

El libre comercio de productos agrícolas tropicales

Caso café de Colombia

Aurelio Suárez Montoya

Director ejecutivo de la Asociación Nacional por la Salvación Agropecuaria

*Con el TLC el gobierno colombiano ha sacrificado la producción de productos estratégicos del agro como los cereales, los lácteos y las oleaginosas. Estos son exportados por Estados Unidos con fuertes subsidios ante los cuales nuestros productores no pueden competir. La pérdida de capacidad para alimentar a nuestra población con ellos se ha reemplazado por la propuesta de especializar el agro en los cultivos tropicales. La verdad sobre el mercado mundial de productos tropicales y las graves consecuencias que ello tiene para nuestro país, son analizadas detalladamente por el autor en este extracto de uno de los capítulos que sobre el tema se incluye en su libro “Agricultura Colombiana desde la Colonia hasta el TLC”, el cual se publicará por Ediciones Aurora en septiembre. **Deslinde***

El mercado mundial de los productos agrícolas tropicales

La incorporación a los mercados agropecuarios de los productos tropicales es posterior a la de los de zona templada. Por ejemplo, es muy conocida la historia de la implantación del consumo del café en Europa. En la segunda mitad del siglo XVII se empezó a vender en Venecia, después de haber sido utilizado como medicina o elegante y exótica infusión en las cortes europeas desde finales de 1500, al parecer llevado por los holandeses o por embajadores turcos en el Viejo Continente. Hay que notar que desde sus comienzos el café se convirtió en un bien exportable de sus sitios de producción, inicialmente Abisinia, a los de consumo; al contrario de la producción de cereales y demás géneros alimenticios, se ubicaba localmente para satisfacer los mercados internos. Fue en Norteamérica, a mediados de 1840, gracias a James Wilde, cuando apareció la industria de la torrefacción y con ella un método industrial que reemplazó al casero, que tostaba y molía los granos en el hogar. Nombres como Arbuckle o Chase y Sanborn, antes y después de la Guerra de Secesión, están ligados al desarrollo industrial del café en Estados Unidos, el que más tarde lo convertiría en la “bebida norteamericana”.[\[1\]](#)

El caso del cacao es similar. Originario de América, durante toda la Edad Moderna pasó bastante inadvertido, a pesar de que ya en el siglo XVI empezaba a ser conocida la bebida hecha a base de cacao (el chocolate), restringida sólo a la élite aristocrática. Poco a poco adquirió prestigio como estimulante y se extendió por toda Europa y a principios del siglo XIX se hizo más popular gracias a la aparición de la industria chocolatera, que cobró forma cuando en 1840, el suizo Rudolf Lindt mezcló la manteca de cacao con la pasta de cacao. En 1875 el suizo Daniel Peter descubrió un nuevo método de condensación de leche y Henry Nestlé, otro suizo, en 1905, lo aplicó al chocolate.

El caso del azúcar de caña es algo diferente. Porque su producción ha sido principalmente dirigida a la satisfacción de los mercados internos y porque los países europeos y del Norte también han atendido sus consumos con azúcar proveniente de otras fuentes como la remolacha o de otros productos de la cadena del dulce como la fructosa proveniente del maíz. Originaria de India, en Colombia, por ejemplo, se introdujo entre 1530 y 1540 hacia el Valle del Cauca y Cartagena, proveniente de Las Guayanas y de

Santo Domingo. Con el establecimiento de trapiches en el siglo XVI se dio inicio y curso a la producción de mieles y dulce; en el siglo XIX, con el establecimiento de molinos, prosperó hacia su procesamiento. Las ventas externas de azúcar de Colombia, como las de todos los exportadores, son de excedentes para complementar las producciones deficitarias de las grandes naciones consumidoras, como Estados Unidos y China, y de otros países incapaces de producir todo lo que requieren. Esas ventas son principalmente de azúcar negra, sin el proceso industrial completo, el cual se concluye en los sitios de destino.^[2]

Por lo dicho hasta aquí lo primero que puede concluirse es que los más importantes cultivos tropicales surgieron y se desarrollaron en tanto su consumo se pudo masificar mediante formas industriales de procesamiento y, así, los países productores se convirtieron en fuente de aprovisionamiento de las materias primas con destino a las cadenas que se crearon para atender los grandes mercados. El fomento de la producción de estos bienes se dio en tanto iban creciendo las respectivas demandas de bienes primos y con base en ese interés se iba moldeando su agricultura, al punto que Carlos Marx expresó al respecto: “Tal vez ustedes crean, señores, que la producción de café y de azúcar es el destino de las Indias Occidentales. Hace dos siglos la Naturaleza, que no se preocupa por el comercio, no había plantado allí ni caña de azúcar ni plantas de café”.^[3] Es decir, son típicos productos coloniales.

Cuadro No 5

Características básicas de los mercados mundiales de algunos productos tropicales (2004)

Producto	Producción mundial (millones ton.)	Consumo mundial (millones ton.)	Grado de concentración de la producción	Grado de concentración industrial
Azúcar	165	160	Brasil + India = 35%	72% en países en desarrollo
Café	7,03	6,95	Brasil + Vietnam + Colombia = 50%	4 tostadoras controlan 75%
Cacao	3,7	3,55	Costa de Marfil + Ghana + Nigeria + Indonesia = 78%	4 firmas controlan el 80%
Banano	68	X = 13 + inventarios	Ecuador + Costa Rica + Colombia = 64%	5 compañías controlan el 80%
Caucho	8,3	Sujeto a demanda de llantas	Tailandia + India + Indonesia + Malasia = 80%	Sujeto a los 5 grandes productores de llantas del Norte.
Aceite de palma	27	Entre 1999 y 2002 los inventarios crecieron 1,2	Malasia + Indonesia = 85%	55% de las importaciones van a India, Unión Europea, China y

millones

Pakistán

Fuentes: Agricultural Commodities: profits and revenues to trade and issues, www.agrocadenas.gov.co y www.fedepalma.org.co

Las circunstancias que han rodeado los mercados mundiales de los productos tropicales no solamente han estado signadas por las palabras de Marx, sino que se han agravado con nuevas condiciones adversas para los países productores de frutos tropicales. Un análisis del estado de los mercados de estos productos permite conocerlas y estudiarlas.

Recientemente se les ha propuesto a los países del Sur incentivar el cultivo y las exportaciones de frutas tropicales. Un estudio de la FAO[4], que analiza el estado de las principales frutas tropicales en el mundo y que prospecta su evolución en el mediano plazo, hacia el año 2014, concluye que el 90% de la producción de las frutas tropicales se dedica al consumo interno y es complemento de su alimentación y solamente se exporta el 10%, como fruta de alta calidad, la mitad en forma de fruta fresca y la otra mitad como producto procesado. La producción mundial fue de 67,7 millones de toneladas y son principalmente cuatro: papaya, piña, aguacate y mango, las que representan más del 75% de ese total; el 25% restante son las denominadas frutas secundarias como guayaba, granadilla, entre las conocidas y difundidas entre nosotros. Un cuadro semejante al presentado para los otros productos tropicales se ha elaborado exclusivamente para las frutas, con el mismo propósito: aprehender las leyes que rigen esos mercados.

Cuadro No 6

Características básicas de los mercados mundiales de las principales frutas tropicales (2004)

Producto	Producción mundial (millones ton.)	Grado de concentración de la producción	Grado de concentración de Exportaciones	Grado de concentración de Importaciones
Mango	24,3	Lejano Oriente = 72%	México + India + Brasil = 60%	USA + UE = 55%
Piña	15,5	Lejano Oriente = 46%	Costa Rica + Filipinas + Costa de Marfil = 77%	USA + UE + JAPÓN = 82%
Papaya	8,5	Lejano Oriente = 52%	México + Malasia + Brasil = 80%	USA + UE + Singapur = 77%
Aguacate	3,3	América Latina = 62%	Chile + México + Israel = 67%	USA + UE = 74%

Fuente: datos extraídos de FAO, "Situación actual y perspectivas a plazo medio para las frutas tropicales", 2005.

Así mismo, para esclarecer si las exportaciones de frutas tropicales pueden ser fuente promisorias de divisas para financiar las importaciones de alimentos cuyo producción se cederá a las importaciones de excedentes de cereales y oleaginosas, pollo y cerdo, de Estados Unidos, se ha revisado la evolución de los mercados externos en los últimos diez años y sus perspectivas para los próximos diez.

Cuadro No 7

Crecimiento de las exportaciones mundiales de las principales frutas tropicales

(1994 - 2004) y (2004-2014)

Producto	Variación promedio anual exportaciones (1994-2004)	Comportamiento exportaciones (2004)	Variación promedio anual exportaciones (2004-2014, Proy.)
Papaya	12,09 %	Crecimiento en volumen y estable en precio	5,56%
Mango	10,48%	Crecimiento moderado de 5%	1,35%
Aguacate	6,95%	Crecimiento de 21% que conjuró descenso del 7% en 2003	2,04%
Piña	6,4%	Crecimiento especial de la Tropical Gold de Costa Rica – DOLE	1,79%

Fuente: datos extraídos de FAO, “Situación actual y perspectivas a plazo medio para las frutas tropicales”, 2005.

Por lo visto, de los datos de los cuadros 4,5 y 6 se pueden extraer una serie de leyes, que rigen los mercados externos de los productos agrícolas tropicales, bien sea para atender grandes volúmenes como en café, banano y cacao, o bien para mercados de excedentes como frutas y azúcar; y que son en su mayoría leyes adversas a los intereses de los países productores.

Los precios tienden a la baja por ser mercados donde la oferta supera la demanda. Como puede observarse, en la medida en que estos productos se vuelven fuentes de divisas en muchos casos casi únicas de algunos países, éstos tienden a producirlos al máximo, con lo cual la producción resulta ser mayor que los consumos. En ese sentido, los inventarios tanto en manos de los productores como de los consumidores tienden a incrementarse. En épocas de relativa escasez, lo que sucede a lo sumo son traslados con algún sobreprecio de esos inventarios de unas manos a otras para luego seguir con los ciclos descendentes, en ciertas condiciones todavía más profundos que los anteriores. En el caso de las frutas, esa volatilidad de los precios es mayor cuando las cotizaciones se ven afectadas por la estacionalidad de las cosechas. Además, en muchos de estos productos se vende al consumidor final una mezcla de calidades donde las inferiores y más baratas son sustitutas de las mejores y más caras; algunos inventos tecnológicos recientes facilitan tal

sustitución. En perspectiva los crecimientos del volumen de exportaciones no crecerá a los ritmos del pasado; es una consecuencia lógica de mercados de nicho.

La producción se concentra en grandes países productores. Concomitante con lo anterior, en todos los renglones tropicales existe una alta concentración de la producción en unos pocos países. Por ejemplo, Brasil en café y azúcar, Costa de Marfil en cacao, Ecuador en banano, Malasia en aceite de palma e India en mango. Estos países se vuelven formadores principales de los precios de sus respectivos bienes y la participación de los demás países es complementaria. Se agrava así la configuración de la sobreoferta.

El consumo se concentra en pocos mercados y en pocos agentes. Para los productos tropicales, tanto los que se exportan en mayores cantidades en los grandes mercados como los que se exportan en cantidades excedentes de los mercados internos, se presenta una alta dependencia de la compra de altos porcentajes de unos pocos mercados; existe un oligopsonio de comercialización, como puede verse en los cuadros 4 y 5.

En el caso de las frutas, existen consorcios como Dole, el que más comercia y produce alrededor del mundo, en más de 90 países, que ocupa 23.000 trabajadores por todo el orbe de tiempo completo y 36.000 más en cosechas. Trabaja con frutas y vegetales frescos y empacados, jugos, vegetales y flores frescas cortadas. En 2004 tuvo US \$5.300 millones de ingresos, compró 127 millones de cajas de banano en América Latina y Filipinas para proveer a Norteamérica, Europa y Asia, uvas, peras, duraznos, manzanas, cerezas, melocotones, nectarines y aguacates en Chile, para completar la provisión de invierno para los países del Norte, y 27 millones de cajas de piña en Hawai, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Filipinas y Tailandia. También compra papaya, mangos, fresas, coco y yuca. Tiene 44 centros de distribución en Europa y 23 en Asia, posee 11.500 contenedores y 22 barcos, 13 de ellos refrigerados para transportar banano, piña, melones y frutas congeladas. Es el primer importador y comercializador de flores en Estados Unidos y el más grande productor de América Latina, vendió 250 millones de esquejes y por la frescura de sus despachos especiales por aire recibe sobreprecios especiales en el mercado. Al igual que Dole, existen otras empresas como Del Monte Foods, de propiedad de Nabisco, con cerca de 20.000 trabajadores, entre permanentes y temporales, que comercia con frutas, vegetales y tomates en 50 países.

El control de oligopolio de las cadenas de comercialización conspira contra los países en vía de desarrollo en dos sentidos: 1) cuando deben enfrentar la competencia de las importaciones de cereales y oleaginosas se enfrentan no solamente mercancías subsidiadas, en condiciones de *dumping*, sino además al poderío de las empresas multinacionales que los comercian; tres empresas venden en el exterior el 80% del maíz norteamericano, tres compañías controlan el proceso de soya en Unión Europea y el mismo número lo hace en Estados Unidos. El oligopolio comercializador se extiende a la venta al detal, también en detrimento de los productores; 30 cadenas de supermercados dominan una tercera parte de las ventas de víveres alrededor del mundo y las 5 grandes de Estados Unidos cubren entre el 30% y el 96% del comercio al menudeo de los productos que expenden. Eso crea características de mercado inicuas para los productores de los países del Sur y por esto, en el caso del algodón, apenas perciben un 4% del precio pagado por el consumidor final, el 28% para el cacao y el 12% para el banano. El salario de los trabajadores agrícolas de las bananeras corresponde al 2% del valor final de esa fruta.[\[5\]](#)

Las políticas locales de los gobiernos propician la especialización en tropicales. La mayoría de los gobiernos, ciegos y sordos a las escasas posibilidades de los mercados de productos tropicales, planean sus sectores agropecuarios en esa dirección. Un buen ejemplo es el gobierno colombiano, que ha concedido exenciones tributarias especiales para los cultivos de palma africana, caucho y cacao y que planea para el año 2020 una agricultura prácticamente concentrada en productos tropicales.

Cuadro No. 8

Proyecto agropecuario exportador

Colombia 2020

Producto	# de hectáreas
Palma africana	2'000.000
Plátano	2'000.000
Frutas	1'000.000
Yuca	1'000.000
Cacao	500.000
Forestal	1'000.000

Fuente: DNP. 2005.

La exportación de los productos tropicales se hace principalmente como materia prima. Prácticamente desde sus comienzos de relación comercial de tipo colonial, el incremento de las demandas dependió del avance de los procesos de industrialización y comercialización en los grandes mercados. Esa sigue siendo una limitante de la expansión de los mercados. El escalonamiento en los países del Norte de tarifas aduaneras de los productos procesados con respecto a los bienes primos importados constituye asimismo una barrera para las exportaciones de géneros del trópico con valor agregado. Al mismo tiempo, para asegurarse que los flujos de comercio correrán por los cauces propios de los grandes consorcios, se fijan normas sanitarias y fitosanitarias cuyos parámetros no logran superar fácilmente los exportadores independientes.

Cuadro No. 9

Tarifas aduaneras para productos tropicales en la cuadrilateral (%)

Producto	Estados Unidos	Unión Europea	Japón	Canadá
Cacao-grano	0	0	0	0
Chocolate	6,9	21	21	53
Café crudo	0	0	0	0
Café tostado	0	9	12	0,4
Naranja-fresca	3,5	16,7	24	0
Naranja-jugo	11	35	31	1
Piña-fresca	1,2	3,8	12,1	0
Piña-jugo	4,1	11,6	21,3	0
Azúcar-bruto	32	134	224	8,5
Azúcar-refinada	42	161	328	107

Fuente: FAO.

La plena liberalización del comercio no dará como ganadores a los países tropicales. Mucho se ha hablado de las ventajas que le reportaría una mayor flexibilización del comercio mundial a los países de

ingreso medio y bajo, tanto en agricultura como en manufacturas. Distintos modelos econométricos diseñados por el Banco Mundial han alentado esa posibilidad y promovido con tal fin políticas de comercio en los países en busca del ‘paraíso’ del pleno libre comercio.

El Instituto Carnegie Endowment acaba de publicar, bajo la dirección de Sandra Polaski, el texto ‘Ganadores y perdedores. Impacto de la Ronda de Doha en países en desarrollo’, donde se ha refinado el ejercicio propuesto por el Banco Mundial, discriminando las ganancias y las pérdidas entre los dos grupos de países, desarrollados y en desarrollo, y los resultados no resultan nada halagadores. De entrada se manifiesta que “el comercio no es la panacea para aliviar la pobreza o para más desarrollo”. Polaski afirma que en los más favorables y posibles escenarios las ganancias “serían modestas”, “de entre 40.000 a 60.000 millones de dólares... Eso representa menos del 0,2% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial”. También expresa que “los beneficios de la plena liberalización de los flujos de comercio de la agricultura favorecerán a los países ricos, mientras los países en vía de desarrollo sufren algunas pérdidas como grupo”. “Unos pocos ganan como Brasil, Argentina y Tailandia pero la mayoría sufren pequeñas pérdidas”. También advierte que si el libre comercio en agricultura no se acompaña del de manufacturas, las pérdidas en el primer sector no se podrán conjurar en el segundo y el desastre será mayor y que “el pleno libre comercio” es hipotético.[\[6\]](#)

Cuadro No. 10

Ganancias (pérdidas) esperadas bajo distintos escenarios de negociación comercial en agricultura, según Carnegie Endowment (CE) y Banco Mundial (BM) (Millones de dólares)

Escenario	Totales	Países ingreso Alto	Países ingreso Medio y Bajo
Libre comercio de agricultura, excepto 2% de productos “sensibles” y 4% productos “especiales” (¡BM)	+ 17.700	+ 18.100	- 400
Países desarrollados reducen aranceles 36% y los otros en 24%, se eliminan los subsidios a las exportaciones y se reducen un 1/3 los subsidios internos (CE)	+ 5.437	+ 5.500	- 63
Países desarrollados reducen aranceles 25% y los otros en 15%, se eliminan los subsidios a las exportaciones y se reducen en 25% los subsidios internos (CE)	+2.900	+3.065	- 165
Sin aranceles y sin subsidios (BM)	287.000	201.000	86.000

Fuente: “Winners and Losers, Impact of the DOHA Round on developing countries.

El caso del café de Colombia ratifica los efectos dañinos del libre comercio para los productos tropicales

Quizá el mejor ejemplo anticipado del libre comercio de productos tropicales es el del café de Colombia. Lo sucedido hasta el presente desde 1989, cuando se eliminó el Acuerdo Internacional de Cuotas, ratifica las leyes que rigen estos mercados, expuestas en el capítulo anterior, y lo hace con creces tratándose de un producto que, antes de ser instaurado el libre comercio, gozaba en el mercado mundial del grano de todas las llamadas ventajas “competitivas” y “comparativas” que los áulicos del neoliberalismo resaltan como condiciones necesarias para garantizar el éxito.

En efecto, en la década de los ochentas el café de Colombia tenía un posicionamiento especial en el mercado mundial, gozaba de ser el más suave del mundo y tenía uno de los logotipos comerciales más reconocidos internacionalmente. Colombia fue el país que mejor aprovechó las ventajas del mercado regulado que imperó para el café, principalmente por razones políticas, durante más de 25 años. En ese tiempo, de los US \$10.000 millones a US \$12.000 millones que producía el mercado final del café, los países productores percibían la tercera parte. El país además construyó una estructura institucional como ninguno otro. Un Fondo Nacional para otorgar precios de sustentación y garantizar la compra de la cosecha, un banco para colocación de crédito especial a los productores, un flota mercante para el transporte internacional, un competente centro de investigaciones, una red de cooperativas de compra, infraestructura vial, energética y de comunicaciones superior a la de las demás zonas rurales, una fábrica propia de café liofilizado, empresas de apoyo a los desarrollos regionales, asistencia técnica gratuita. No pocos analistas apostaban a que, de darse un libre comercio del café, Colombia, por todas las características nombradas, sería un ganador neto. Las cifras de la industria cafetera colombiana en la década de los ochentas eran las siguientes:

Cuadro No.11

Cifras cafeteras promedio de Colombia (1985-1989)

Indicador	Valor
Participación en producción mundial (%)	13
Participación en exportación mundial (%)	15,1
Puesto en la producción mundial	Segundo
Puesto en la exportación mundial	Segundo
Promedio anual de exportación (millón de sacos)	10,4
Promedio anual de producción (millón de sacos)	11,7
Promedio anual de inventarios (millón de sacos)	10
Hectáreas sembradas	1'010.000
Precio externo promedio (dólar)	1,49
Volumen de inventarios (millón de sacos)	10
Población rural bajo la línea de pobreza (*)	27
Importaciones (legales y contrabando)	0

(sacos)	
---------	--

Fuente: Federacafé, Informe de Gerencia General 1988, Pizano Diego, “El café en la encrucijada”.

(*). Se tomó de Banco Mundial, “La pobreza en Colombia”, 1996, del porcentaje más alto según línea de pobreza.

Estas cifras le permitían a las zonas productoras de café tener los mejores indicadores sociales de las zonas rurales de Colombia, bajos índices de desempleo y alta capacidad adquisitiva. Como se demuestra a continuación:

Cuadro No. 12

Capacidad de compra del precio interno de una carga de café. Julio de 1989

Precio interno de una carga de café (\$)	Fertilizante (kilo)	Salarios Mínimos (jornales)	Carne (kilo)	ACPM (galón)
64.683	1.250	60	75	299

Fuente. Suárez Montoya Aurelio, *El modelo del FMI-economía colombiana (1990-2000)*, Ediciones Aurora, 2002.

A mediados de 1989, dejó de existir el Pacto Internacional de Cuotas del Café. A partir de entonces las negociaciones del café se rigieron por las leyes de oferta y demanda, sin cuotas obligatorias para cada variedad, con lo cual la mezcla mundial estándar podía incorporar mayores cantidades de café más barato y sin compromisos de arreglo en el precio, con lo cual, al ser una mercancía con mayor oferta que demanda, en la práctica la cotización sería fijada por el comprador, incluyendo los efectos de las distorsiones provenientes de la especulación de los contratos transados en las bolsas mundiales de valores.

La perspectiva de inventarios en bodegas a junio 30 de 1990, sumadas las de los países consumidores y las de los compradores, era de 49,3 millones de sacos de 60 kilos, un equivalente al 51% de la producción anual y a más del 57% del consumo anual.^[7] El descenso de los precios no se hizo esperar: para el café de Colombia, el mejor remunerado, la cotización internacional cayó, entre enero de 1989 y agosto de 1992 de US \$1,64 por libra a 0,56. Posteriormente, comenzó una recuperación de los precios hasta julio de 1994 cuando alcanzó US \$2,27 por libra para luego caer a 1,26 en diciembre de 1997. En ese año, por reducción de la cosecha brasilera, se trepó a US \$2,62 y a partir de allí cayó hasta 0,56 en agosto de 2002. Entonces empezó a subir hasta ubicarse por los niveles de US \$1,10 desde diciembre de 2004 hasta la fecha.

Es necesario comentar que en 1990, gracias a apoyos especiales del Banco Mundial y de la AID, Vietnam hizo un despegue espectacular como productor de café. “En 1990 el país producía solamente 1,4 millones de sacos de 60 kilogramos de café verde; en el 2000, la producción había crecido a 14,8 millones de sacos... Gracias a una mano de obra barata, condiciones favorables para el cultivo y una concentración de la variedad robusta, que es más fácil de cultivar, los costos de producción vietnamitas son

considerablemente más bajos que la norma global”[8]. Con esa insólita consolidación de Vietnam como segundo productor y exportador del mundo, el ‘mercado’ se aseguró un complemento clave para la sobreoferta. No solamente Vietnam, “Brasil, que por años ha sido el productor más grande del mundo, también ha visto un incremento masivo recientemente. De 1990 a 1994, la producción anual de Brasil osciló entre 25 y 30 millones de sacos, y entre 1998 y el 2001, siguiendo algunos años de estancamiento a mediados de la década, la producción saltó al rango de los 30 a 35 millones de sacos. En el 2002 la producción se disparó a 50 millones de sacos. En otras palabras, el incremento de la producción brasileña el año pasado equivale aproximadamente al total de la producción de Vietnam en su mejor año. Brasil no sólo está produciendo mucho más café que antes, también está produciendo café más barato. Para empezar, la depreciación del real brasileño de 1,20 por dólar en enero de 1999 a 3,60 en enero del 2003 ha reducido considerablemente los costos en dólares. Más aún, la industria brasileña cuenta con grandes plantaciones que han invertido mucho dinero en nueva tecnología y métodos más intensivos de cultivo, y la producción ha migrado hacia el norte, en donde se encuentra menos susceptible a heladas fatales”[9].

No fue suficiente la ‘competencia entre pobres’ que se ha librado para sostenerse a toda costa en el mercado. El oligopolio tostador también se ha dado maña para sacar provecho de la nueva situación. “Las grandes tostadoras han desarrollado procesos para remover el sabor amargo de los granos más baratos. Estos avances tecnológicos han hecho viable la sustitución de arábicas ‘medianas’ costosas por robustas como las cultivadas en Vietnam y arábicas ‘naturales’ (principal producto del Brasil) que son más baratas, manteniendo la calidad. Panos Varangis, economista del Banco Mundial, estima que el porcentaje de arábicas medianas en las combinaciones de las tostadoras principales cayó de un 50% en 1989 a un 35% en el 2001”. [10] Otros analistas han establecido que “entre 1992 y 2002, la producción de las variedades de menos calidad se incrementó así: la de cafés robustas pasó de 27 millones de sacos a 43 millones y la de arábigo no lavado de 23 a 31; entre tanto la del arábigo lavado, la más suave, se mantuvo estable en 41 millones”[11]. “Es cierto que las tostadoras han desarrollado nuevas técnicas para hacer un mejor uso de los granos más baratos y por lo tanto han empujado los precios hacia abajo”[12].

Sin embargo, el asunto ha ido más lejos. Valiéndose de la gran capacidad de maniobra que les permite el ‘libre comercio’, el oligopolio industrial y comercial ha diseñado una nueva estrategia para maximizar sus oportunidades y ganancias. Acopiando grandes volúmenes de café en los principales centros de distribución, impulsa desde allí la reexportación de café en volúmenes que superan en muchos casos los de reconocidos productores como India, Perú o México. En sentido estricto, las reexportaciones permiten afirmar que ahora Alemania, sin tener un arbusto de café sembrado en su superficie, es el cuarto exportador mundial y Estados Unidos el séptimo. Al valorar esas reexportaciones, en los años recientes se encuentra que son revendidas 2,2 veces al valor de la materia prima original y debe tenerse en cuenta que en muchos casos se reexporta también como bien primo. Los siguientes cuadros muestran el abuso por el cual la OIC afirma que, en las actuales condiciones, de US \$70.000 millones en lo que hoy está aforado el mercado mundial del café al consumidor final, a los países productores no les llega ni el 10%:

Cuadro No. 13

Importaciones y reexportaciones de los principales países compradores de café (2002)

País	Importaciones (millones de sacos de 60 kilos)	Reexportaciones (millones de sacos de 60 kilos)	Reexportaciones como % de las Importaciones

Alemania	17'631.844	7'063.962	40%
Estados Unidos	23'305.325	2'937.209	12.6%
Bélgica-Luxemburgo	4'123.121	2'665.153	64%
Holanda	3' 309.735	1'710.922	51.6%
Italia	7'063.962	1'659.127	23.4%
España	4'249.345	1'458.563	34.3%
Francia	6'135.137	1'163.292	19%
Singapur (*)	987.653	2'060.650	*****

Fuente: *Unión Cafetera* No.35, Suárez Montoya Aurelio, “Las reexportaciones de café: Otro atropello de las potencias contra los países productores”.

(*) Datos OIC. 2003. Parece inconsistente que las reexportaciones superen las importaciones.

Se puede explicar por inventarios o mercancía en tránsito.

Cuadro No. 14

Comparación del valor por saco de café entre las reexportaciones y las exportaciones de los países productores (2001-2004)

Año	Reexportaciones número de sacos de 60 kilos (millones)	Valor total reexportaciones (millones de dólares)	Valor de cada saco reexportado (dólares)	Exportaciones de los países productores número de sacos (millones)	Valor total exportaciones (millones de dólares)	Valor de cada saco exportado (dólares)	Proporción de valor de cada saco reexportado por saco exportado (veces)
2001	24,5	3.260	133	90,35	5.380	59,5	2,2
2002	26,36	3.380	128	88,45	5.130	58	2,2
2003	28,1	4.040	143	85,86	5.590	65,1	2,19
2004	30,03	4.870	162	90,70	6.880	75,85	2,13

Fuente: *Unión Cafetera* No.35, Suárez Montoya Aurelio, “Las reexportaciones de café: Otro atropello de las potencias contra los países productores”.

Para acabar de configurar la arbitrariedad contra los países productores, y en particular contra los de las mejores calidades, la Organización Internacional de Café modificó la Resolución 407 para cumplir

exigencias de Estados Unidos como condición para su reintegro a dicha organización. La resolución prohibía embarques del grano que no cumplieran con requisitos serios en granos defectuosos y entre ciertos rangos de humedad. Lo más grave fue que la delegación colombiana no solamente convino con esa reforma, sino que la respaldó públicamente. Fue cambiada por la Resolución 420, que no prohíbe ningún tipo de embarque, sino que apenas exige que se etiqueten las características de los granos exportados. No hay ya talanquera alguna para “el libre comercio del café”. El mercado se inclinó por los precios y no por las calidades. No funcionaron las ventajas comparativas, se impusieron las ventajas absolutas. Los estragos de este comercio injusto sobre la industria cafetera de Colombia se ven en el siguiente cuadro, que puede compararse con el número 11:

Cuadro No 15

Cifras cafeteras promedio de Colombia (2000-2005)

Indicador	Valor
Participación en producción mundial (%)	10
Participación en exportación mundial (%)	11,4
Puesto en la producción mundial	Tercero
Puesto en la exportación mundial	Tercero
Promedio anual de exportación (millón de sacos)	10
Promedio anual de producción (millón de sacos)	11
Promedio anual de inventarios (millón de sacos)	1,6
Hectáreas sembradas	600.000
Precio externo promedio (dólar)	0,84
Volumen de inventarios (millón de sacos)	1,7
Población rural bajo la línea de pobreza (*)	61 %
Importaciones (legales y contrabando) (sacos)	800.000

Fuentes: [www.cafe](http://www.cafe.com) de colombia.com, informe de Gerencia General, Federacafé,

2003,2004, 2005 y www.agrocadenas.gov. OIC, “El impacto de la crisis del

café en pobreza en países productores”, septiembre 2003.

De la comparación de los cuadros No. 11 y No. 15 puede verse que Colombia pasó de producir 13 por cada 100 sacos en el mundo a sólo 10 y bajó de exportar 15 a exportar 11 por cada 100. De ser el segundo productor y exportador pasó a ser el tercero. Además, los promedios anuales de producción y exportación se mantienen iguales a los de hace 20 años, lo cual es un franco retroceso. Se han reducido en 400.000 las hectáreas sembradas con las consecuencias en desempleo y desplazamiento que esto conlleva. El precio externo se ha rebajado en términos reales en un 42%. Los inventarios prácticamente se agotaron, se redujeron a una décima parte y se entregaron a menos precio a los consumidores. Colombia importó, según

fuentes del Comité Nacional de Cafeteros, más de 800.000 sacos, entre compras registradas y contrabando, para atender su mercado interno y la pobreza se multiplicó casi por tres en estos 20 años. Lo anterior ha golpeado la capacidad adquisitiva de la familia cafetera a niveles de miseria. Esto también es comparable con la capacidad de compra de hace 20 años mostrada en el cuadro No. 12:

Cuadro No. 16

Capacidad de compra del precio interno de una carga de café. Junio de 2006

Precio interno de una carga de café (\$)	Fertilizante (kilo)	Salarios Mínimos (jornales)	Carne (kilo)	ACPM (galón)
460.000	500	31	48	100

Fuente: cálculos del autor, según datos del mercado a la fecha.

El poder adquisitivo de los caficultores colombianos en proporción al valor actual de una carga de café se ha reducido por 2,5 veces en términos de la cantidad de fertilizante, en un 36% para comprar carne para su hogar, a la mitad como salarios equivalentes a la presentación básica del producto y a un tercio en relación con un galón de combustible. Es difícil encontrar un sector más golpeado por el neoliberalismo porque, para completar la conspiración internacional y confabularse con ella, en el gobierno de César Gaviria y Rudolf Hommes, la determinación del precio interno del café se hace con base en las cotizaciones internacionales y la tasa de cambio y no como cuando existía el precio de sustentación, que se fijaba con base en los costos de producción.

Para concluir esta patética historia, solamente vale recordar que como bálsamo se recomienda a los caficultores ingresar al mercado marginal de los cafés especiales, donde los espacios son estrechos, donde “la fiera lucha entre pobres” es más aguda y donde empresas privadas se han venido apropiando de los distintos eslabones de la cadena, especialmente de los más jugosos.

¡Y pensar que el Director Nacional de Planeación del actual gobierno de Colombia, Santiago Montenegro, cuando presenta el TLC y el Plan Agropecuario Exportador 2020, se regodea diciendo que hay que seguir el ejemplo del café!

Tesis concluyentes

- El proceso histórico de construcción de la agricultura ha resultado fundamentalmente de la integración mundial, a partir de los originarios centros independientes de aparición de las distintas especies, de frutos, culturas, instrumentos, técnicas y demás actividades e insumos relacionados. Inclusive dentro de las distintas globalizaciones acaecidas en periodos anteriores no se detuvo, y antes bien se aceleró, dicho intercambio.
- La presente globalización, contrario a lo acontecido hasta ahora, tiende a una forzosa división internacional del trabajo mediante la cual los países del Norte se reservan la exclusividad o al menos un abrumador predominio de la producción de los bienes de zona templada y, de modo muy especial, de los cereales y las oleaginosas, que componen la dieta básica alimenticia, los más abundantes en proteínas, calorías y grasas de origen vegetal. A los países del Sur se les especializa en géneros tropicales

menoscabando su soberanía alimentaria. Esa división ya se viene imponiendo de manera paulatina pero irreversible. Los TLC ahondan en esa dirección.

- El ‘libre comercio’ de productos agrícolas tropicales está regido por un serie de leyes económicas y políticas que impiden que la exportación de géneros tropicales pueda ser una fuente abundante de recursos para el progreso y el desarrollo.
- El fracaso del café de Colombia en el ‘libre comercio’, luego de 16 años, ratifica que no son las ventajas comparativas las que priman en el mercado sino los intereses de las grandes potencias y sus firmas multinacionales.

Notas

[1] Para ampliar estos conceptos puede leerse *El café, historia de una semilla que cambió al mundo*, Pendergrast Mark, Ediciones B. Argentina, 2002, capítulo 3.

[2] Para ampliación de esta información puede verse *La economía colombiana*, Lleras Restrepo, Carlos. Archivo Cultural Editores, 1990, p.31 y también www.procana.org.co.

[3] Citado por Mark Pendergrast en la op. cit., p.43.

[4] FAO, “Situación actual y perspectivas a plazo medio para las frutas tropicales”, 2005.

[5] Para ver en términos de comercialización: FAO, “Commodity Markets; global trends and local impacts, 2004”.

[6] “Winners and Losers, Impact of the DOHA Round on developing countries”, Carnegie Endowment, Polaski Sandra, 2006.

[7] Restrepo Juan Camilo, “Coyuntura cafetera y perspectivas”, *Economía Colombiana*, septiembre 1989, No. 221.

[8] Lindsey Brink, “Entendiendo la crisis cafetalera ¿Existe razón para quejarse?”. Cato Institute, mayo 2003.

[9] Lindsey Brink, op. cit.

[10] Lindsey Brink, op. cit

[11] OIC.

[12] Lindsey Brink, op. cit.
