 para la más eficiente) y curvas de oferta con una forma que hace que la misma combinación de precio y cantidad (E_1) pueda ser



el resultado de monopsonio o de competencia perfecta. Si la oferta se desplazara hacia afuera (de S_1 a S_2), y el equilibrio se moviera de E_1 a E_2 , las dos estructuras seguirían siendo equivalentes visualmente. La Figura 2 ilustra la dificultad central de todos los intentos empíricos de medir el poder de mercado cuando el costo marginal no se puede observar directamente. En consecuencia, la literatura NEIO mide el poder de mercado mediante la identificación econométrica del parámetro λ ¹⁹.

Los modelos NEIO han sido aplicados a monopolios y monopsonios (Azzam y Pagoulatos, 1990; Azzam y Schroeter, 1991a; Durham, et al., 1992; Just, et al., 1980). Los cuales, han sido refinados para incluir teorías dinámicas de comportamiento no cooperativo (Green y Porter, 1984; Rotemberg y Saloner, 1986), y probar la existencia de poder en los mercados de insumos y productos simultáneamente (Atkinson y Kerkvliet, 1989; Azzam, et al., 1990; Schroeter, 1988) y para estimar el poder de mercado en múltiples mercados (Hyde y Perloff, 1998; Raper, Love, y Shumway, 2000), permitiendo la detección de estructuras de mercado como monopolio cooperativo bilateral (Raper, et al., 2000). Finalmente, también se han desarrollado modelos estructurales para industrias que se desvían del marco perfectamente competitivo, y han permitido productos diferenciados (Allen, 1998) e incertidumbre sobre el precio del producto (Azzam y Schroeter, 1991b). En contraste con el gran refinamiento de las medidas NEIO de poder de mercado, los trabajos empíricos sobre los *determinantes* de esta falla han recibido menos atención en la literatura NEIO. Hace mucho tiempo éste fue identificado como un campo importante de investigación: «aunque el NEIO ha tenido mucho que decir sobre la forma de medir el poder de mercado, hasta el momento, tiene muy poco que decir sobre las causas del poder de mercado» (Bresnahan, 1989, pp. 1053-1054).

Los estudios NEIO que examinan los determinantes del poder de mercado, normalmente estiman valores para el parámetro de poder de mercado y los introducen como la variable dependiente de un modelo de regresión. En la mayor parte de estos trabajos, las 'causas' del poder de mercado están ligadas a la estructura del mercado, ya sea explícitamente, a través de la inclusión de variables independientes de estructura de mercado (Gallet, 1996; Luo, 2002), o implícitamente, examinando el poder de mercado simultáneamente en el comercio de insumos y productos. Sin embargo, sólo unos pocos estudios han realizado investigaciones más amplias (Buschena y Perloff, 1991; Lopez, et al., 1993). Por ejemplo, en un estudio del poder monopsonico de mercado en Haití, Lopez y You especifican la curva de oferta de los agricultores y las curvas de demanda en el mercado doméstico y en el de exportación, y estiman un solo término, λ , para cada año. Este parámetro sirve de variable dependiente en una regresión con variables exógenas que incluyen factores de política institucional, acuerdos internacionales del café, número y tamaño de los exportadores y variables del estado de la nación. Es interesante anotar que estos estudios encuentran que las tasas de concentración y formación de asociaciones no afectan las medidas NEIO de poder de mercado, mientras que los períodos de cuotas efectivas del Acuerdo Internacional del Café (es decir, aquellos períodos en que las cuotas sí era restrictivas) parecen aumentar la colusión entre los exportadores, disminuyendo los precios al productor.

Cada uno de los modelos NEIO descritos asume una forma funcional para las curvas de demanda y costos, y deriva varias pruebas para el poder de mercado (λ) basadas en condiciones de primer orden para la maximización de utilidades. La principal crítica que se le ha hecho a estos modelos estructurales NEIO es que sus resultados son sensibles a las formas funcionales

18. Esta exposición sigue siendo válida aún si las curvas de demanda y oferta no son lineales; Lau deriva las condiciones de demanda extensiva y de costos bajo las cuales se identifica λ (Lau, 1981).

19. En el caso del monopolio, el uso de una variable exógena en el lado de la oferta, que interactúa con el precio (la pendiente de la curva de oferta) y que entra también en la ecuación estimada (como un causante de desplazamiento de la curva) hace que λ se vuelva identificable y estimable (Bresnahan, 1982).

que asumen (Bulow y Pfleiderer, 1983, Herrmann y Sexton, 1999, Hyde, *et al.*, 1994, Tyagi, 1999). Esta crítica puede ser atenuada adoptando formas funcionales flexibles (véase, por ejemplo, Bettendorf y Verboven, 2000) o modelando con más cuidado la relación entre la demanda y los costos. Aún así, se ha demostrado que las consecuencias de un error en la especificación, por mínimo que sea, son significativas. Varian ha caracterizado este problema como uno de hipótesis conjuntas: «lo que uno quiera probar más la hipótesis planteada sobre la forma funcional» (Varian, 1983, p. 99)²⁰.

Aunque se han desarrollado muchos modelos estructurales y no paramétricos para no que especificar la forma funcional (Afriat, 1972, Driscoll, Kambhampaty, y Purcell, 1997; Hall, 1988; Hanoch y Rothschild, 1972; Hyde, *et al.*, 1994; Roeger, 1994; Varian, 1984; Varian, 1985), éstos también sufren del problema de identificación ilustrado en la discusión sobre NEIO en la Figura 2. En términos generales, los modelos no estructurales (Hall, 1988; Hyde, *et al.*, 1994; Roeger, 1995) estiman un parámetro que mide el margen de ganancia del precio de monopolio sobre el costo marginal. Estos parámetros son estimados a partir de la desviación entre el crecimiento observado en el producto (normalizado) y el crecimiento esperado, dado el crecimiento observado en el insumo trabajo (normalizado). En contraste, las pruebas no paramétricas de poder de mercado usan la estática comparativa de diferentes observaciones al interior de un marco de preferencias reveladas, al igual que lo hacen los modelos de la teoría de la producción (Afriat, 1972; Hanoch y Rothschild, 1972; Varian, 1985). Basándose en la evaluación de diferencias entre observaciones, el análisis no estructural debe, de alguna manera, controlar por cualquier otro cambio entre observaciones (aparte de aquéllos que identificarían poder de mercado). Usando simu-

laciones de Monte Carlo, se probó la habilidad de los modelos no paramétricos para detectar correctamente la presencia de poder de mercado. No es sorprendente que sólo los modelos que controlan por cambios estructurales, que incluyen explícitamente los costos y permiten cambio técnico, identificaron correctamente el poder de mercado. Desafortunadamente, cuando esta clase de modelos es comparada con modelos estructurales de poder de mercado, se encuentra que son «más propensos a los errores de especificación en la dirección del poder de mercado y no son tan precisos para detectar la magnitud del poder de mercado como sus contrapartes paramétricas» (Raper, *et al.*, 2000, p. 2273).

Existe una amplia literatura sobre la medición econométrica del poder de mercado, la cual refleja el gran esfuerzo intelectual que se ha hecho en este tema, pero, al mismo tiempo, saca a flote las dificultades relacionadas con la medición de las fallas de mercado. Por lo tanto, no es sorprendente que el enfoque de la economía de la información que se centra en fallas de mercado y que hace parte de la teoría del desarrollo, tenga más tratados teóricos que estudios empíricos. Aún así, los ejemplos empíricos citados en la literatura indican, de manera consistente, que las políticas de desarrollo dedicadas a corregir por fallas de mercado deben enfocarse cuidadosamente a la falla de mercado específica. Esto, a su vez, hace necesaria la identificación de la falla, lo cual no siempre es claro empíricamente. No obstante, dados los cambios recientes en las políticas de productos primarios y la creciente importancia del Comercio Justo como forma de intervención de la política del desarrollo en estos mercados, es necesaria alguna cuantificación empírica de los factores a los que se les acusa de reducir las ganancias de los productores para evaluar el Comercio Justo como herramienta del desarrollo.

20. También se ha manifestado preocupación sobre posibles errores de especificación cuando se postula un comportamiento no competitivo para un sólo lado del mercado (Azzam y Pagoulatos, 1990). En las simulaciones Monte Carlo, se encontró que los modelos NEIO de un solo lado del mercado estiman correctamente la inexistencia de poder en el lado del mercado que ellos analizan, inclusive cuando hay competencia imperfecta en el otro lado del mercado (y se ha asumido incorrectamente que hay competencia) (Raper *et al.*, 2000). En otras palabras, los modelos de un lado del mercado pueden equivocarse al restringir la competencia imperfecta a un solo lado del mercado, pero el error en la especificación no afecta el parámetro estimado para el poder de mercado. De hecho, Raper han encontrado que los modelos no paramétricos son más propensos a esta clase de error de especificación que sus contrapartes estructurales de NEIO (véase más adelante) (Raper y Noelke, 2004).

V. EL COMERCIO JUSTO Y EL CAFÉ EN COSTA RICA: UN ESTUDIO DE CASO EMPÍRICO

Costa Rica como un estudio de caso

Existen tres razones para escoger a Costa Rica como el estudio de caso para la evaluación de la intervención del Comercio Justo en los mercados de productos agrícolas primarios. En primer lugar, para la época en que se seleccionó el estudio de caso (1999) Costa Rica era uno de los pocos países en donde la intervención del Comercio Justo había estado presente de forma sistemática durante un período de tiempo significativo. Aunque desde 1960 el Comercio Justo se había involucrado en proyectos esporádicos y en intervenciones en América Latina, Costa Rica fue uno de los primeros países en gozar de un esfuerzo de intervención concertado a partir de 1989.

En segundo lugar, desde la terminación de la guerra civil de 40 días en 1948, Costa Rica ha disfrutado de una larga historia de estabilidad política. Esto hace que un análisis de series de tiempo pueda estar más libre de 'ruido' que afecte las observaciones.

En tercer lugar, Costa Rica introdujo legislación (la Ley 2762) dirigida explícitamente a proteger a los campesinos caficultores de potenciales prácticas explotadoras relacionadas con el poder de mercado. Además, las instituciones y regulaciones de este país son ampliamente reconocidas por ser sanas y cuentan con estrategias y programas para el sector que son relativamente claros y sólidos (Varangis, et al., 2003c). Si se encuentra evidencia de que existe un efecto Comercio Justo en Costa Rica, donde existe un marco regulatorio para superar el poder de mercado y donde las políticas de mercado se consideran favorables para los productores, este análisis también resulta relevante para examinar la intervención en países donde no existe la protección social y al agricultor, o por lo menos a los altos niveles observados de Costa Rica.

El café en Costa Rica

Costa Rica es conocida por su café Arábica de alta calidad que goza de diferenciales positivos

por calidad sobre la cotización del Contrato 'C' del mercado de futuros de Nueva York. Históricamente el café ha sido muy importante para la economía de Costa Rica, tanto en términos del PIB como del desarrollo general del país. Entre 1840 y 1890 el café fue el único producto de exportación, y desde la declaración de independencia de Costa Rica en 1848 (EIU, 1998) los ingresos de la exportación del grano permitieron financiar todo tipo de inversiones, que incluyeron desde colegios hasta carreteras. Entre la década de los años ochenta y la primera mitad de los noventa, el café representó en promedio el 20% de las exportaciones y el 5% del PIB (OIC, 1997), pero para comienzos del nuevo milenio estas participaciones habían disminuido al 5% y 1,3%, respectivamente (Varangis, et al., 2003c). Este modesto significado macroeconómico esconde el importante impacto sectorial y rural que tiene el café en Costa Rica en virtud de que su producción siempre ha estado dominada por los pequeños productores. En el año 2000, el 92% de los caficultores tenía menos de 5 hectáreas de tierra y producía el 45% del café del país. El tamaño promedio de la finca cafetera en Costa Rica es de sólo 1,4 ha. (ECLAC, 2001). Aunque en los años ochenta el banano reemplazó al café como primer producto de exportación, el grano sigue siendo el producto que más empleo genera en la agricultura (EIU, 1998). En el año 2000, después de que la producción de café había caído debido a la prolongada crisis de los años noventa, el 28% de la fuerza laboral rural seguía siendo empleada en la caficultura (Varangis, et al., 2003c).

Desde la década de los ochenta, Costa Rica es uno de los países con mayor productividad en el cultivo del café, debido al uso de un paquete tecnológico que incluye árboles de porte bajo y el uso intensivo de agroquímicos. Sin embargo, esto a su vez conlleva altos costos de producción, los mayores de Centro América (Varangis, et al., 2003c), causados en parte por la alta tecnología y por los elevados costos del trabajo inducidos por una onerosa protección social. El sector procesador primario de Costa Rica es intensivo en capital y está organizado en moder-

nos beneficiaderos molinos húmedos que contribuyen a mantener la calidad del café.

La Ley 2762 regula la producción y venta del café en Costa Rica, y su aplicación es responsabilidad del Instituto de Café de Costa Rica, Icafé, que es el ente que realiza la investigación y regula el sector. Este instituto es oficialmente independiente del gobierno, aunque recibe ingresos oficiales y recauda para el Ministerio de Ingresos un impuesto sobre las rentas del café. Para la investigación agrícola, Icafé clasifica el café de Costa Rica con base en criterios geográficos, de altitud y calidad, de lo cual se derivan siete calidades: Low Grown Atlantic (LGA), High Grown Atlantic (HGA), Hard Bean (HB), Medium Hard Bean (MHB), Good Hard Bean (GHB), Pacific (P) and Strictly Hard Bean (SHB). El mercado internacional clasifica estas calidades en dos orígenes: HB y SHB. Las diferentes calidades del grano son cultivadas a lo largo del país, en nueve regiones productoras.

Las cerezas de café se venden como fruta en hectolitros dobles (dHL), que es una unidad de volumen. Los beneficiaderos procesan las cerezas, para obtener el 'café verde', que se mide en kilos. El gran volumen se aporta como café verde, que se tuesta y empaca en los países importadores. Por ley en Costa Rica los productores deben vender sus cerezas de café a beneficiaderos registrados en Icafé, en las 24 horas siguientes a la recolección. Esto refuerza la segmentación geográfica del mercado costarricense especialmente en las áreas fuera del Valle Central que presentan serias dificultades de transporte. A su vez, los cerca de 100 beneficiaderos actualmente activos en el país, sólo pueden comprar cerezas a los agricultores (y no a los intermediarios) o producir parte de la cosecha en plantaciones propias.

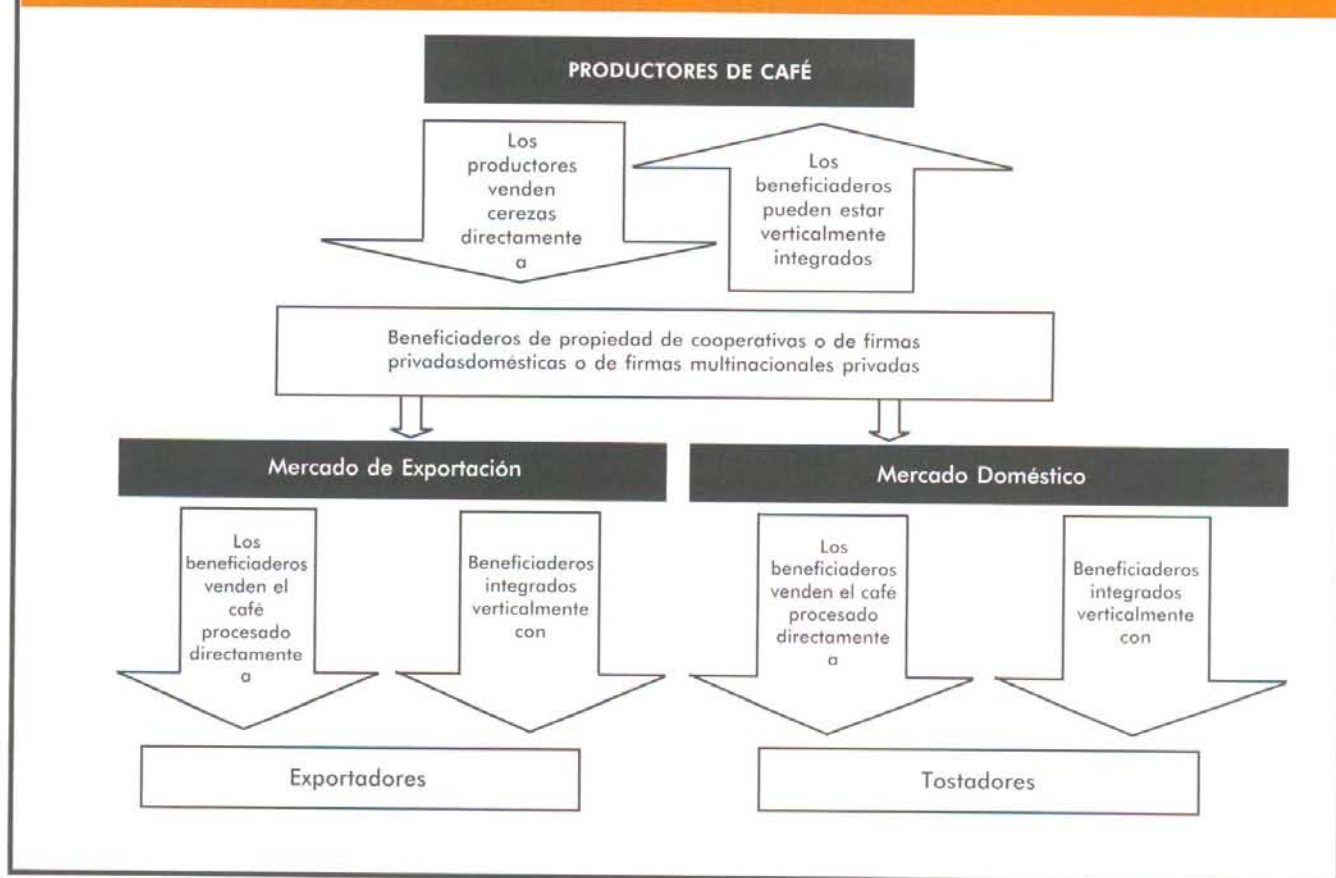
La gran mayoría de los beneficiaderos utilizan un sistema de procesamiento húmedo en plantas industriales sofisticadas que tienen una capacidad de procesamiento máxima por cosecha en el rango de 15.000 a 350.000 dhl cerezas de café. Hay beneficiaderos de propiedad doméstica, de firmas multinacionales o de cooperativas de agricultores. Cuando se realizó el estudio

de caso, había aproximadamente 50 exportadores, muchos de los cuales estaban integrados verticalmente con los beneficiaderos (véase Figura 3). Por su parte, en Costa Rica hay unos 30 tostadores que producen principalmente para el mercado doméstico. Las exportaciones costarricenses de café tostado representan bastante menos del 1% de las exportaciones de café verde.

La Ley 2762 regula el proceso de venta. Cada vez que los agricultores hacen un depósito de cerezas de café en un beneficiadero, deben presentar sus documentos de identidad y obtienen un recibo por la entrega del grano, con lo cual todo el café vendido a las plantas procesadoras queda registrado. Después de procesar las cerezas, los beneficiaderos tienen que registrar todos los contratos de venta de café verde, ya sean para exportación o para el consumo doméstico, inclusive si la firma dueña del beneficiadero también es la exportadora o tostadora. Si es necesario, las cantidades de café verde de los contratos de venta registrados pueden verificarse por los recibos que se registran y entregan de las ventas de café en cereza de los agricultores a los beneficiaderos. En teoría, esta verificación puede establecer un control sobre los beneficiaderos que tratan de vender el café comprado 'por debajo de la mesa' a intermediarios ilegales. De acuerdo con la Ley 2762 los beneficiaderos también deberían ofrecer a todos los productores servicios como créditos y/o facilidades para la adquisición de insumos, pero en la práctica esto sólo es recibido por los grandes productores.

Varios factores contribuyen a que en Costa Rica los beneficiaderos compitan por la compra de café en cereza, por lo cual, a primera vista, no son evidentes las razones para plantear la hipótesis sobre la existencia de competencia imperfecta en la salida de café de las fincas. En primer lugar, los beneficiaderos y los exportadores de Costa Rica, como los de cualquier otra parte del mundo, se benefician del volumen porque en el mercado internacional existe un gran interés por la producción de última hora y los tostadores demandan grandes volúmenes de café que puedan estar a su disposición con prontitud. En segundo lugar, el procesamiento del café en Costa

Figura 3. La cadena de comercialización del café en Costa Rica



Rica está centralizado fuera de las fincas, en plantas industriales que claramente requieren un cierto nivel de producción para lograr el punto de eficiencia en el cual minimizan los costos. Un estudio reciente encontró que la mayoría de los beneficiarios de Costa Rica están operando en la porción de su curva de costos promedio en donde los retornos a escala son crecientes (IRS) (Mosheim, 2002). Esto simplemente apoya la afirmación que se hace con frecuencia de que Costa Rica tiene un exceso de capacidad instalada de procesamiento de café. En tercer lugar, en los años en que las cuotas del Acuerdo Internacional del Café fueron restrictivas, Icafé distribuía la cuota global del país entre los beneficiarios con base en el tamaño promedio de las dos últimas cosechas, lo cual constituía un incentivo más para competir por el volumen de la cosecha.

Algunos factores importantes limitan los beneficios que reciben los agricultores de esta com-

petencia entre beneficiarios. En primer lugar, el uso de beneficiarios modernos con requerimientos mínimos de volumen, implica que algunas regiones del país sólo pueden sostener un número limitado de beneficiarios, creándose un monopsonio natural. Si estas regiones están fuera del Valle Central, la falta de una infraestructura de transporte adecuada limita las posibilidades de los agricultores y beneficiarios para viajar a otras regiones a vender o comprar el café en cereza, lo cual restringe aún más la competencia en estas regiones y las convierte en mercados segregados geográficamente. En segundo lugar, la competencia por la producción de café en cereza requiere una alta liquidez, ya que se exige el pago anticipado por la cosecha para asegurar los volúmenes pactados. Históricamente éste ha sido un problema para las cooperativas, cuyas actividades sociales limitan su disponibilidad de capital. El problema de falta de liquidez de los

beneficiaderos se exacerbó en los años ochenta cuando se terminaron los acuerdos especiales que existían con los bancos para financiar al sector. Las restricciones de liquidez en el sistema de pagos por adelantado tiene claras implicaciones sobre la competencia: con el pago por adelantado de una mayor porción de la cosecha a los agricultores, las firmas con mayor liquidez pueden asegurar el volumen que requieren, sin necesidad de ofrecer mayores precios. Por otra parte, la evidencia recogida en entrevistas y estudios independientes del mercado costarricense (Garro, 2000; Hazell, 2000) concuerda en mostrar que los productores reciben grandes pagos anticipados, con la expectativa de precios finales más altos. Sin embargo, esta expectativa de mayores precios, basada en mayores anticipos, no siempre se materializa.

Además de los factores tecnológicos y financieros que pueden limitar la competencia en el mercado del café en cereza, la geografía y la infraestructura del país también juegan un papel en este sentido. Cerca del 44% del área donde se cultiva el café está en manos de pequeños caficultores; el 92% de los productores tiene fincas cafeteras de menos de cinco hectáreas, mientras que el 2% de los productores tiene fincas de más de 20 hectáreas pero es propietario del 35% del área productora de café (ICO, 1997). Casi todas estas grandes fincas están localizadas en el Valle Central o en sus alrededores (Hadrón, 1980), y las fincas caficultoras pequeñas están concentradas en las regiones más remotas del país y se ven perjudicadas por el limitado acceso a un servicio de transporte adecuado. En 1995 sólo el 17% de las carreteras de Costa Rica estaban pavimentadas y el número de carros nacionales por cada 1.000 familias urbanas y rurales era de sólo 114²¹. Por otra parte, debe mencionarse que el café cultivado en el Valle Central también se beneficia de la infraestructura que está centralizada en San José. El 50% de café es cultivado en el Valle Central, incluyendo las región de los Santos que es una de las más altas sobre el nivel del mar.

Precios al productor en Costa Rica

Además de regular los roles de los diferentes actores en el mercado de café, Icafé asume el cálculo anual de los precios al productor, es decir, los precios que cada beneficiadero debe pagar a los agricultores por la compra de cada unidad de café en cereza. Como se mencionó anteriormente, la política de precio de Icafé, plasmada en la Ley 2762, surgió en respuesta a la preocupación por el abuso potencial del poder de mercado por parte de los beneficiaderos²². Aunque se reconoce que los procesadores / exportadores de Costa Rica son perfectamente competitivos en el mercado del producto, es decir son tomadores de precio en el mercado internacional del café, el temor es que paguen precios por el insumo café en cereza inferiores al valor del producto marginal, es decir que fijen un precio monopsonico. Por este motivo, Icafé regula el margen de comercialización del café verde para asegurar que los productores reciban un precio por el insumo que venden exactamente igual al valor del producto marginal. Ellos calculan el costo promedio de procesamiento (APC) para diferentes tamaños de beneficiadero, en distintas localizaciones. Los beneficiaderos sólo pueden deducir los costos distintos a los del café en cereza de sus precios pactados para la venta del producto. Asumiendo que todos los beneficiaderos están operando en el mínimo de su curva de costo promedio de largo plazo (donde el APC es igual al costo marginal del procesamiento – véase la siguiente sección), Icafé trata de asegurar que los beneficiaderos ganen estrictamente la utilidad económica normal.

Los precios al productor, calculados así, se publican en el principal periódico del país, *La Nación*, y son los precios mínimos al productor que rigen en las dos semanas siguientes a su publicación. Como ya se explicó, los beneficiaderos tienen que pagar una porción de este precio en uno o dos contados anticipados, y asumir el compromiso de pagar el saldo necesario para llegar al nivel del precio publicado en el momento de

21. World Bank Development Indicators (WDI Online), 2006.

22. Jiménez, A. Universidad de Costa Rica, comunicación personal.

la entrega del producto, y no necesariamente el precio prometido a los productores al principio de la cosecha. El conocimiento público de estos precios tiende a asegurar su pago.

El Comercio Justo en Costa Rica

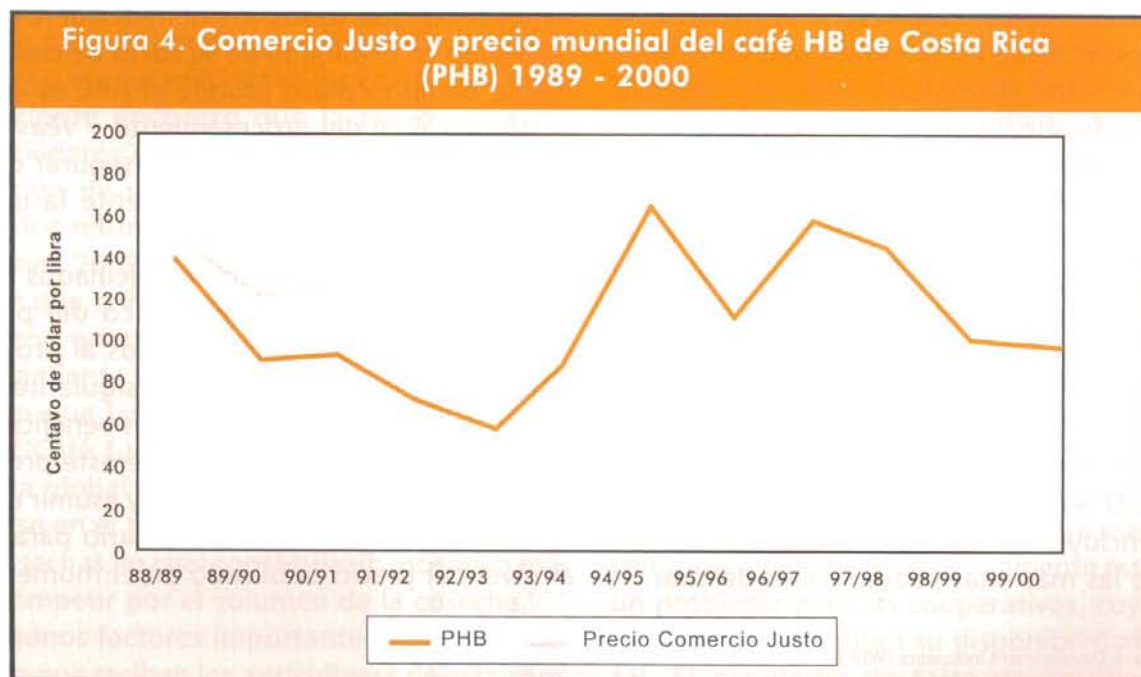
La intervención del Comercio Justo en Costa Rica la efectúan nueve beneficiaderos de propiedad de cooperativas, localizados en tres regiones geográficas del país. La intervención del Comercio Justo se concentra en la región marginal de Guanacaste y en sus alrededores, en donde están localizadas siete de estas cooperativas. Una cooperativa está situada en el extremo sur del país y la otra está localizada cerca del Valle Central, zona privilegiada en términos de infraestructura, en donde se cultiva casi el 50% del café del país.

La historia del Comercio Justo en relación con la caficultura costarricense comenzó como una sociedad entre SOS. Werelhandel, una organización de Comercio Justo, y una pequeña cooperativa llamada Cerro Azul. Hoy en día las sociedades de Comercio Justo en este país se han expandido y son dueñas de ocho cooperativas más, aparte de Cerro Azul, y conforman una asociación de

segundo nivel que presta servicios de exportación, llamada Coocafé (El Consorcio de Cooperativas de Caficultores de Guanacaste y Montes de Oro R.L). Así las cosas, existen dos niveles de organizaciones de productores en el escenario cafetero del Comercio Justo en Costa Rica: Coocafé, que es un consorcio, y nueve cooperativas de primer nivel, que son las dueñas de la primera y ejercen el control sobre ella. Estas nueve cooperativas son pequeñas y en conjunto dan cuenta del 2,5% de la producción total de café de Costa Rica.

Durante casi la mitad del período de intervención del Comercio Justo en Costa Rica, es decir de 1989 al año 2000, el precio mundial estuvo por encima del precio mínimo del Comercio Justo, que es igual a US\$1,26/lb, de modo que el precio de Comercio Justo fue de sólo US \$0,05/lb superior al precio prevaleciente en el mercado.

Los bajos precios que prevalecieron a principios de la década de los noventa hicieron que Coocafé debiera una porción importante de sus ingresos al mercado del Comercio Justo. Aunque no hay datos disponibles sobre la actividad de Coocafé para estos 11 años, cifras obtenidas por referencias cruzadas para los siete años cafete-



ros comprendidos entre 1993 y el año 2000 confirman que en promedio un 50% del volumen del café de Coocafé se exportó a mercados del Comercio Justo, proporción que aumenta cuando se expresa en términos de valor, ya que para el año cafetero 1997-98 éstas representaron el 67% de los ingresos por exportaciones de café verde.

La diferencia entre el precio pagado por el Comercio Justo y el precio mundial, recibida sobre una porción de la cosecha de las cooperativas, se divide de manera equitativa entre las nueve cooperativas puesto que la mitad del café destinado a los mercados del Comercio Justo se divide en nueve 'cuotas de solidaridad' idénticas. Además de la cuota de solidaridad, la mitad del remanente del volumen exportado al mercado de Comercio Justo se distribuye entre las cooperativas en porcentajes basados en su volumen promedio de producción en las tres últimas cosechas. El 30% de las primas del Comercio Justo se destina a un fondo de capitalización del cual las cooperativas pueden tomar dinero prestado, y el 70% restante va al Fondo de Productores. Entre 1989 y 1999 el Fondo de Productores distribuyó más de US\$1,25 millones de ingresos de exportación de café verde a cerca de 4,000 pequeños caficultores afiliados y sus familias (Ronchi, 2002a).

Cuadro 2. Proporción de las exportaciones de Coocafé al mercado de Comercio Justo y al Mercado Convencional

Año cafetero	Comercio Justo (%)	Mercado de consumo masivo (%)
1993-94	55	45
1994/95	57	43
1995/96	52	48
1996/97	48	52
1997/98	49	51
1998/99	58	42
1999/2000	29	71

Fuente: Coocafé y cálculos de la autora

Como sucede con todas las intervenciones del Comercio Justo, su impacto sobre Coocafé y las nueve cooperativas se puede dividir entre el efecto precio de las primas del Comercio Justo y el impacto de sus actividades para el apoyo a la construcción de capacidad y ayuda al productor (Ronchi, 2002a; Ronchi, 2002b). Tal vez el impacto más importante de las actividades de apoyo al productor es el desarrollo y establecimiento de su propio brazo exportador, Coocafé. Como se vio con anterioridad en este documento, la política de productos primarios muestra una creciente preocupación por facilitar relaciones comerciales más directas para los productores de café. Sin embargo, las exportaciones al mercado convencional requieren consistencia en calidad, eficiencia, acceso al mercado y capacidad comercial por parte de la organización de productores. Gracias al apoyo otorgado por parte de Twin, una organización no gubernamental cuya sede principal está localizada en el Reino Unido, en la forma de capacitación extensiva y apoyo a la capacidad, en 1997 Coocafé logró independizarse de los exportadores costarricenses que hasta ese momento le habían servido de apoyo.

VI. EL MODELO

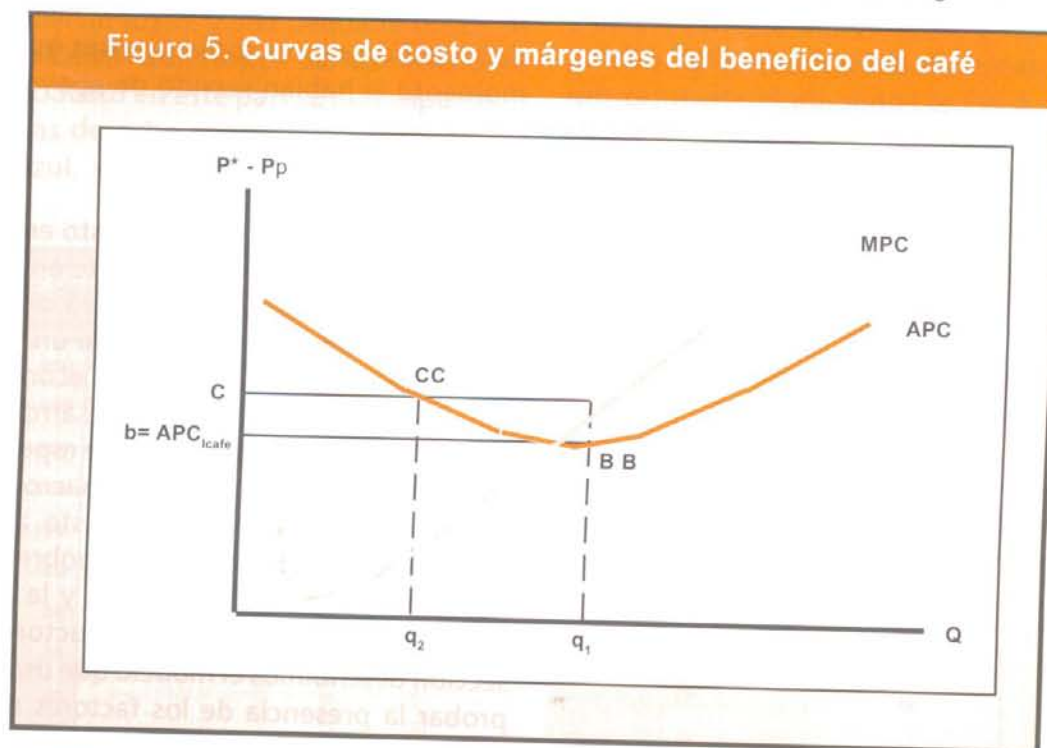
La intervención del Comercio Justo en los mercados de productos básicos consiste en un apoyo a la construcción de capacidad para las cooperativas de productores y contratos a un 'precio justo'. A partir del enfoque de la economía de la información de la teoría del desarrollo, una intervención exitosa debe focalizarse específicamente en la falla de mercado. A nivel macroeconómico, el movimiento de Comercio Justo atribuye los bajos precios al productor y la pobreza, a factores como el poder de mercado y la ineficiencia de las organizaciones de productores. En esta sección describimos el modelo que usaremos para probar la presencia de los factores de mercado con base en los cuales se justifican las intervenciones del Comercio Justo en el mercado cafetero de Costa Rica. El modelo plantea tres hipótesis, que se prueban econométricamente en la siguiente sección.

Icafé, márgenes de comercialización de los beneficiaderos de café y precios al productor

En su papel como supervisor del mercado cafetero de Costa Rica, Icafé reconoce que los beneficiaderos/exportadores costarricenses son firmas perfectamente competitivas en el mercado del producto, es decir que son tomadores de precio en el mercado internacional del café, pero manifiesta preocupación en cuanto a que el insumo café en cereza pueda recibir un precio monopsónico, inferior al valor de su producto marginal. Por lo tanto, Icafé regula el margen de comercialización –la diferencia entre el precio recibido por los beneficiaderos/exportadores y el pagado a los productores– del café verde, para asegurar que los productores reciban un precio por el insumo que venden exactamente igual al valor del producto marginal, y que las plantas beneficiadoras reciban sólo una utilidad económica normal. La Figura 5 ilustra el enfoque de Icafé.

$APC_{Icafé}$ representa el costo marginal total del procesamiento (i.e. diferente al costo de la cereza) en el punto en que esta planta minimiza la curva de costos promedio de procesamiento de largo plazo. Icafé explícitamente asume que los beneficiaderos han tenido la oportunidad de ajustar todos los insumos, incluido su nivel de capital fijo (la planta de procesamiento en sí misma) y calcula los costos de los diferentes tamaños de planta²³ en el punto mínimo²⁴ de su curva de costos promedio de largo plazo. La variable p^* es el precio de referencia internacional, de competencia perfecta para el café verde de Costa Rica. La variable p_p es el precio del café en cereza pagado al productor por el beneficiadero. La Figura 5 sigue de cerca el planteamiento de Stiegert et. al., en su estudio NEIO sobre la industria de empaques de la carne de res en los Estados Unidos (Stiegert, Azzam, y Brorsen, 1993). En ese estudio los autores suponen una relación proporcional fija entre los insumos agrícolas y el producto procesado, e ilustran su argumento graficando

Figura 5. Curvas de costo y márgenes del beneficio del café



23. Al calcular los costos de procesamiento, Icafé no asume que todas las plantas procesadoras tienen las mismas curvas de costo promedio de largo plazo, sino que cada planta está en escala mínima de eficiencia de su respectiva curva de costo.
24. Icafé es explícito al calcular el $APC_{Icafé}$ en el punto de escala mínima eficiente, para que el estudio de costos sirva como una guía de eficiencia para los beneficiaderos (Torres, 1978; Torres, 1982; Torres, 1983) y para asegurar que éstos están operando de tal forma que garantizan que los agricultores reciben el valor del producto marginal (VMP). Esta es la razón por la cual en su literatura con frecuencia $APC_{Icafé}$ se denomina 'costos mínimos' (Icafé, 1991; Icafé, 1976; Icafé, 1977; Icafé, 1978; Icafé, 1980; Icafé, 1983; Icafé, 1984; Icafé, 1985; Icafé, 1986; Icafé, 1987; Icafé, 1988; Icafé, 1990).

el 'margen de comercialización' de las firmas procesadoras²⁵. La diferencia entre el precio del producto café verde y el insumo cereza (al productor) es el margen de comercialización ($p^* - p_p$), el cual es medido en el eje y. La cantidad de cerezas se mide en el eje x. Las curvas de costo marginal de procesamiento de largo plazo (MPC) y de costo promedio de procesamiento (APC) de la Figura 5 se refieren a todos los costos de procesamiento desde que el café sale de la finca hasta el puerto, excluyendo el costo de las cerezas de café.

Siempre que el beneficiadero esté operando en su nivel de minimización de costos (BB a la cantidad de cerezas q_1) el costo promedio de procesamiento de largo plazo calculado por Icafé ($APC_{Icafé}$) es también el costo marginal de procesamiento (MPC) de largo plazo del beneficiadero. Como tal, en el punto BB, el margen de comercialización, b , es exactamente equivalente al costo promedio mínimo de procesamiento, $APC_{Icafé}$, y aún más importante en ese punto, al costo marginal de procesamiento (MPC). Como el punto BB está en un tramo de retornos constantes a escala (CRS), en dicho punto Icafé puede estar seguro de que al deducir el costo promedio mínimo de procesamiento de largo plazo los agricultores no reciben menos del valor del producto marginal (VMP)²⁶:

$$p^* = MPC + VMP$$

$$\rightarrow p^* - MPC (= APC_{Icafé}) = VMP$$

En consecuencia, Icafé sólo permite la deducción de $APC_{Icafé}$ del precio de venta del producto recibido por un beneficiadero por su café verde. Los beneficiaderos/exportadores no pueden evitar este control porque Icafé lo calcula por ellos: el $APC_{Icafé}$ fijo específico del beneficiadero es el que siempre se deduce de los precios del contrato, p^* .

Sin embargo Icafé no necesariamente conoce p^* , el verdadero precio del producto que los beneficiaderos reciben por su producto. La información que Icafé tiene es el precio del contrato reportado por el beneficiadero/exportador, p_R^* . Como se explicó en la sección previa, los beneficiaderos deben registrar sus contratos de venta del producto en Icafé. El precio reportado en esos contratos es p_R^* . Para calcular los precios mínimos al productor, que publica quincenalmente Icafé, el $APC_{Icafé}$ específico del beneficiadero se deduce del precio del contrato reportado, esto es:

$$p_R^* - APC_{Icafé} = p_p$$

Reacomodando,

$$p_R^* = APC_{Icafé} + p_p \quad (4)^{27}$$

25. El análisis específico de Stiegert *et. al.*, 1993; descansa en el supuesto de una relación proporcional fija. Aunque éste no es un supuesto poco razonable (se usa con frecuencia en el análisis de precios agrícolas) es cierto que para los productos procesados con alto grado de sustituibilidad entre los insumos de la finca y los comercializables, es posible que no aplique (Tomek y Robinson, 1990). Este no es el caso del café porque el insumo de la finca es el café en cereza y el insumo 'comercializable' es el proceso de beneficio. El café verde, que es el producto procesado, es esencialmente una cereza despulpada. Cada cereza tiene dos granos y no es posible concebir una variación en el procesamiento del insumo que pueda extraer más de dos granos de una cereza. Robinson y Tomek sugieren que aumentar el trabajo como un insumo comercial puede reducir el desperdicio e introducir algún grado de sustituibilidad en algunos productos agrícolas, pero hay muy poco espacio para la sustituibilidad en el proceso de beneficio del café en Costa Rica, que ya es muy sofisticado y está altamente mecanizado. Más aún, existe alguna evidencia que apoya este argumento. Si hubiera un grado importante de sustituibilidad entre el insumo comercial y las cerezas de café, entonces uno esperaría ver tasas de conversión de cerezas de café en granos de café verde más elevadas en años de altos precios. De hecho, el coeficiente de correlación entre el factor de conversión de cerezas a café verde y el precio mundial para el período 1974 – 2000 no es significativo estadísticamente, a pesar de los picos históricos de los precios del café durante este período.

26. Esto puede parecer cierto simplemente a través del teorema de Euler. Este teorema afirma que si una función es homogénea de grado 1 (v.g. al punto de retornos constantes a escala en una función de producción), entonces podemos expresarla como la suma de sus argumentos ponderados por las primeras derivadas parciales (CEPA, 2004). En economía, la teoría de la productividad marginal de la distribución afirma que cada factor de producción recibe su salario marginal. Si el supuesto de retornos constantes a escala aplica, entonces el Teorema de Euler implica que el costo marginal total de los factores de producción agota de manera exacta el precio del producto. Esto es, que al insumo cereza se le paga el valor del producto marginal (VMP) en el punto BB. En su discusión sobre el poder de mercado, Steigert *et. al.*, se basan, más bien, en el supuesto de proporciones fijas (presumiblemente a la tasa prevalectante en el punto de retornos constantes a escala (CRS)) para mostrar las desviaciones con respecto al precio que es igual al costo marginal en cualquier punto a lo largo de la curva de costos promedio de procesamiento de largo plazo. Las proposiciones centrales de las medidas teórica y empírica descritas acá no se basan en el supuesto de proporciones fijas; este supuesto fue adoptado sólo para facilitar la explicación ofrecida en la Figura 5. En este trabajo sólo se evoca el Teorema de Euler para desarrollar el análisis del poder de mercado y de los descuentos.

27. Para una exposición detallada sobre la identidad $p_R^* = APC_{Icafé} + p_p$, véase la descripción de los precios al productor calculados por Icafé en Ronchi (2005).

Si el beneficiadero reporta el verdadero precio del producto, entonces

$$p^* - p_R^* = 0 \quad (5)$$

Pero si

$$p^* - p_R^* > 0 \quad (6)$$

y $APC^{Icafé}$ es constante, entonces para el mismo p^* , claramente el precio al productor que resulta de (6) es menor que el que resulta de (5). Formalmente,

Proposición 1:

$$(p^* - p_R^*) > 0$$

mide el margen que el beneficiadero/exportador ha ganado por encima de costo promedio mínimo de largo plazo, $APC^{Icafé}$.

Prueba

$$p^* - p_R^* > 0 \quad (6)$$

Sustituyendo (4), esto se convierte

$$p^* - APC^{Icafé} - p_p > 0$$

esto puede ser reescrito como

$$p^* - p_p > APC^{Icafé}$$

Y el beneficiadero/exportador ha extraído un margen de comercialización mayor que el costo promedio mínimo de procesamiento de largo plazo.

Esto establece que la medida $(p^* - p_R^*) > 0$ es una medida de los márgenes de comercialización del beneficiadero/exportador mayores que $APC^{Icafé}$. Este es el primer resultado importante que vincula la ilustración la Figura 5 con la medida empírica $(p^* - p_R^*)$ usada en la siguiente sección.

Siempre es cierto que los más altos precios al productor resultan de una firma que extraiga estrictamente el margen $APC^{Icafé}$. Sin embargo, para que ésta sea una medida de poder de mercado es necesario que se mantenga el supuesto de retornos constantes a escala. En este caso, las ecuaciones (4) y (6) en conjunto implican:

Proposición 2:

Siempre que $APC^{Icafé} = MPC$ si $((p^* - p_R^*) > 0$,

entonces debe ser cierto que $p_p < VMP$.

Prueba

$$(p^* - p_R^* > 0 \quad (6)$$

Sustituyendo (4), esto se convierte en

$$p^* - APC^{Icafé} (=MPC) - p_p (= VMP) > 0$$

Si $APC^{Icafé} = MPC$, entonces esta expresión puede ser escrita como

$$p^* - MPC - p_p > 0$$

Esto sólo puede ser cierto si el precio del producto no ha agotado el valor del producto marginal de los insumos. Como el margen de procesamiento es exactamente MPC, esto implica que $p_p < VMP$.

Por lo tanto, suponiendo que $APC^{Icafé} = MPC$, la medida $(p^* - p_R^*)$ es una medida del poder de mercado ya que mide las desviaciones de los precios con respecto al costo marginal. Si se mantuviera el supuesto de CRS en el análisis, entonces $(p^* - p_R^*)$ siempre sería exclusivamente una medida de poder de mercado.

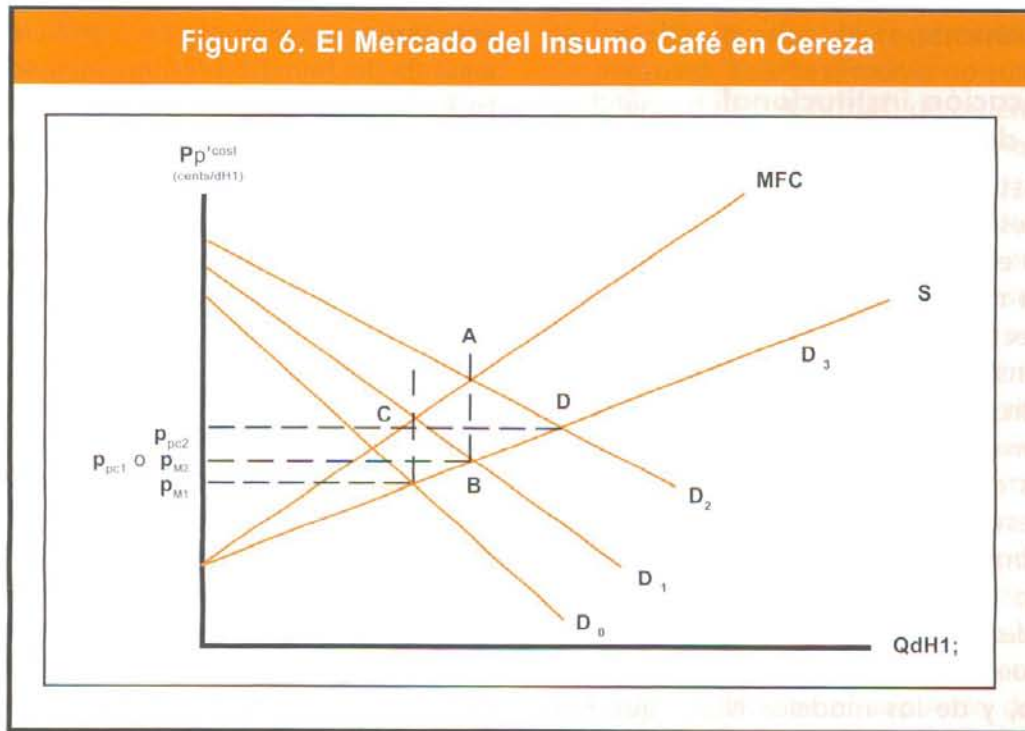
Sin embargo, mantener el supuesto de CRS es demasiado irreal (y se verá que innecesario) para el caso de Costa Rica. La información obtenida en entrevistas indica que los beneficiaderos hacen grandes esfuerzos para llegar a su punto de equilibrio, es decir la escala de producción que minimiza sus costos, debido a la competencia existente por las cerezas, que fue descrita en la sección pasada. Esta información ha sido confirmada por un estudio de costos del sector procesador del café en Costa Rica, que cubre el lustro comprendido entre 1988 y 1993, el cual estima que sólo el 31% de los beneficiaderos opera en el punto minimizador de sus curvas de costos promedio de largo plazo, mientras el 56% de los beneficiaderos opera en un punto como CC de la Figura 5, sobre la porción de retornos crecientes a escala (IRS) (Mosheim, 2002). Relajar el supuesto

de retornos constantes a escala (CRS) implica que la variable $(p^* - p_R^*)$ específica para el beneficiadero mide, ya sea su ineficiencia, cuando ésta es medida por desviaciones con respecto al punto de operación que minimiza los costos (ineficiencia de escala), poder de mercado, o ambos. Dada esta ambigüedad, $(p^* - p_R^*)$ simplemente será llamada medida de descuento de precio.

La medida de descuento de precio $(p^* - p_R^*)$ puede ser entendida simplemente como una variación del problema de identificación que conocemos por la literatura de poder de mercado, y que fue revisada en la Sección III. Volviendo a la Figura 5, consideremos una medida $(p^* -)$ que es igual a $(c-b)$ ²⁸. Si el beneficiadero/exportador está operando en BB, una medida campo $(c-b)$ mide el poder de mercado, o si el beneficiadero está operando en CC mide la ineficiencia de escala²⁹. (Sin embargo, en ambos casos el beneficiadero puede extraer un margen más alto en detrimento

del productor con relación al margen prevaleciente en el punto MES). Entonces, por ejemplo, si modificamos la figura que ilustra este punto crítico de identificación en la Sección IV, la dificultad de identificación inherente en (c-b) de la Figura 5 puede ser vista en términos más familiares en la Figura 6³⁰, en donde los márgenes de descuento $(p^* - p_R^*)$ (o $(c-b)$) deben ser inferidos de los precios al productor observados sobre el eje y:

Supongamos que la curva de demanda por el insumo D_1 corresponde a un beneficiadero/exportador como el que está operando en el punto CC de la Figura 6. En este diagrama, los beneficiaderos/exportadores fijan los precios que maximizan su utilidad en la intersección de sus curvas de demanda por el insumo (D_1 or D_2) y, ya sea, la curva de oferta (en competencia perfecta) o a lo largo de la curva de costo marginal del factor (en competencia imperfecta). Si el beneficiadero/exportador es perfectamente com-



28. Recordemos que $(p^* - p_R^*)$ es equivalente a $(c-b)$ en virtud de la *Proposición 1*.

29. Steigert *et al.*, señalan que si la firma está en CC debido, por ejemplo, a un choque de oferta agrícola, el descuento resultante para recuperar los costos representa poder de mercado en la medida en que la firma 'fija el precio' (Stiegert, *et al.*, 1993, p. 550), y en ese caso si se puede distinguir este poder de mercado de uno estrictamente usurero. Esto solo es estrictamente cierto bajo el supuesto de proporciones fijas (CRS) mantenido por los autores, pero en nuestro análisis ese supuesto solo fue mantenido con el objetivo de facilitar la explicación de la Figura 5. El presente análisis no depende del supuesto de retornos constantes a escala.

30. El cambio del marco explicativo de la Figura 5 a uno más familiar como la Figura 6 es posible si se asume (sólo para esta explicación) que los beneficiaderos operan en la misma curva de costos promedio (APC) de largo plazo, de forma que las diferencias en eficiencia, representadas por diferentes curvas de demanda en la Figura 6 corresponden a eficiencia de escala, representada por diferentes puntos sobre la curva APC en la Figura 5.

petitivo, pero ineficiente (D_1), operará en un punto como B, y el precio por el insumo pagado a los agricultores será p_{pc1} (haremos que el subíndice 'PC' se refiera a precio de competencia perfecta y 'M' al precio que prevalece cuando hay poder de mercado). Pero si el beneficiadero/exportador fuera más eficiente (D_2), y ejercitara poder de mercado, operaría en un punto como A y el precio observado del insumo p_{m2} no se podría distinguir a la vista de p_{pc1} (sin embargo, el margen observado, $(p^* - p^*_R)$ es el mismo en ambos casos). Si, por otro lado, los beneficiaderos fueran ineficientes en la producción (D_1) y ejercitaran el poder de mercado, operarían en un punto como C y pagarían un precio p_{M1} por el insumo. En este caso, el margen observado $(p^* - p^*_R)$ sería mayor que el resultante si la firma no estuviera ejercitando el poder de mercado. De nuevo, el precio del insumo p_{M1} para un beneficiadero/exportador perfectamente competitivo pero más ineficiente que D_1 , podría observarse gráficamente como (D_0) y así sucesivamente.

La identificación institucional del poder de mercado

Se ha demostrado que diferencias entre p^* y p^*_R miden las desviaciones entre el precio pagado al productor y el precio al productor prevaleciente en la escala mínima eficiente (MES) en competencia perfecta. Bajo el supuesto restrictivo de retornos constantes a escala (CRS), en donde el beneficiadero/exportador está operando en la escala mínima eficiente (MES), esta diferencia es una medida de poder de mercado puro, definido como desviaciones del precio que es igual al costo marginal. Se demostró que, relajando este supuesto, $(p^* - p^*_R)$ mide tanto el poder de mercado como la ineficiencia. A diferencia del análisis S-C-P, que no solamente identifica el poder de mercado, y de los modelos NEIO, que hace unas estimaciones estructurales para identificar

el poder de mercado, en este artículo usaremos características de la realidad institucional de Costa Rica para distinguir entre el poder de mercado y la eficiencia en la medida de descuento $(p^* - p^*_R)$.

Como vimos en la Sección IV, en la corta revisión de literatura de NEIO sobre poder de mercado, para que $(p^* - p^*_R)$ evidencie poder de mercado estrictamente, es esencial identificar en la Figura 6 cuáles curvas de demanda y oferta están operando los beneficiaderos. Esto lo hacemos usando las normas institucionales específicas de Costa Rica. Cuando se ejerce el poder de mercado se obtiene un precio $p_M < p_{PC}$, por debajo de VMP (curva de demanda). Esto se puede observar fácilmente en la Figura 6, donde las curvas de demanda están acostadas. La dificultad es, que sin saber cuál beneficiadero/exportador es relativamente más eficiente en escala, es decir que está más cercano a la escala mínima eficiente (MES), la misma medida $(p^* - p^*_R)$ puede indicar poder de mercado para el beneficiadero/exportador, en el punto D, o ineficiencia relativa a escala del beneficiadero/exportador, en el punto B.

El análisis no propone formular ecuaciones de demanda estructural capaces de distinguir entre estos dos resultados, como en un modelo NEIO. En vez, dejemos que la curva de demanda D_1 pertenezca al beneficiadero /exportador menos eficiente³¹. El análisis propone identificar institucionalmente el punto B, es decir el comportamiento bajo competencia perfecta del mercado del insumo para las firmas menos eficientes. Hagamos que B represente el punto de operación de los beneficiaderos cooperativos en Costa Rica. Se hace un planteamiento dual. Primero, se acusa a las cooperativas de ser menos eficientes a escala que otros beneficiaderos, es decir, de estar localizados sobre una curva de demanda más baja. Segundo, se afirma que los beneficiaderos de las cooperativas no ejercitan

31. Recordemos que las conclusiones sobre la eficiencia a escala se derivan de las posiciones relativas sobre las curvas de demanda de la Figura 6 bajo el supuesto de que los beneficiaderos tiene la misma curva de procesamiento promedio de largo plazo. Este supuesto se adoptó para facilitar la explicación, pero es innecesariamente restrictivo. Por este motivo lo seguimos manteniendo temporalmente. Nótese, además, que es teóricamente posible que un beneficiadero esté sobre una curva de demanda más baja si es más eficiente a escala que una cooperativa, pero en una curva de costos promedio de procesamiento de largo plazo más alta. Como éste no es un resultado probable, a lo largo de este análisis se asume que los beneficiaderos no-cooperativos son por lo menos tan eficientes en costos como los beneficiaderos cooperativos. Este supuesto es apoyado por los estudios de costos de los beneficiaderos de Costa Rica (Mosheim, 2002) y hace que la explicación de la Figura 6 sigue siendo válida.

el poder de mercado vis-à-vis los agricultores. Si estas dos afirmaciones aplican, entonces cualquier $(p^* - p^*_R)$ mayor que el observado para los beneficiaderos de las cooperativas (visto en la Figura 6 como un descuento mayor, hasta un nivel como p_{M1}) es tomado como evidencia de poder de mercado en el comercio del insumo cerezas de café en Costa Rica. Antes de entrar a probar estas dos afirmaciones, nótese que sólo la identificación específica del poder de mercado, es decir, la separación entre la eficiencia y el poder de mercado, depende de estas afirmaciones, en tanto que el análisis más amplio de las fallas de mercado y los productores, y el rol del Comercio Justo dentro de ello, es independiente de ellas.

No es controversial la afirmación de que las cooperativas son menos eficientes a escala que otros beneficiaderos. En la Sección V ya se ha mencionado que los limitantes de liquidez restringen la posibilidad de las cooperativas para asegurar cantidades suficientes de café al principio de la cosecha. También vimos que los otros servicios ofrecidos por las cooperativas reducen el capital operativo para hacer anticipos. En Costa Rica las cooperativas ofrecen muchos servicios, tales como asesoría agrotécnica, servicios de salud, tiendas comunitarias entre otros. Para una descripción más detallada de los servicios de las cooperativas véase Ronchi, 2002a. Los beneficiaderos no cooperativos tienen mayor liquidez y por lo tanto pueden pagar a los productores mayores anticipos. Por este motivo, los agricultores prefieren vender el café en cereza a los beneficiaderos no cooperativos, ya sea porque tienen grandes necesidades financieras en ese momento o porque creen que el precio final de la cosecha será más alto, aunque con frecuencia no lo es. Más aún, un estudio de costos sobre los beneficiaderos de Costa Rica evaluó explícitamente la eficiencia de escala de los beneficiaderos cooperativos vis-à-vis los no cooperativos para el período comprendido entre 1993 y 1998 y encontró que los beneficiaderos cooperativos de hecho son menos eficientes a escala que los no cooperativos (Mosheim, 2002).

La segunda afirmación, asegura que los beneficiaderos de las cooperativas operan sobre

la curva de oferta, lo cual significa que nunca ejercen el poder de mercado. Esto es casi una tautología: las cooperativas son propiedad de sus miembros, de forma que 'el beneficiadero' y 'el agricultor' son dos agentes que no se pueden distinguir conceptualmente. Para ejercer el poder de mercado se requiere colusión entre la cooperativa y el exportador. Pero a este nivel, la cooperativa no se puede engañar a sí misma. A otro nivel, esta afirmación se puede contestar sobre la base de que no es la colectividad de miembros los que hacen el contrato con el exportador, sino los líderes o administradores de la cooperativa. Si hay corrupción, los márgenes de la cooperativa $(p^* - p^*_R)$ también pueden reflejar poder de mercado. Nosotros no argumentamos que no exista corrupción en Costa Rica, sino que no es probable que afecte los resultados empíricos de este trabajo. Durante los seis meses de trabajo de campo en Costa Rica, agentes de distintas partes de la industria dieron fe de los altos grados de responsabilidad de las cooperativas. Este testimonio no sólo provino de los líderes de estas firmas, de quienes se espera una afirmación en este sentido, sino también de agricultores y de Icafé. En primera instancia, los agricultores recuerdan haber destituido a líderes corruptos de las cooperativas, y aunque estos casos fueron raros, crearon gran escándalo a un alto nivel. En entrevistas directas a personal de Icafé, la autora hizo preguntas sobre cooperativas cuyas series de tiempo cesaron abruptamente o cuya propiedad pasó a manos privadas. En algunas ocasiones en que esto ocurrió, de hecho se dijo que los productores habían despedido a los administradores y disuelto la cooperativa. Este nivel de proactividad no es sorprendente conociendo la historia de las empresas solidarias en América Latina. Por lo tanto no se considera problemático mantener el supuesto de que no es probable que las cooperativas se engañen a ellas mismas. Más aún, existen en la literatura otros trabajos que le han dado un tratamiento similar a las cooperativas (véase, por ejemplo, Sexton, 1990).

Aunque es bien conocido que este procedimiento de identificación del poder de mercado

no se puede aplicar de manera universal a todos los mercados, a la luz de los desacuerdos que existen sobre la inferencia de poder de mercado a partir del paradigma S-C-P estructural no paramétrico, aplicamos el enfoque de la navaja de Occam's Razor³² al caso del café en Costa Rica. El objetivo central de la literatura de poder de mercado, revisada en la Sección IV, ha sido 'experimentar con las cifras' (Bresnahan, 1982) para distinguir el poder de mercado y el efecto eficiencia en $(p^* - p_R^*)$. Sin embargo, desde un enfoque de desarrollo, lo crítico con respecto a un margen como $(c-b)$ en la Figura 5, es que éste mide el descuento de los precios al productor diferente al que prevalecería si los beneficiaderos estuvieran operando en la escala mínima eficiente, sin poder de mercado, y por lo tanto impone un costo sobre los productores, al cual se le da mucha importancia en el contexto de la 'nueva' política de productos primarios. Aunque el análisis econométrico de la siguiente sección, de hecho, usa las normas institucionales de Costa Rica para distinguir entre el poder de mercado y la ineficiencia en $(p^* - p_R^*)$, se verá que $(p^* - p_R^*)$ permite una evaluación más amplia del papel exacto que juega el Comercio Justo en el sector cafetero de Costa Rica. La identificación del poder de mercado mediante las normas institucionales de Costa Rica conduce al planteamiento de tres hipótesis comprobables.

Hipótesis comprobables

La prueba de la hipótesis de poder de mercado se realiza comparando las cifras de los beneficiaderos cooperativos con las de los no cooperativos. Esta es la primera hipótesis estilizada comprobable para el análisis:

- i) $p(B) \neq p(C)$, lo que significa que el precio del insumo y, por lo tanto, el margen $(p^* - p_R^*)$ en el punto B es diferente del margen en el punto C.

Nótese que esta hipótesis sólo habla de la presencia de poder de mercado en el comercio

del insumo en Costa Rica para esos beneficiaderos/exportadores con márgenes estrictamente mayores que los beneficiaderos de cooperativas. Esto es:

- ii) $p(C) < p(B)$, lo que significa que el margen en el punto B es menor que el margen en el punto C.

Esto se deduce del mismo problema de identificación discutido antes; es posible que un tostador/exportador tenga el mismo margen $(p^* - p_R^*)$ (el mismo p_p de la Figura 6), pero que esté operando en una curva de demanda más eficiente, por lo cual se deduce que está ejerciendo poder de mercado. El procedimiento sugerido no permite identificar este escenario, es decir, no muestra cualquier incidencia de poder de mercado sino solamente informa sobre la presencia de *algún* poder de mercado en el comercio del insumo café en cereza en Costa Rica. Una limitación más de este procedimiento de identificación tiene que ver con la evaluación del papel del Comercio Justo en superar la falla de mercado que se crea con el poder de mercado. Obsérvese que si se mantiene el supuesto de que las cooperativas no ejercitan el poder de mercado, y que todos los beneficiaderos del Comercio Justo son cooperativas, entonces cualquier efecto empírico del 'Comercio Justo' que se encuentre no informa sobre el efecto del Comercio Justo en la superación de la falla de mercado se crea cuando se ejercita el poder de mercado. Por el procedimiento de identificación descrito previamente, sabemos que esto es cierto porque hemos adoptado el supuesto de que las cooperativas no ejercitan el poder de mercado. En vez, cualquier rol del Comercio Justo en superar el poder de mercado debe ser evaluado indirectamente por conducto de la identificación empírica y la interpretación de un 'efecto Comercio Justo', si es que existe. Este es el énfasis que hacemos en la interpretación de los resultados en la siguiente sección.

El ejercicio de identificación propuesto también permite probar una hipótesis sobre la inter-

32. Uno no debería incrementar más allá de lo que sea necesario, el número de entidades que se requieren para explicar algo

vención del Comercio Justo. En la discusión sobre las cifras que se utilizan en la siguiente sección se dice que los datos de precios usados en el análisis *no incluyen* el famoso precio mínimo de US\$1,26/lb. Más aún, todos los beneficiaderos/exportadores de Comercio Justo también son cooperativas. Si existe algún 'efecto' Comercio Justo aislado del hecho de ser simplemente una cooperativa³³, se vería reflejado en un margen diferente para las cooperativas de Comercio Justo. Es decir, sólo se puede ver un 'efecto' Comercio Justo si los beneficiaderos de este sistema están operando en una curva de demanda relativamente más eficiente, en alguna parte a la derecha de D_1 . Entonces, por ejemplo, en términos de la Figura 6:

- iii) $p(D) > p(B)$ lo que implica que el margen en el punto D es menor que el margen en el punto B

Esta última hipótesis permite el análisis empírico de lo que comúnmente se han llamado los efectos 'intangibles' de la construcción de capacidad y del apoyo con mecanismos distintos al precio del Comercio Justo. En síntesis, las proposiciones estilizadas comprobables (i) y (ii) pueden informar sobre la presencia de poder de mercado en Costa Rica y (iii) habla de cualquier 'efecto' Comercio Justo sobre los productores y las cooperativas que reciben la intervención de este sistema.

VII. ANÁLISIS EMPÍRICO

En la discusión teórica anterior, se vio que la variable $(p^* - p_R^*)$ mide el descuento sobre los precios al productor en el nivel de escala mínima eficiente (MES) de competencia perfecta. Aunque se manipuló una gran cantidad de cifras para construir un $(p^* - p_R^*)$ anual específico para cada beneficiadero, es demasiado simple asumir que esta medida no tiene error alguno. Por ejemplo,

el precio mundial p^* para Costa Rica varía dependiendo del mercado de destino del café (los Estados Unidos o la Unión Europea). Como el destino de cada contrato de cada beneficiadero no puede ser conocido, a cada beneficiadero se le aplican las proporciones promedio del café nacional enviado a cada uno de estos dos destinos. Es claro que cada beneficiadero exporta su café a la Unión Europea y a los Estados Unidos en proporciones que difieren de las del promedio nacional. Por ejemplo, en el contexto de una regresión con efectos fijos, la naturaleza estable de estas proporciones (véase Ronchi, 2005), constituye una fuente potencial de error por la cual se puede controlar en la estimación del término de efecto fijo, algo que no es posible hacer en las medidas determinísticas de la cadena de valor³⁴. Más aún, dado que el poder de mercado en particular se detecta al analizar las variaciones en las cifras en relación con una cierta clase de beneficiaderos (cooperativas), es interesante ir más allá de una simple medida determinística de descuento y pasar a un contexto de regresión. El análisis econométrico de esta sección estima una ecuación de forma reducida para probar la presencia de poder de mercado (las anteriores hipótesis (i) y (ii)) y la existencia de un 'efecto Comercio Justo' (hipótesis (iii)). También se analizan los posibles determinantes de cualquier comportamiento general que se detecte en el descuento de los precios al productor en el mercado costarricense.

La variable dependiente $(p^* - p_R^*)$

La variable $(p^* - p_R^*)$ se construyó como un promedio anual para cada beneficiadero individual, es decir, es *específica del beneficiadero*, para un lapso de 26 años comprendidos entre los años cafeteros 1974/75 y 1999/2000. Recordemos que p^* es el precio de referencia internacional de competencia perfecta para los diferentes orígenes de café costarricense. De aquí se deduce que cada beneficiadero tiene un precio anual promedio p^* ,

33. Los aspectos de la intervención del Comercio Justo que no tienen que ver con el precio fueron discutidos en la Sección II.

34. Ronchi (2005) realiza un análisis de sensibilidad detallado para las variables dependiente e independiente usadas en este ejercicio.

que depende de la composición de los diferentes orígenes (tipos de grano) de la cosecha adquirida. El p^* particular de cada beneficiadero se calculó usando cifras de Icafé sobre las proporciones de las diferentes clases de grano en la cosecha de cada beneficiadero, y aplicando las correspondientes series de precios para cada calidad. Las series de precio se construyeron con cifras tomadas de la Organización Internacional del Café, y la Bolsa de Café, Azúcar y Cacao de Nueva York en donde se transan futuros de café Arábica, y usando diferenciales de calidad obtenidos de comerciantes localizados en Suiza y Londres³⁵. La variable p^*_R es el precio anual promedio que cada beneficiadero reportó a Icafé; esta información fue recolectada durante seis meses de trabajo de campo con productores de café, beneficiaderos y empleados de Icafé. Este cuidadoso trabajo de cifras permitió la construcción de series continuas de descuento ($p^* - p^*_R$), que son particulares para cada beneficiadero y para cada año.

Variables independientes

Se ha visto que ($p^* - p^*_R$), indica en qué medida el mercado, por su estructura, sus actores y otros factores, reduce los retornos de los productores de café de Costa Rica con respecto al nivel de escala mínima eficiente (MES) de competencia perfecta. Para probar las hipótesis (i) a (iii), se ubican las cooperativas y los beneficiaderos del Comercio Justo en los datos, y se visualizan las variaciones en los descuentos inducidas por el poder de mercado en términos de simples rotaciones y desplazamientos de las curvas de demanda y oferta (véase la Figura 6). Los desplazamientos de la curva de demanda representan movimientos a lo largo de la curva de oferta, y afectan el tamaño de la desviación entre p_M y p_{PC} , es decir el tamaño del margen ($p^* - p^*_R$), cuando éste se debe a poder de mercado, ya que la distancia entre la oferta y MPC varía a lo largo de la

curva de oferta³⁶. La demanda por el insumo, D, es:

$$VMP = p^* \times MP_{\text{café/arabica}}$$

porque es razonable asumir que los beneficiaderos de Costa Rica son agentes tomadores de precios en el mercado del producto.

Por lo tanto, los factores de desplazamiento de la demanda que afectan el valor del producto marginal (VMP) incluyen cambios en el precio del producto (el precio mundial del café, p^*) y/o cambios en su producto marginal, que pueden ser causados por variaciones en los determinantes de los costos específicos de cada beneficiadero, por las variedades de grano utilizadas o por cambios en la tecnología.

Además de los factores de desplazamiento de la demanda, la variación en el grado de ejercicio del poder de mercado, por beneficiaderos y por años, puede afectarse, por ejemplo, por cambios en la oferta causados por desastres naturales o por cambios en la tecnología del proceso agrícola. Los cambios en el ejercicio del poder de mercado también se pueden explicar por factores que afectan el grado de poder de mercado o la elasticidad de la curva de oferta que enfrenta el beneficiadero/exportador. Con frecuencia se dice que uno de los factores que puede afectar la pendiente de la curva de oferta que enfrentan los compradores es la cantidad de tiempo requerido para las reacciones de la oferta; obviamente la oferta de un producto como el café con cosechas anuales, tiene una baja capacidad de reacción, pero no es totalmente inelástica porque puede responder a cambios en los incentivos por la aplicación de cuidados a la cosecha, como fertilizantes y controles de malezas y plagas. En este contexto general de bajas elasticidades de la oferta de los productos agrícolas, otros factores que afectan la capacidad de respuesta de la oferta incluyen la geografía, el grado y calidad de la competencia que afrontan los beneficiaderos/

35. Véase Ronchi (2005) para una descripción detallada del conjunto de cifras usadas en el análisis.

36. $MPC = \frac{\partial TC}{\partial Q} = \frac{\partial AC}{\partial Q} Q + AC$ (como $TC = AC \cdot Q$). La oferta es AC, la cual difiere de MPC en $\frac{\partial AC}{\partial Q} Q$, que claramente aumenta con Q.

exportadores y cualquier poder de mercado atribuido a variaciones en la calidad de los granos de café procesados.

Más allá de los factores antes mencionados que afectan la oferta y la demanda, la medida de poder de mercado ($p^* - p^*_R$) claramente es impactada por la eficacia del cuerpo regulatorio para forzar el pago de los precios de competencia perfecta. Los factores que impiden el monitoreo efectivo de los precios registrados contribuyen a que el poder de mercado sea una fuente de variación en dicha medida. Estos incluyen la inestabilidad política o económica, o choques naturales como huracanes, inundaciones y terremotos. Otros factores potenciales son, volatilidad inusual en los precios mundiales y auges generalizados en los mercados mundiales. Otro obstáculo potencial para ejercer efectivamente un monitoreo de los contratos es la capacidad que tienen los beneficiaderos para evadir los controles de Icafé cuando una firma es dueña de varias plantas beneficiadoras. Finalmente, los recursos regulatorios a disposición de Icafé también tienen un impacto en el monitoreo de los contratos registrados y en sus precios. Estos determinantes potenciales del poder de mercado y del comportamiento general de los descuentos conforman el conjunto de variables explicativas usadas en el análisis, cuya información fue recogida durante la investigación y de trabajo de campo (ver Cuadro 3).

Usando datos de panel para 157 beneficiaderos de Costa Rica durante un período de 26 años entre los años cafeteros 1974/75 y 1999/2000, el análisis de este documento apunta a identificar la existencia de un comportamiento de poder de mercado que induce descuentos, un 'efecto Comercio Justo' y a examinar los determinantes de cualquier descuento observado en los precios al productor. El panel está desbalanceado ya que no todos los beneficiaderos tienen cifras para los 26 años de la muestra. Sin embargo, el trabajo de campo y las entrevistas permitieron construir series de tiempo completas para muchos beneficiaderos e inclusive se logró hacer seguimiento cuando cambiaron de nombre.

El modelo

Las variables explicativas que se listan en el Cuadro 3 son incluidas en la ecuación (7) de la regresión en forma reducida³⁷, estimada usando una formulación de efectos fijos. El modelo de efectos fijos explota la dimensión de panel de las cifras para controlar por cualquier factor omitido en el modelo. Los factores omitidos pueden incluir el tamaño del beneficiadero, el grado de integración vertical con el exportador, la relación entre el beneficiadero e Icafé, y cualquier otra característica del beneficiadero acerca de la cual los datos incluidos en el modelo no provean información directa³⁸.

37. El modelo de la ecuación (7) fue construido con base en un modelo básico y aumentado para incluir los efectos geográficos y de tiempo. Especificaciones anteriores de la ecuación (7) en forma reducida incluían además variables para las cuales no existen cifras o proxies, o la información disponible no es de buena calidad o sufre de colinealidad. Por ejemplo, no hay cifras suficientes para medir la intensidad del monitoreo que realiza Icafé a los contratos. La colinealidad encontrada entre la inflación y las variables dummy de tiempo nos llevó a sacar del análisis a la variable inflación.

38. Además de estimar (7) con un modelo de mínimos cuadrados ordinarios pooled y una formación de 'estimadores *between*' también se estimó un modelo de efectos aleatorios, pero éste se consideró menos bueno que la formulación de efectos fijos. La utilidad del modelo de efectos aleatorios es cuestionable *a priori* porque la escogencia del procedimiento de estimación debe basarse en qué tan apropiado es el modelo para la aplicación en cuestión (Hsiao y Sun, 2000). De hecho, existe una razón para dudar sobre qué tan apropiado es el modelo de efectos aleatorios en esta aplicación: en este análisis se usa toda la población de beneficiaderos de Costa Rica y no una muestra aleatoria. Por lo tanto, es difícil pensar, como uno lo hace en el contexto de efectos aleatorios, en que los factores omitidos estén distribuidos aleatoriamente entre los beneficiaderos. Además de esta objeción teórica, los estimadores por efectos aleatorios fueron inconsistentes. Se aplicaron las pruebas de Breusch-Pagan para paneles desbalanceados y la de Hausman para determinar la presencia de efectos aleatorios y su independencia con respecto a las variables explicativas, respectivamente. En tanto que la prueba de Breusch-Pagan rechaza la hipótesis nula sobre la no existencia de efectos aleatorios, la prueba de Hausman da información sobre si estos efectos aleatorios son independientes de las variables explicativas. Si no lo son, entonces el estimador de efectos aleatorios es inconsistente y el modelo está mal especificado. La prueba de Hausman rechaza la hipótesis nula de independencia de los efectos aleatorios con respecto a las variables explicativas de la ecuación (7) a niveles de confianza del 5% y 10%, pero no al 1%. La evidencia sobre la independencia de los efectos aleatorios omitidos con respecto a otras variables independientes es, en el mejor de los casos, no concluyente y en el peor de los casos negativa. Como el supuesto de independencia es esencial para la consistencia de los coeficientes estimados, el fracaso de la prueba de Hausman ofrece resultados robustos en favor de la independencia y da una razón obligatoria para creer que ajustar un modelo de efectos aleatorios a las cifras da lugar a un problema de especificación.

Cuadro 3. Lista de variables

NOMBRE VARIABLE	Descripción de la variable
Beneficiadero	Indicador variable que asume diferentes valores enteros para los 157 beneficiaderos de la muestra
$(p^* - p_R^*)_it$	Medida continua de descuento para el beneficiadero j en el año cafetero t
zmc_j	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en el Valle Central
$zcar_j$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en Cartago
$ztur_j$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en Turrialba/Juan Viña/Orsi
$zaten_j$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en Atena/Palmares/Pursical
$zcot_j$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en la Región Sur (Coto Brus)
$zsan_j$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en Los Santos
$zgen_j$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en San Isidro (El General)
$zgua_j$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en Guanacaste
$zsar_j$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j está localizado en Sarapiquí
ft_{jt}	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j es una cooperativa de Comercio Justo en el año cafetero t , 0 en caso contrario ³⁹
$coop_{jt}$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j es una cooperativa en el año t , 0 si el beneficiadero no es una cooperativa
$ftcomp_{jt}$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j compite con un beneficiadero de Comercio Justo en t
own_{jt}	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j es de propiedad extranjera en el año t , 0 si éste no es el caso
$multi_{jt}$	Variable dummy = 1 si el beneficiadero j es propietario de más de una planta procesadora en el año t , 0 si éste no es el caso
1974/75, a 1999/2000 _t	Una serie de variables dummy para cada año del período comprendido entre 1974/75 y 1999/2000, que toman el valor de 1 si es el año en cuestión y 0 si no lo es
$nyears_{jt}$	Variable que indica el tiempo (en años) que el beneficiadero j lleva en la muestra en el año t
hb_{jt}	La proporción de la cosecha del beneficiadero j que es de la calidad HB en el año t
hbl_{jt}	La proporción de la cosecha del beneficiadero j que es de la calidad HBL en el año t
shb_{jt}	La proporción de la cosecha del beneficiadero j que es de la calidad SHB en el año t

$$(p^* - p_R^*)_{jt} = a_j + \beta_1 hbl_{jt} + \beta_2 hb_{jt} + \delta_1 ft_{jt} + \delta_2 ftcomp_{jt} + \delta_3 own_{jt} + \delta_4 multi_{jt} + \delta_5 nyears_{jt} + g_1 1975/76_j + \dots + g_{25} 1999/2000_{jt} + e_{jt} \quad (7)$$

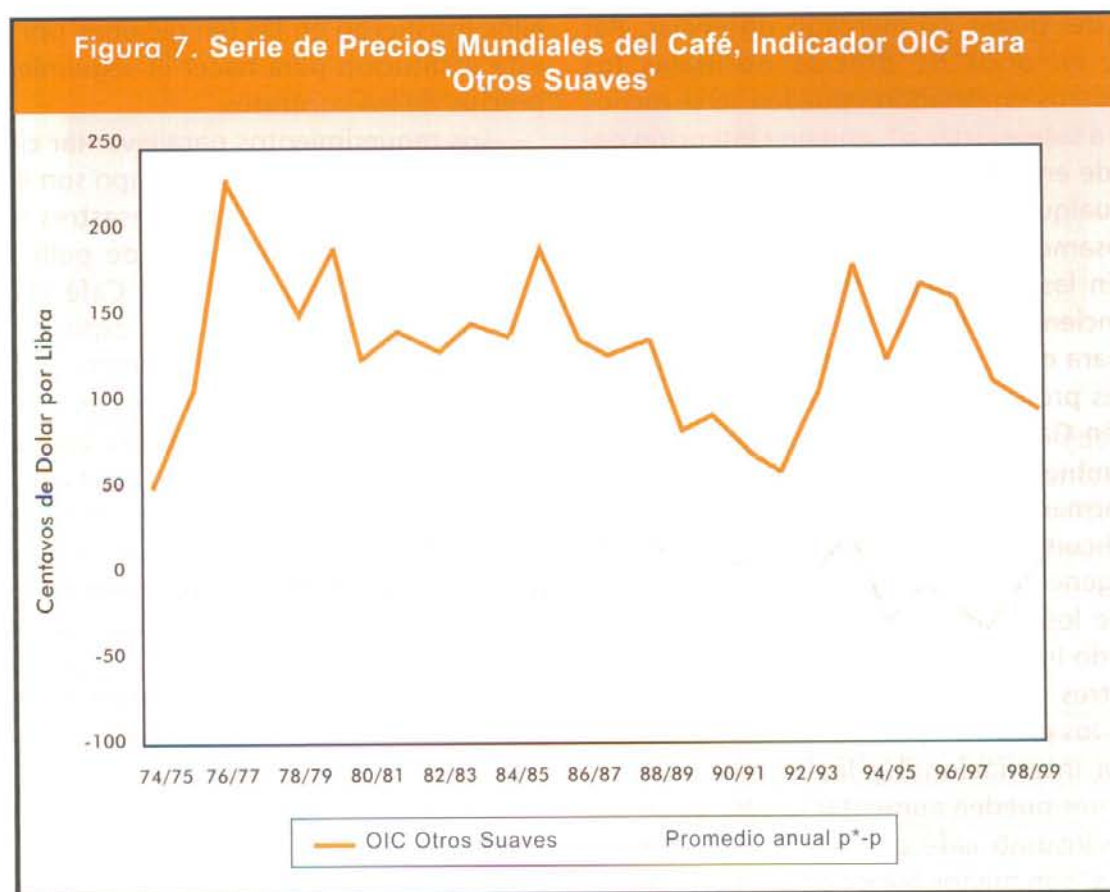
El modelo (7) usa variables dummy de años cafeteros para controlar por variaciones a lo largo del tiempo. La categoría omitida es 1974/75, por lo cual la interpretación del coeficiente de la variable dummy de tiempo es relativo a ese año base.

39. Nótese que todos los beneficiaderos de Comercio Justo son cooperativas. Por lo tanto todos son codificados como cooperativas y después como beneficiaderos de Comercio Justo para separar el efecto del Comercio Justo del efecto cooperativa.

Se prefirió el uso de variables dummy de tiempo antes que la inclusión ad-hoc de variables dummy individuales para desastres naturales, como clima, cambios en las políticas, picos de precios u otros efectos variables en el tiempo. La razón para ello es que hay muchas fuentes potenciales de variaciones relacionadas con el tiempo, las cuales pueden estar interrelacionadas y ser complejas. Por ejemplo, mientras la correlación global entre la medida de descuento ($p^*-p_R^*$) y los precios mundiales del grano es insignificante⁴⁰, no es absurdo pensar que picos de precios muy pronunciados y desastres naturales pueden afectar la medida de descuento. En la Figura 7 se observan tres años en que el mercado internacional tuvo auges modestos o muy fuertes, causados en su mayoría por condiciones climáticas adversas. Por ejemplo, el pico de precios de 1976/77 fue causado por la helada en el Brasil, y los de 1985/86 y 1994/95 se debieron a

una sequía que se presentó en este mismo país en 1985/86 y a bajos niveles de lluvias en América Central tanto en 1985/86 como en 1994/95 (Gilbert, 1995). Además de las respuestas generalizadas de precios a las condiciones adversas de clima, las variaciones observadas en una o ambas series de la Figura 7 pueden deberse a cambios en las políticas nacionales o internacionales. Por ejemplo, la puesta en marcha en el año cafetero 1982/83 de un Acuerdo Internacional del Café restrictivo o su suspensión en 1989 pueden tener un efecto en el comportamiento del descuento. Lo mismo puede haber sucedido con la historia de los desastres naturales en Costa Rica, América Central o el Caribe, de los cuales se hace una lista en los Cuadros 3 y 4, y que son importantes para entender el papel que juegan los choques de oferta en estos años.

Cualquiera de estos factores y *otros que se hubieran omitido* pueden estar relacionados con



40. Coeficiente de correlación de Pearson, $r_{p^*p} = 0,18$ con un estadístico t de 0,84.

Cuadro 4. Registro de Desastres Naturales Sucedidos en Costa Rica

Fecha	Desastre	Impacto sobre la población
Febrero de 1976	Volcán	70,000 afectados
Abril de 1983	Terremoto	10 muertos
Octubre de 1988	Huracán Joan	127,500 afectados; 28 muertos
Abril de 1991	Terremoto	51 muertos, 19,700 afectados
Agosto de 1991	Inundación	185,021 afectados
Noviembre de 1993	Inundación	38,451 muertos
Febrero de 1996	Inundación	20,000 afectados
Julio de 1996	Huracán César	500,000 afectados; 51 muertos
Octubre de 1996	Tormenta de viento	216,000 afectados
Octubre de 1998	Huracán Mitch	16,700 afectados, 4 muertos

Fuente: (CRED 2004; ECLAC y IBD 2000); cálculos de la autora.

variaciones en la medida de descuento y con el ejercicio del poder de mercado potencial. Por ejemplo, en años de precios normales los beneficiaderos/exportadores pueden verse tentados a subreportar p^*_R con una intención deliberada de engañar, porque Icafé, en teoría, investiga cualquier contrato que tenga un precio sospechosamente alejado de precio internacional p^* . En las entrevistas notamos que parece haber conciencia sobre la existencia de un límite inferior para el precio reportado $p^*_{R'}$, por debajo del cual es probable que pueda detectarse (véase también Garro, 2000). Sin embargo, en épocas de cambios extremos en los precios, Icafé no tiene información completa sobre p^* y enfrenta mayor dificultad para monitorear $p^*_{R'}$. En términos más generales, los auges del mercado mundial, entre los cuales se incluyen la suspensión del Acuerdo Internacional del Café en 1988/89 y los desastres naturales, hacen difícil para Icafé comparar los precios reportados con el precio de referencia internacional y los beneficiaderos/exportadores pueden aumentar la desviación del precio de insumo café cereza de competencia imperfecta, con menos temor de ser detectados. Por medio de entrevistas con informantes claves de Costa Rica, se confirmó la plausibilidad de esta

falla en la información recolectada por Icafé, y ellos insistieron en las limitaciones por parte de esta institución para hacer el seguimiento a los precios de los contratos.

Los requerimientos para levantar cifras rigurosas sobre los efectos del tiempo son exigentes. Aunque los datos sobre los desastres naturales, la producción y las variables de política de los Acuerdos Internacionales del Café claramente están disponibles, si éstos no explican la variación total observada en el tiempo en los datos costarricenses, es muy difícil hacer una clara interpretación de los coeficientes estimados. En segundo lugar, si estas cifras no dan cuenta de la variación total observada en el tiempo, ellas no sirven siquiera para alcanzar el objetivo primario de controlar efectivamente por el factor tiempo para estimar limpiamente los efectos del Comercio Justo y de las cooperativas, necesarios para la identificación del poder de mercado y de los efectos del Comercio Justo.

Estimación de los factores invariables en el tiempo

Los estimadores de efectos fijos también se llaman los estimadores '*within*' porque ellos transforman las cifras en desviaciones con respecto a

Cuadro 5. Registro de Desastres Naturales Sucedió en Centro América y el Caribe

Fecha	País	Desastre
1976	Guatemala	Terremoto
1978	Honduras, Belice	Huracán Greta
1979	Dominica	Huracán David
1979	República Dominicana	Huracanes David/Frederic
1980	Haití	Huracán Allen
1982	Nicaragua	Huracán Alleta
1986	El Salvador	Terremoto
1987	República Dominicana	Huracán Emily
1988	Jamaica	Huracán Gilbert
1988	Nicaragua	Huracán Joan
1989	Antigua/Guadalupe	Huracán Hugo
1991	Costa Rica	Terremoto
1992	Nicaragua	Tsunami
1993	Nicaragua, Honduras	Tormenta tropical Gert
1995	Nicaragua	Fuertes lluvias
1996	Costa Rica, Nicaragua	Huracán Cesar
1996	Nicaragua	Erupción del volcán Maderas
1998	República Dominicana, Haití	Huracán George
1998	Honduras, Nicaragua, Costa Rica	Huracán Mitch

Fuente: (Martine 1999)

su media a lo largo del tiempo. Por lo tanto, las variables que no cambian con el tiempo, tales como las características de los beneficiados que permanecen constantes, como la localización geográfica y el estatus cooperativo, quedan por

fuera de una regresión de efectos fijos⁴¹. El valor explicativo de las variables invariantes debe ser explorado en un modelo de regresión de mínimos cuadrados ponderados de segunda etapa, como (8):

41. Con excepción de dos de los 26 beneficiados cooperativos, las cooperativas en Costa Rica no cambiaron su estatus durante el período de tiempo analizado. La estimación de un coeficiente para la variable dummy cooperativa (coop) en (7) estaría totalmente dominada por las dos cooperativas que cambiaron de estatus. Sería, entonces, difícil sacar conclusiones generales sobre las cooperativas basadas en dos observaciones. Sin embargo, si los dos beneficiados se sacan de la muestra entonces las cooperativas que quedan son todas invariantes en el tiempo y su efecto explicativo sólo puede examinarse en una ecuación de segunda etapa en conjunto con las variables geográficas. Para asegurar que los resultados no son sensibles a la remoción de las dos cooperativas que cambiaron de estatus, se reestimó el modelo completo (7) incluyendo, esta vez, las dos cooperativas en el conjunto de datos. No se encontró diferencia en el tamaño o significancia de las variables independientes, lo cual elimina cualquier preocupación con respecto a que las estimaciones de (7) sean sensibles a la presencia o eliminación de estos dos beneficiados. Su remoción permite limpiar la estimación de los efectos de las cooperativas, estimando una regresión de mínimos cuadrados ponderados de segunda etapa (8) en la cual se introducen también otras variables explicativas invariantes en el tiempo, como la localización geográfica. Aunque con frecuencia se menciona como un inconveniente de este procedimiento la incapacidad del modelo de efectos fijos para estimar en una primera etapa los coeficientes invariantes en el tiempo, éste no es sensible a forzar la estimación en primera etapa de la variable cooperativa al poder de dos observaciones potencialmente anómalas.

$$\begin{aligned} \hat{f}_{e_j} = & \alpha + \delta_1 \text{coop}_j + \phi_1 \text{zcar}_j + \phi_2 \text{ztur}_j + \phi_3 \text{aten}_j + \\ & \phi_4 \text{cot}_j \\ & + \phi_5 \text{san}_j + \phi_6 \text{zgen}_j + \phi_7 \text{gua}_j \\ & + \phi_8 \text{sar}_j + e_j \end{aligned} \quad (8)$$

Los efectos fijos específicos del beneficiadero estimados en la regresión (7) (\hat{f}_{e_j})⁴² se introducen en (8) como variable dependiente, y los coeficientes de las variables dummy para el estatus cooperativo y para la localización geográfica sirven de variables explicativas. Nótese que el Valle Central es la categoría omitida, de forma que la interpretación del coeficiente de la variable dummy geográfica es relativa a la región Valle Central.

Resultados econométricos

La estimación de (7) usando un conjunto de datos de panel del mercado cafetero de Costa Rica da lugar a los siguientes resultados en el Cuadro 6.

Los estimadores de efectos fijos explican el 68% de la variación en la medida de descuento entre beneficiaderos y a lo largo del tiempo. Al controlar por los efectos específicos del beneficiadero, el modelo explica el 35% de la variación en las medidas de poder de mercado entre beneficiaderos y el 78% de la variación *al interior* de los beneficiaderos⁴³. La especificación por efectos fijos no rechaza la hipótesis nula de que no se han omitido variables. Se confirma la presencia de heterocedasticidad. Este problema se supera reportando errores estándar robustos para los coeficientes estimados en el modelo de efectos fijos, los cuales se muestran en el Cuadro 6.

La proporción de grano de baja calidad (hbl) en la cosecha es insignificante, mientras que la proporción de grano de alta calidad (shb) tiene

el signo negativo esperado y es significativo al 10%. Esto quiere decir que en promedio, *ceteris paribus*, un crecimiento del uno por ciento en el porcentaje de SHB en la cosecha de un beneficiadero lleva a una disminución en la medida de descuento de US\$0,07 centavos/kg. El coeficiente estimado para la dummy de competencia del Comercio Justo no es significativo, en tanto que el correspondiente a la propiedad extranjera es negativo y significativo en (7), lo que indica que un beneficiadero que es de propiedad extranjera registra, en promedio y *ceteris paribus*, medidas de descuento US\$0,19/kilo inferiores que las de los beneficiaderos de propiedad nacional. El coeficiente para la propiedad de varias plantas procesadoras es positivo pero sólo significativo al nivel de 10%; esto señala que los beneficiaderos con más de una planta tienen medidas de descuento US\$0,11/kilo mayores que los que sólo tienen una planta. El coeficiente para la edad del beneficiadero (*nyears*) también es significativo al nivel del 10% en (7), lo cual indica que el incremento de un año en el tiempo en que un beneficiadero está en la muestra y mantiene todo lo demás constante, disminuye la medida de falla de mercado en US\$0,0042 /kilo.

Casi todos los coeficientes de las variables dummy de tiempo son significativos, pero sólo pueden explicarse parcialmente por la política, el clima y los desastres naturales. Por ejemplo, tal como se espera, los picos de precios de los años 1976/77 y 1994/95 tienen coeficientes positivos y significativos, un resultado consistente con la idea que en épocas de volatilidad inusual en el mercado es más fácil ejercitar el poder de mercado. En promedio, en 1976/77 los beneficiaderos tuvieron medidas de descuento US\$0,67/kilo mayores que las del año base y en el año cafetero 1994/95 éstas fueron US\$0,64/

42. Los efectos fijos específicos del beneficiadero son recuperados de las cifras a través de $\hat{a}_j = \bar{y}_j - \bar{x}_j \hat{\beta}$ donde y_j es la variable dependiente y donde $\hat{\beta}$ es vector de coeficientes estimados. Sin embargo, el paquete STATA, calcula los efectos fijos como $\hat{a}_j = \bar{y}_j - \bar{x}_j \hat{\beta}$, donde \bar{x} es el término constante global para la regresión (el valor promedio de todos los efectos fijos). Pero la programación con matrices al interior de STATA permite la estimación 'manual' de los efectos fijos del beneficiadero correctos $\hat{a}_j = \bar{y}_j - \bar{x}_j \hat{\beta}$. Todos los efectos fijos específicos de los beneficiaderos se calculan de esta manera y se prueban con las estimaciones de STATA. Esto también permite el cálculo de un conjunto completo de varianzas de los efectos fijos (lo cual no puede hacerse en STATA con un conjunto desequilibrado de cifras) para la estimación de la regresión de segunda etapa de mínimos cuadrados ponderados.

43. Los estimadores de efectos fijos tienen mayor poder explicativo que los estimadores entre modelos y un poder explicativo comparable o superior al de los estimadores de mínimos cuadrados ordinarios pooled de (7), cuando se tiene en cuenta la variación *within*.

Cuadro 6. Estimados de efectos fijos para (7)

Variable/estadístico	Coefficiente [Error estándar]	Variable/estadístico	Coefficiente [Error estándar]
hbl	-0.08 [9.072]	_1987_88	23.130*** [3.306]
shb	-0.070* [3.725]	_1988_89	77.938*** [3.569]
ft	-5.631* [2.997]	_1989_90	17.989*** [3.741]
ftcomp	2.289 [3.347]	_1990_91	25.822*** [3.802]
own	-19.271*** [5.299]	_1991_92	17.885*** [4.102]
multi	10.654* [5.603]	_1992_93	10.525** [4.181]
nyears	-0.424* [0.222]	_1993_94	17.658*** [4.765]
_1975_76	-11.654*** [2.142]	_1994_95	70.943*** [4.986]
_1976_77	64.201*** [4.535]	_1995_96	-38.526*** [5.218]
_1977_78	22.457*** [3.243]	_1996_97	-4.783 [5.851]
_1978_79	-1.433 [2.028]	_1997_98	-61.079*** [5.504]
_1979_80	4.135 [2.596]	_1998_99	-50.104*** [5.668]
_1980_81	-34.877*** [3.443]	_1999_00	24.010*** [5.648]
_1981_82	22.092*** [2.378]	Observaciones	2375
_1982_83	67.751*** [2.460]	R ² (within)	0.775
_1983_84	52.307*** [2.583]	R ² (between)	0.358
_1984_85	43.122*** [2.768]	R ² (global)	0.684
_1985_86	-15.244*** [3.987]	Error estándar regresión	[19.94]
_1986_87	38.746*** [3.389]	Prueba de White para heterocedasticidad	X ² (42) = 349.60 Prob > X ² = 0.00
		Prueba F	F(32,2188) = 235.87 (3,2221) = 3.49
		Prueba Ramsey Reset	Prob > F = 0.02

Errores estándar robustos entre paréntesis⁴⁴
*Significativo al 10% ** Significativo al 5%; *** Significativo al 1%

⁴⁴ La prueba F realizada para una regresión con una matriz de varianzas y covarianzas corregida es en realidad una prueba de Walt. Sin embargo, el paquete econométrico usado convierte el valor de Walt en un valor F, el cual reportamos en el Cuadro 6.

kilo más altas que las del año base. La magnitud del coeficiente estimado parece muy razonable a la luz de la comparación del tamaño del pico de precio con el nivel del precio del año base (US\$3,77/kilo y US\$2,69/kilo)⁴⁵. Aunque los coeficientes de algunas variables dummy de tiempo tienen signos y significancias que pueden entenderse en términos de lo que se sabe de esos años, esto no es cierto en todos los casos. A pesar de la caída de los precios que se dio cuando colapsó el Acuerdo Internacional del Café en 1989, el coeficiente para ese año cafetero es positivo y significativo. Esto sugiere que puede ser preferible usar variables dummy de tiempo para limpiar la estimación y la interpretación de otras variables explicativas, antes que capturar cada factor variable en el tiempo con variables individuales.

De las siete variables dummy distintas a las de tiempo incluidas en el modelo (7) como variables explicativas, sólo dos (*hbl* y *ftcomp*) están pobremente determinadas. Con base en el objetivo del Comercio Justo, de mitigar el abuso de los intermediarios a los agricultores, ayudándoles a incrementar la eficiencia de sus organizaciones, y por su simpatía ideológica por las cooperativas como vehículo para su intervención, es razonable esperar que la variable dependiente tenga una relación negativa con la participación del Comercio Justo⁴⁶.

Los regresores incluidos explican el 68% de la variación total en la medida de descuento. Sin embargo, cerca del 41% de la varianza del modelo (7) se entiende por las constantes de los 'efectos fijos' específicos de los beneficiaderos (α_j). Por lo tanto es necesario hacer un análisis más detallado de esos efectos fijos. Lo ideal es hacer-

lo usando un procedimiento de mínimos cuadrados ponderados que le dé menos peso a los efectos fijos, que son estimados de manera menos precisa (Saxonhouse, 1977). En una regresión de mínimos cuadrados ponderados de segunda etapa, el estimador de efectos fijos específicos del beneficiadero, obtenido mediante una regresión de efectos fijos, se vuelve la variable dependiente y los coeficientes de las variables dummy cooperativa y geográfica sirven de variables explicativas. Los efectos fijos específicos del beneficiadero y sus varianzas fueron recuperados de STATA (véase la nota de pie de página número 42). El proceso de estimación de (8) a través del procedimiento de mínimos cuadrados ponderados revela que el estatus cooperativo y la localización geográfica explican más del 40% de la variación de los efectos fijos estimados entre beneficiaderos.

Los regresores incluidos explican casi la mitad de la variación en los efectos fijos específicos del beneficiadero y casi todas las variables explicativas del modelo de la ecuación (8) están bien determinadas⁴⁷. Los coeficientes estimados para la dummy de estatus cooperativo es negativa y significativa, indicando que, en promedio y manteniendo todo el resto de factores constantes, los beneficiaderos de propiedad de las cooperativas reportan medidas de descuento de efectos fijos US\$0,13/kilo menores que las de los beneficiaderos no cooperativos. Nótese que la categoría omitida son los beneficiaderos no cooperativos incluyendo los de propiedad de extranjeros, que ya se vio tienen menores medidas de descuento que las de la categoría omitida de beneficiaderos no cooperativos de propiedad doméstica. Inclusive, con la presencia de estos

45. Nótese que la variable dummy para el año cafetero 1981/82 fue eliminada por el paquete econométrico de estimación. Lo más probable es que eso se deba a la existencia de colinealidad con la tasa de inflación, la cual se disparó al 92% en Costa Rica en el año cafetero 1981/82. Este tema se abordará de nuevo más adelante.

46. Esto puede causar un problema de endogeneidad en el modelo si el estatus del Comercio Justo es función del ejercicio del poder de mercado, o si el Comercio Justo se focaliza hacia los beneficiaderos más débiles. Las pruebas y correcciones econométricas para este problema requieren de instrumentos que no tenemos disponibles, pero la creencia establecida del Comercio Justo de que la 'explotación' de los agricultores es un fenómeno general, atenúa de alguna manera esta preocupación. De hecho, un ejercicio similar realizado recientemente que controla explícitamente por un posible sesgo por endogeneidad también encuentra que los precios que reciben los agricultores en los mercados de cafés especiales, como los del Comercio Justo, son más altos o tienen menores descuentos (véase Wolni, 2006).

47. Obsérvese que las pruebas estándar de diagnóstico (la Prueba de White, el estadístico F y la Prueba Ramsey Reset) han sido reportadas en los cuadros anteriores y también en el Cuadro 7. Sin embargo, se desconoce la distribución de las pruebas de diagnóstico en un marco de mínimos cuadrados ponderados y, por lo tanto, su interpretación debe ser tratada con cuidado. Nótese también que el R^2 se calcula como el cuadrado del coeficiente de correlación entre los valores reales y proyectados, usando las cifras originales no ponderadas al cuadrado y los coeficientes estimados por mínimos cuadrados ponderados.

Cuadro 7. Regresión de Efectos Fijos de Segunda Etapa (8)

Variable	Coefficiente [Error estándar]
Coop	-13.109*** [2.639]
Zcar	15.244*** [4.139]
Ztur	10.880*** [3.936]
Zaten	-3.567 [5.151]
Zcot	17.480*** [4.140]
Zsan	3.832 [3.344]
Zgen	20.472*** [4.900]
Zgua	1,61 [4.427]
Zsar	32.456*** [4.968]
Constante	-10.361*** [1.609]
Observaciones	155
R-cuadrado	0,46
Prueba de White para heterocedasticidad	$X^2(9) = 3.10$ Prob > $X^2 = 0.93$
Prueba F	$F(9,145) = 10.76$
Prueba de Ramsey Reset	$F(3,142) = 0.02$ Prob > F = 0.99

Errores estándar entre paréntesis

*significativo al 10% ** significativo al 5%; *** significativo al 1%

beneficiaderos en la categoría omitida de (8), el coeficiente de los beneficiaderos cooperativos es negativo y significativo. Los efectos fijos específicos del beneficiadero representan las cate-

gorías omitidas de los beneficiaderos, las cuales se pueden identificar separadamente gracias a la dimensión de panel del modelo. El coeficiente negativo de la variable dummy cooperativa confirma que hay algo estructural en los beneficiaderos de las cooperativas que se refleja en medidas de descuento muy bajas en comparación con las de los efectos fijos del resto de beneficiaderos.

Volviendo al Cuadro 7, las regiones Coto Brus (zcot), San Isidro/El General (zgen) y Sarapiquí (zsar) tienen coeficientes positivos y significativos lo que implica que los beneficiaderos que están localizados en estas regiones más remotas de hecho reportan medidas de descuento específicas del beneficiadero que son US\$0,17/kilo, US\$0,20/kilo y US\$0,32/kilo superiores a las de los beneficiaderos localizados en el Valle Central, respectivamente. Lo mismo es cierto para Cartago (zcar) y Turrialba (ztur). Aparte de Cartago, en donde los beneficiaderos muestran medidas de descuento de efectos fijos superiores en US\$0,15/kilo, las regiones adyacentes al Valle Central tienen coeficientes que no son significativos, lo que muestra que sus medidas de descuento específicas para el beneficiadero no son estadísticamente diferentes de las de los beneficiaderos del Valle Central. Esto también es cierto para Guanacaste, la región cafetera más remota, en donde se concentra la intervención del Comercio Justo. El coeficiente estimado para la dummy regional de Guanacaste (zgua) no es significativamente diferente de cero, lo cual significa que los beneficiaderos localizados en esta zona no tienen medidas de descuento de fallas de mercado de efectos fijos específicas del beneficiadero significativamente diferentes de las del Valle Central, a pesar de su aislamiento y potencial monopsonístico. Puede ser tentado atribuir a este hecho un efecto Comercio Justo, en la medida en que seis de los diez beneficiaderos localizados en Guanacaste pasaron a manos del Comercio Justo. Sin embargo, recordemos que ya se han introducido controles para los efectos del Comercio Justo en las estimaciones de efectos fijos de la ecuación de primera etapa del Cuadro 6. Por lo tanto, no es sorprendente que las esti-

maciones de los efectos fijos específicos del beneficiadero para las plantas procesadoras de Guanacaste como un grupo, para antes y después de la presencia del Comercio Justo no resulten estadísticamente diferentes⁴⁸. Otra explicación más factible de la pobre determinación del coeficiente de Guanacaste es la existencia de correlación con la dummy para el estatus cooperativo. Seis de los diez beneficiaderos de esta región son cooperativas del Comercio Justo.

Resumen de los resultados empíricos

Al depurar los datos, la formulación de efectos fijos elimina las variables dummy geográfica y cooperativa, haciendo necesaria una regresión por mínimos cuadrados ponderados de segunda etapa, para capturar estos efectos. La imagen general que emerge es que las firmas integradas verticalmente, de propiedad extranjera (own), los beneficiaderos de propiedad del Comercio Justo (ft) y los beneficiaderos cooperativos (coop) tienen todos el efecto de disminuir las medidas de descuento en magnitudes que oscilan entre US\$0,05/kilo y US\$0,20/kilo. Se encuentra un impacto similar, pero un poco menor, para la proporción de shb en la cosecha y para el tiempo que el beneficiadero lleva en la muestra. Las firmas procesadoras que tienen muchos beneficiaderos en el país poseen mayores medidas de descuento y, con excepción de Guanacaste, los beneficiaderos más remotos registran mayores medidas de descuento que los del Valle Central.

Un punto de partida de las consecuencias de política que se pueden deducir del análisis empírico anterior, se basa en las pruebas de las hipótesis presentadas en la Sección VI. En primer lugar, las hipótesis (i) y (ii) implican que los

beneficiaderos no cooperativos con medidas de descuento mayores que las de los beneficiaderos cooperativos evidencian que se está ejerciendo el poder de mercado. Formalmente, esto es equivalente a la siguiente prueba:

Prueba de la hipótesis 1

$$H_0: \hat{\beta}_{coop} = 0$$

$$H_a: \hat{\beta}_{coop} < 0$$

Del Cuadro 7 se puede ver que el coeficiente estimado es menor que cero y estadísticamente significativo⁴⁹. Esto significa que la hipótesis nula de que los beneficiaderos cooperativos y no cooperativos tienen la misma medida de descuento es rechazada en favor de la hipótesis alternativa según la cual en promedio y *ceteris paribus*, los beneficiaderos cooperativos tienen una medida de descuento menor que la de los beneficiaderos no cooperativos. De acuerdo con el marco institucional para identificar la presencia de una falla de mercado, explicado en la Sección VI, esto se toma como evidencia de que a pesar de los esfuerzos de Icafé y de la Ley 2762, algunos beneficiaderos de Costa Rica ejercen poder de mercado.

El segundo resultado clave se refiere a la hipótesis sobre el efecto eficiencia del Comercio Justo. El coeficiente estimado para la variable dummy de Comercio Justo es significativo en la estimación de (7)⁵⁰. Recordemos que todos los beneficiaderos del Comercio Justo son también cooperativas. Como la variable dummy para las cooperativas no está presente en la estimación de los efectos fijos en primera etapa, la interpretación del estimador de efectos fijos del Comercio Justo indica que, en promedio y *ceteris paribus*, los beneficiaderos del Comercio Justo registran medidas de descuento que son inferiores en casi

48. El estadístico t para la diferencia entre las dos medias apoya la hipótesis nula de que no existen diferencias en los efectos fijos promedio para los beneficiaderos de Guanacaste a $-0,15$. No se realizaron pruebas más completas, como la de Chow para la separabilidad por dos razones. En primer lugar, en estimaciones previas no se pudo ser rechazar de manera consistente la hipótesis nula de la no separación de las muestras de datos. En segundo lugar, además del hecho de que la prueba simple de Chow para la separabilidad es inapropiada para los modelos de componente de varianza, como los modelos de efectos fijos, porque, por ejemplo, separar en función de la presencia del Comercio Justo daría lugar a que las variables de política del Comercio Justo fueran invariables en el tiempo para el período posterior a su intervención en el mercado y el modelo de efectos fijos no las estimaría.

49. Este resultado es robusto en todas las versiones de (7) y (8) estimadas usando mínimos cuadrados ordinarios pooled, 'between' y estimadores de efectos fijos (un conjunto completo de resultados se encuentra en Ronchi, 2005).

50. Este resultado sólo es cierto cuando se controla por los efectos fijos específicos para el beneficiadero en la formulación de efectos fijos de la ecuación (7). Los mínimos cuadrados ordinarios pooled y los estimadores 'between' para el coeficiente de Comercio Justo no son significativos (véase Ronchi, 2005).

US\$0,06/kilo⁵¹ a las de los beneficiaderos que no son del Comercio Justo, que no son propiedad de extranjeros y que sólo tienen una planta procesadora, *incluyendo otras cooperativas*. Si se mantiene el supuesto de que las cooperativas no ejercitan el poder de mercado, entonces otro efecto Comercio Justo tiene una interpretación de eficiencia. Este punto lo tocaremos de nuevo más adelante.

Finalmente, llama la atención que sólo cuando se controla por un cierto número de características de los beneficiaderos en la formulación de efectos fijos se puede discernir el efecto del Comercio Justo (véase la nota de pie de página 50). Este resultado puede intuirse: hay una cantidad de información específica del beneficiadero que simplemente se desconoce, tal como las proporciones de la cosecha según sus orígenes, la distribución exacta de los mercados de destino, el acceso a ciertos nichos de mercado, la proporción de café no maduro, el papel que juegan otras organizaciones no gubernamentales y otras intervenciones, etc. Por esta razón la formulación de efectos fijos es tan útil: se dice que es muy difícil identificar claramente los beneficios del Comercio Justo en un mercado de productos primarios en el cual intervienen multitud de actores y factores (Ronchi, 2002b), muchos de los cuales son desconocidos. Por lo tanto, la forma de aislar el efecto del Comercio Justo es haciendo estimaciones que controlen por estos efectos.

Hay un tercer resultado que emerge del análisis econométrico acá presentado y que puede ser importante para la política, tanto en términos generales como para la caracterización del 'efecto eficiencia' del Comercio Justo. Este tiene que ver con el coeficiente estimado para la variable dummy de propiedad extranjera, el cual es robusto y consistentemente negativo. En la estimación de la ecuación (7) bajo la formulación de efectos fijos, en promedio y *ceteris paribus*, los beneficiaderos de propiedad extranjera registran márgenes de descuento que son casi US\$0,20/

kilo inferiores que los de los beneficiaderos de propiedad doméstica, que sólo tienen una planta procesadora y que no son propiedad del Comercio Justo. Desconociendo, o no habiendo estimado, la curva de demanda del insumo café en cereza de las firmas de propiedad extranjera, es imposible concluir que éstas no están ejerciendo poder de mercado, pero es claro que los productores reciben menores descuentos por parte de estas firmas que por parte del grupo de control descrito anteriormente. No es inconcebible que buena parte de este resultado pueda atribuirse a la mayor eficiencia de estas firmas. Este es un hallazgo interesante porque contradice la conclusión que se saca con frecuencia en los análisis de la cadena de valor del café según la cual las multinacionales son las responsables de la disminución en la participación de los retornos a los campesinos caficultores y de la tendencia decreciente de los mismos. Más aún, el efecto Comercio Justo puede ser interpretado con base en este resultado y en los coeficientes estimados de las cooperativas, de la siguiente manera: si el coeficiente estimado para las cooperativas se ve como el 'efecto de no poder de mercado', entonces una forma de entender el papel del Comercio Justo como política de desarrollo es probar si el 'efecto Comercio Justo' es elevar los niveles de eficiencia de las cooperativas a aquellos niveles de los que sólo gozan los beneficiaderos de propiedad extranjera, integrados verticalmente. Consideren la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2

$$H_0: \beta_{ft} + \beta_{coop} - \beta_{own} = 0$$

$$H_a: \beta_{ft} + \beta_{coop} - \beta_{own} \neq 0$$

La prueba F relevante es $F(1,2221) = 0,11$ y la hipótesis nula no puede ser rechazada. Parecería que el efecto del Comercio Justo sobre las cooperativas es exactamente equivalente al efecto de la integración vertical y de la propiedad extranjera sobre los beneficiaderos no cooperativos de propiedad doméstica.

51. Es importante recordar que esta disminución en la medida de descuento no se debe al mayor precio pagado por el Comercio Justo (US\$1,26/lb) porque las cifras de p^* en $(p^* - p^*_n)$ no incluyen la prima del Comercio Justo. Por lo tanto, cualquier efecto debe ser atribuido a otros efectos del Comercio Justo como la construcción de capacidad organizacional, la asistencia técnica para la exportación, el apoyo organizacional, acceso a liquidez o crédito etc.

VIII. CONSECUENCIAS DE POLÍTICA

La conexión de las actividades de las organizaciones no gubernamentales de Comercio Justo con otras esferas de la formulación de política hace que sea interesante evaluar el papel de este movimiento en la superación de los factores de mercado que limitan los retornos de los productores en los productos primarios comerciados internacionalmente, como el café. Usando series de cifras originales, recogidas en trabajo de campo, este trabajo evalúa la justificación de la intervención del Comercio Justo en el mercado del café en cereza en Costa Rica como medio para superar el poder de mercado y, en términos más amplios, se evalúa el 'efecto Comercio Justo'. Esta evaluación tiene lugar en el contexto del enfoque de la economía de la información para el desarrollo, la cual toma las causas subyacentes de la crisis que han enfrentado los productores como centro de la política correctiva. Habiendo identificado como causas principales de la baja participación de los productores en los precios del café la existencia de poder de mercado y la falta de capacidad de las organizaciones de productores, se evalúa el Comercio Justo estableciendo el alcance de estos problemas en Costa Rica y se mide el efecto de este movimiento en su superación. Los resultados econométricos de esta evaluación también tienen implicaciones sobre la política del gobierno de Costa Rica y otras iniciativas relacionadas, y para informar sobre la efectividad potencial de las políticas de los productos primarios a escala internacional. En esta sección se discuten las implicaciones de los resultados empíricos sobre estas tres áreas de política.

Implicaciones de política para Costa Rica

El trabajo de cifras que se describió brevemente en una sección anterior permitió la construcción de series de variables continuas de $(p^* - p_R^*)$, que miden el descuento de los precios al productor con respecto al nivel prevaleciente en el punto donde se minimizan los costos promedio de procesamiento en competencia perfecta. Como tal, esta medida informa potencialmente sobre

ineficiencia a escala y poder de mercado. Al mantener los supuestos razonables de que las cooperativas no ejercen poder de mercado, que son estrictamente más ineficientes a escala y por lo menos tan ineficientes en la producción como las firmas no cooperativas, la existencia de beneficiaderos/exportadores con medidas de descuento más altas que las de las cooperativas es tomada como evidencia de la existencia de poder de mercado. Los resultados de la sección anterior indican que los beneficiaderos de las cooperativas tienen, de hecho, menores medidas de descuento que los beneficiaderos no cooperativos y que los que poseen una sola planta; estas medidas de descuento son robustas y estadísticamente significativas. En otras palabras, a pesar de los esfuerzos de la legislación, parece que los beneficiaderos/exportadores de Costa Rica pueden aún ejercer poder de mercado.

Entonces, una de las contribuciones de este análisis es revelar la existencia de un grupo de beneficiaderos que pueden fijar precios al productor a niveles más bajos que los que pueden explicarse por la ineficiencia a escala y la recuperación de costos. Esto no quiere decir que el comportamiento de los descuentos de los beneficiaderos en función de la recuperación de los costos no vaya en detrimento de los productores. Por el contrario, en primera instancia, esto justifica la preocupación de la legislación nacional y la intervención del Comercio Justo en el poder de mercado de los beneficiaderos. Sólo identificando el poder de mercado por conducto de los beneficiaderos cooperativos se puede evaluar el comportamiento del gobierno y la intervención del Comercio Justo en este aspecto. El procedimiento para la identificación del poder de mercado que se aplicó en este trabajo no permite identificar cada incidencia del poder de mercado sino sólo de manera general que, en promedio y *ceteris paribus*, éste existe entre por lo menos un grupo específico de beneficiaderos. Por ejemplo es totalmente factible que existan beneficiaderos más eficientes cuyo margen de poder de mercado sea menor que la ineficiencia relativa de las cooperativas y por lo tanto no sea posible identificarlos en el análisis. Como tal, los resultados

no pueden guiar las medidas correctivas de Icafé, las cuales están orientadas hacia los beneficiaderos; éstos sólo pueden indicar las características generales de los beneficiaderos que parecen conducir al ejercicio del poder de mercado. Los coeficientes robustos y significativos de las variables dummy de tiempo también ofrecen una clave sobre los factores que contribuyen al comportamiento del descuento. Específicamente, los mayores descuentos ocurren en épocas de auge (es decir, en años de picos de precios), lo cual indica que en el corazón de la 'falla del gobierno' para mitigar el poder de mercado, está un problema de información.

Se ha dicho que los descuentos observados también pueden ocurrir cuando las firmas tratan de recuperar costos que están por encima del nivel prevaleciente en la escala mínima eficiente (MES). Sin importar las razones por las cuales los beneficiaderos/exportadores puedan aplicar descuentos a los precios pagados a los productores, el mecanismo mediante el cual ellos hacen eso, registrando contratos de menor valor que el real, justifica la motivación de la Ley 2762 que es controlar el poder de mercado, aunque las razones para la existencia de ese poder de mercado no hayan sido señaladas. Se ha visto que durante el período de estudio Icafé no ha tenido los recursos de información para monitorear la autenticidad de los precios reportados de los contratos, de la misma manera que el trabajo de campo con los agricultores mostró que ellos no tienen información de mercado para monitorear los precios a los cuales se vendió su cosecha. Sólo recientemente Icafé vino a identificar el papel crucial de la información en el desarrollo de nuevas herramientas más sofisticadas basadas en información de mercado actualizada. Finalmente, Costa Rica va por buen camino en sus objetivos de promover la inversión extranjera directa en el sector cafetero y orientar la regulación para sus productos primarios; el análisis econométrico indica que los beneficiaderos/exportadores de propiedad de multinacionales tienen medidas de descuento que son en promedio y *ceteris paribus*, unos US\$0,20/kilo menores que las del grupo de control constituido por los beneficiaderos de pro-

piedad doméstica, que sólo tienen una planta y no son firmas cooperativas.

El sistema regulatorio de Costa Rica es costoso porque descansa en estudios anuales, en el registro extensivo de contratos y en los procedimientos de cálculo de los precios al productor. Se podría argumentar que si la información es una pieza fundamental en el ejercicio del poder de mercado y de los descuentos de precios al productor, entonces los recursos legislativos estarían mejor gastados en ofrecer mayor información de mercado a los productores y en facilitar su movilidad para la venta de la cosecha. Por otra parte, este trabajo no da información (porque es imposible) sobre el comportamiento de los descuentos de precios al productor en ausencia de la Ley 2762. Lo que es cierto es que antes que controlar el poder de mercado o evitar que los productores subsidien los beneficiaderos ineficientes, la eficiencia de la política cafetera de Costa Rica mejoraría si se contara con mejor información sobre precios de los contratos para limitar los descuentos a los precios al productor.

Implicaciones de política para el Comercio Justo

¿Cuál es el papel del Comercio Justo en superar los factores de mercado que limitan los retornos de los productores de los bienes primarios comerciados internacionalmente, como el café? Los resultados de la sección anterior dan luces sobre la respuesta de este interrogante clave, en dos sentidos importantes. Primero, hasta el momento la ausencia de evidencia empírica ha dificultado evaluar, sobre una base no ideológica, la efectividad de las actividades de apoyo a las cooperativas que lleva a cabo el Comercio Justo. A partir del enfoque de la economía de la información, la política del Comercio Justo de apoyo a las cooperativas es efectiva sólo si sus acciones tienden a corregir las causas subyacentes en el problema de la baja participación de los productores en los mercados de productos primarios. Específicamente, la intervención del Comercio Justo en las cooperativas de caficultores está parcialmente orientada a mitigar el poder de

mercado. Como se argumentó anteriormente, por definición, las cooperativas no ejercen el poder de mercado, entonces la única manera de evaluar el rol del Comercio Justo en mitigar el poder de mercado es averiguando si existe alguna evidencia de que, en realidad, existe el poder de mercado. En caso de que no exista evidencia de poder de mercado, no se puede sacar dicha conclusión, a menos de que se sostenga que el Comercio Justo corrigió el poder de mercado a escala nacional. Si se da evidencia sobre el ejercicio del poder de mercado en Costa Rica, esto constituye una justificación para la intervención del Comercio Justo en superar esta falla de mercado. Dado que, por definición, todos los beneficiarios del Comercio Justo son cooperativas y el poder de mercado se ha identificado en relación con las cooperativas, una afirmación más fuerte puede ser tautológica. Lo que es claro es que los pequeños campesinos productores de café enfrentan poder de mercado para la venta de su producto, *inclusive en un país protector social como Costa Rica*. Esto permite generalizar los resultados a los productores de bienes primarios en países con contextos cooperativos y legislativos más débiles que Costa Rica. La efectividad del Comercio Justo, en atacar uno de los problemas que subyace en los bajos retornos a los productores, depende de qué tan responsable sea la operación que llevan a cabo las cooperativas, lo cual, en países donde la actividad solidaria es más débil, es parcialmente endógeno a los esfuerzos del Comercio Justo.

El segundo resultado importante tiene que ver con la identificación de un 'efecto Comercio Justo' significativo estadísticamente, separado del efecto cooperativo. El coeficiente estimado de efectos fijos para los beneficiarios del Comercio Justo ofrece evidencia de que, *ceteris paribus* y en promedio, el descuento asociado con los beneficiarios del Comercio Justo es menor que el de los beneficiarios de propiedad doméstica que tienen una sola planta procesadora, incluyendo otras cooperativas. Esto significa que existe un efecto Comercio Justo separado. Bajo el supuesto de que las cooperativas no se pueden engañar a ellas mismas, y que los beneficiarios

del Comercio Justo son cooperativas, una interpretación de este resultado es que el apoyo que el Comercio Justo le da a las cooperativas de Costa Rica resulta en un mejoramiento de su eficiencia a escala el cual reduce los descuentos en los precios pagados a los productores. Por ejemplo, uno de los principales determinantes de la eficiencia a escala en Costa Rica es el pago anticipado de un volumen suficiente de cosecha. Aunque las series de precios usadas para los análisis no incluyen la prima del Comercio Justo, la retención de una porción de esa prima por parte de Coocafé y sus cooperativas miembro (véase la sección V) puede permitirles ofrecer a las cooperativas la liquidez que necesitan para asegurar un volumen suficiente de cosecha. Igualmente, los proyectos sociales y de bienestar, iniciados y apoyados por las cooperativas del Comercio Justo, pueden promover la lealtad por parte de los productores, objetivo que otras cooperativas no han logrado alcanzar. Es evidente que los productores organizados en las cooperativas de Comercio Justo enfrentan menores descuentos en sus precios que quienes le venden sus cosechas a beneficiarios de propiedad doméstica, con sólo una planta procesadora, ya sea que hagan parte o no de la estructura cooperativa.

Implicaciones para la política de productos primarios

Las implicaciones de política de las secciones anteriores también ofrecen luces en cuatro sentidos importantes, sobre la 'nueva' política de bienes primarios para el café, descrita en la Sección III. En primer lugar, es claro que las políticas destinadas a aumentar las primas ganadas por los productores sólo son efectivas en la medida en que éstas sí pasen a manos de los productores. En segundo lugar, la evidencia sobre los descuentos en los niveles de precios al productor que existirían si todos los beneficiarios/exportadores estuvieran operando en su escala mínima eficiente apoya el énfasis de la nueva política sobre la eficiencia y la reducción de costos. Sin embargo, es importante notar que la evidencia en Costa Rica indica que no es cierto

que necesariamente los *agricultores* sean agentes ineficientes. En tercer lugar la existencia de un efecto 'Comercio Justo' separado indica que, de hecho, es posible desarrollar grupos de productores que sean relativamente eficientes y organizados. Se recordará que éste fue uno de los principales retos y críticas planteados por la nueva política de productos primarios. Por ejemplo, ¿cómo entregar a los productores herramientas basadas en el mercado para mitigar el riesgo de precio? El resultado de la sección anterior en el sentido de que la combinación de los efectos cooperativa y Comercio Justo es estadísticamente equivalente al efecto multinacional, puede ser interpretado como que el Comercio Justo hace por las cooperativas lo que las multinacionales hacen por las no cooperativas. En este sentido, el Comercio Justo tiene un importante rol potencial en el contexto de la nueva política y su búsqueda por nuevos 'vehículos de entrega' a los productores de sus herramientas de política. Finalmente, el resultado relacionado con los mayores retornos que, *ceteris paribus*, obtienen los productores que le venden a las firmas multinacionales integradas verticalmente en Costa Rica apoya el nuevo énfasis de la política en el respaldo a sociedades, tal como lo plantea la siguiente afirmación: «...lograr competitividad basada en calidad toma tiempo. Este proceso puede ayudarse mucho con sociedades y arreglos con el sector privado –incluyendo compañías extranjeras» (Varangis, *et al.*, 2003c, p. 45). Más aún, la estimación de un coeficiente de gran tamaño y con significancia estadística para la variable beneficiadero/exportador de propiedad multinacional en Costa Rica indica que, al contrario de la recomendación de política que emana de la literatura de la cadena de valor, la integración vertical de las firmas comerciales altamente concentradas en el procesamiento de café en Costa Rica de hecho ha aumentado los retornos de los productores de café.

IX. CONCLUSIONES Y ORIENTACIONES PARA FUTURAS INVESTIGACIONES

Los decrecientes y volátiles precios reales del café acarrearán por sí mismos una crisis de desarrollo

para una cuarta parte de los productores de bienes primarios agrícolas del mundo. Las causas globales para la crisis más reciente del café incluyen cambios estructurales permanentes en la oferta y la demanda. Con el colapso de los acuerdos internacionales de sustentación de precios, la política cafetera ha tomado nuevas direcciones. Específicamente, se ha visto que ésta está menos enfocada en 'corregir' los precios bajos y volátiles, y más orientada a permitir que los productores aumenten su participación en los retornos existentes y se puedan cubrir de la volatilidad. Además de desarrollar redes de seguridad social y promover la diversificación de algunas zonas cafeteras, las recomendaciones de política que emanan de los donantes multilaterales y de los principales grupos industriales se basan en las herramientas de manejo de riesgos. Estas también tratan de aumentar los retornos de los productores mediante la reducción de sus costos y el aumento en su acceso a mercados premium.

El movimiento del Comercio Justo también reconoce una serie de factores que reducen los retornos a los productores, los cuales justifican su intervención en los mercados de productos primarios. Al nivel de los países menos desarrollados, estos factores incluyen el poder de mercado en el momento de la venta de la cosecha, la falta de capacidad de los productores y sus organizaciones para acceder directamente al mercado y otras fallas de información y de capacidades. De esta manera, el Comercio Justo justifica su intervención, la cual no se queda sólo en el plano retórico, sino que se traduce en un activo y focalizado apoyo a las organizaciones cooperativas de productores. Por lo tanto, en su motivación y *modus operandi*, el Comercio Justo refleja elementos tanto de la nueva política internacional para los bienes primarios, como de las políticas de productos primarios más antiguas de los países menos desarrollados. Un ejemplo de estas últimas es la preocupación por el poder de mercado, que ha sido la motivación para el establecimiento de numerosas Juntas de Comercialización y acuerdos de precios en el sur. Ésta también fue la fuerza que motivó la elaboración del sistema regulatorio de la Ley 2762 para la

industria cafetera de Costa Rica. Usando series de datos originales recogidos en trabajo de campo, se evalúa el poder de mercado como justificación de la intervención del Comercio Justo en el mercado del café cereza en Costa Rica y el efecto Comercio Justo en términos más amplios. Los resultados del análisis informan simultáneamente sobre el papel del Comercio Justo y, en los casos en que éste interactúa con otras herramientas de políticas nacionales e internacionales, sobre el ambiente general de política del café.

Investigación futura

Para este trabajo se construyó un conjunto de cifras de panel, a nivel de firma del sector cafetero de Costa Rica, para 21 variables, cubriendo un período de 26 años. Los datos incluyen información sobre precios, cantidades y costos, y una variedad de características específicas del beneficiadero como: tamaño, localización geográfica, tipo de grano, y variables de organización industrial, de política y de impuestos. La disponibilidad de series de tiempo coherentes ofrece amplias posibilidades para investigación futura del sector cafetero de Costa Rica. Este trabajo entrega un conjunto de datos y una visión general sobre el comportamiento de los precios de venta de la cosecha y sus determinantes.

Recordemos que la pregunta que planteamos para esta investigación tenía un alcance más amplio que la medición del poder de mercado. Sin embargo, la medida utilizada en este análisis sólo informa sobre la existencia de poder de mercado de manera amplia. Es deseable que investigaciones futuras se dirijan específicamente hacia la medición del poder en el mercado de materias primas, no sólo porque el tema es importante en sí, sino también para verificar el procedimiento metodológico de identificación del poder de mercado utilizado en este trabajo (es decir la confianza en que las cooperativas son un punto de referencia de ineficiencia pero de honestidad).

Otras sugerencias para investigaciones futuras incluyen explícitamente modelar el proceso mediante el cual se escogen las cooperativas del

Comercio Justo. Aunque el trabajo empírico de este artículo ofrece una línea de base y una metodología para evaluar la intervención del Comercio Justo, vale la pena pensar en si se puede caracterizar la selección de las cooperativas del Comercio Justo y, algo importante, si esto es importante para la evaluación del Comercio Justo (véase también la nota de pié de página 46).

Finalmente, también es deseable extender este enfoque a otros mercados cafeteros o a los mercados de otros productos primarios, especialmente si las cifras identifican la presencia de firmas multinacionales, para determinar si es posible generalizar los resultados encontrados para el caso de Costa Rica, en cuanto al impacto sobre los productores de sus relaciones comerciales con las multinacionales. Ciertamente, el Comercio Justo y las multinacionales son unos compañeros extraños, pero la evidencia sugiere que la oposición de la literatura de la cadena de valor a las firmas multinacionales integradas verticalmente, sobre la base de su efecto sobre el bienestar de los productores de café, ha sido equivocada.

Conclusión

En resumen, el subdesarrollo no sólo es un problema de insuficiente dotación inicial de recursos sino más bien de organización de la economía en general y del comportamiento de los mercados en particular. Al poner como centro del análisis del desarrollo a la organización de la economía, y no al nivel específico de recursos, el enfoque de la economía de la información hace un llamado por «...un mejor entendimiento de la *macroeconomía* de los países menos desarrollados» (Stiglitz, 1989, p. 202). Esto quiere decir que si las fallas en el funcionamiento del mercado impiden el desarrollo, éste sólo puede alcanzarse con políticas que se centren específicamente en estas fallas.

Este trabajo evalúa empíricamente el papel de la intervención del Comercio Justo (sobre el precio de no Comercio Justo) en los mercados internacionales de productos primarios. Se identifican como causas subyacentes de las bajas participaciones de los productores de café en los

retornos de esta industria al ejercicio del poder de mercado y a la baja capacidad de los productores cafeteros de los países menos desarrollados. Por lo menos en estos aspectos la intervención del Comercio Justo es efectiva. Se encuentra que el apoyo que le presta a las cooperativas para mitigar el poder de mercado en Costa Rica no es equivocado. Los beneficiaderos del Comercio Justo también aumentan los retornos de los agricultores elevando la eficiencia de sus organizaciones. Finalmente, es interesante el resultado encontrado en el sentido de que la suma del coeficiente que cuantifica el impacto de la organización cooperativa sobre los efectos fijos de los descuentos de los beneficiaderos y el 'efecto Comercio Jus-

to' separado sobre los descuentos, no es estadísticamente diferente del coeficiente estimado para el efecto de las firmas multinacionales. Esto puede interpretarse como que el Comercio Justo hace por las cooperativas lo que la integración vertical de las firmas multinacionales hace por las firmas no cooperativas de propiedad doméstica. Si se acepta esta interpretación, entonces la decisión de apoyar al Comercio Justo o atraer más inversión extranjera directa requiere otra información sobre los costos y beneficios del Comercio Justo. Éste puede ser el tema de un estudio más amplio sobre el papel del Comercio Justo en el comercio de productos básicos transados internacionalmente, como el café.

Referencias bibliográficas

- Afriat, S. N. 1972. «Efficiency Estimation of Production Functions.» *International Economic Review*, 13, pp. 568-98.
- Akiyama, T. y P. Varangis. 1990. «The Impact of the International Coffee Agreement on Producing Countries.» *World Bank Economic Review*, 4, pp. 157-73.
- Allen, C. 1998. «An Empirical Model of Pricing, Market Share and Market Conduct: An Application to Import Competition in U.S. Manufacturing.» *The Manchester School*, 66:2, pp. 196-221.
- Appelbaum, E. 1982. «The Estimation of the Degree of Monopoly Power.» *Journal of Econometrics*, 19, pp. 287-99.
- Ardon, M. F. 1980. «El Café en cifras.» Icafé: San José.
- Arnade, C. y D. Pick. 2000. «Seasonal Oligopoly Power: The case of the US fresh fruit market.» *Applied Economics*, 32:8, pp. 969-77.
- Atkinson, S. E. y S. Kerkvliet. 1989. «Dual measures of monopoly and monopsony power: An application to regulated electric utilities.» *Review of Economics and Statistics*, 71, pp. 50-59.
- Azzam, A. 1997. «Measuring Market Power and Cost-Efficiency Effects of Industrial Concentration.» *The Journal of Industrial Economics*, 45:4, pp. 377-86.
- Azzam, A. y E. Pagoulatos. 1990. «Testing Oligopolistic and Oligopsonistic Behaviour: An application to the US Meat-Packing Industry.» *Journal of Agricultural Economics*, 41:3, pp. 362-70.
- Azzam, A. y J. Schroeter. 1991a. «Implications of Increased Regional Concentration and Oligopsonistic Coordination in the Beef Packing Industry.» *Western Journal of Agricultural Economics*, 16, pp. 374-81.
- . 1991b. «Marketing Margins, Market Power, and Price Uncertainty.» *American Journal of Agricultural Economics*, pp. 990-99.
- Bain, J. S. 1951. «Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940.» *Quarterly Journal of Economics*, 65, pp. 293-324.
- Bebbington, A. y J. Farrington. 1993. «Governments, NGOs and Agricultural Development: Perspectives on changing inter-organisational relationships.» *The Journal of Development Studies*, 29:2, pp. 199-219.
- Bettendorf, L. y F. Verboven. 2000. «Incomplete Transmission of Coffee Bean prices: Evidence from the Netherlands.» *European Review of Agricultural Economics*, 27:1, pp. 1-16.
- Bienabe, E., C. Coronel, J.-F. LeCoq, y L. Liagre. 2004. «Linking Smallholder Farmers to Markets: Lessons learned from the literature review and analytical review of selected projects.» The World Bank: Washington, D.C.
- Bohman, M., L. Jarvis, y R. Barichello. 1996. «Rent Seeking and International Commodity Agreements: The case of coffee.» *Economic Development and Cultural Change*, 44:2, pp. 379-402.
- Braverman, A. y L. J. Gausch. 1986. «Rural Credit Markets and Institutions in Developing Countries: Lessons for Policy Analysis from practice and Modern Theory.» *World Development*, 14:10/11, pp. 1253-67.
- Bresnahan, T. 1981. «Departures from Marginal Cost Pricing in the American Automobile Industry.» *Journal of Econometrics*, 17, pp. 201-27.
- . 1982. «The Oligopoly Solution is Identified.» *Economic Letters*, 10, pp. 87-92.
- . 1989. «Empirical Studies of Industries with Market Power,» in *Handbook of Industrial Organization*. R. Schmalensee y R. D. Willig eds: Elsevier Science Publishers B.V., pp. 1012-57.
- Bulow, J. I. y P. Pfleiderer. 1983. «A Note on the Effect of Cost Changes on Prices.» *Journal of Political Economy*, 91:1, pp. 182-85.
- Buschena, D. y J. M. Perloff. 1991. «The Creation of Dominant Firm Market Power in the Coconut Oil Export Market.» *American Journal of Agricultural Economics*, 73:4, pp. 1000-08.
- Cardenas, M. 1994. «Stabilization and Redistribution of Coffee Revenues: A political economy model of commodity marketing boards.» *Journal of Development Economics*, 44, pp. 351-80.
- Cashin, P., H. Liang, y C. J. McDermott. 2000. «How Persistent are Shocks to World Commodity prices.» *IMF Staff Papers*, 47, pp. 175-99.
- CEPA. 2004. «Homogeneity and Euler's Theorem.» Center for Economic Policy Analysis, New School University. <http://cepa.newschool.edu>.
- CFC. 2001. «The role of Commodities in the LDCs.» Common Fund for Commodities (CFC): Geneva.
- CRED. 2004. «Country Profile for Natural Disasters: Costa Rica.» Centre for Research on the Epidemiology of Disasters. <http://www.em-dat.net/disasters/Visualisation/profiles/natural-table-embedat.php?country=Costa%20Rica>.
- Cuddington, J. T. y C. M. Urzua. 1989. «Trends and Cycles in the Net Barter Terms of Trade: A new approach.» *Economic Journal*, 99:426-442.
- dé Graff, J. 1986. *The Economics of Coffee*. Wageningen: Centre for Agricultural Publishing and Documentation.
- Dehn, J., C. L. Gilbert, y P. Varangis. 2003. «Commodity Price Volatility,» in *Volatility and Its Consequences for Crises and Growth: A Handbook for Practitioners*. B. Pinto ed. Washington D.C.: The World Bank.

- Demsetz, H. 1974. «Two Systems of Belief about Monopoly», in *Industrial Concentration: The new learning*. Eds. H.J. Goldschmid, H.M. Mann y J.F. Weston. Boston: Little Brown, pp. 164-184.
- Dorin, B. 2003. «From Ivorian Cocoa Bean to French Dark Chocolate Tablet: Price transmission, value sharing and North/South competition policy.» CIRAD: Paris.
- Driscoll, P. J., M. S. Kambhampaty, y W. D. Purcell. 1997. «Nonparametric Tests of Profit Maximization in Oligopoly with Application to the Beef Packing Industry.» *American Journal of Agricultural Economics*, 79, pp. 872-79.
- Durham, C. y R. J. Sexton. 1992. «Oligopsony Potential in Agriculture: Residual Supply Estimation in California's Processing Tomato Market.» *American Journal of Agricultural Economics*, November.
- ECLAC. 2001. «Centroamerica: El impacto de la caída de los precios del café.» Economic Commission for Latin America and the Caribbean: México.
- EFTA. 1995. *Fair Trade Yearbook 1995*. Maastricht: European Fair Trade Association.
- 2001. *Fair Trade Yearbook: Challenges of Fair Trade 2001-2003*. Salzburg: European Fair Trade Association.
- EIU. 1991. «Coffee to 1995: Recovery without crutches.» Economist Intelligence Unit: London.
- 1998. «Country Profile: Costa Rica.» Economist Intelligence Unit: London.
- Fachamps, M., R. Vargas Hill, A. Kaudha, and R. W. Nsibirwa. 2002. «The Transmission of International Commodity Prices to Domestic Producers.» *World Bank Working Paper*.
- Fitter, R. y R. Kaplinsky. 2001. «Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value-chain analysis.» *IDS Bulletin*, 32:3, pp. 69-82.
- FINE. 2005. *Fairtrade in Europe in 2005*. Brussels: Fairtrade Advocacy Office.
- Gallet, C. A. 1996. «Mergers and Market Power in the US Steel Industry.» *Applied Economic Letters*, 3:4, pp. 221-23.
- Garro, P. A. 2000. «Diagnóstico del sistema actual de comercialización de café en Costa Rica.» ICAFE: San José.
- Gereffi, G. 1994. «The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks,» en *Commodity Chains and Global Capitalism*. G. Gereffi y M. Korzeniewicz eds. Westport: Greenwood Press.
- Gilbert, C. L. 1995. «International Commodity Control: Retrospect and Prospect.» *The World Bank Policy Research Working Paper*, 1545.
- 2002. «Commodity Risk Management: Preliminary lessons from the International Task Force,» in *Resource Management in Asia Pacific Developing Countries*. R. Garnault ed. Canberra: Asia Pacific Press.
- 2003. «Trends and Volatility in Agricultural Commodity Prices.» *Symposium on State of Research and Future Directions in Agricultural Commodity Markets and Trade*: Roma.
- Giovannucci, D. y F. J. Koekoek. 2003. *The State of Sustainable Coffee: A study of twelve major markets*. Philadelphia: DPG.
- Green, E. y R. H. Porter. 1984. «Noncooperative Collusion under Imperfect Information.» *Econometrica*, 57, pp. 87-100.
- Grilli, E. R. y M. C. Yang. 1988. «Primary Commodity Prices, Manufactured Goods Prices and the Terms of Trade of Developing Countries: What the long run shows.» *World Bank Economic Review*, 2, pp. 1-47.
- Hall, R. E. 1988. «The Relationship between Price and Marginal Cost in U.S. Industry.» *Journal of Political Economy*, 96, pp. 921-47.
- Hanoch, G. y M. Rothschild. 1972. «Testing the Assumptions of Production Theory.»
- Hazell, P. B. R., M. Jaramillo, y A. Williamson. 1990. «The Relationship Between World Price Instability and the Prices Farmers Receive in Developing Countries.» *Journal of Agricultural Economics*, 41:2, pp. 227-40.
- Hazell, P. B. R. 2000. «Could Futures Market Help Growers Better Manage Coffee Price Risks in Costa Rica?» *EPTD Discussion Papers*.
- Herrmann, R. y R. J. Sexton. 1999. «Redistributive Implications of a Tariff-rate Quota Policy: How Market Structure and Conduct Matter.» *Discussion Papers in Agricultural Economics (University of Geissen)*, 52.
- Hoff, K., A. Braverman, y J. E. Stiglitz eds. 1993. *The Economics of Rural Organization*. Oxford: Oxford University Press.
- Hoffman, A. C. 1940. *Large Scale Organization in the Food Industry*. Washington, D.C.: US Government Printing Office.
- Hyde, C. E. y J. M. Perloff. 1994. «Can Monopsony Power be Estimated?» *American Journal of Agricultural Economics*, 76, pp. 1151-55.
- IADB, World Bank y USAID. 2002. «Managing the Competitive Transition of the Coffee Sector in Central America.» Paper presented at *The Coffee Crisis and its impact in Central America* Regional Workshop. Antigua: Guatemala.
- Icafé. 1991. «Informe sobre la actividad cafetalera de Costa Rica 1991.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- Icafé. 1976. «Informe de Labores: 1975.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1977. «Informe de Labores: 1976.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1978. «Informe de Labores: 1977.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1980. «Informe de Labores 1981.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1983. «Informe de Labores 1982.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1984. «Informe de Labores 1983.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1985. «Informe Anual de Labores 1984.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1986. «Informe de Labores 1985.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1987. «Informe Anual de Labores 1986.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1988. «Informe Anual de Labores 1987.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- 1990. «Informe Anual de Labores 1989.» Instituto de Café de Costa Rica: San José.
- ICO. 1997. «Coffee Profile: Costa Rica.» International Coffee Organisation: Londres.
- Just, R. E. y W. S. Chern. 1980. «Tomatoes, Technology and Oligopoly.» *Bell Journal of Economics*, 11:2, pp. 584-602.
- Kadiyali, V., K. Sudhir, y R. R. Vithala. 2001. «Structural analysis of competitive behavior: New Empirical Industrial Organization methods in marketing.» *International Journal of Research in Marketing*, 18, pp. 161-86.
- Kaplinsky, R. 2003. «How can agricultural commodity producers appropriate a greater share of value chain incomes?» *The State of Research and Future Directions in Agricultural Commodity Markets and Trade*. FAO: Roma.
- Lau, L. J. 1981. «On identifying the degree of competitiveness from industry price and output data.» *Economic Letters*, 10, pp. 93-99.
- Leclair, M. S. 2002. «Fighting the Tide: Alternative trade organizations in the era of global free trade.» *World Development*, 30:6, pp. 949-58.
- Lopez, R. A. y Z. You. 1993. «Determinants of Oligopsony Power: The Haitian Coffee Case.» *Journal of Development Economics*, 41, pp. 275-84.
- Loch, B. 1999. «Le complexes café-cacao de la Côte d'Ivoire.» University Montpellier: Montpellier.
- Luo, G. Y. 2002. «Mutual Fund Fee-Setting, Market Structure and Mark-Ups.» *Economica*, 69:274, pp. 245-71.
- MacMillan, M., D. Rodrik, and K. H. Welch. 2002. «When Economic Reform Goes Wrong: Cashews in Mozambique.» *NBER Working Paper Series*, 9117.
- Martine, G. 1999. «Population, poverty and vulnerability: Mitigating the effects of natural disasters, Part 1.» Food and Agricultural Organisation. <http://www.fao.org/sd/wpdirect/wpan0042.htm>.

- Max Havelaar. 1998. «Some Coffee Statistics.» Max Havelaar Netherlands: Bonn.
- McCorrison, S. 1993. «The Welfare Implications of Oligopoly in Agricultural Input Markets.» *European Review of Agricultural Economics*, 20, pp. 1-17.
- . 2002. «Why should imperfect competition matter to agricultural economists?» *European Review of Agricultural Economics*, 29:3, pp. 349-71.
- . 2003. «Imperfect Competition and International Agricultural Commodity Markets.» Paper presented at the *State of Research and Future Directions in Agricultural Commodity Markets and Trade Conference*. FAO: Roma.
- McCorrison, S. y I. M. Sheldon. 1996. «The Effects of Vertical markets on Trade Policy Reform.» *Oxford Economic Papers*, 48.
- McIntire, J. y P. Varangis. 1999. «Reforming Cote d'Ivoire Cocoa Marketing and Pricing System.» *The World Bank Policy Research Working Paper*, 2081.
- Mendoza, R. 1996. «Developing Institutional Change: A comparative study of coffee production/distribution chains in Nicaragua and UK.» *Institute of Development Studies*. University of Sussex: Brighton.
- Milgrom, P. y J. Roberts. 1992. *Economics, Organization and Management*. London: Prentice Hall.
- Mosheim, R. 2002. «Organizational Type and Efficiency in the Costa Rican Coffee Processing Sector.» *Journal of Comparative Economics*, 30, pp. 296-316.
- Mundlak, Y. y D. F. Larson. 1992. «On the transmission of world agricultural prices.» *The World Bank Economic Review*, 6:3, pp. 399-422.
- Murray, D., L. T. Reynolds, y P. L. Taylor. 2003. *One Cup at a Time: Poverty alleviation and Fair Trade coffee in Latin America*. Colorado State University.
- NEWS, N. o. E. W. 2005. «Data about Fairtrade Sales.» NEWS. <http://www.worldshops.org/fairtrade/factsandfigures/turnover.html>.
- Nicholls, W. H. 1941. *A Theoretical Analysis of Imperfect Competitions with Special Application to the Agricultural Industries*. Ames, Iowa: Iowa State College Press.
- Oxfam. 2001a. «And What About Commodity Prices?» Oxfams-Wereldwinkels V.Z.W.: Gent.
- . 2001b. «The impact of falling coffee prices on small coffee farmers: The point of view of OXFAM, a development NGO.» Oxfam: Londres.
- Pelupessy, W. 1999. «Coffee in Cote d'Ivoire and Costa Rica: National and Global Aspects of Competitiveness.» in *Agricultural Marketing in Tropical Africa: Contributions from the Netherlands*. H. L. v. d. L. a. A. v. T. T. Dijkstra ed. Aldershot: Ashgate Publishing Limited, pp. 109-31.
- Pelupessy, W. y E. van Tilburg. 1994. «El Mercado Solidario de Cafe y el Pequeno Productor en Centroamerica.» in *Crisis y Perspectivas del Cafe Latinoamericano*. M. K. Samper ed. San Jose: ICAFE, pp. 239-59.
- Piepel, K., R. Koppe, y K. H. Spiegel eds. 2000. *Development Impact of Fair Trade: Contributions for discussion*. Stuttgart: Miseror-MVG.
- Ponte, S. 2002a. «Brewing a bitter cup? Deregulation, quality, and the re-organization of the coffee marketing chain in East Africa.» *Journal of Agrarian Change*, 2:2, pp. 248-72.
- . 2002b. «The 'Latte Revolution'? Regulation, Markets and Consumption in the Global Coffee Chain.» *World Development*, 30:7, pp. 1099-122.
- Powell, A. 1991. «Commodity and Developing Country Terms of Trade: What does the long run show?» *Economic Journal*, 101, pp. 1458-96.
- Quiroz, J. y R. Soto. 1995. «International Price Signal in Agricultural Prices: Do governments care?» *Unpublished*.
- Raper, K., H. A. Love, y C. R. Shumway. 1998. «Distinguishing the Source of Market Power: An application to cigarette manufacturing.» *Faculty Paper Series*, 98:17.
- . 2000. «Determining Market Power Exertion Between Buyers and Sellers.» *Journal of Applied Econometrics*, 15, pp. 225-52.
- Rapor, K. y C. Noelke. 2004. «Determining market power exertion between buyers and sellers: Are nonparametrics a viable alternative?» *Applied Economics*, 36, pp. 2265-74.
- Reynolds, L. T. 2004. «Fair Trade Coffee: Building producer capacity via global networks.» *Journal of International Development*, 16, pp. 1109-21.
- Renard, M. 2003. «Fair Trade: Quality, market and conventions.» *Journal of Rural Studies*, 19, pp. 87-96.
- Roeger, W. 1995. «Can Imperfect Competition Explain the Difference between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for US Manufacturing.» *Journal of Political Economy*, 103, pp. 316-30.
- Rogers, R. T. y R. J. Sexton. 1994. «Assessing the Importance of Oligopsony Power in Agricultural Markets.» *American Journal of Agricultural Economics*, 76, pp. 1143-50.
- Ronchi, L. 2002a. «The Impact of Fair Trade on Producers and their Organisations: A case study with Coocafe in Costa Rica.» *PRUS Working Paper No. 11: 27*. Poverty Research Unit at Sussex: Falmer, Brighton.
- . 2002b. *Monitoring Impact of Fairtrade Initiatives: A case study of Kuapa Kokoo and the Day Chocolate Company*. London: Twin.
- Ronchi, L. 2005. *Fairtrade and Market Failures in International Commodity Trade*. Brighton: University of Sussex DPhil Thesis.
- Rotemberg, J. y G. Saloner. 1986. «A Supergame-Theoretic Model of Business Cycles and Price Wars During Booms.» *American Economic Review*, 76, pp. 390-407.
- Saxonhouse, G. R. 1977. «Regressions from Samples Having Different Characteristics.» *Review of Economics and Statistics*, 59:2, pp. 234-37.
- Scandizzo, P. L. y D. Diakosawas. 1987. *Instability in the Terms of Trade of Primary Commodities, 1900-1982*. Rome: FAO.
- Schroeter, J. 1988. «Estimating the Degree of Market Power in the Beef Packing Industry.» *Review of Economics and Statistics*, 70, pp. 158-62.
- Sexton, R. J. 1990. «Imperfect Competition in Agricultural Markets and the Role of Cooperatives: A spatial analysis.» *American Journal of Agricultural Economics*, 72:3, pp. 709-20.
- . 2000. «Industrialization and Consolidation in the U.S. Food Sector: Implications for competition and welfare.» *American Journal of Agricultural Economics*, 82:5, pp. 1087-104.
- Stiegert, K. W., A. Azzam, y B. W. Brorsen. 1993. «Markdown Pricing and Cattle Supply in the Beef Packing Industry.» *American Journal of Agricultural Economics*, 75, pp. 549-58.
- Stiglitz, J. E. 1989. «Market, Market Failures and Development.» *American Economic Review*, 79:2, pp. 197-203.
- Strong, C. 1997. «The Role of Fair Trade Principles within Sustainable Development.» *Sustainable Development*, 5, pp. 1-10.
- Sumner, D. 1981. «Measurement of Monopoly Behavior: An Application to the Cigarette Industry.» *Journal of Political Economy*, 89:5, pp. 1010-19.
- Talbot, J. M. 1997a. «The Struggle for control of a commodity chain: Instant coffee from Latin America.» *Latin American Research Review*, 32:2, pp. 117-35.
- . 1997b. «Where Does Your Coffee Dollar Go?: The Division of Income and Surplus along the Coffee Commodity Chain.» *Studies in Comparative International Development*, 32:1, pp. 56-91.
- Tallontire, A. 2002. «Challenges Facing Fair Trade.» *Small Enterprise Development*, 13:3, pp. 12-24.
- TechnoServe. 2003. «Business Solutions to the Coffee Crisis.» *Symposium on the State of Research and Future Directions in Agricultural Commodity Markets and Trade*. FAO: Roma.
- Tomek, W. G. y K. L. Robinson. 1990. *Agricultural Product Prices*. Londres: Cornell University Press.
- Torres, M. 1978. «Análisis económico de los costos de beneficiado en tres tamaños de beneficio y tipos de cafe.» Icafé: San José.
- . 1982. «Estudio analítico de los costos de beneficiado en tres tamaños de beneficio y siete tipos de café: cosecha 1979-1980.» Icafé: San José.
- . 1983. «Investigación económica de lo costos de beneficiado en tres tamaños de beneficio y siete tipos de café: Cosecha 1980-1981.» Icafé: San José.
- Transfair, C. 2004. «About Fairtrade.» Transfair Canada. <http://www.transfair.ca/en/fairtrade/>.
- Tyagi, R. K. 1999. «A Characterization of Retailer Response to Manufacturer Trade Deals.» *Journal of Marketing Research*, 36:10, pp. 510-16.

-
- Varangis, P., U. Hess, y E. Bryla. 2003a. «Innovative Approaches for Managing Agricultural Risks,» en *Agribusiness and Commodity Risk: Strategies and management*. N. Scott ed. Londres: Risk Books, pp. 83-102.
- Varangis, P. y B. Lewin. 2003b. «Approaches to Managing Coffee Price Risks.» *Symposium on the State of Research and Future Directions in Agricultural Commodity Markets and Trade*. FAO: Roma.
- Varangis, P., P. Siegel, D. Giovannucci, y B. Lewin. 2003c. «Dealing with the Coffee Crisis in Central America.» *World Bank Policy Research Working Paper*, 2993.
- Varian, H. 1983. «Non-parametric Tests of Consumer Behaviour.» *Review of Economic Studies*, 50, pp. 99-110.
- . 1984. «The Non-parametric Approach to Production Analysis.» *Econometrica*, 52, pp. 579-97.
- . 1985. «Non-parametric Analysis of Optimizing Behavior with Measurement Error.» *Journal of Econometrics*, 30:445-458.
- Wann, J. J. y R. J. Sexton. 1992. «Imperfect Competition in Multiproduct Food Industries with Application to Pear Processing.» *American Journal of Agricultural Economics*, noviembre, pp. 980-90.
- Wollni, M. 2006. Farmers' Participation in Specialty Markets: The case of coffee in Costa Rica. PhD Thesis. University of Goettingen. *a publicarse próximamente*.
- World Bank, 1990. «Policy Responses to the Collapse of World Coffee Prices: The cases of Costa Rica, Mexico and El Salvador.» The World Bank: Washington, D.C.

Factores que afectan la eficiencia técnica en el Sector Cafetero Colombiano: una aplicación con análisis envolvente de datos

32545

Jorge Andrés Perdomo *

Darrell Hueth **

Juan Carlos Mendieta ***

Palabras claves: Eficiencia Técnica, Información Microeconómica, DEA, pequeños, medianos, grades y sector general de productores cafeteros, Quindío, Caldas y Risaralda

RESUMEN

La eficiencia técnica es un concepto relativo, utilizado convencionalmente, para saber si un productor obtiene el máximo nivel de producción, de acuerdo a la cantidad insumos empleados en el proceso. El presente estudio, con datos microeconómicos de los caficultores del país, determinó mediante la aplicación de Análisis Envolvente de Datos, DEA la eficiencia técnica por tipo de productor (pequeño, mediano y grande) y sector general cafetero, para la zona productora de café más representativa de Colombia, comprendida por los departamentos de Caldas, Quindío y Risaralda. La eficiencia técnica, se hace necesaria pero no suficiente, para determinar si un productor está minimizando costos en producción y maximizando beneficios en la actividad.

Entre los resultados más destacados se encontró que gran parte de los pequeños y medianos caficultores son ineficientes técnicamente, mientras los grandes son eficientes en la práctica. Mediante DEA se obtuvo un puntaje promedio de eficiencia técnica de 36 por ciento en pequeños, 51 por ciento medianos, 60 por ciento grandes y 42 por ciento en el sector general de caficultores de la zona central en estudio. Estos promedios de ET, comparados con estudios similares en África y Vietnam, indican una inferior ET en los pequeños y grandes caficultores colombianos, confrontados con los mismos grupos en Vietnam.

A partir de la evidencia en estos dos países se puede deducir que en Colombia con características similares, en cuanto a cantidades de insumos empleados en los cultivos para pequeños y grandes caficultores, se produce menos que en Vietnam. Lo que indica que, potencialmente, se pueden aumentar las cuantías obtenidas de café con los mismos montos de los factores empleados en la actividad.

* jor-perd@uniandes.edu.co

** Departamento de Economía Agrícola y Recursos Naturales, 2200 Symons Hall, College Park, MD 20742, U.S.A. e-mail: dhueth@arec.umd.edu

*** Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Facultad de Economía, Universidad de los Andes; A.A. 4976, Bogotá, D.C.; Colombia. URL: <http://economia.uniandes.edu.co>

INTRODUCCIÓN

Colombia es el tercer productor de café en el mundo y el principal productor de café Arábica lavado¹. Desde 1870 empezó a desarrollar su producción comercial y actualmente representa el dos por ciento del PIB nacional. Según la Federación Nacional de Cafeteros (2003) en el país, hay aproximadamente 560 mil fincas dedicadas a cultivar café en las cuales se encuentran los pequeños, medianos y grandes productores².

La zona cafetera de Colombia abarca 3,6 millones de hectáreas, de las cuales 869.500 están dedicadas al cultivo del grano en la que se produjeron 11,6 millones de sacos³ en el año 2003, según la Federación Nacional de Cafeteros. En esta parte del país se encuentran 590 municipios cafeteros, en los cuales viven 560 mil caficultores. La principal región cafetera de Colombia (Quindío, Risaralda y Caldas), donde se llevo a cabo de este estudio, tiene las características ideales para el cultivo de café, con suelos derivados de cenizas volcánicas, entre 1.200 metros sobre el nivel del mar y precipitaciones entre los 1800 y 2500 litros por metro cuadrado anualmente⁴.

De acuerdo con Pizano (2001), la unidad de producción que predomina es la pequeña que provee el 15 por ciento de la producción total, y simultáneamente aporta una parte significativa de la mano de obra que se requiere en las unidades productivas más grandes. Le sigue las unidades empresariales, medianos productores, que generan el 40 por ciento de la producción nacio-

nal y finalmente los cafeteros empresariales, grandes productores, que producen el 45 por ciento del total de cosecha cafetera en el país⁵. El sector cafetero⁶ en Colombia emplea de manera directa a 530 mil personas aproximadamente⁷ y unas 2,5 millones de personas dependen del cultivo.

El café en Colombia ha sido de vital importancia para la economía, es así como llegó a representar hasta el 80 por ciento del total de las exportaciones⁸. Del mismo modo, la caficultura ha tenido importantes efectos sobre la demanda de bienes y servicios en la economía colombiana, la inversión industrial, el ahorro interno, la capacidad para importar materias primas y bienes de capital⁹. La caficultura, sin duda, es en parte responsable de los cambios ocurridos entre 1870 y 1930, que permitieron integrar la economía del país y que generaron positivos efectos políticos y sociales¹⁰.

Sin embargo la crisis cafetera¹¹ mundial de la década de los años noventa, afectó la participación del producto en las exportaciones colombianas. Los bajos precios presentados como resultado del exceso de oferta mundial, contribuyeron a que el café perdiera participación en la balanza comercial, y respecto a los productos no tradicionales de exportación como las flores¹².

Adicionalmente a los efectos de la crisis cafetera en el mercado externo del grano, se le suma la reducción del tamaño medio de los predios cafeteros. En tal sentido, en Colombia se ha venido fragmentado la tierra dedicada al cultivo del grano. Este fenómeno, asociado principalmente al crecimiento demográfico en la región, en-

1. Banco Mundial (2002), Estudio del sector cafetero en Colombia, *Informe No 24600-CO del Banco Mundial*. Washington, Agosto de 2002. Es una variedad de café cultivado generalmente en zonas altas, suave y con el lavado se busca eliminar totalmente el mucilago del grano.
2. De acuerdo con Ramírez, Silva, Valenzuela, y Villegas (2002), el 64 por ciento de los caficultores son minifundistas con menos de media hectárea sembrada en café, el 31 por ciento de los productores corresponden a unidades empresariales cafeteras campesinas con un promedio de 2,2 hectáreas sembradas en café y los cafeteros empresariales son el 5 por ciento del total de unidades productivas, con fincas que fluctúan entre 7 y 35 hectáreas cultivadas en café.
3. De 60 kilogramos.
4. Los ciclos dependen de la altitud, entra más alto se prolonga el ciclo y entre más bajo más corto.
5. Silva (2002).
6. Para el presente estudio el sector general de cafeteros se entiende como la agregación de los pequeños, medianos y grandes caficultores de la región de estudio.
7. Consejo Internacional del Café (2003), Cartagena Colombia
8. Arteta (1985), p. 17.
9. Silva (2002).
10. Pizano (2001), p. 3.
11. Ocasionadas por problemas estructurales de índole macroeconómica como declinación de precios internacionales del grano, aumento en el área cultivada a escala mundial de café, ruptura del pacto internacional de café... Ver más detalles en Ramírez, Silva, Valenzuela, y Villegas (2002).
12. Ver Publicación histórica de estadísticas del sector externo colombiano, del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, DANE.

tre otras causas, que obligó a las familias cafeteras a dividir sus terrenos entre el número de miembros de la familia ante la imposibilidad de encontrar nuevas oportunidades en el mercado laboral¹³.

Simultáneamente, para mitigar la incertidumbre generada por la volatilidad de los precios internacionales del grano, los productores diversificaron hacia otras actividades agrícolas como ganadería y plátano. Estos dos factores, diversificación y fragmentación, se supone han contribuido a la disminución en el área sembrada en café. Desde 1970 hasta 1997 el área del cultivo del grano ha disminuido en un 18,5 por ciento; entre 1970 y 1981 la reducción fue de 5,9 por ciento y entre 1981 y 1997 la caída en hectáreas cultivadas del grano fue de 12,6 por ciento¹⁴.

Otra preocupación en la economía cafetera de Colombia, está relacionada con los costos de producción. El país es uno de los más afectados con las crisis internacionales del producto por tener costos de producción relativamente altos, en comparación con otros países representativos en la caficultura mundial. El costo de producción de una libra de café en Vietnam oscila entre 20 y 22 cvs de dólar/libra. En Colombia en 2001 era de 57 cvs de dólar/libra para grandes productores, 60 cvs de dólar/libra para los medianos y 61 cvs de dólar/libra para los pequeños; en Brasil está entre 45 y 50 ctv/lba¹⁵.

De esta manera, los fenómenos de fragmentación de tierras cafeteras, diversificación de cultivos y otros factores, pueden estar afectando la eficiencia productiva y asignativa en Colombia, y generar altos costos de producción. Presumiblemente esta coyuntura, pueden repercutir en la productividad y competitividad de la producción cafetera, razón por la cual es importante realizar estudios encaminados a mejorar las prácticas que puedan repercutir positivamente en una mayor productividad, competitividad y,

consecuentemente, en la mejora de la situación económica de los caficultores del país.

Habida cuenta de la importancia del grano en la economía, la cultura y ámbito social colombiano, se han realizado diferentes estudios¹⁶ de tipo académico e institucional, sobre los procesos de producción y determinantes de la productividad en el sector cafetero del país. Esto con el fin de encontrar, diseñar y formular políticas que aumenten la productividad y competitividad en el sector y enfrentar así con éxito los cambios estructurales que se han tejido globalmente alrededor del producto.

Sin embargo, es importante resaltar que la falta de información en los estudios sobre la caficultura constituye una limitante significativa. En el caso específico de Colombia la falta de información discriminada por tipo de productor y detallada a nivel microeconómico, se ha convertido en uno de los problemas más críticos en la formulación de políticas económicas para el sector.

Ante la carencia de información estadística y de estudios confiables, las decisiones de política que se tomen en la producción de café en Colombia, puede conducir a resultados que perjudiquen al sector en vez de favorecerlo con el consecuente deterioro de la competitividad en los mercados internacionales y el incremento de las dificultades para enfrentar los problemas de tipo estructural que actualmente afronta la caficultura mundial.

Según el estudio de García y Ramírez (2002), «es muy poco lo que se conoce sobre las particularidades de los pequeños productores, específicamente sobre los aspectos microeconómicos de su actividad, o de las interacciones de estos con otras actividades de índole social, económica, cultural y política. Esta falta de información y análisis limita la elaboración de un diagnóstico más preciso de la caficultura y de los caficultores del país y, consecuentemente, resta

13. Ver García (2003), para un análisis más a fondo de este problema en la caficultura colombiana.

14. Guhl (2004).

15. Pizano, 2001, p. 58 y 76.

16. Federación Nacional de Cafeteros, el Centro Nacional de Investigación de Café (Ceni café) y Universidad de los Andes, Leibovich y Barón (1996), Duque y Bustamante (2002), Zambrano (1991).

cualquier posibilidades de éxito a cualquier estrategia dirigida a ellos. Profundizar en estos asuntos permitirá el diseño de políticas y programas institucionales acertados y pertinentes».

Como consecuencia de lo anterior, los estudios futuros sobre el tema de producción, costos y productividad cafetera, requieren de un análisis muy técnico en la investigación del problema y de una buena calidad en la información. Lo anterior con el objetivo de desarrollar modelos de producción cafetera que logren especificar y describir de manera eficiente la aplicación de los insumos en la caficultura del país.

En la actualidad, la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, apoya su acción en organismos que buscan mejorar su eficiencia administrativa y está dirigida a diseñar políticas cafeteras para enfrentar el problema estructural mencionado. Posiblemente, si se contara con un modelo cafetero enfocado más en solucionar problemas de índole microeconómico, se contribuiría más a las mejoras del reto macroeconómico. Sin duda, una mayor eficiencia en la producción de café, potencialmente repercute en una superior productividad y competitividad desde la perspectiva interna de la producción cafetera colombiana.

Por lo expuesto hasta aquí, el propósito principal de este estudio, es proveer alguna información sobre la eficiencia¹⁷ técnica¹⁸, ET, en la producción. Está claro que, si la caficultura no es eficiente técnicamente, no estaría produciendo a los costos mencionados y por extensión no se maximizan los beneficios de los productores de café. Sin embargo los resultados que se obtengan de la ET en la caficultura del país, no serán suficientes para que el sector alcance altos rendimientos en producción y sea muy competitivo.

Con los resultados que se consigan de la ET, para la caficultura de la zona cafetera central del país, se podrán obtener algunas sugerencias que mejoren la eficiencia técnica del cultivo de los

pequeños, medianos, y grandes productores cafeteros, así como para todo el sector cafetero en general de los departamentos de Caldas, Quindío y Risaralda.

En el desarrollo del presente estudio, se encontraron investigaciones realizadas en el sector cafetero que aplicaban la misma metodología analítica en otros países, lo que permite comparar como se encuentra la ET de los caficultores colombianos, con respecto a los países estudiados. Al contrastar los estudios cafeteros en otros países con el de Colombia, el presente busca encontrar la ET y sus determinantes por estratificación del tamaño del área cultivada en café.

Para finalizar esta primera parte, el documento se divide de la siguiente manera: a continuación, en la segunda parte, se expone la metodología a emplear en la investigación, todo los aspectos teóricos de Análisis Envolvente de Datos, DEA (por sus siglas en inglés), utilizados en este estudio. La tercera parte, comprende un análisis del estado del arte en la economía de la producción cafetera aplicando DEA mediante una revisión de literatura en el tema a escala nacional e internacional. En la cuarta parte se detalla el proceso de recolección de los datos obtenidos para el estudio, además, este aparte contiene la descripción de la información a emplear y los determinantes de la eficiencia técnica. En la quinta se pueden encontrar resultados empíricos bajo la metodología DEA, análisis estadísticos y de correlación y la interpretación de los resultados. Por último se exponen las conclusiones y algunas de las sugerencias que resultan del trabajo realizado.

METODOLOGÍA ANALÍTICA

Gran parte de los estudios realizados sobre eficiencia técnica y asignativa a escala mundial en sectores de producción, salud, deporte, educación, ambiente, recursos naturales, transporte, energía eléctrica, público, turismo, financiero entre

17. La eficiencia es un concepto relativo, que se obtiene por comparación con otras alternativas disponibles, considerando los recursos empleados en la consecución de los resultados (The Welfare Economics of Public Policy, Just, Hueth, Schmitz. 2004, p. 10).

18. Se refiere al logro del máximo nivel de producción posible, dada unas cantidades de insumos.

otros¹⁹ han empleado técnicas de tipo paramétricas y no paramétricas. La primera hace referencia a desarrollos de tipo econométricos y la segunda a programación matemática; comúnmente conocidas como fronteras de producción estocásticas, FPE, y análisis envolvente de datos, DEA (sigla en inglés).

En el presente estudio se empleará la no paramétrica, DEA, para alcanzar el objetivo del estudio. El análisis de Eficiencia, se origina a partir de 1957 con Farrell y la técnica DEA para cuantificar la Eficiencia, mediante el manejo de programación matemática, fue inicialmente propuesta por Charnes, Cooper y Rhodes (1978).

Análisis Envolvente de Datos, DEA

Charnes, Cooper y Rhodes (1978) fueron los pioneros del método de análisis envolvente de datos, DEA es un enfoque no paramétrico que no impone una estructura determinada para la frontera, por tanto suministra un método para comparar la Eficiencia Técnica sin el conocimiento previo de una función de producción. Es una metodología de optimización construida para medir la eficiencia relativa a partir de unidades organizacionales (DMU's-Decision Making Units, unidades de toma de decisión). Estas DMU's equivalen a las fincas cafeteras del sector general donde se encuentran los pequeños, medianos y grandes productores.

El objetivo principal de DEA, es optimizar la eficiencia relativa en cada finca productora de café, siguiendo el modelo básico de programación lineal propuesto por Charnes, Cooper y Rhodes (1978); el análisis requiere tantas optimizaciones como cantidad de fincas cafeteras se evalúen. La ecuación (1) representa el modelo para el caso cafetero colombiano, en donde q es el nivel óptimo de producción, q^k es

la producción de la finca (k), x_n^k es la cantidad de insumo usado en la finca (k), x_n^0 es la cantidad de insumo usado de manera eficiente, v^k es el ponderador para la finca (k).

$$\begin{aligned} \text{MAX } q \\ q, v^1, \dots, v^k \end{aligned} \quad \text{S.A.} \quad \begin{aligned} \sum_{k=1}^k q^k v^k &\leq q \\ \sum_{k=1}^k x_n^k v^k + \phi &\leq x_n^0 \\ \sum_{k=1}^k v^k &= 1 \\ v^k &\geq 0 \end{aligned} \quad (1)$$

Los ponderadores se hacen necesarios en DEA, para normalizar el numerador, denominador y solucionar las unidades de medidas heterogéneas en la que se encuentran los insumos y producción. La formulación lineal de la ecuación (1) permite obtener indicadores de Eficiencia Técnica, teniendo en cuenta la influencia de las *economías de escala* en la evaluación de eficiencia para las unidades de producción cafetera (Banker, Charnes y Cooper (1984)). En la ecuación (1) ϕ es libre y enseña los *rendimientos de escala*²⁰ en que se encuentra cada unidad de producción cafetera.

En la figura 1, se puede apreciar las soluciones para *rendimientos constantes* y *variables a escala*. Con un insumo²¹, x , y una producción²², q , la línea punteada representa los CRS y la sólida los VRS. Las unidades de producción cafetera representan la mejor relación entrada-salida en los puntos A, B, C y D donde son técnicamente eficientes, pero con *rendimientos a escala* diferentes. Entonces el segmento AB muestra *rendimientos crecientes a escala*²³, quiere decir que la unidad A es técnicamente eficiente e ineficiente a escala, mientras la unidad B que se encuentra sobre las dos fronteras presenta eficiencia técnica y a escala. Los tramos B, C y D reflejan *rendimientos decrecientes a escala*²⁴, pero C y D de igual manera son técnicamente eficientes e

19. Ver revisión de literatura capítulo III de este estudio, haciendo énfasis a los estudio en el sector de la producción agrícola a nivel nacional e internacional.

20. $\phi \geq 0$ implica rendimientos decrecientes; $\phi = 0$ rendimientos constantes y $\phi \leq 0$ rendimientos crecientes.

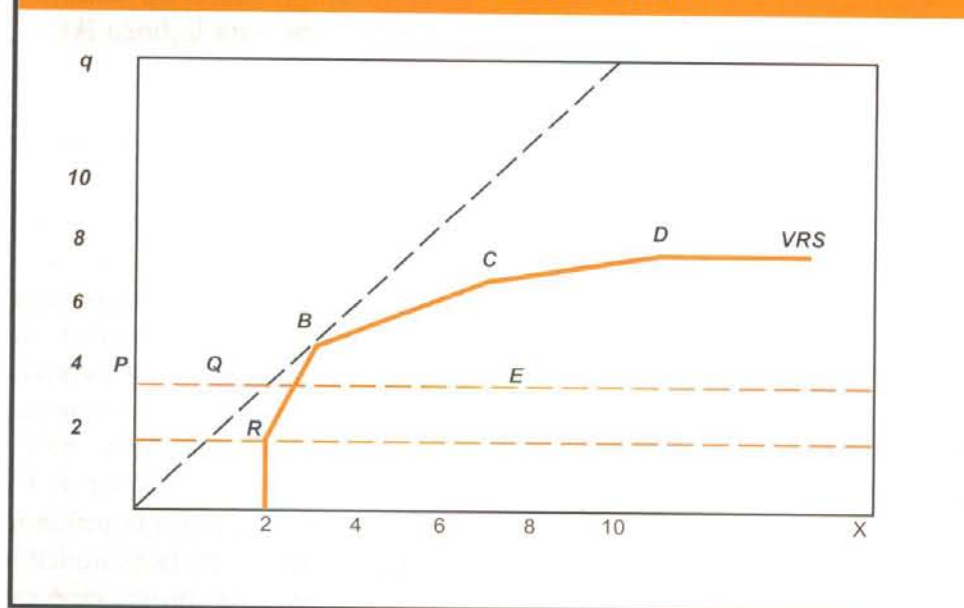
21. Un insumo empleado en la producción de café, como área cultivada del grano, maquinaria empleada o mano de obra utilizada.

22. Cantidad de arrobas obtenidas de café.

23. Un incremento en el insumo hace crecer más que proporcionalmente la producción.

24. Un incremento en el insumo hace decrecer más que proporcionalmente la producción.

Figura 1. Frontera de Eficiencia con Rendimientos Constantes CRS y Rendimientos Variables, VRS



ineficientes a escala. De esta manera para la unidad ineficiente como la *E* que se encuentra retirada de ambas fronteras, su eficiencia con rendimientos a escala constantes se da por:

$$\theta_{CRS} = \frac{PQ}{PE}$$

y con rendimientos a escala variables

$$\theta_{VRS} = \frac{PR}{PE}$$

determinando que .

$$\theta_{CRS} \leq \theta_{VRS}$$

La programación lineal busca determinar cuáles son las fincas, que forman la superficie envolvente de la mejor práctica, para cada unidad de producción. En otras palabras las producciones eficientes pertenecerán a esta frontera y las ineficientes quedarán *envueltas* por ellas (ver

Figura 1). DEA, se basa en el método de benchmark²⁵, muy usado para medir la eficiencia de las empresas. El benchmark, permite establecer un ranking para observar cuáles son las empresas más eficientes e ineficientes y en qué deben mejorar estas últimas, que se encuentran *envueltas* bajo la frontera para alcanzar el límite y de esta manera mejorar su eficiencia. Finalizando el contexto metodológico DEA, se establecen algunas ventajas y desventajas (Cuadro 1) en el empleo del análisis para calcular la Eficiencia Técnica²⁶.

ESTUDIOS EN EFICIENCIA TÉCNICA Y ASIGNATIVA CON APLICACIONES DEA EN LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ

Actualmente existen estudios con aplicaciones de análisis para Eficiencia Técnica, ET Asignativa²⁷,

25. Es un tipo de esquema adoptado por las empresas, que usa el concepto de empresa eficiente, es decir, es una empresa que se adapta a las condiciones del mercado y opera bajo un plan óptimo. A partir de este esquema, la eficiencia técnica se mide vía comparaciones. Se toma la firma más eficiente como referencia y a partir de ésta se compara (Benchmark) el resto de las firmas del sector, para observar cómo se encuentran con respecto a la referente.

26. El problema de programación matemática para el análisis envolvente de datos de este trabajo, se realizó mediante el programa especializado Frontier Analyst Professional.

27. Se refiere a la habilidad de las firmas para utilizar los insumos en proporciones óptimas, de acuerdo a sus precios.

Cuadro 1. Bajo el enfoque no paramétrico, DEA, en los análisis de eficiencia

Ventajas

No es necesario especificar previamente una forma funcional de producción o costos.

Flexibilidad en el uso de la información, se pueden utilizar variables de tipo continuas y discretas cualquiera que sea su unidad de medida.

Por ser un análisis no paramétrico es menos susceptible a los errores de especificación.

Es de fácil comprensión.

Evalúa la presencia de economías de escala

Desventajas

Es sensible a datos atípicos en la muestra, outlier.

Se requiere información completa.

Se obtienen estimaciones puntuales de eficiencia, sin que se pueda analizar la precisión de la estimación.

En la comparación entre unidades no es posible saber si la diferencia se debe exclusivamente a errores en los datos, generando un problema de confiabilidad en la estimación.

Fuente: Autores, a partir de artículos de Charnes, Cooper y Rhodes (1978) y Chavas, Petrie y Roth (2005).

EA y de Escala²⁸, EE, en el sector agrícola²⁹ y otros sectores con la metodología DEA para varios países³⁰. A continuación se hace énfasis, en los trabajos realizados en el sector cafetero bajo DEA, en distintos países del mundo, con el Empleo del supuesto de Rendimientos Constantes a Escala, RCE y Variables a Escala, RVE para obtener la ET, EA y EE en la actividad agrícola del grano.

Roberto Mosheim (2002), determinó la ET, EA y EE para los procesadores del sector cafetero en Costa Rica. Se involucraron cooperativas cafeteras y firmas inversionistas en café entre 1988 y 1993, promediando las eficiencias obtenidas cada dos años (1988-1989 a 1992-1993). Para ET, se tomó la producción de café de exportación en función de la cantidad de insumos mano de obra, energía y capital. En EA, se empleó como variable dependiente los costos de producción de Café en Costa Rica en función del precio de los insumos mano de obra, energía y capital y la cantidad de café producido para consumo local en Klg por firma.

Con RVE en DEA, Mosheim calcula cada eficiencia y encuentra igualdad en ET, EA y EE para las cooperativas y los inversionistas. Para ellos mismos halló, eficiencia técnica y asignativa pero ineficiencia en rendimientos de escala. Adicionalmente, una vez obtenidas las eficiencias, realiza una comparación de medias por tipo de

eficiencia (ET, EA y EE) cada dos periodos; y determina que no existen diferencias en los promedios de eficiencia entre un periodo y otro, en pocas palabras, se ha mantenido a lo largo del tiempo.

A su vez Mosheim, relaciona las eficiencias obtenidas en DEA con variables como: tipo de organización, tamaño de la firma y finca, competencia, localización, cantidad de cosecha y el año. Mediante un modelo Seemingly Unrelated Regresión, SUR (siglas en inglés), encuentra que la competencia y localización afectan de manera significativa y negativa cada una de las eficiencias. Las eficiencias técnicas, asignativas y de escala encontradas son muy bajas y su diferencia de medias cada dos periodos no es significativa, quiere decir que el promedio de cada eficiencia no ha variado ampliamente entre 1988 y 1993 en Costa Rica.

Desafortunadamente, el trabajo de Mosheim sobre eficiencia en la caficultura de Costa Rica, no muestra cifras concretas de cada una de las eficiencias obtenidas en DEA. Solo se pueden observar los resultados estadísticos del promedio por tipo de eficiencia cada dos periodos y el porcentaje de firma o inversionistas cafeteros, que obtuvieron rendimientos variables a escala, ET y EA. En términos de resultados, es más valioso mostrar el benchmark y las posibles mejoras que se pueden derivar a partir de éste en cada efi-

28. Es la combinación de ET y EA, $EE = \frac{ET}{EA}$

29. Pero no en café a escala nacional.

30. Ver Garrett (2001) y Chavas, Petrie y Roth (2005).

ciencia, como lo muestra la presente investigación de economía cafetera en Colombia.

Joachim Binam, Kalilou Silla, Ibrahim Diarra y Gwedoline Nyambi (2003), obtuvieron evidencia de la ET en África con DEA (bajo el supuesto de RCE y RVE), en la región Costa de Marfil. Adicionalmente estiman un modelo tipo Tobit, para encontrar los determinantes que afectan el comportamiento de la ET, donde tienen en cuentas variables como: el tamaño de la finca, educación de la cabeza de hogar, años de propiedad de la tierra, acceso a crédito e infraestructura. Los niveles promedio de ET encontrados, son de 36 y 47 por ciento para RCE y RVE respectivamente; bajo RCE el puntaje de ET varió desde un dos por ciento hasta un 100 por ciento y en RVE entre cinco y 100 por ciento.

Los resultados de la ET obtenidos en la región Costa de Marfil, muestran un sector cafetero ineficiente técnicamente, con la indicación de que se puede mejorar la relación insumo-producto de café en la región estudiada. Por su parte en el modelo Tobit encontraron que el tamaño de la familia y el pertenecer a un grupo social por parte del caficultor afectan negativamente la ET y son significativas con la misma. Este trabajo, es de gran importancia y queremos resaltarlo en el presente estudio, debido a su semejanza en metodología y análisis de ET en el sector cafetero de Colombia. Sin embargo se destaca que a diferencia del estudio en África, en Colombia se realiza el análisis de ET por tipo de productor y sector general de cafeteros; además, se aprovechan las bondades en DEA, para sugerir las mejoras en el empleo de insumos que puedan repercutir en una mejora para la producción de café en Colombia, por tipo de productor.

Ríos y Shively³¹ (2005), en Vietnam estudian la ET y EA para 209 fincas, de acuerdo a su área cultivada en café con sus determinantes (los mismos de Joachim Binam, Kalilou Silla, Ibrahim Diarra y Gwedoline Nyambi) y los estiman con

un modelo tipo Tobit. Las fincas pequeñas (menores a 1,5 hts) son menos eficientes que las grandes (mayores a 1,5 hts), encuentran que una ET y EA promedio es de 82 y 42 por ciento en pequeños y de 89 por ciento y 58 por ciento en grandes, respectivamente.

El 50 por ciento de pequeñas fincas y el 65 por ciento de las grandes son eficientes técnicamente; mientras el 10 por ciento de pequeños caficultores y 19 por ciento de grandes presentaron eficiencia asignativa.

Este trabajo en particular, aunque guarda una relación con el presente estudio en Colombia, se diferencia en la estratificación de productores. En el país se tiene una estructura de grandes, medianos y pequeños, mientras en Vietnam cuentan con dos categorías (grandes y pequeños). Por otra parte, identifican las diferencias en eficiencia entre grandes y pequeños, pero no aprovechan las bondades de la metodología DEA, para sugerir cómo pueden los caficultores mejorar la combinación de insumos y producción.

PROCESO DE RECOLECCIÓN DE LOS DATOS

En este aparte se detalla la recolección de la información, el tratamiento de la misma y la relación insumos-producción de café. También se establecen los principales determinantes de la eficiencia técnica, ET, obtenida con el método de programación matemática (DEA) y su relación con la misma, para cada unidad de producción cafetera.

Los datos para este estudio se obtuvieron a partir de información primaria de la encuesta cafetera aplicada en 999³² fincas de los departamentos de Caldas, Quindío y Risaralda por la Facultad de Agricultura y Recursos Naturales de la Universidad de Maryland y la Facultad Economía de la Universidad de los Andes³³ en 2004³⁴ (entre marzo y abril). En la encuesta se describen las

31. Su trabajo se basó en el estudio de Joachim Binam, Kalilou Silla, Ibrahim Diarra y Gwedoline Nyambi (2003).

32. Información de Corte Transversal. Finalmente solo se trabajaron 990 observaciones y se eliminaron nueve inconsistentes.

33. Financiado con Recursos de la Universidad de Maryland, bajo la dirección del profesor Darrell Hueth, Ph.D. en Economía Agrícola. Agradecemos el apoyo de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia y la colaboración muy valiosa y especial dentro de la organización de Diego Pizano, Julián García, Alfonso Ángel Uribe, Oscar Jaramillo García y Omar Acevedo Chamorro.

34. La encuesta se aplicó en el año 2004 y se recolectó la información de los cafeteros para el año 2003.

principales características³⁵ de los diferentes tipos³⁶ de caficultores entrevistados entre las cuales pueden resaltarse las principales variables relacionadas con la producción de café, tomadas para este trabajo.

La función que describe la relación insumo-producción de café, para el eje cafetero colombiano por tipo de productor (k), a solucionar por DEA es la siguiente:

En la ecuación anterior se tiene:

$$PS_k = f(P1_k, L_k, CA_k, MA_k) \quad (2)$$

$P5_k$ = Producción total de café en arrobas para el año 2003. Incluye la cosecha travesía ($p3_k$), la principal ($p4_k$) y el Re-Re ($p2_k$).

$P1_k$ = Área productiva de café para el año 2003 en hectáreas.

L_k = Mano de obra empleada, construida a partir de la variable $C5_k$ (número de empleados contratados en la finca para la producción cafetera, al año), $S25_k$ y $S26_k$ (Representan el números de personas que trabajan en la finca y pertenecen a la familia del caficultor).

CA_k = Es las agregación de la cantidad de fertilizantes³⁷ ($C10_k$, Kg), fungicidas ($C14_k$, Lts), herbicidas ($C18_k$, Lts), Insecticidas ($C22_k$, Lts) y pesticidas ($C26_k$, Lts) empleados en la producción; esta variable es la agregación de los químicos utilizados.

MA_k = Maquinaria utilizada en la caficultura, es la suma de todos los implementos que están en el beneficiadero, es la mejor proxy al componente tecnológico utilizado por los productores. $M4_k$ (número de

despulpadoras), $M10_k$ (número de desmucilagadoras), $M16_k$ (número de moto bombas), $M22_k$ (número de motores), $M28_k$ (número de silos), $M34_k$ (cantidad de fumigadoras), $M40_k$ (número de guadañas) y $M46_k$ (número de motosierras).

Los determinantes de la eficiencia técnica, ET_k , para cada productor (k) obtenidos en DEA para el eje cafetero por tipo de productor del país, se pueden expresar en la siguiente función:

$$ET_k = g(d1g3_k, d2g3_k, g10_k, g14_k, s1_k, s5_k, s18_k, s19_k, d1s7_k, d5s7_k, a1_k, le7_k, ln8_k, ml_k, m2_k) \quad (3)$$

Donde:

$d1g3_k$ = Variable dummy que toma valores de (1) si la finca se ubica en el departamento de Caldas y (0) en Quindío o Risaralda.

$d2g3_k$ = Variable dummy que toma valores de (1) si la finca se ubica en el departamento de Risaralda y (0) en Quindío o Caldas.

$g10_k$ = Variable continua que representa, la altura en metros sobre el nivel del mar a la que se encuentra ubicada la finca.

$g14_k$ = Variable dummy que representa si la finca cuenta con vía de acceso directa o no a la cabecera municipal: si tiene (1), si no tiene (0).

$s1_k$ = Variable dummy que representa si el dueño de la finca reside en la finca: si (1), no (0).

35. Socioeconómicas, producción del grano y otras actividades en la finca, financieras, relacionadas con la asistencia técnica, geográficas, ambientales, propias y entorno de la finca y vivienda.

36. Pequeños (entre 0 y 2.1 Hectáreas productivas en café, 662 observaciones en la encuesta que equivale a 66,87 por ciento de la muestra total), medianos (entre más de 2.1 y 6.9 Hectáreas productivas en café, 250 observaciones en la encuesta que equivale a 25,25 por ciento de la muestra total) y grandes (más de 6.9 Hectáreas productivas en café, 78 observaciones en la encuesta que equivale a 7,88 por ciento de la muestra total).

37. Factor de conversión de unidades: 1 libra equivale a 0,45359237 Kl., 1 galón equivale a 8,33 libras y a 3,785305 litros. Ver pagina WEB, <http://www.proteccioncivil.org/yademecum/vdm017.htm#1704d>

- $s5_k$ = Edad en años del dueño de la finca.
- $s18_k$ = Tiempo en años que lleva en esta labor el caficultor.
- $s19_k$ = Variable dummy que representa, si el caficultor tiene otras actividades diferentes al cultivo de café de donde deriva ingresos: si (1), no (0).
- $d1s7_k$ = Variable dummy que representa el grado de educación del dueño de la finca, si tiene postgrado (1) formación inferior a esta (0).
- $d5s7_k$ = Variable dummy que representa el grado de educación del dueño de la finca, si no tiene ninguno (1) formación superior a esta (0).
- $at1_k$ = Variable dummy que representa, si cuenta con asistencia técnica: si (1), no (0).
- $le7_k$ = Edad promedio en años del café cultivado en cada lote.
- $ln8_k$ = Densidad en plantas por hectárea del café cultivado en cada lote. Para dieciocho lotes.
- $m1_k$ = Variable dummy que representa si usa el beneficiadero de otras fincas gratis: si (1), no (0).
- $m2_k$ = Variable dummy que representa si usa el beneficiadero en otra finca de su propiedad o de su familia: si (1), no (0).

De acuerdo con las ecuaciones dos y tres establecidas anteriormente, en la siguiente sección se procesan los datos y realiza el ejercicio de programación matemática de la metodología DEA para obtener la evidencia empírica en el eje cafetero de Colombia.

RESULTADOS OBTENIDOS, ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS, APLICACIÓN DEA Y ANÁLISIS ESTADÍSTICO

En esta unidad se presentan en primer lugar los resultados estadísticos, en segunda instancia los de programación matemática con su respectivo análisis de la relación insumos-producción y *ET*, obtenidos mediante DEA para los pequeños, medianos, grandes y sector general de caficultores y, por último, las estimaciones de los factores que posiblemente afectan la *ET*.

En el Cuadro 2 se aprecian las principales estadísticas descriptivas de las variables empleadas en el estudio para la muestra de pequeños, medianos, grandes y el sector general de caficultores de la zona cafetera de Colombia, donde cada caficultor de los pequeños obtuvo, en promedio, una producción de 122 arrobas, de los medianos 503 arrobas, de los grandes 3.098 arrobas y en el sector general, cada productor cafetero consiguió en promedio 453 arrobas por unidad productiva. Para el insumo tierra cada uno de los pequeños en promedio tiene una hectárea, en los medianos cuatro hectáreas, en los grandes 16 hectáreas y para el sector general cada uno en promedio posee tres hectáreas.

La mano de obra promedio empleada en cada finca de los pequeños fue de nueve trabajadores, de los medianos 23 trabajadores, de los grandes 112 trabajadores y el sector general empleó por finca un promedio de 21 trabajadores. En este mismo orden, la cantidad de litros promedio en insumos químicos se distribuyeron en 558, 2.089, 10.328 y 1.735 respectivamente por caficultor para cada unidad de producción cafetera. Finalmente, el promedio de maquinaria empleada en cada finca, medida en unidades para cada tipo de caficultor, fue la siguiente: dos, cuatro, nueve y tres respectivamente.

El Cuadro 3 contiene las correlaciones³⁸ parciales de cada uno de los insumos con la producción de café por tipo de cafetero, con esto se puede determinar la relación entre el empleo de estos y actividad agrícola del grano. Por lo que se observa todos los factores empleados con la

38 Qué tan fuerte y en qué dirección (directa o inversa) es la relación entre las variables. En qué porcentaje explica la una a la otra.

Cuadro 2. Estadísticas descriptivas por tipo de productor

Tipo de Productor	Variable	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Pequeños	p5 (Producción)	662	122,14	118,97	0,240	1002,99
	p1 (Tierra)		1,00	0,58	0,040	2,10
	ca (Químicos)		588,24	740,26	0,001	5000,00
	l (Mano de Obra)		8,80	6,86	1,000	87,00
	ma (Maquinaria)		2,26	1,56	0,001	15,00
Medianos	p5 (Producción)	250	3,55	1,18	2,110	6,89
	p1 (Tierra)		502,92	399,24	73,000	3350,00
	ca (Químicos)		2.089,37	2.273,24	0,001	18108,00
	l (Mano de Obra)		23,38	17,78	1,000	177,00
	ma (Maquinaria)		3,85	2,46	0,001	16,00
Grandes	p5 (Producción)	78	16,15	14,46	7,000	77,29
	p1 (Tierra)		3.097,83	3.639,39	138,240	23471,00
	ca (Químicos)		10.328,20	12.415,94	0,001	60398,00
	l (Mano de Obra)		111,56	132,57	0,001	850,00
	ma (Maquinaria)		8,77	6,86	0,001	40,00
General	p5 (Producción)	990	2,84	5,76	0,040	77,29
	p1 (Tierra)		452,74	1.306,29	0,240	23471,00
	ca (Químicos)		1.734,70	4.517,20	0,001	60398,00
	l (Mano de Obra)		20,58	47,19	0,001	850,00
	ma (Maquinaria)		3,17	3,16	0,001	40,00

Fuente: Cálculos Autores.

caficultura tienen relación directa para los pequeños, medianos, grandes y sector general de caficultores. Es decir, a medida que aumenta el uso de los factores de producción descritos, crece la producción cafetera por tipo de caficultor. Por otra parte el insumo de mayor importancia entre los pequeños es la tierra, para medianos grandes y sector general, es la mano de obra. El de menor importancia en pequeños, grandes y sector general es la maquinaria empleada y en los medianos la cantidad de químicos utilizados.

Estimación de la ET por tipo de productor con DEA

En esta parte se presentan los resultados obtenidos mediante solución de programación matemática empleada en el Análisis Envoltente de Datos, DEA, suponiendo Rendimientos Variables a Escala, RVE para cada tipo de caficultor de la

zona central cafetera en Colombia. En la Figura 2 (A), se aprecia la ET obtenida mediante DEA para los pequeños productores, la mayor parte de ellos (22 por ciento) cuentan con una eficiencia técnica entre el 21 y 30 por ciento, mientras solo 26 son eficientes técnicamente con el 100 por ciento, 40 se encuentran con eficiencia técnica inferior al 11 por ciento y la media de rendimiento técnico se encuentra en 36,8 por ciento (ver Cuadro 4).

Mediante DEA, la finca 176 fue la más ineficiente técnicamente con 1,45 por ciento de rendimiento, mientras la 123 obtuvo el 100 por ciento de eficiencia y está entre las 28 más eficientes de los pequeños productores de café para la región cafetera colombiana. Este resultado indica que solo el cinco por ciento de los pequeños caficultores son eficientes técnicamente, con un puntaje de ET superior al 90 por ciento. Mientras el otro 95 por ciento de los productores pe-

Cuadro 3. Análisis de Correlación

Tipo de Productor	Variable	p5	p1	l	ca	ma
Pequeños	p5	1				
	p1	0.6632*	1			
	l	0.5533*	0.3950*	1		
	ca	0.4682*	0.3990*	0.3466*	1	
	ma	0.3475*	0.3104*	0.2938*	0.3767*	1
Medianos	p5	1				
	p1	0.5425*	1			
	l	0.5785*	0.3879*	1		
	ca	0.3974*	0.3711*	0.2898*	1	
	ma	0.4501*	0.3812*	0.4584*	0.3322*	1
Grandes	p5	1				
	p1	0.8602*	1			
	l	0.8903*	0.7772*	1		
	ca	0.6182*	0.6797*	0.5423*	1	
	ma	0.5875*	0.5300*	0.6607*	0.5687*	1
General	p5	1				
	p1	0.9048*	1			
	l	0.9149*	0.8442*	1		
	ca	0.7362*	0.7821*	0.6782*	1	
	ma	0.6485*	0.6419*	0.6830*	0.6370*	1

Fuente: Cálculos Autores. (* Significativos al cinco por ciento).

queños, tienen un puntaje de ET inferior al 90 por ciento. Esto refleja un grupo de pequeños caficultores con una ET baja y un potencial en mejoras, para obtener una mayor producción de café.

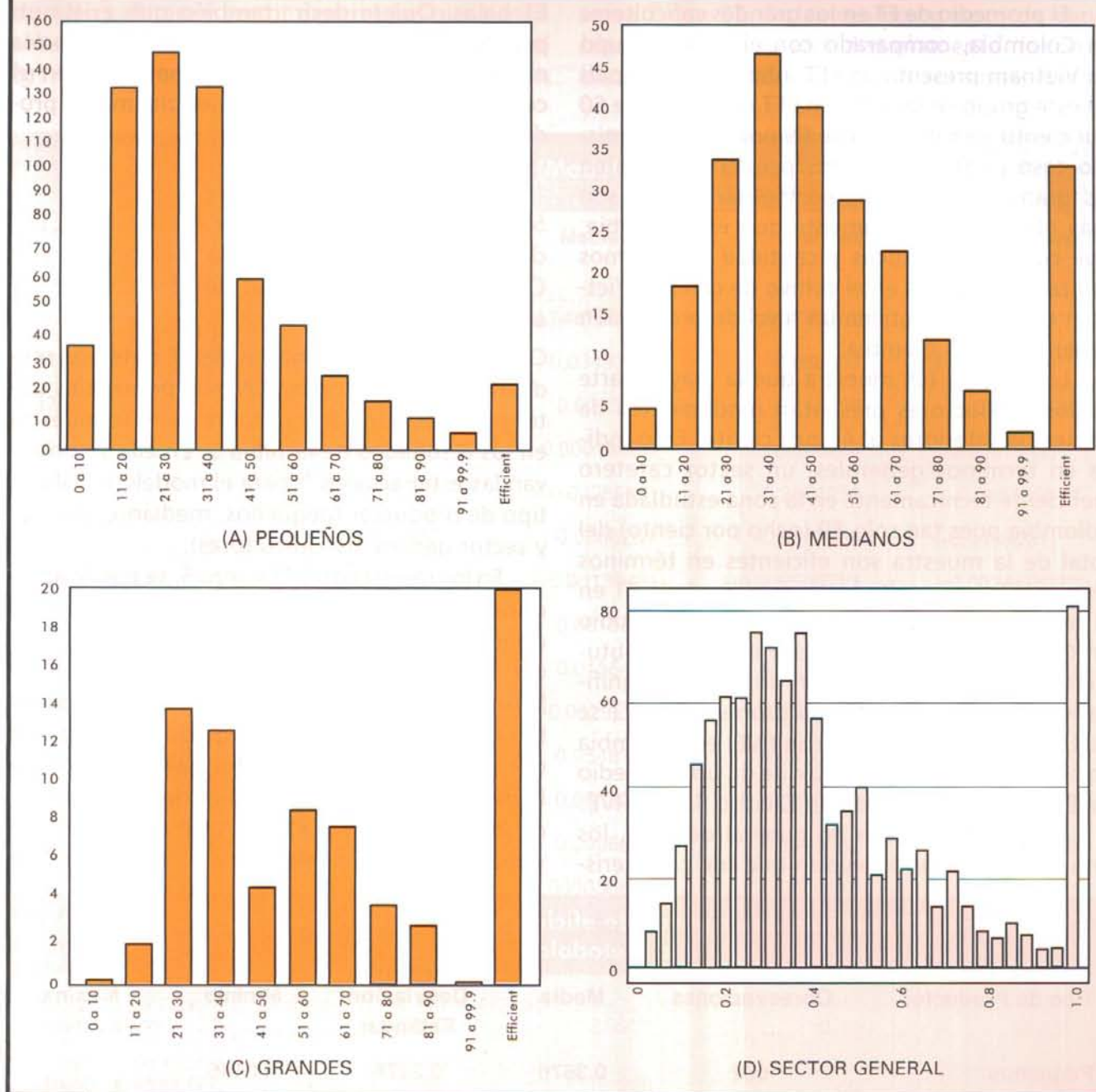
El resultado promedio de ET en Colombia es inferior comparado con el obtenido para las pequeñas fincas cafeteras en Vietnam. Mientras en el país la ET promedio en los pequeños logró un 37 por ciento, en Vietnam se ubicó en 82 por ciento. Esto muestra que los pequeños caficultores en Vietnam son más eficientes técnicamente que en Colombia, que con características y cantidad de insumos similares utilizados en el cultivo de café, en Vietnam este grupo obtiene un volumen de producción superior al de Colombia.

En la Figura 2 (B) se observa que la mayor parte (18 por ciento) de los caficultores media-

nos demuestran una eficiencia técnica entre el 31 y 40 por ciento, mientras 33 son eficientes técnicamente con el 100 por ciento y solo 4 presentan una eficiencia técnica inferior al 11 por ciento. La media de rendimiento técnico se encuentra en 51,7 por ciento (ver tabla 4); de igual forma la finca 49 también fue la más ineficiente técnicamente con 5,47 por ciento de rendimiento, mientras la 130 obtuvo el 100 por ciento de eficiencia lo que la sitúa entre las 33 más eficientes de los medianos productores de café en la zona productora colombiana.

Entre los medianos caficultores los resultados obtenidos en la ET, indican que solo un 14 por ciento tienen un puntaje de ET superior al 90 por ciento, mientras un 86 por ciento muestran una ET inferior a este valor. Al igual que en los pequeños, refleja un grupo con una ET baja y un

Figura 2 .³⁹ Resumen de la ET por tipo de productor



potencial de mejoras, para obtener una mayor producción del grano en el eje cafetero del país.

En la Figura 2 (C), la mayor parte de los grandes (25 por ciento) son eficientes técnicamente y no se encuentra ninguno con eficiencia por debajo del 11 por ciento. Otra gran parte (18

por ciento) tienen rendimientos técnicos entre 21 y 30 por ciento. La media de rendimiento técnico se encuentra en 60 por ciento (ver tabla 4); mediante DEA, la finca 48 fue la más ineficiente técnicamente con 15.01 por ciento de rendimiento, mientras la 47 obtuvo el 100 por ciento de

³⁹ El eje X, representa el porcentaje de ET y el Y, representa la frecuencia (el número de caficultores) a que le corresponde el valor de ET en el eje X.

eficiencia y está entre las 20 más eficientes de los grandes productores de café en la zona de estudio.

El promedio de ET en los grandes caficultores en Colombia, comparado con el mismo grupo en Vietnam presenta una ET inferior. Para el país en este grupo se registró una ET promedio de 60 por ciento y en Vietnam de 89 por ciento. El mismo caso presentado en los pequeños se da en los grandes caficultores en Vietnam, estos son más eficientes técnicamente que en Colombia, que con características y cantidad de insumos utilizados similares en el cultivo de café, en Vietnam este grupo obtiene un nivel de producción superior al de Colombia.

La Figura 2 (D) muestra que la mayor parte de los productores presentan rendimientos de eficiencia inferiores al 40 por ciento. Esto indica en términos generales, un sector cafetero ineficiente técnicamente en la zona estudiada en Colombia pues tan solo 80 (ocho por ciento) del total de la muestra son eficientes en términos técnicos. Estos resultados promedio de la ET en el caficultores en general, en la zona de estudio en Colombia, comparados con los que se obtuvieron en África no divergen de manera significativa. Mientras en África el promedio de ET se ubicó en el 47 por ciento con RVE, en Colombia solo fue un poco inferior, lo que da un promedio de ET del 42 por ciento (ver Cuadro 4) con RVE.

Para el caficultores en general del país, los anteriores resultados revelan que con caracterís-

ticas y cantidad de insumos utilizados similares en el cultivo de café, en África se obtiene el mismo nivel de producción al de Colombia, pero con ET bajas. Quiere decir también que existe un potencial para mejorar en Colombia, que con la misma cantidad de insumos empleados en el cultivo de café se puede obtener una mayor producción.

5.2 Posibles Factores que Afectan la ET de los Pequeños, Medianos, Grandes y Caficultores en general del Eje Cafetero en Colombia

Continuando con el análisis de ET obtenida mediante la metodología DEA, sus principales determinantes e incidencia sobre este, se muestra en los resultados de la Tabla 5. En ella se observan las estimaciones ⁴⁰ para el modelo lineal por tipo de productor (pequeños, mediano, grandes y sector general de caficultores).

En los resultados del Cuadro 5, se puede apreciar que los determinantes de ET, departamento donde se encuentra la finca, altura sobre el nivel del mar, accesibilidad, residencia del dueño de la finca, edad del dueño de la finca, años de labor cafetera del finquero, el grado de educación del caficultor, densidad del cafetal, usos de beneficiadero y uso de beneficiadero en otra finca (*d1g3, g10, g14, s1, s5, s18, d1s7, ln8, m1 y m2*) son los más relevantes a nivel parcial en

Cuadro 4. Estadísticas descriptivas de eficiencia técnica por tipo de productor bajo la metodología DEA

Tipo de Productor	Obrsevaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Pequeños	662	0,3676	0,2278	0,0145	1
Medianos	250	0,5171	0,2601	0,0547	1
Grandes	78	0,6015	0,2862	0,1501	1
Sector General	990	0,4238	0,2548	0,0145	1

Fuente: Cálculos Autores

40. Las estimaciones de estos modelos se realizaron mediante Stata 8.2, con el empleo de estimaciones Robustas y por Mínimos Cuadrado Generalizados para remover el componente de Heteroscedasticidad y Autocorrelación residual.

los pequeños y sector general de cafeteros, que para medianos y grandes. De los factores más importantes en las unidades pequeñas de producción cafetera y sector general, los que tienen relación directa ⁴¹ con la ET son: accesibilidad (*g14*), experiencia (*s18*), grado de educación

(*d1s7*), densidad del cafetal (*ln8*), usos de beneficiadero (*m1*) y uso de beneficiadero en otra finca (*m2*). Y los factores que tienen relación inversa ⁴² con ET, de los mismos grupos de variables significativas son: departamento donde se encuentra la finca (*d1g3*), altura sobre el nivel

Cuadro 5. Determinantes de ET (Modelo Lineal) por tipo de Caficultor

Variables Explicativas	Pequeños	Medianos	Grandes	Sector General
Constante	0.4872831***	0.5467096***	0,5707932	0.6031217***
d1g3	(-0.0751679)**	(-0.0349332)	-0,088507	(-0.0969155)***
d2g3	(-0.0301839)	0,0195605	-0,115237	(-0.0406308)
g10	(-0.0000839)**	(-0.0001863)*	0,000244	(-0.0001341)***
g14	0.0396939***	(-0.0028569)	-0,2863235	0.0554098***
s1	(-0.0102958)	0,0008281	-0,0007636	(-0.0498061)***
s5	(-0.0022552)***	(-0.0013049)	(-0.0095067)**	(-0.0024426)***
s18	0.0010859*	0,0015563	0,0032346	0.0012275**
s19	(-0.0062463)	0,0156438	0,1676946	0,0007719
d1s7	0.6270665***	(-0.0129225)	0,3242283	0.2208495***
d5s7	(-0.0102025)	0,0548727	-0,1708061	(-0.0030748)
at1	0,0210571	0,0613287	0,0895716	0,0248048
le7	0,0003066	0,0006039	0,0160782	0,0009352
ln8	0.0000159***	0.0000368***	0,0000276	0.0000243***
m1	0.1969809***	0.330842*	-	0.2230665***
m2	0.293728*	-	-	0.3992191***
F-Estadístico	10.02***	2.99***	0,43	15.22**
Observaciones (T)	598	226	69	893

Variable significativa al (*) 10 por ciento, (**) 5 por ciento y (***) 1 por ciento

Fuente: Cálculos Autores

41. La relación se aprecia en el signo positivo del parámetro en el modelo asociado al factor. Esto indica que cuando se incrementa en una unidad el factor si aumenta la ET, esto si es una variable continua. En las discretas (dummy), marcan la diferencia de la cualidad con el nivel de ET, que está por encima de los individuos que no cuentan con la cualidad.

42. Se determina por el signo negativo del parámetro, es el caso contrario a la relación directa; entre más unidades del factor menos puntaje de ET.

del mar (*g10*), residencia del dueño de la finca (*s1*) y edad del dueño de la finca (*s5*).

Entre los medianos cafeteros, los factores más significativos tienen que ver con la altura sobre el nivel del mar (*g10*), relación inversa con ET; la densidad del cafetal (*ln8*) y uso de beneficiadero propio (*m1*), que presentan una relación directa con ET. En los grandes, el único factor importante y que además presenta una relación inversa a ET, es la edad del productor (*s5*).

En el Cuadro 5, se observa que las fincas ubicadas en los Departamentos de Caldas son menos eficientes técnicamente que las ubicadas en Quindío y Risaralda (*d1g3* y *d2g3*); a mayor altura sobre el nivel del mar disminuye el rendimiento (*g10*); si la finca cuenta con vía de acceso directo se tiene más eficiencia (*g14*); el coeficiente de asistencia técnica (*at1*) es nulo. Continuando con el análisis a mayor edad del productor menor eficiencia (*s5*), aunque la experiencia (*s18*) no es relevante el signo del parámetro que lo acompaña indica que a mayor experiencia en la actividad de la caficultura, mayor eficiencia. Por otra parte, el grado de educación superior del productor (*d1s7*) es relevante y obtiene mayores niveles de eficiencia que el inferior (*d5s7*) que no es significativo y el signo indica que logra rendimientos técnicos menores.

Continuando con el análisis del Cuadro 5, a mayor edad del cafetal (*le7*) aumenta la eficiencia técnica; esto mismo pasa con la densidad por hectárea (*ln8*); finalmente contar con beneficiadero (*m1* y *m2*) incrementa el rendimiento técnico de la producción, este último es el proxy del paquete tecnológico con que cuenta los productores de café en Colombia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De acuerdo con el propósito principal del estudio, la revisión de la literatura y los resultados obtenidos en el capítulo cinco, en este capítulo se presentan las conclusiones más importantes y algunas sugerencias para pequeños, medianos y grandes productores de café que se ubican en la zona cafetera más grande de Colombia. Con la

técnica más utilizada para calcular ET, Análisis Envolvente de Datos, el presente estudio determinó la eficiencia técnica, ET y los factores que la pueden afectar, por tipo de productor en el eje cafetero colombiano.

Conclusiones

Según los resultados DEA con RVE, la mayor parte de los productores cafeteros presentan ineficiencia técnica. Lo que indica que no asignan ni emplean de manera adecuada los principales insumos para el área productiva en café: mano de obra, cantidad de químicos y maquinaria requerida en la producción y que fácilmente los caficultores pueden controlar. Esto señala que existe un potencial mejoramiento en el cultivo de café en la región estudiada, en otras palabras, con la misma cantidad de insumos que actualmente se utilizan, se puede lograr una producción superior de café a la obtenida actualmente por parte de los caficultores.

La medida de eficiencia técnica obtenida mediante DEA, indica que el promedio de rendimiento para el sector general es de 42 por ciento, de 36 por ciento en los pequeños, de 51 por ciento en los medianos y de 60 por ciento en los grandes. Estos promedios de ET, comparados con estudios similares en África y Vietnam, indican una inferior ET en los pequeños y grandes caficultores colombianos, confrontados con los mismos grupos en Vietnam. De los resultados en estos dos países, se puede deducir que Colombia con características similares en la cantidad de insumos empleados en los cultivos para pequeños y grandes caficultores, produce menos que Vietnam.

Caso contrario ocurre si se contrastan los resultados promedios de la ET en el sector de estudio en el país y la región cafetera de Costa de Marfil en África, donde las diferencias no fueron representativas. Ambas zonas presentan ET bajas, lo cual muestra que potencialmente pueden mejorar el nivel de producción, con la misma cantidad de factores empleados en el cultivo del grano.

Las comparaciones entre Colombia, África y Vietnam, pueden tomarse como reflejo de la baja productividad y competitividad de los pequeños, medianos, grandes y sector general de cafeteros en los mercados internacionales. Esto mismo induce a pensar que los caficultores en Colombia no están minimizando sus costos de producción y por ende tampoco maximizan las ganancias que deben obtener en la actividad cafetera, deducción que puede presentarse como consecuencia de la inferior productividad y competitividad que muestra el sector cafetero colombiano cuando se le compara con países productores de café como Vietnam ⁴³.

El análisis de eficiencia técnica, realizado en la producción cafetera de los Departamentos de Quindío, Risaralda y Caldas es una condición necesaria pero no suficiente para maximizar las ganancias de los caficultores. Para esto se requiere que simultáneamente se de eficiencia técnica, asignativa y minimización de costos en la caficultura del país. Un análisis de maximización de ganancias en este estudio ⁴⁴ es demasiado complejo, porque solo se cuenta con información de corte transversal que imposibilita entender, de manera detallada en el tiempo, el comportamiento de los precios del grano y los de los insumos. Adicionalmente, el precio del café presenta distorsiones ajenas al mercado, que imposibilitan realizar un análisis de maximización de ganancias de los productores de café en el país.

Por otra parte se encontró que los factores que afectan la eficiencia técnica en las fincas cafeteras colombianas, son más críticos en los pequeños y medianos productores que en los grandes. El único factor importante en la ET del grupo de los grandes tiene que ver con la edad del caficultor; en los medianos con la altura sobre el nivel de mar, la densidad del cafetal y el componente tecnológico (beneficiadero) y en los pequeños productores aspectos de ubicación y accesibilidad donde se siembra el grano, la edad

del productor, la educación, la densidad del cafetal y contar con un buen componente tecnológico (beneficiadero). En el sector general son importantes los aspectos de los pequeños, medianos y grandes; mientras que otras actividades diferentes al cultivo de café de donde deriva sus ingresos el caficultor, la edad del cafetal, la asistencia técnica y la ubicación de la finca en Risaralda o Quindío no son importantes para explicar el comportamiento de la eficiencia técnica del sector.

De acuerdo con los resultados de los determinantes más significativas del modelo que afecta la ET en los pequeños productores, de manera directa (ver Cuadro 5) y dejando constante el efecto de los demás factores, se puede señalar que: las fincas con acceso a la cabecera principal (**g14**) obtienen un puntaje superior de ET en 0,03 unidades sobre las parcelas que no tienen facilidad de acceso; con el incremento de un año de experiencia (**s18**) en la caficultura del finquero, la ET aumenta 0,001 unidades. Los caficultores con grados de educación superior (**d1s7**) pueden obtener niveles mayores de ET hasta de 0,62 unidades por encima de los que no lo tienen o están en un nivel de educación inferior; si se aumenta la densidad del cafetal (**ln8**) en una unidad la ET se beneficia en 0,00002 unidades y si se emplea el beneficiadero propio (**m1**) se consigue una ET de 0,19 unidades más, que los caficultores que no lo emplean.

El impacto de la relación inversa de los factores más importantes con ET, en los pequeños productores (ver Cuadro 5), con el mantenimiento constante de la influencia de los demás determinantes, fue el siguiente: Las fincas establecidas en Caldas (**d1g3**) obtienen 0,07 unidades de ET inferior al de las ubicadas en Quindío y Risaralda; este resultado puede implicar que la asistencia técnica a los pequeños cafeteros de Caldas, no se da de manera adecuada (esto también lo puede corroborar la insignificancia de la asistencia

43. Sin embargo hay que tener en cuenta que África y Vietnam son grandes productores de café tipo Robusta, mientras Colombia es el primer productor de café suave. Estas diferencias de la especialización en la producción por tipo de café, pueden conllevar a prácticas y manejos diferentes en los cultivos.

44. Y en otros de economía de la producción a escala nacional e internacional. Por eso la literatura provee muchos estudios de producción y costos, pero ninguno de funciones de ganancia.

técnica (*at1*) en el modelo para este grupo de cafeteros, o la cobertura de asesoramiento por finca es muy baja.

Continuamos con las conclusiones del anterior análisis, y constatamos que el aumento de un metro sobre el nivel del mar (*g10*), a partir de los 1.200 metros, la ET se disminuye en 0,00008 unidades; esto es lógico, por la misma naturaleza del cultivo del café, que se siembra en zonas donde la altura sobre el nivel del mar es de 1.200 metros. Por otra parte, un año adicional en la edad del caficultor (*s5*) muestra que la ET baja en 0,002 unidades; esto puede estar presentarse, porque la mayor parte de los caficultores se emplean como toderos (cultivan, recolectan, benefician y venden) en su finca. Entonces a mayor edad más ineficiencia en estas actividades de la finca lo que disminuye la productividad en el cultivo y por ende la ET.

En el sector general cafetero, con los mismos factores relevantes que presentaron los pequeños caficultores de la zona y que tienen una relación directa (*g14, s18, d1s7, ln8, m1 y m2*) los valores en unidades de ET, dado el aumento del factor en una unidad, corresponden a 0,05, 0,0012, 0,22, 0,00002, 0,22 y 0,39 respectivamente. Los resultados (*d1g3, g10, s1 y s5*) de la relación inversa en el sector general se ubicaron en 0,09, 0,000013, 0,049 y 0,002 respectivamente. El comportamiento representativo en los factores que influyen sobre ET, en los pequeños productores, los medianos y grandes explican los resultados más bajos en ET obtenidos en las fincas pequeñas. Esta razón, permite presumir que los grupos menos productivos y competitivos en la producción cafetera de Colombia son los pequeños y medianos cafeteros. Esto los convierte en los sectores más vulnerables a los cambios estructurales del mercado internacional del grano.

Con los resultados obtenidos en el presente estudio de eficiencia técnica y sus determinantes, pueden suscitar cuestionamientos y polémicas, con miras a recolectar nueva información al respecto y realizar más estudios del sector dirigi-

dos a la formulación de políticas que aumenten la productividad y la competitividad en la producción de café, en la región productora de Colombia. presentamos algunas sugerencias.

Recomendaciones

A la luz de las anteriores conclusiones y con base en los resultados obtenidos en el capítulo cinco, destacamos algunas indicaciones que valdría la pena tener en cuenta, si se quiere mejorar la competitividad y la productividad de los pequeños, medianos, grandes y sector general de cultivadores de café e implique la optimización de esa actividad en el eje cafetero y en el resto del país.

Las instituciones encargadas de prestar asesoría en eficiencia técnica a los productores de café en Colombia, podrían fortalecer y dirigir el apoyo principalmente a los pequeños y medianos productores ya que estos grupos constituyen la mayoría de los caficultores colombianos y son, también, los más vulnerables a los cambios estructurales del mercado internacional por su ineficiencia técnica, de acuerdo con los resultados expuestos en el Cuadro 5.

En la medida en que sea posible, se requiere que el gobierno facilite y mejore el acceso a las fincas marginales de los pequeños cafeteros de Caldas mediante una adecuada infraestructura y que, además, facilite la adquisición de maquinaria. Estimular la caficultura en los departamentos de Quindío y Risaralda, que son las regiones en las que los caficultores pequeños y medianos pueden lograr mayor eficiencia según los resultados obtenidos en el modelo, donde se relaciona la ET con los factores que la afectan. Estos resultados se deben principalmente a las dificultades de acceso a las fincas de las pequeñas unidades de producción en la periferia del departamento.

Buscar una manera ⁴⁵ de generación de mayores oportunidades y facilidades de capacita-

45. Incentivos como: subsidio, financiación, seminarios o descuentos en capacitación.

ción a los pequeños productores para que aumenten su grado de escolaridad. En estas mismas campañas de aprendizaje, se podría orientar un poco mejor a los productores pequeños inexpertos en el cultivo puesto que con mayor experiencia en el manejo del cultivo se logra una eficiencia técnica superior. Con esto, los finqueros pequeños pueden incrementar de manera significativa y coherente la densidad del cafetal e incrementar su puntaje de ET.

Con un mejor aprovechamiento de las bondades de la metodología DEA, las instituciones que proporcionan asesoría técnica se podría buscar mecanismos⁴⁶ que mejoren dicha asesoría a los productores de café que requieren asistencia. Este ejercicio, puede realizarse hipotéticamente de la siguiente manera: por ejemplo la finca menos productiva de la encuesta es la número 176, que actualmente logra una producción de café de 1.5 arrobas al año con 0.3 hectáreas productivas en café, dos empleados, 301 litros de insumos químicos y dos unidades de maquinaria. Con esta misma cantidad de insumos hubiese logrado 103.56 arrobas de café en el año (un 6803 por ciento más de producción)

La asistencia técnica a esta finca, puede sugerir que disminuya a 120,56 litros la cantidad

de insumos químicos empleados (una mejor eficiencia asignativa de los factores de producción) y con esto puede ubicarse en la producción promedio de los pequeños productores (ver Cuadro 6). El anterior análisis, es posible aplicarlo a cada productor ineficiente técnicamente por unidad de producción y con esto mejorar la eficiencia técnica y consecuentemente lograr una mayor productividad y competitividad del sector cafetero colombiano.

Así se aumentaría el puntaje de ET, se acortaría la ventaja de Vietnam y se superar la de África.

Buscar la forma⁴⁷ de continuar en la recolección de información en el tiempo a nivel microeconómico, a fin de obtener una muestra homogénea o similar a la del presente estudio, que permita un mejor conocimiento de los aspectos de producción y calidad de vida de los caficultores colombianos.

Con fundamento en el debate y las preguntas que genere el presente estudio, la información que se pueda seguir acumulando, se pueden realizar análisis técnicos, que sirvan de base a la formulación de políticas para el logro de una mejor competitividad y mayor productividad de los caficultores del país.

Cuadro 6. Análisis de mejora técnica en el cafetero más ineficiente

Fuente	Insumo	Actual	Objetivo	Potencial a mejorar %
Input	ma	2,00	1,15	-42,46
Input	l	2,00	2,00	0,00
Input	ca	301,00	120,56	-59,95
Input	p1	0,30	0,30	0,00
Output	p5	1,50	103,56	6803,69

Fuente: Cálculos Autores

46. Publicación en Páginas WEB, orientación a los asistentes técnicos para entender las mejoras potenciales calculadas en DEA para lograr un mayor puntaje en ET, con el aumento o disminución de un insumo determinado en la producción de café. Esto mismo se puede realizar divulgaciones en distintos medios de comunicación periódicamente.

47. Obtener recursos de organizaciones internacionales o nacionales interesadas en el tema cafetero y mantener constancia en la recolección de la información a las fincas encuestadas o aumentar la muestra.

Debido a que la información estadística se obtuvo de fuentes primarias, los resultados en este estudio pueden no ser correctos. Hasta el momento esta es la primera aproximación que se hace en Colombia con información de primera mano. Otros estudios sobre eficiencia en las

fincas cafeteras, han empleado información secundaria. Por esto, con una base de datos a lo largo del tiempo para la misma muestra de estudio, permitiría tener más investigaciones técnicas en el tema y establecer que tan confiables son los resultados en esta investigación.

Referencias

- Arteta, Luis. (1985), *El Café en la Sociedad Colombiana*, 7ª edición, Colombia: Ancora Editores.
- Banco Mundial (2002), «Estudio del Sector Cafetero en Colombia (Resumen Ejecutivo)». *Ensayos sobre Economía Cafetera, Federación Nacional de Cafeteros* **18**, 27-32.
- Banker R.D., Charnes A. and Cooper W.W. (1984), «Some Models for Stimating technical and scale efficiencies in Data Envelopment Analysis». *Management Science*, **30**, 1078-1092.
- Binam, J. Silla, K. Diarra, I. and Nyambi, G. (2003), «Efficient Among Coffee Farmers in Côte d'Ivoire: Evidence From the Centre West Region». *R&D Management*, **15** (1), 66-75.
- Charnes A., Cooper W., y Rhodes E. (1978): «Measuring the Efficiency of Decision Making Units». *European Journal of Operational Research*, **2**(6), 429-444.
- Chavas, J. Petrie, R. and Roht M. (2005), «Farm Household Production Efficiency: Evidence Gambia». *American Journal Agriculture Economic*, **87** (1), 160-179.
- Chiang, Alpha. (1988), *Metodos Fundamentales de Economía Matemática*, Tercera edición, USA: McGRAW-HILL.
- Edición número 18, *Ensayos sobre Economía Cafetera*, Federación Nacional de Cafeteros, Enero-Diciembre de 2002.
- Farrell, M. J., (1957). «The measurement of productive efficiency». *Journal of Royal Statistical Society Series*, **120**, 253-81.
- García, Julián, Ramírez, Jorge (2002), «Sostenibilidad Económica de las Pequeñas Explotaciones Cafeteras Colombianas». *Ensayos sobre Economía Cafetera, Federación Nacional de Cafeteros*, **18**, 73-90.
- García, Julián (2003), «Evolución de la Distribución de las Fincas Cafeteras (Hacia una Regionalización de la Caficultura Colombiana)». *Ensayos sobre Economía Cafetera, Federación Nacional de Cafeteros*, **19**, 193-213.
- Garrett, Thomas. (2001) «Economies of Scale And Inefficiency In County Extension Councils: A Case For Consolidation?» *American Journal of Agricultural Economics*, **83**, 811-825.
- Guhl, Andrés (2004), «Café y Cambio de Paisaje en la Zona Cafetera Colombiana, 1970-1997». *Ensayos sobre Economía Cafetera, Federación Nacional de Cafeteros, Organización Internacional del Café*, **20**, 137-154.
- Just, R. and Pope, R. (2000), «The Agricultural Producer: Theory and Stastical Measurement», *Handbook of Agricultural Economics*, Bruce Gardner and Gordon C. Rausser, editors.
- Just, Richard E. Darrell, Hueth L. and Andrew Schmitz. (2004), *The welfare economics of public policy: a practical approach to project and policy evaluation*, Cheltenham, UK, Northampton, MA: Edward Elgar.
- Mosheim, R. (2002), «Organizational Type and Efficiency in the Costa Rican Coffee Processing Sector». *Journal of Comparative Economics*, **30**, 296-316.
- Pizano, Diego. (2001), *El Café en la Encrucijada Evolución y Perspectivas*, Primera Edición, Bogotá D.C.- Colombia: Alfaomega.
- Ramírez Luis, Silva Gabriel, Valenzuela Luis, Villegas Álvaro y Villegas Luis. (2002), «Comisión de Ajuste de la Institucionalidad Cafetera (Resumen Ejecutivo)» *Ensayos sobre Economía Cafetera, Federación Nacional de Cafeteros*, **18**, 15-25.
- Ramírez Luis, Silva Gabriel, Valenzuela Luis, Villegas Álvaro y Villegas Luis. (2002), *El Café, Capital Social Estratégico*, Informe final Comisión de Ajuste de la Institucionalidad Cafetera, Bogotá D.C.- Colombia.
- Revista de la Contraloría General de la República*, Economía Colombiana, Noviembre-Diciembre de 1986.
- Rhodes, E. (1978), «Data envelopment analysis and related approaches for measuring the efficiency of decision-making unit with application to program follow through U.S. education». *Carnegie-Mellon University School of Urban and Public Affair*, Pittsburgh, Ph. D. Thesis.
- Rios, A. and Shively, G. (2005), «Farm size and nonparametric efficiency measurements for coffee farms in Vietnam». *American Agricultural Economics Association*.
- Silva, Gabriel. (2002), «Editorial» *Ensayos sobre Economía Cafetera, Federación Nacional de Cafeteros*, **18**, 5-7.

La paradoja del café

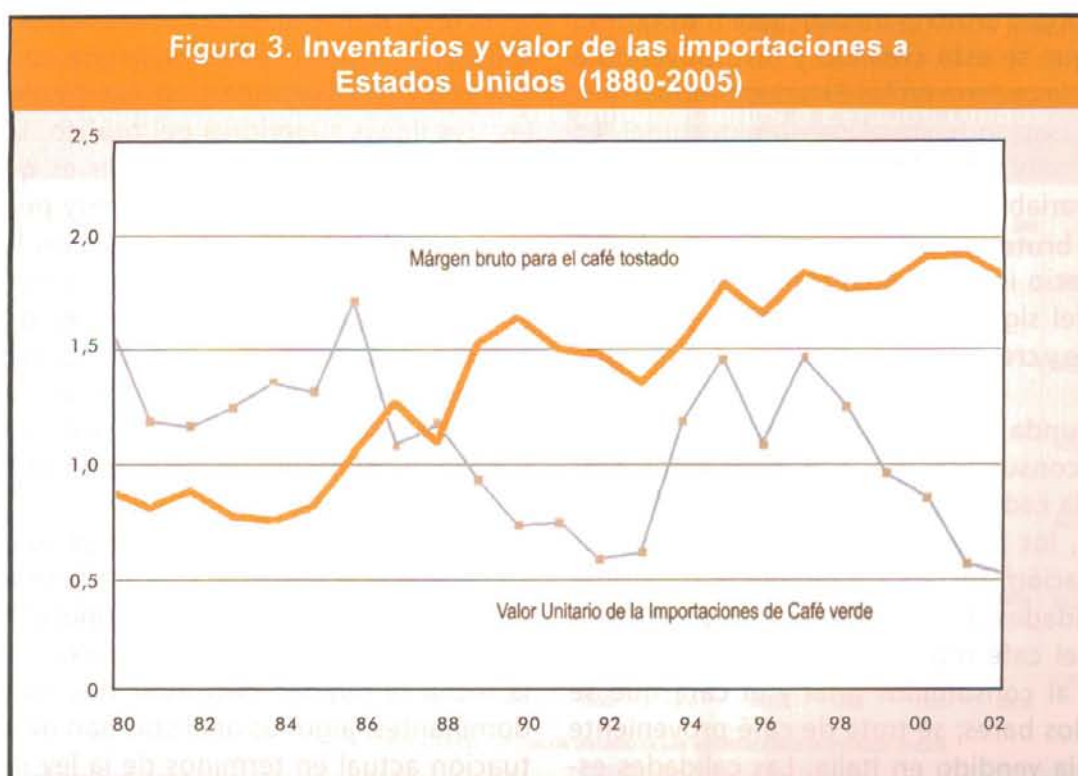
Benoit Daviron
Stefano Ponte *

Buenos días señoras y señores y muchas gracias por observar esta video grabación. Gracias también a Diego Pizano Salazar, de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, por el apoyo que nos dio para traducir el libro al español.

Gracias también por darme la posibilidad de estar simbólicamente con ustedes. Siento mucho no estar en Bogotá pero otras obligaciones me obligan a quedarme en Francia. Voy a tratar en unos minutos de presentar las ideas principales del libro «La Paradoja del Café». Este título ilustra, yo creo bastante bien, el problema que tratamos de analizar, el cual se puede simplemente resumir así: ¿Cómo explicar la divergencia creciente entre las dinámicas del mercado al consumidor final y la dinámica del mercado internacional?, ¿por qué el valor de las exportacio-

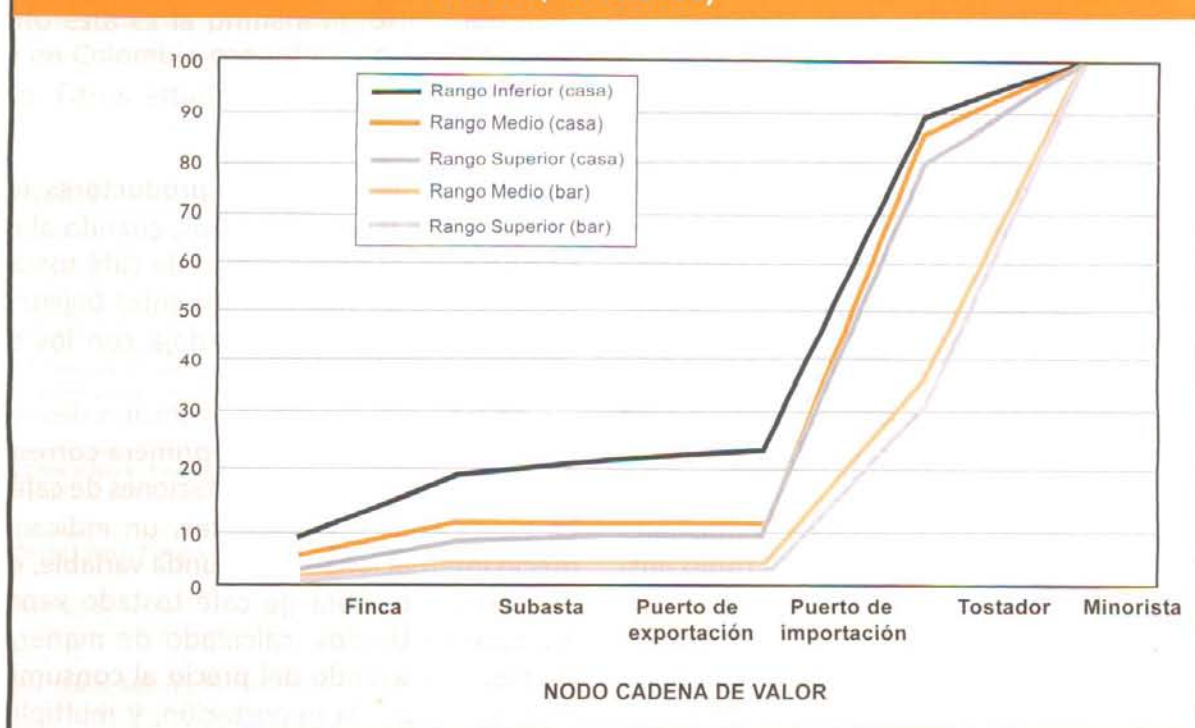
nes de café de los países productores fue tan bajo durante los últimos años, cuando al mismo tiempo el valor de las ventas de café tostado ha venido creciendo muy rápidamente? Déjenme ilustrar rápidamente esta paradoja con los dos siguientes gráficos.

La Figura 1 enseña la evolución desde 1980 a 2003 de dos variables: La primera corresponde al valor unitario de las importaciones de café verde en los Estados Unidos, o sea, un indicador del precio internacional. La segunda variable, el margen bruto por libra de café tostado vendido a los Estados Unidos, calculado de manera muy simple, sustrayendo del precio al consumidor el valor unitario a la importación, y multiplicando por el coeficiente técnico de conversión del café verde en café tostado.



* Discurso pronunciado por Benoit Daviron en la apertura del LXVI Congreso Cafetero, noviembre de 2006.

Figura 2. Cadena de valor Tanzania - Italia (cadenas de supermercados y bares, precios ponderados dependiendo de la composición de la mezcla; 1999/2000)



Fuente: Datos propios obtenidos en campo.

Este margen bruto es un indicador muy grueso del valor que se está creando y distribuyendo a lo largo de la cadena en los Estados Unidos, desde la importación hasta el consumidor final. Lo que se ve muy bien es la evolución inversa de estas dos variables, cuando, durante los años 80, el margen bruto era más o menos igual a la mitad del precio internacional. Ahora, o sea a comienzos del siglo XXI, este margen es 3 veces más grande y crece de manera casi continua desde 1985.

La segunda Figura enseña el porcentaje del precio al consumidor pagado a los diferentes nodos de la cadena de valor, ósea, a la finca, en la subasta, los puertos de exportación, puertos de importación, tostador y minorista para diferentes calidades de café y para dos momentos distintos: el café molido vendido en los supermercados al consumidor final y el café que se vende en los bares; se trata de café proveniente de Tanzania vendido en Italia. Las calidades están diferenciadas en relación a la composición

de la mezcla, el porcentaje de Robusta a Arábica Natural y Arábica suave. Déjenme concentrar la discusión en el segmento de café molido, o sea, las tres líneas superiores del gráfico. La primera observación que se puede hacer es que el productor recibe una proporción muy pequeña del precio final, entre 9% y 4%, y que los tostadores reciben la parte más grande, entre 63% y 70%. Pero quizá más importante aun, es que la proporción recibida por los productores es más grande para el rango inferior de calidad en relación al rango superior de calidad, o sea, que cuando la calidad es inferior, la parte que recibe el productor es más grande.

No somos Stefano Ponte y yo los primeros en constatar la caída del precio internacional del café y la tendencia hacia la distribución cada vez más desigual dentro de la cadena de valor. Hasta la fecha se pueden encontrar dos explicaciones dominantes, algunos analistas han descrito la situación actual en términos de la ley de oferta y demanda, simplemente existe demasiado café en

el mercado global, frente al crecimiento muy lento del consumo –el boom de producción en Brasil y Vietnam sería la causa principal del problema. Otros analistas han explicado la crisis cafetera en términos de poder de mercado. Sostienen que la creciente brecha entre el precio de la materia prima, el grano de café verde y el producto final, el café tostado, es el resultado de rentas oligopolísticas capturadas por una industria tostadora cada vez más concentrada. No voy a discutir con muchos detalles la primera interpretación, quiero solamente subrayar la diferencia entre la actual situación del mercado del café y las crisis anteriores que se dieron en los años 1930, o en los años 1960 y 1970.

La Figura 3 lo demuestra claramente, este presenta la evolución histórica de los inventarios de café y de los precios internacionales desde fin del Siglo XIX hasta inicios del Siglo XXI. El nivel de inventarios es utilizado aquí como indicador de la relación entre la oferta y la demanda, o sea, sobreoferta o no. En este gráfico el nivel de inventarios está medido en meses de importaciones mundiales para poder comparar a lo largo de la historia, el precio utilizado es el precio real, eliminando así la inflación. Primero se ve la

amplitud de la crisis que el mercado del café conoció desde la ruptura del Acuerdo Internacional en 1989; después de este evento los precios cayeron a niveles totalmente desconocidos en 50 años, o sea, a niveles equivalentes a los de la crisis de los años 1930. Se ve también que esta crisis ocurrió a pesar de un nivel de inventarios relativamente bajo, o sea, muchísimo más bajo que el nivel de los años 60 ó 30, algo como seis, siete meses de importación contra más de veinte meses en los años 60 y más de 15 meses en los años 30. Se puede ver también que el nivel de inventario fue históricamente muy bajo durante los últimos años, pero que esta situación de inventarios bajos no impidió nuevas caídas de precio, estos cambios en la relación inventario-precios, indican un cambio profundo en el gobierno del mercado que no tiene nada que ver con la sobreoferta.

Tres fenómenos explican esta nueva situación, este cambio de gobierno. La crisis y su desaparición del Acuerdo Internacional del Café; la liberalización en los países productores con la eliminación de casi todas las agencias estatales, lo que implica la pérdida de control por parte de los países productores sobre los inventarios y las



Fuente: Hopp, Netto, FAO, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Rufenacht, Delaporte, USDA y Base de Datos OIC

exportaciones, y por definir, los cambios en los métodos de manejo de los inventarios por los tostadores, con la adopción del Inventario Gestionado por el Productor (SMI por sus siglas en inglés).

Regresando a la segunda interpretación de la crisis que insiste sobre el poder de mercado, proponemos una explicación que sí considera el poder de mercado, pero un poder no simplemente basado en la participación del mercado que se controla sino también en relación con la habilidad de definir la identidad de un café. En otras palabras, la habilidad de establecer el lenguaje y los valores de diferencia que determinan las normas de producción y los estándares de calidad. Argumentamos que el boom cafetero en los países consumidores y la crisis cafetera en los países productores pueden coexistir debido a que cada vez más, hay diferencias entre el café vendido en el mercado internacional y el producto que se vende al consumidor final. Esto ocurre porque no es la calidad material del contenido lo que los tostadores minoristas y bares de café están vendiendo, sino principalmente los atributos de calidad simbólicos y del servicio personalizado.

Mientras los productores de café y sus organizaciones no controlen alguna parte de su producción inmaterial, estarán confinados al problema de los productos primarios.

En lugar de conceptualizar el café en diferentes mercados como granos más o menos tostados, proponemos tratar el café como una suma de atributos producidos en diferentes lugares geográficos y por distintos actores a lo largo de la cadena de valor. Por lo tanto, el poder de mercado no es solamente una cuestión de participación, sino que también es cuestión de capturar los atributos más valiosos mientras se reduce el valor de los atributos que necesitan comprarse.

Déjeme detallar rápidamente las tres calidades que ya mencione: Calidad material, calidad simbólica y calidad del servicio personalizado.

La calidad material o intrínseca está basada en los atributos materiales del producto, y por tanto, es independiente de la identidad de los vendedores y compradores; resulta de procesos

físicos, químicos o bioquímicos previos que crean y/o seleccionan algunos parámetros físicos específicos. Sin embargo, en la transacción de mercado, el valor de los atributos de calidad material se relaciona en primer lugar con la existencia de operaciones y mecanismos de medida y con la exactitud de estas medidas. Por tanto, la calidad se le atribuye a productos basados en medidas que por sí mismas crean objetividad. La dotación asimétrica de recursos entre los actores es una fuente primaria y básica de distribución específica de valor a lo largo de una cadena.

La calidad simbólica no puede medirse con los sentidos humanos o mecanismos tecnológicos complejos, está basada en la reputación y se inserta en las señales de calidad como las marcas registradas, las indicaciones geográficas y las etiquetas de sostenibilidad. Las marcas registradas permiten el consumo de una empresa, las indicaciones geográficas facilitan el consumo de un lugar, las etiquetas de sostenibilidad hacen posible consumir ética. Los símbolos que compra el consumidor lo ayudan por un lado a elegir productos con atributos materiales que no se pueden medir fácilmente, pero obviamente estos símbolos, marcas, indicaciones geográficas, o etiquetas, adquieren un valor independiente de los atributos materiales del producto, no son solamente proxis para los atributos materiales difíciles de medir. El consumo de bienes de marcas específicas distingue al consumidor y lo significa.

Es muy importante entender que la calidad simbólica adquiere valor solamente cuando hay una estructura legal que protege su uso, los derechos de propiedad intelectual. Sin protección legal, otras firmas, otras empresas, podrían usar la reputación asociada con un símbolo específico. Finalmente, la calidad del servicio personalizado está sobre todo basada en la calidad de las relaciones humanas que ocurren al momento de la venta, del consumo del producto.

Como saben todos, los bienes materiales se venden cada vez más en asociación con servicios personalizados, un servicio involucra relaciones directas entre productores y consumidores. En contraste con un bien, un servicio no es una iden-

tividad que puede existir independientemente de su productor o consumidor, por esta razón su valor depende de las relaciones humanas entre el consumidor y el productor o entre los consumidores que muy a menudo están agrupados en el mismo lugar, como en un restaurante, por ejemplo.

En resumen, lo que se vende como un café en un punto de venta como Starbucks es una mezcla de tres atributos de calidad: material, simbólico y de servicio personalizado. Los atributos materiales se relacionan con el sabor, aroma, y apariencia, del expreso al capuchino que el consumidor compra y bebe. Los atributos simbólicos están relacionados con Starbucks como una marca, la concepción del bar, el ambiente, el diseño interior, la organización especial del lugar, su arquitectura, la ropa de los empleados, etc. Es probable que algunas de estas ideas tengan una marca registrada o derechos de autor. Otras están determinadas por la agregación del comportamiento individual de los consumidores, lo cual determina en parte la organización del bar. El servicio personalizado es la relación entre los empleados y el consumidor, incluyendo un componente de trabajo adjetivo.

Teniendo en cuenta estas diferentes calidades, y el valor que generan hoy en día, parece bastante evidente que los productores deben tratar de controlar la producción de atributos de calidad simbólica. Primero porque las perspectivas de producción de servicios personalizados parecen muy limitadas para los productores de café.

El servicio personalizado supone un contacto directo con el consumidor, entonces hay solamente dos oportunidades para los productores de café, los consumidores de los países productores y los turistas.

Segundo, la calidad simbólica es muy importante puesto que la calidad material, el sabor y el aroma, es un atributo de experiencia para el consumidor, o sea, un atributo que no se puede medir antes de la compra. Eso significa que para adquirir valor, el aroma debe estar siempre soportado por una señal de calidad, ó sea, un símbolo. Hoy en día en la cadena del café ya existen

dos calidades simbólicas que conocen una importancia creciente para los países productores: el café sostenible y el café vendido con una indicación geográfica de origen.

Todos los cafés sostenibles son vendidos con una señal de calidad específica, una etiqueta; lo que le llamamos en francés o inglés *labels*. Estas etiquetas se basan en dos pilares: Un estándar orientado hacia el proceso, o sea, un estándar que define criterios relativos al proceso técnico y/o a los métodos de manejo y que puede definir las características de los insumos, por ejemplo, para los productos orgánicos, las características de la mano de obra, por ejemplo, no trabajo infantil; o las características de la maquinaria y de los equipos usados en los procesos de transformación para las etiquetas, por ejemplo, relacionados a los problemas sanitarios. También pueden definir reglas respecto a la forma en que se toman las decisiones o se distribuyen las ganancias, por ejemplo: comercio justo, para la etiqueta Comercio Justo.

El segundo pilar del café sostenible es la certificación. El proceso de certificación realizado por un tercero. La Certificación que va a garantizar que la empresa respete los criterios del estándar, a la vez que supone la inspección del proceso técnico y/o de los métodos de manejo.

Hoy en día, en el campo del café sostenible se ve una multiplicación de iniciativas, y en particular por parte de las grandes empresas. Se pueden mencionar las iniciativa 4C, Common Code Coffee Community o el estándar *Utz Kapeh* promovido por EURE-GAP en Europa.

Se puede decir que actualmente hay una competencia, una carrera abierta para saber quién va a ser el inventor, el productor y entonces el propietario del estándar central del mercado del café sostenible. Se puede decir también que hay una tendencia hacia la incorporación de los criterios de sostenibilidad en los estándares mínimos del mercado, eso va implicar una difusión de las prácticas de certificación en relación a los criterios de sostenibilidad, sin que siempre se acompañe de la presencia de una etiqueta a nivel del consumidor.

Los cafés vendidos con una indicación geográfica de origen son el segundo tipo de calidad simbólica que conoce una importancia creciente en el mercado, sobre todo para los países productores.

Basando nuestro análisis en la experiencia del vino, como francés e italiano, Stefano es italiano, yo soy francés, estamos bastante interesados y somos conocedores del vino. Quiero subrayar tres problemas que habrá que resolver para dar a los productores todos los beneficios de un sistema de indicación geográfica en el mercado del café.

Primero se debe constatar que el café, al compararlo con el vino, no se beneficia de una concentración territorial de la cadena de valor. Eso implica que es mucho más difícil construir el acuerdo entre los diferentes actores de la cadena para la promoción de una región particular.

Segundo, parece que las indicaciones geográficas de origen están en contradicción con las

prácticas de mezcla que usan casi todos los tostadores para estabilizar el aroma del café tostado. El uso de un solo origen para preparar un café tostado supone entonces que el consumidor acepte de alguna manera la variación del aroma, a lo cual hoy en día no está acostumbrado.

Finalmente, hay claramente un conflicto frontal entre las dos señales de calidad: las marcas y las indicaciones geográficas. Conflicto que se ve muy bien en las negociaciones sobre propiedad intelectual de la OMC. Estos problemas pueden resolverse con acuerdos con otras empresas de la cadena, trabajo de formación hacia el consumidor y participación en las negociaciones internacionales, estoy seguro que Colombia encontrará los medios necesarios para jugar un papel decisivo en este proceso.

Muchas gracias por su atención, espero realmente que tendré otras oportunidades para discutir directamente con ustedes.

Anexo estadístico



PRODUCCIÓN

- Cuadro No. 1: **Producción mundial total de café verde**
Años Cosecha 2000/01 – 2005/06
- Cuadro No. 2: **Colombia – volumen y valor de la producción registrada de café verde**
Años Cafeteros 1999/00 – 2004/05

EXPORTACIÓN

- Cuadro No. 3: **Exportación mundial de café verde a todo destino**
Años Cafeteros 1999/00–2005/06
- Cuadro No. 4: **Exportaciones de café colombiano según países de destino**
Años Cafeteros 1999/00 – 2005/06
- Cuadro No. 5: **Exportaciones colombianas de café según puertos de embarque**
Años Cafeteros 1998/99 – 2005/06
- Cuadro No. 6: **Exportaciones colombianas por tipos de café**
Años cafeteros 1998/99 – 2005/06
- Cuadro No. 7: **Volumen y valor de las exportaciones colombianas de café.**
Años Cafeteros 1998/99 – 2005/06

CONSUMO E IMPORTACIÓN

- Cuadro No. 8: **Consumo interno de café verde en países productores**
Años Cosecha 1999/00 – 2005/06.

PRECIOS

- Cuadro No. 9: **Precios indicativos según grupos de la Organización Internacional del Café**
Años Cafeteros 1997/98 – 2005/06
- Cuadro No.10: **Colombia – precio de reintegro Federación, precio interno y tasa de cambio**
Promedios 1999/00 – 2005/06

Cuadro 1. PRODUCCIÓN MUNDIAL TOTAL DE CAFÉ VERDE Años Cosecha 2000/01 - 2005/06

Millones de sacos de 60 kilos

Países	Calidad de Café	00/01		01/02		02/03		03/04		0,8		05/06*	
		s/s	%	s/s	%	s/s	%	s/s	%	s/s	%	s/s	%
Total Mundial		116,6	100,0	108,2	100,0	123,4	100,0	105,9	100,0	115,4	100,0	108,2	100,0
Cosechas Abr - Mar		47,1	40,3	43,4	40,0	61,6	49,9	41,4	39,1	53,6	46,4	47,5	43,9
Brasil	(ANL/R)	34,1	29,2	30,8	28,5	48,6	39,4	28,8	27,2	39,3	34,0	32,9	30,4
Ecuador	(AS/R)	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	0,6	0,8	0,7	0,9	0,8	1,1	1,0
Papúa-N.Guinea	(AS/R)	1,0	0,9	1,1	1,0	1,1	0,9	1,2	1,1	1,0	0,9	1,3	1,2
Perú	(AS)	2,6	2,2	2,7	2,5	2,9	2,3	2,6	2,5	3,4	2,9	2,4	2,2
Indonesia	(R/AS)	7,0	6,0	6,8	6,3	6,8	5,5	6,6	6,2	7,5	6,5	8,3	7,7
Madagascar	(R/AS)	0,4	0,3	0,1	0,1	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
Otros		1,2	1,0	0,9	0,8	1,0	0,8	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9
Cosechas Jul - Jun		2,9	2,5	2,6	2,4	2,7	2,3	2,1	2,0	2,3	2,0	2,7	2,5
Rep.Dominicana	(AS)	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5	0,4
Tanzania	(AS/R)	0,8	0,7	0,6	0,6	0,8	0,7	0,6	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7
Otros		1,6	1,4	1,5	1,4	1,5	1,2	1,1	1,1	1,1	0,9	1,5	1,4
Cosechas Oct - Sep		66,6	57,3	62,2	57,5	59,1	47,8	62,3	59,0	59,5	51,5	58,1	53,7
Colombia	(AS)	10,5	9,0	12,0	11,1	11,9	9,6	11,2	10,6	12,0	10,4	11,0	10,2
Costa Rica	(AS)	2,3	2,0	2,1	2,0	1,9	1,5	1,8	1,7	1,9	1,6	1,8	1,6
El Salvador	(AS)	1,8	1,5	1,7	1,6	1,4	1,2	1,5	1,4	1,4	1,2	1,4	1,3
Etiopia	(ANL)	2,8	2,4	3,8	3,5	3,7	3,0	3,9	3,7	5,0	4,3	4,5	4,2
Guatemala	(AS/R)	4,9	4,2	3,7	3,4	4,1	3,3	3,6	3,4	3,7	3,2	3,7	3,4
Honduras	(AS)	2,7	2,3	3,0	2,8	2,5	2,0	3,0	2,8	2,6	2,2	3,0	2,8
India	(AS/R)	4,5	3,9	5,0	4,6	4,7	3,8	4,5	4,2	3,8	3,3	4,6	4,3
Kenia	(AS)	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,6	0,7	0,6	1,0	0,9
México	(AS/R)	4,8	4,1	4,2	3,9	4,0	3,2	4,6	4,3	3,4	3,0	4,2	3,9
Nicaragua	(AS)	1,6	1,4	1,1	1,0	1,2	1,0	1,5	1,5	1,1	1,0	1,7	1,6
Camerún	(R/AS)	1,1	1,0	0,7	0,6	0,8	0,6	0,9	0,9	0,7	0,6	1,0	0,9
Costa de Marfil	(R)	4,8	4,2	3,6	3,3	3,1	2,5	2,7	2,5	2,3	2,0	2,2	2,0
R.D. del Congo (Zaire)	(R/AS)	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,6	0,5
Tailandia	(R)	1,7	1,5	0,7	0,7	0,7	0,6	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8	0,7
Uganda	(R/AS)	3,4	2,9	3,2	2,9	2,9	2,3	2,6	2,5	2,6	2,2	2,4	2,2
Vietnam	(R/AS)	14,9	12,8	13,1	12,1	11,6	9,4	15,2	14,4	13,8	12,0	11,0	10,2
Otros		3,4	2,9	3,0	2,7	3,3	2,7	3,5	3,3	3,0	2,6	3,3	3,1

* Preliminar.

(AS) Arábica Suave. (ANL) Arábica No Lavado. (R) Robusta. (AS/R) Ambas calidades con predominio de Arábica Suave.

(ANL/R) Ambas calidades con predominio de Arábica No Lavado. (R/AS) Ambas calidades con predominio de Robusta.

FUENTES: U.S. Department of Agriculture - Foreign Agriculture Service, junio/99, diciembre/99 y junio/00; Horticultural and Tropical

Products Division, FAS/USDA, junio/02; Neumann Kaffee Gruppe, Statistical Unit-Quarterly Report I/99, III/99, II y III/00, y III y IV/01;

Ministerio de Industria y Comercio del Brasil; Empresa Brasileira de Investigações Agropecuarias (EMBRAPA); Informe visita a Brasil,

Segundo Semestre 2000, FNC-Gerencia Técnica; F.O. Lichte's, International Coffee Report, nov 8/00; Complete Coffee Coverage,

diciembre 22/99, julio 2 y 11/02; FNC; OIC - Coffee Statistics; LMC Coffee Quarterly May/2003

**Cuadro 2. VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN
REGISTRADA DE CAFÉ VERDE
Años cafeteros 1999/00 - 2005/06**

Años Cafeteros	Miles s/s 60 kilos	Millones \$ corrientes	Millones \$ constantes de sep/06
99/00	9.512	2.144.340	3.132.690
00/01	10.519	2.015.309	2.726.837
01/02	11.950	2.061.404	2.632.179
02/03	11.712	2.345.812	2.796.367
03/04	11.053	2.438.551	2.743.150
04/05	11.430	3.521.919	3.772.513
05/06*	11.952	3.531.348	3.531.348

(*) Preliminar.

Fuente : FNC - Gerencia Financiera.

Cuadro 3. EXPORTACIÓN MUNDIAL DE CAFÉ VERDE A TODO DESTINO
Años Cafeteros 1999/00 - 2005/06

Millones de sacos de 60 kilos

PAISES	Calidad de Café	99/00		00/01		01/02		02/03		03/04*		04/05*		05/06*	
		S/S	%	S/S	%	S/S	%	S/S	%	S/S	%	S/S	%	S/S	%
TOTAL MUNDIAL		89,2	100	90,0	100	85,9	100	87,7	100	88,4	100	87,6	100	81,4	100
Cosechas Abr - Mar		29,6	33,1	32,2	35,8	35,3	41,0	37,9	43,1	35,5	40,2	38,2	43,7	33,0	40,5
Brasil	(ANL/R)	18,8	21,1	21,6	24,0	26,0	30,2	27,6	31,4	25,2	28,5	26,4	30,2	22,3	27,4
Ecuador	(AS/R)	0,8	0,9	0,8	0,8	0,6	0,7	0,7	0,8	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5
Papúa-N. Guinea	(AS/R)	1,1	1,2	1,1	1,2	1,0	1,2	1,1	1,3	1,1	1,3	1,1	1,3	1,0	1,2
Perú	(AS)	2,3	2,6	2,4	2,7	2,7	3,1	2,7	3	2,6	3,0	2,9	3,3	3,0	3,6
Indonesia	(R/AS)	5,2	5,8	5,4	6,0	4,1	4,8	4,7	5,3	4,9	5,5	6,0	6,8	5,7	7,0
Madagascar	(R/AS)	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Otros		1,1	1,2	0,8	0,9	0,8	0,9	1,0	1,1	0,8	1,0	1,0	1,1	0,6	0,7
Cosechas Jul - Jun		1,2	1,3	1,3	1,4	0,9	1,1	1,2	1,5	0,8	0,9	1,0	1,1	0,8	1,0
Rep. Dominicana	(AS)	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Tanzania	(AS/R)	0,7	0,8	0,9	1,0	0,6	0,7	0,8	1,0	0,6	0,6	0,7	0,9	0,7	0,8
Otros		0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Cosechas Oct - Sep		58,5	65,4	56,5	62,6	49,7	57,8	48,6	55,4	52,2	58,9	48,4	55,2	47,6	58,5
Colombia	(AS)	9,0	10,1	9,4	10,5	10,6	12,4	10,5	12	10,2	11,5	10,8	12,4	10,1	12,3
Costa Rica	(AS)	2,0	2,2	2,1	2,3	1,9	2,2	1,7	1,9	1,5	1,7	1,5	1,7	1,2	1,5
El Salvador	(AS)	2,5	2,8	1,7	1,9	1,5	1,7	1,3	1,5	1,3	1,5	1,3	1,5	1,3	1,6
Etiopía	(ANL)	2,0	2,2	1,4	1,6	1,9	2,3	2,3	2,6	2,4	2,7	2,6	3,0	2,7	3,3
Guatemala	(AS/R)	4,9	5,5	4,4	4,9	3,3	3,9	4,0	4,5	3,3	3,7	3,5	3,9	3,3	4,1
Honduras	(AS)	2,9	3,2	2,5	2,7	2,6	3,0	2,4	2,8	2,8	3,2	2,4	2,7	2,9	3,6
India	(AS/R)	4,5	5,0	3,7	4,1	3,4	4,0	3,5	4	3,9	4,4	2,7	3,0	3,3	4,1
Kenia	(AS)	1,2	1,3	1,2	1,4	0,8	0,9	0,9	1	0,8	0,9	0,7	0,8	0,6	0,8
México	(AS/R)	5,2	5,8	3,6	4,0	2,9	3,4	2,6	2,9	2,4	2,7	1,8	2,1	2,0	2,5
Nicaragua	(AS)	1,3	1,5	1,4	1,6	0,9	1,1	1,0	1,1	1,3	1,4	1,0	1,1	1,4	1,7
Camerún	(R/AS)	1,3	1,4	1,1	1,3	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,7	0,8	0,7	0,8
Costa de Marfil	(R)	5,8	6,5	4,3	4,7	3,3	3,8	2,4	2,7	2,5	2,9	2,0	2,3	1,7	2,1
R. D. del Congo (Zaire)	(R/AS)	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2
Tailandia	(R)	1,0	1,1	1,2	1,3	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,6	0,7
Uganda	(R/AS)	2,9	3,3	3,1	3,4	3,2	3,7	2,8	3,2	2,7	3,0	2,5	2,8	2,0	2,5
Vietnam	(R/AS)	10,9	12,2	14,4	16,1	12,0	13,9	11,6	13,2	14,9	16,8	14,0	16,0	13,1	16,1
Otros		0,8	0,9	0,5	0,6	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9	0,6	0,6	0,7	0,8

(*) Preliminar.

(AS) Arábica Suave. (ANL) Arábica No Lavado. (R) Robusta. (AS/R) Ambas calidades con predominio de Arábica Suave.

(ANL/R) Ambas calidades con predominio de Arábica No Lavado. (R/AS) Ambas calidades con predominio de Robusta.

Fuente: OIC-Coffee Statistics.

Cuadro 4. EXPORTACIONES DE CAFÉ COLOMBIANO SEGÚN PAÍSES DE DESTINO Años Cafeteros 1999/00 - 2005/06

Miles de sacos de 60 kilos

PAISES	99/00		00/01		01/02		02/03		03/04		04/05		05/06*	
	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%
TOTAL	9.062	100	9.469	100	10.625	100,0	10.499	100	10.220	100,0	11.032	100	10.743	100
AMERICA	3.420	37,7	3.553	37,6	4.153	39,1	4.260	40,6	4.368	42,7	4.533	41,1	4.524	42,1
Estados Unidos	2.919	32,2	2.946	31,1	3.419	32,2	3.633	34,6	3.638	35,6	3.817	34,6	3.787	35,2
Canadá	383	4,2	471	5,0	594	5,6	499	4,8	591	5,8	627	5,7	602	5,6
Argentina	30	0,3	25	0,3	13	0,1	9	0,1	12	0,1	7	0,1	8	0,1
Otros (1)	87	1,0	110	1,2	128	1,2	120	1,1	127	1,2	83	0,7	129	1,2
EUROPA	4.190	46,2	4.417	46,7	4.721	44,4	4.630	44,1	3.981	39	4.445	40,3	4.376	40,7
Unión Europea	4.053	44,8	4.250	45,0	4.540	42,8	4.415	42,1	3.738	36,6	4.136	37,4	4.158	38,8
Alemania	1.703	18,8	1.791	18,9	1.784	16,8	1.872	17,8	1.342	13,1	1.451	13,1	1.472	13,7
Bélgica	488	5,4	632	6,7	575	5,4	627	6,0	510	5,0	701	6,4	546	5,1
Italia	237	2,6	239	2,5	252	2,4	250	2,4	280	2,7	391	3,5	386	3,6
Reino Unido	253	2,8	234	2,5	306	2,9	311	3,0	266	2,6	367	3,3	441	4,1
Suecia	243	2,7	251	2,7	281	2,6	238	2,3	262	2,6	267	2,4	267	2,5
Países Bajos	204	2,3	231	2,4	262	2,5	252	2,4	240	2,4	173	1,6	209	1,9
España	232	2,6	192	2,0	244	2,3	250	2,4	220	2,1	234	2,1	275	2,6
Finlandia	117	1,3	140	1,5	212	2,0	141	1,3	171	1,7	175	1,6	203	1,9
Francia	285	3,1	277	2,9	340	3,2	202	1,9	163	1,6	153	1,4	158	1,5
Dinamarca	99	1,1	90	1,0	111	1,0	104	1,0	117	1,1	91	0,8	64	0,6
República Checa	46	0,5	46	0,5	53	0,5	62	0,6	46	0,5	57	0,5	6	0,1
Polonia	88	1,0	55	0,6	44	0,4	45	0,4	42	0,4	16	0,1	72	0,7
Portugal	14	0,2	18	0,2	16	0,2	23	0,2	22	0,2	20	0,2	16	0,1
Austria	13	0,1	16	0,2	21	0,2	11	0,1	19	0,2	8	0,1	1	0,0
Grecia	11	0,1	15	0,2	18	0,2	13	0,1	17	0,2	16	0,1	15	0,1
Otros Unión Europea	18	0,2	20	0,2	24	0,2	14	0,2	20	0,2	17	0,2	27	0,3
Otros Europa	137	1,5	168	1,8	181	1,7	215	2,0	243	2,4	309	2,8	219	2
Noruega	84	0,9	101	1,1	111	1,0	145	1,4	147	1,4	155	1,4	117	1,1
Rusia	12	0,1	23	0,2	19	0,2	18	0,2	56	0,5	72	0,6	55	0,5
Suiza	7	0,1	15	0,2	14	0,1	31	0,3	9	0,1	37	0,3	5	0,0
Otros (2)	33	0,4	29	0,3	37	0,4	21	0,2	31	0,3	45	0,4	41	0,4
OTROS PAISES	1.452	16,0	1.499	15,8	1.752	16,4	1.609	15,3	1.871	18,3	2.054	18,6	1.842	17,1
Japón	1.214	13,4	1.219	12,9	1.482	13,9	1.316	12,5	1.569	15,4	1.679	15,2	1.495	13,9
Corea del Sur	117	1,3	118	1,2	88	0,8	125	1,2	130	1,3	205	1,9	150	1,4
Australia	26	0,3	26	0,3	32	0,3	33	0,3	36	0,4	43	0,4	45	0,4
Otros (3)	95	1,1	136	1,4	149	1,4	135	1,3	136	1,3	126	1,1	153	1,4

(1) Principalmente, Ecuador, Chile, Perú y Antillas. (2) Principalmente, Rumania, Eslovenia, Hungría y Bulgaria. (3) Principalmente, Israel, Sudáfrica, Hong Kong, Nueva Zelanda, Taiwán y Singapur.

Fuente: Grupo Información Comercial - FNC

Cuadro 5. EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE CAFÉ SEGÚN PUERTOS DE EMBARQUE
Años Cafeteros 1998/99 - 2005/06
Miles de sacos de 60 Kilos

Años Cafeteros	Buenaventura		Cartagena		Santa Marta		Otros *		Total	
	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%
1998/99	7.366	71,4	1.728	16,7	1.154	11,2	76	0,7	10.324	100,0
1999/00	6.360	70,2	1.815	20,0	818	9,0	73	0,8	9.065	100,0
2000/01	5.985	63,2	2.782	29,4	618	6,5	88	0,9	9.473	100,0
2001/02	6.948	65,4	3.174	29,9	311	2,9	197	1,9	10.629	100,0
2002/03	7.588	72,3	2.356	22,4	416	4,0	139	1,3	10.499	100,0
2003/04	6.782	66,4	3.012	29,5	320	3,1	106	1,0	10.220	100,0
2004/05	6.579	59,6	4.180	37,9	219	2,0	52	0,5	11.032	100,0
2005/06	4.030	51,5	3.496	44,7	229	2,9	73	0,9	7.828	100,0

* Barranquilla, Bogotá, Medellín, Cúcuta e Ipiales.
Fuente: Grupo Información Comercial - FNC

Cuadro 6. EXPORTACIONES COLOMBIANAS POR TIPOS DE CAFÉ
Años Cafeteros 1998/99 - 2005/06
Equivalente en miles de sacos de 60 kilos de café verde

Años Cafeteros	VERDE		SOLUBLE		EXTRACTO		OTROS *		TOTAL	
	Sacos	Indice	Sacos	Indice	Sacos	Indice	Sacos	Indice	Sacos	Indice
1998/99	9.742	100,0	492	100,0	40	100,0	50	100,0	10.324	100,0
1999/00	8.423	86,5	596	121,3	32	79,4	15	29,5	9.065	87,8
2000/01	8.841	90,7	594	120,9	34	83,7	4	7,9	9.473	91,8
2001/02	10.003	102,7	593	120,6	27	67,2	6	11,4	10.629	103,0
2002/03	9.914	101,8	557	113,4	19	46,5	9	17,7	10.499	101,7
2003/04	9.566	98,2	614	125,0	24	59,7	16	32,2	10.220	99,0
2004/05	10.352	106,3	640	130,2	23	58,4	17	33,4	11.032	106,9
2005/06	10.101	103,7	604	122,9	19	48,5	18	36,5	10.743	104,1

* Tostado y Molido.

Fuente: Grupo Información Comercial - FNC

Cuadro 7. VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE CAFÉ
Años Cafeteros 1998/99 - 2005/06
Miles de sacos de 60 kilos

Años Cafeteros	FEDERACION		PARTICULARES		TOTAL	
	Sacos	%	Sacos	%	Sacos	%
98/99	2.965	28,7	7.359	71,3	10.324 (*)	100,0
99/00	3.268	36,0	5.798	64,0	9.065 (*)	100,0
00/01	3.415	36,1	6.057	63,9	9.473 (*)	100,0
01/02	3.400	32,0	7.229	68,0	10.629 (*)	100,0
02/03	2.532	24,2	7.947	75,8	10.478 (*)	100,0
03/04	2.913	28,7	7.241	71,3	10.154 (*)	100,0
04/05	2.827	25,6	8.204	74,4	11.032 (*)	100,0
05/06	3.179	29,6	7.564	70,4	10.743 (*)	100,0

US\$ Millones

Años Cafeteros	FEDERACION		PARTICULARES		TOTAL	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%
98/99	442	28,4	1.115	71,6	1.557	100
99/00	432	34,5	821	65,5	1.253	100
00/01	318	34,9	594	65,1	912	100
01/02	267	31,0	594	69,0	861	100
02/03	221	28,8	546	71,2	767	100
03/04	304	30,7	685	69,3	989	100
04/05	416	26,7	1.142	73,3	1.558	100
05/06 (**)	488	30,1	1.133	69,9	1.621	100

(**) Preliminar. (1) Facturación.

Fuentes: FNC- Gerencias Comercial y Financiera.

Cuadro 8. CONSUMO INTERNO DE CAFÉ VERDE EN PAÍSES PRODUCTORES
Años Cosecha 1998/99 - 2005/06
 Millones de sacos de 60 kilos

Países	Calidad de Café	99/00		00/01		01/02		02/03		03/04*		04/05*		05/06*	
		s/s	%	s/s	%	s/s	%	s/s	%	s/s	%	s/s	%	s/s	%
Total Mundial		25,5	100	26,5	100	27,9	100	28,3	100	28,9	100	29,8	100	30,3	100
Cosechas Abr - Mar		15,3	58,0	15,5	58,4	16,2	57,9	16,4	58,0	16,9	58,7	17,6	59,3	18,3	60,3
Brasil	(ANL/R)	12,5	49,0	13,3	50,1	13,6	48,7	14,0	49,4	14,2	49,2	14,9	50,1	15,5	51,3
Ecuador	(AS/R)	0,3	1,2	0,2	0,8	0,2	0,7	0,2	0,5	0,2	0,5	0,2	0,5	0,2	0,5
Papúa-N.Guinea	(AS/R)	-	1,2	0,0	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Perú	(AS)	0,3	1,2	0,1	0,5	0,1	0,4	0,1	0,4	0,2	0,5	0,2	0,5	0,2	0,5
Indonesia	(R/AS)	1,5	0,0	1,7	6,3	2,0	7,2	1,8	6,5	2,0	6,9	2,0	6,7	2,0	6,6
Madagascar	(R/AS)	0,1	0,4	0,1	0,3	0,1	0,5	0,2	0,8	0,3	1,2	0,3	1,1	0,3	1,1
Otros		0,1	0,4	0,1	0,4	0,1	0,4	0,1	0,4	0,1	0,4	0,1	0,3	0,1	0,3
Cosechas Jul - Jun		6,3	6,3	1,7	6,5	1,7	6,3	1,8	6,1	1,9	6,5	1,9	6,4	1,9	6,3
Rep. Dominicana	(AS)	0,3	1,2	0,3	1,2	0,3	1,2	0,3	1,2	0,4	1,3	0,4	1,3	0,4	1,2
Tanzania	(AS/R)	-	1,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	-	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2
Otros		1,3	5,1	1,4	5,2	1,4	5,0	1,4	4,9	1,5	5,1	1,5	5,0	1,5	4,9
Cosechas Oct - Sep		35,7	35,7	9,3	35,4	10,0	35,8	10,2	35,9	10,0	34,7	10,2	34,3	10,1	33,4
Colombia	(AS)	1,5	5,9	1,4	5,3	1,4	5,0	1,4	4,9	1,4	4,9	1,4	4,7	1,4	4,6
Costa Rica	(AS)	0,8	3,1	0,2	0,9	0,3	0,9	0,2	0,8	0,3	0,9	0,4	1,2	0,2	0,7
El Salvador	(AS)	0,1	0,4	0,1	0,4	0,1	0,5	0,2	0,5	0,2	0,5	0,2	0,6	0,2	0,6
Etiopía	(ANL)	1,6	6,3	1,7	6,3	1,8	6,6	1,8	6,5	1,8	6,4	1,8	6,2	1,8	6,0
Guatemala	(AS/R)	0,4	0,0	0,3	1,1	0,3	1,1	0,3	1,1	0,3	1,0	0,3	1,0	0,3	1,0
Honduras	(AS)	0,3	1,2	0,2	0,9	0,2	0,7	0,2	0,7	0,2	0,7	0,2	0,8	0,2	0,8
India	(AS/R)	0,8	3,1	0,9	3,5	1,1	4,1	1,1	4,0	1,1	3,9	1,1	3,8	1,1	3,7
Kenia	(AS)	-	3,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
México	(AS/R)	1,1	3,1	1,3	4,9	1,5	5,4	1,5	5,3	1,5	5,2	1,5	5,0	1,5	5,0
Nicaragua	(AS)	0,1	0,4	0,2	0,7	0,2	0,6	0,2	0,7	0,2	0,7	0,2	0,6	0,2	0,6
Camerún	(R/AS)	0,1	0,4	0,1	0,3	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
Costa de Marfil	(R)	0,1	0,4	0,3	1,2	0,3	1,1	0,3	1,1	0,3	1,1	0,3	1,1	0,3	1,0
R.D. del Congo (Zaire)	(R/AS)	0,2	0,8	0,2	0,8	0,2	0,7	0,2	0,7	0,2	0,7	0,2	0,7	0,2	0,7
Tailandia	(R)	0,3	1,2	0,5	1,9	0,5	1,8	0,5	1,8	0,5	1,7	0,5	1,7	0,5	1,7
Uganda	(R/AS)	0,1	0,4	0,1	0,5	0,1	0,5	0,1	0,5	0,1	0,5	0,1	0,4	0,1	0,4
Vietnam	(R/AS)	0,4	1,6	0,5	1,9	0,5	1,8	0,5	1,8	0,5	1,7	0,5	1,7	0,5	1,7
Otros		1,2	4,7	1,2	4,6	1,3	4,6	1,4	5,1	1,3	4,4	1,3	4,5	1,4	4,5

* Preliminar

(AS) Arábica Suave (ANL) Arábica No Lavado (R) Robusta (AS/R) Ambas calidades con predominio de Arábica Suave (ANL/R) Ambas calidades con predominio de Arábica No Lavado (R/AS) Ambas calidades con predominio de Robusta

FUENTES: U.S. Department of Agriculture - Foreign Agriculture Service, junio/99, diciembre/99 y junio/00; Horticultural and Tropical Products Division FAS/USDA, junio/02; Complete Coffee Coverage, diciembre 22/99, julio 2, 11/02 FNC; OIC-Coffee Statistics y OIC - Coffee Market Report oct/05.

Cuadro 9. PRECIOS INDICATIVOS SEGÚN LOS GRUPOS DE LA OIC
Años Cafeteros 1997/98 - 2005/06
 Centavos de dólar por libra

SUAVES COLOMBIANOS	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Año Cafetero
1997/98	169,40	161,35	183,32	184,21	190,59	166,07	158,17	146,33	135,83	125,03	129,45	117,56	155,61
1998/99	115,01	121,74	123,96	123,07	116,92	117,05	114,02	123,95	121,45	107,05	105,28	97,77	115,61
1999/00	103,69	126,76	140,35	130,13	124,73	119,51	112,67	110,31	100,30	101,67	91,87	89,98	112,66
2000/01	90,25	84,01	75,81	75,33	76,70	76,94	78,25	80,92	74,38	69,70	73,50	68,80	77,05
2001/02	62,88	64,89	62,33	62,51	62,67	68,27	69,76	65,95	62,94	60,60	58,10	64,15	63,75
2002/03	67,92	70,70	65,38	67,27	67,47	62,16	64,40	65,74	61,61	64,87	65,65	67,55	65,89
2003/04	66,17	64,39	66,68	73,76	76,53	77,97	75,22	77,17	82,51	76,13	75,35	81,02	74,41
2004/05	85,52	95,63	106,48	110,03	124,34	137,10	129,93	128,36	122,47	112,48	111,21	101,31	113,74
2005/06	108,77	111,66	106,54	129,64	123,17	117,00	119,87	113,03	106,84	109,45	116,22	112,26	114,54
OTROS SUAVES 1/													
1997/98	167,66	160,27	177,44	177,80	178,18	157,69	150,35	137,72	124,93	117,60	123,18	111,85	148,72
1998/99	109,72	116,37	117,39	112,96	105,48	105,39	102,11	111,07	107,21	94,85	91,37	84,31	104,85
1999/00	94,20	113,38	124,46	111,11	103,44	100,73	94,61	94,17	86,44	87,35	76,92	75,78	96,88
2000/01	76,66	71,54	66,15	65,98	67,19	66,50	66,13	69,22	63,90	58,72	59,72	58,07	65,82
2001/02	56,40	58,85	56,72	58,25	59,12	64,47	65,43	61,40	58,57	56,48	54,27	60,67	59,22
2002/03	65,73	69,87	64,16	65,57	66,41	61,75	64,69	66,26	61,04	62,95	63,89	66,41	64,89
2003/04	64,30	62,28	64,86	72,73	76,21	78,06	75,44	76,99	82,21	74,94	73,61	80,47	73,51
2004/05	79,90	89,88	102,19	107,07	122,20	134,81	128,80	126,21	119,87	108,45	108,43	98,17	110,50
2005/06	106,09	108,81	102,68	124,26	118,46	112,20	114,65	107,96	101,21	102,77	112,13	109,36	110,05
BRASILEROS Y O. ARABICAS													
1997/98	152,16	149,07	171,12	179,83	177,78	154,84	141,11	124,89	104,09	96,22	101,92	92,76	137,15
1998/99	91,32	96,67	100,28	99,43	91,67	88,90	86,14	96,29	91,69	78,13	76,67	70,43	88,97
1999/00	78,71	98,41	109,47	97,68	91,51	89,93	86,46	87,23	78,32	79,89	70,57	71,14	86,61
2000/01	72,28	68,95	64,39	62,38	62,50	60,35	55,11	57,19	51,86	46,43	46,49	42,42	57,53
2001/02	38,63	42,82	42,21	43,14	43,17	48,70	49,70	45,39	43,00	43,31	40,18	44,53	43,73
2002/03	46,08	49,25	46,55	49,31	48,97	43,77	48,55	51,12	46,88	49,50	52,48	54,86	48,94
2003/04	52,81	50,73	54,79	62,06	65,52	66,97	63,70	65,16	69,61	62,89	61,75	68,90	62,07
2004/05	68,63	80,20	89,17	94,00	108,05	117,03	112,82	111,89	105,08	94,66	95,66	87,02	97,02
2005/06	94,54	99,35	96,23	115,89	109,51	103,52	105,89	99,00	91,26	91,01	98,90	97,36	100,21
ROBUSTAS 2/													
1997/98	75,39	76,04	82,60	83,41	83,36	82,19	88,97	90,74	82,73	77,04	79,24	79,80	81,79
1998/99	80,30	80,16	84,06	82,29	79,23	73,42	69,32	67,94	65,59	61,56	63,07	59,57	72,21
1999/00	58,52	63,05	66,79	53,18	48,85	46,25	44,45	44,32	42,68	40,82	38,25	38,83	48,83
2000/01	36,14	32,81	30,38	32,40	31,58	30,52	28,49	29,54	29,17	27,43	25,82	24,27	29,88
2001/02	23,24	23,68	24,35	22,81	24,37	29,10	29,34	28,32	28,42	28,60	27,88	32,08	26,85
2002/03	33,33	37,93	38,06	41,18	40,67	37,17	37,42	37,80	34,21	35,35	36,30	37,35	37,23
2003/04	35,88	34,11	35,90	39,84	37,05	36,70	36,37	36,56	39,87	36,02	33,91	34,24	36,37
2004/05	31,77	34,07	38,98	39,63	44,61	50,70	53,32	58,66	62,96	60,57	55,60	50,07	48,41
2005/06	50,84	54,72	58,79	66,46	65,50	62,92	64,45	63,97	64,14	68,66	75,73	77,88	64,51
PRECIO INDICATIVO COMPUESTO 3/													
1997/98	121,09	118,16	130,02	130,61	130,81	119,92	119,66	114,23	103,84	97,32	101,10	95,82	115,22
1998/99	95,01	98,26	100,73	97,63	92,36	89,41	85,72	89,51	86,41	78,21	77,22	71,93	88,53
1999/00	76,36	88,22	95,57	82,15	76,15	73,49	69,53	69,22	64,56	64,09	57,59	57,31	72,85
2000/01	56,40	52,18	48,27	49,19	49,39	48,51	47,31	49,38	46,54	43,07	42,77	41,17	47,85
2001/02	42,21	44,24	43,36	43,46	44,30	49,49	50,19	47,30	45,56	44,70	42,79	47,96	45,46
2002/03	50,79	54,69	51,68	54,04	54,07	49,61	51,87	53,19	48,90	50,89	52,22	54,10	52,17
2003/04	51,72	49,81	52,44	58,69	59,87	60,80	58,80	59,91	64,28	58,46	56,98	61,47	57,77
2004/05	61,10	67,74	77,72	79,35	89,40	101,44	98,20	99,78	96,29	88,48	85,31	78,79	85,30
2005/06	82,55	85,93	86,85	101,20	97,39	92,76	94,20	90,00	86,04	88,57	95,78	95,98	91,44

1/ Promedio ponderado de Otros Suaves N.York y Bremen/Hamburgo así: N.York 75% y Bremen/Hamburgo 25%

2/ Promedio ponderado de Robustas N.York y Le Havre/Marsella así: N.York 60% y Le Havre/Marsella 40%

3/ Precio Compuesto: 1979=Promedio de Otros Suaves y Robustas

Fuente: OIC

Cuadro 10. COLOMBIA - PRECIO DE REINTEGRO FEDERACIÓN, PRECIO INTERNO Y TASA DE CAMBIO

Promedios 1999/00 - 2005 / 06

	PRECIO DE REINTEGRO FEDERACIÓN	PRECIO COMPRA BASE	TASA DE CAMBIO REPRESENTATIVA DEL MERCADO
	US Ctvts/libra Ex-dock	\$ por carga de 125 kilos Pergamino	\$ por dólar
Años Cafeteros *			
99/00	111,81	380.289	2.030,61
00/01	76,23	323.191	2.266,35
01/02	63,27	278.962	2.384,14
02/03	65,96	309.093	2.864,55
03/04	74,37	329.603	2.712,71
04/05	112,34	442.404	2.377,74
05/06	113,06	459.020	2.353,95
2005/06			
Octubre	104,88	432.601	2.292,66
Noviembre	109,09	449.119	2.280,00
Diciembre	107,13	449.205	2.278,69
Enero	124,54	524.551	2.273,88
Febrero	123,06	474.144	2.256,24
Marzo	116,82	445.223	2.262,13
Abril	117,54	468.394	2.334,37
Mayo	113,91	459.641	2.420,45
Junio	106,02	449.903	2.545,92
Julio	107,72	452.101	2.515,40
Agosto	113,27	461.120	2.388,82
Septiembre	112,70	442.238	2.398,88

(*) Octubre-Septiembre

(**) Además del Tipo Federación incluye el café con Prima de Calidad, el adquirido mediante Factor de Rendimiento y el Brocado dentro de normas.

Fuentes: FNC, Superintendencia Bancaria y Banco de la Republica.