

---

FEDERACION NACIONAL DE  
CAFETEROS DE COLOMBIA



Ensayos sobre  
**ECONOMIA CAFETERA**

---

# Ensayos sobre ECONOMIA CAFETERA

---

DIRECCION  
Gerencia General Federación

---

CONSEJO EDITORIAL  
Jorge Cárdenas Gutiérrez  
Hernán Uribe Arango  
José Fernando Jaramillo Hoyos  
Diego Pizano Salazar  
Horacio Jaramillo Bernal  
Jorge Valencia Restrepo

---

COORDINACION  
Andrés Lloreda Londoño

---

EDICION Y REDACCION  
José Chalarca

---

DISEÑO EDITORIAL Y  
CARATULA  
Publicidad Toro

---

Año 1 - No. 1  
Semestre  
Octubre 1987 - Marzo 1988

---

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

---

POLITICA CAFETERA Y POLITICA MACROECONOMICA  
Diego Pizano

4

---

LA INDUSTRIA CAFETERA INTERNACIONAL Y  
SU GRADO DE CONCENTRACION

Gerencia Comercial - Unidad de Información Comercial

12

---

CUENTAS MACROECONOMICAS DEL CAFE

Marión de Liberos

27

---

LOS CONFLICTOS EN EL COMERCIO ENTRE BRASIL  
Y ESTADOS UNIDOS

María del Pilar Esguerra Umaña

59

---

EL COSTO FISCAL DE LAS EXPORTACIONES  
DISTINTAS AL CAFE

María del Pilar Esguerra Umaña y María Elena Clavijo

68

---

EVOLUCION DE LA ECONOMIA CAFETERA DURANTE  
EL PERIODO OCTUBRE/87 - MARZO/88

Alberto Ararat y Jens Mesa

78

---

ANEXO ESTADISTICO

93

---

---

## EDITORIAL

*En los últimos años ha aumentado en forma notable, tanto en Colombia como en el exterior, el número de estudios relacionados con el café, los productos básicos y el desarrollo de los países especializados en la exportación de materias primas. Han aparecido nuevas metodologías y nuevos enfoques para abordar estos temas. Esto ha permitido lograr un mejor entendimiento de materias que por su naturaleza son complejas.*

*Con el fin de ofrecer a los investigadores de nuestro país y, del exterior un medio para difundir importantes análisis y resultados, la Federación ha tomado la decisión de apoyar esta publicación semestral, cuyo primer número entregamos en esta ocasión. Pensamos que en esta forma los interesados en estos temas tendrán mayores elementos de juicio sobre los grandes temas que influyen en el diseño de la política cafetera. Asimismo, los futuros estudiantes, investigadores y funcionarios tendrán acceso a un valioso material para entender la evolución de la economía cafetera y su interacción con el conjunto de la economía.*

*No sobra advertir que la responsabilidad de las opiniones emitidas en estos trabajos corresponde exclusivamente a sus autores y no compromete ni a la Gerencia General ni al Consejo Editorial de la Revista. Lo que se busca es editar trabajos de buen nivel que contribuyan a estimular la discusión ordenada de temas importantes y que permitan mejorar el proceso de formulación de distintas políticas y estrategias.*

*También se ha considerado útil incluir en cada número de la revista un anexo estadístico con información vital sobre el desarrollo reciente del sector cafetero.*

*La Gerencia agradece a los doctores Luis Carlos Villegas Echeverri, Alvaro Villegas Villegas y Guillermo González Valdeirrama, su colaboración eficaz para la aparición de este primer número de la revista.*

Jorge Cárdenas Gutiérrez

Bogotá, 14 de marzo de 1988

---

# POLITICA CAFETERA Y POLITICA MACROECONOMICA

Diego Pizano\*

Hace algunos meses fui invitado a presentar algunas ideas sobre el manejo de bonanzas de productos básicos ante un grupo de directivos de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda<sup>1</sup>. En esa oportunidad me permití adelantar una breve síntesis analítica de la literatura reciente relacionada con la llamada enfermedad holandesa y luego discutí la experiencia colombiana con el manejo de la bonanza de 1976. También comenté algunos de los aspectos básicos del enfoque utilizado en los últimos años para conciliar la política cafetera y la política macroeconómica. En esta ocasión quisiera complementar esa presentación con algunos elementos conceptuales y con un análisis detallado del acuerdo interno firmado por el Gobierno y el Gremio Cafetero en enero de 1986.

En la primera sección pienso discutir tres temas fundamentales: El sector externo como motor del crecimiento, la relación entre inestabilidad y desarrollo y los aspectos esenciales de la enfermedad holandesa. En la segunda sección haré unos comentarios sobre la política macroeconómica en la última década con referencia especial al manejo de la bonanza de 1976. Finalmente, la última sección entra a describir y a analizar el Acuerdo Cafetero Interno y sus efectos de tipo macroeconómico.

## I. EL MARCO CONCEPTUAL

### Productos básicos y desarrollo económico

La exportación de productos primarios o sea aquellos que no han sido sometidos a un proceso significativo de transformación industrial, ha constituido la principal fuente de ingresos externos de la mayoría de los países en desarrollo. Existe una amplia literatura conceptual encaminada a aclarar la relación

que puede llegar a existir entre el sector externo y el sector doméstico de un sistema económico. Entre los modelos más conocidos están el de los costos comparativos, el de la teoría del excedente, el del profesor Arthur Lewis y el del bien primario de la escuela canadiense. Hace unos años me permití realizar una evaluación crítica<sup>2</sup> de toda esta literatura con el fin de analizar su aplicabilidad a la historia económica colombiana. Encontré que ninguno de estos modelos parece ser aplicable en forma directa y sin adaptaciones importantes al caso colombiano. No obstante, el análisis crítico de estas formulaciones teóricas, me permitió sugerir un nuevo marco analítico que combina elementos de la teoría del excedente, de la teoría de los costos comparativos y del modelo de Lewis. Este esquema permite visualizar la forma como el sector cafetero operó en nuestro país como el impulso básico del proceso de crecimiento al generar no solamente las divisas para atender las importaciones sino también al generar un excedente que al ser invertido permitió la iniciación del sector moderno. La expansión del sector externo de la economía colombiana, que comenzó con siembras crecientes de café a partir de 1870, permitió incorporar al proceso productivo recursos ociosos, especialmente tierra y mano de obra. En otras palabras, el incremento de las exportaciones implicó un desplazamiento de la curva o frontera de posibilidades de producción mediante la ampliación del mercado, el aumento de la productividad del trabajo

\* Asesor Internacional Gerencia General de la Federación Nacional de Cafeteros. Este texto es una versión revisada de una conferencia dictada en la Universidad de los Andes.

<sup>1</sup> Diego Pizano, "La Enfermedad Holandesa y el Desarrollo Colombiano". En notas sobre Economía y Desarrollo. Presidencia de la República. Bogotá, 1986.

<sup>2</sup> Diego Pizano, La Expansión del Comercio Exterior de Colombia, 1875-1925. Fondo Cultural Cafetero. Bogotá, 1981.

y la incorporación de nuevas técnicas. No obstante, estas exportaciones han estado sujetas a ciclos y fluctuaciones relativamente fuertes. ¿En qué medida esa inestabilidad ha sido negativa? Este es el tema de la próxima sección.

### Inestabilidad y desarrollo

Desde la publicación del libro del profesor MacBean<sup>3</sup> en 1966, se ha venido desarrollando una fuerte controversia a nivel internacional sobre las consecuencias de la inestabilidad de precios de los productos básicos para el proceso de crecimiento de los países en desarrollo.

Como ustedes seguramente sabrán, MacBean no encontró evidencia empírica para apoyar la tesis de que existe una relación inversa entre inestabilidad y desarrollo. Estos resultados han sido fuertemente criticados por diversos autores, entre ellos Glezakos<sup>4</sup>, quien encontró una fuerte asociación negativa entre la inestabilidad de las exportaciones y el crecimiento del ingreso per cápita.

Más recientemente los profesores Adams y Behrman de la Universidad de Pennsylvania<sup>5</sup>, revisaron los resultados conflictivos de toda esta literatura y llegaron a la conclusión de que una buena parte del desacuerdo era consecuencia de problemas metodológicos y de problemas de interpretación de la evidencia empírica. Ellos plantearon la necesidad de estudiar el tema mediante la construcción de modelos macroeconómicos de tipo econométrico que permitan visualizar la interacción entre el sector primario exportador y el conjunto de la economía. Esta sugerencia ha sido atendida por el Dr. Priovolos, un economista griego vinculado también a Pennsylvania. Este autor<sup>6</sup> ha construido un modelo econométrico bastante completo para el caso de Costa de Marfil, el tercer productor de café a nivel internacional. Después de realizar múltiples simulaciones y de trabajar con escenarios estables e inestables, concluye que las fluctuaciones del precio del café han afectado negativamente el proceso de desarrollo de este importante país africano. Específicamente encuentra problemas con el control de la inflación, con la fortaleza de la balanza de pagos en el mediano plazo, con la generación estable de empleo y con la distribución del ingreso. En síntesis, este estudio suministra valiosos argumentos para apoyar la tesis de que sí existe una relación inversa entre inestabilidad y desarrollo. Un aspecto de esta relación es naturalmente el asociado con el manejo de los ciclos ascendentes o con lo que comúnmente se denomina como bonanzas.

### La enfermedad holandesa

A comienzos de la década de los setentas, Holanda experimentó una bonanza externa derivada del descubrimiento de importantes pozos de gas natural

en el mar del Norte. Este fortalecimiento repentino del sector externo, llevó a un proceso de desindustrialización del país y a un cambio sustancial en la asignación de los recursos productivos. De esta experiencia surgió el término de la enfermedad holandesa y hoy en día se aplica a cualquier bonanza mal manejada. Como lo intenté explicar en el trabajo inicialmente mencionado, esta enfermedad se transmite especialmente por la vía de una reevaluación del tipo de cambio, por la vía del desequilibrio fiscal y por la vía de un sobre-endeudamiento externo. La enfermedad conduce a crisis cambiarias, desempleo y estancamiento industrial. Sus ataques pueden ser fuertes o moderados. En el caso de Colombia, nos tocó experimentar un ataque de cierta significación entre 1976 y 1982 que paso a comentar.

## II. POLITICA MACROECONOMICA 1976-1985

Colombia es un país que se ha ganado la reputación de tener una economía razonablemente bien manejada. Los responsables del manejo macroeconómico del país en los últimos 20 años han mostrado ser pragmáticos y han introducido ajustes en las políticas cuando se ha considerado conveniente y necesario. El gradualismo es otra de las características de este manejo. Se ha preferido realizar los cambios en forma gradual ya que se considera que los ajustes de tipo dramáticos y espectacular son desestabilizadores.

La autodisciplina, el gradualismo y el pragmatismo le han permitido al país trabajar con una tasa de inflación moderada en el contexto latinoamericano, con un crecimiento económico más estable que el de muchos países en desarrollo y con un nivel de deuda externa mucho más manejable. Estas singularidades del proceso de desarrollo colombiano fueron reconocidas por la banca privada internacional, al concretarse en 1985 el crédito de los mil millones de dólares, aún cuando fue necesario realizar múltiples intervenciones en las principales capitales financieras del mundo. Como miembro del equipo económico de la administración Betancur, me correspondió participar en este proceso y les puedo asegurar que el mercado mundial de capitales se ha complicado mucho para los países en desarrollo y especialmente para los de la América Latina. De manera que el haber obtenido estos recur-

<sup>3</sup> A. MacBean, "Export Instability and Economic Development". Cambridge, Mass. Harvard University Press, 1966.

<sup>4</sup> C. Glezakos, "Export Instability and Economic Growth". Economic Development and Cultural Change, 1973.

<sup>5</sup> F. Adams y J. Behrman, "The Commodity Problem and Goal Attainment in Developing Countries: An Integrated Econometric Investigation". Wharton. Philadelphia, 1980.

<sup>6</sup> T. Priovolos, Coffee and the Ivory Coast. Lexington Books, Mass. 1981.

esos es una demostración de confianza de la banca internacional con relación a la calidad de la política macroeconómica del país. La continuidad en las grandes líneas de esta política permitió concretar más recientemente el llamado crédito 'concorde'.

Habiendo hecho estos comentarios, voy a hacer la siguiente afirmación: el manejo macroeconómico del país entre 1976 y 1982, fue bueno pero no fue óptimo. Se cometieron errores importantes en el diseño de la política cambiaria y no se manejaron con todo el rigor necesario las finanzas públicas del país, sobre todo en el período de la post-bonanza. Esto implicó que los efectos del programa de esterilización monetaria fueran muy modestos dado que la expansión del gasto público en términos reales presionó en forma muy significativa la oferta monetaria.

### Los efectos de la revaluación

Uno de los aportes importantes de la Misión de Empleo<sup>7</sup>, ha sido el de la construcción de una serie de modelos macroeconómicos que permiten simular el funcionamiento de la economía colombiana. Se trata de un valioso instrumental analítico que facilita la evaluación de las posibles consecuencias de adoptar determinadas políticas o estrategias.

¿Qué efectos puede tener una revaluación de la tasa de cambio sobre el comportamiento de nuestro sistema económico? Este es uno de los escenarios simulados por la Misión. Si las autoridades decidieran revaluar el peso como medida esterilizadora de circulante en el corto plazo, la tasa de crecimiento de la economía y la tasa de desempleo se verían afectadas negativamente en el mediano plazo. Este escenario supone una revaluación de un 10% en 1986 y 1987 como respuesta a la bonanza cafetera y una revaluación adicional del 5% entre 1988 y 1990 como reacción al posible superávit comercial generado por la exportación de minerales.

Si se conjugan estas circunstancias la tasa de crecimiento de la economía se reduciría del 5.4% al 3.3% en el transcurso de la próxima década. La tasa de desempleo se reduciría inicialmente del 14% al 10% pero después comenzaría a ascender rápidamente en la década de los noventa. Estos resultados suponen que el país continuaría recibiendo flujos importantes de crédito externo. Si como efecto de la revaluación se redujeran estos recursos, el escenario sería naturalmente más adverso.

En contraste con este escenario pesimista, se simuló otro en el cual las autoridades resuelven mantener una política activa en el frente externo ya sea mediante el uso de la tasa de cambio o la combinación de esta con aranceles y subsidios. En este caso, la economía colombiana seguiría creciendo a tasas superiores al 4% en lo que queda de este siglo y la tasa de desempleo sería del orden del 9% en 1990, 7.5%

en 1985 y 4.5% en el año 2000.

Al comparar estos dos escenarios surge un cálculo dramático. Si se tiene en cuenta que la población económicamente activa en el año 2000 podría llegar a ser superior a los 16 millones de personas, la diferencia en términos del número de empleos generados en los dos escenarios sería del orden de 1.5 millones.

Estos modelos también pueden ser utilizados para evaluar la historia económica reciente. Si el país no hubiera revaluado la tasa de cambio entre 1976 y 1982, la tasa de desempleo podría haber sido unos 4 puntos menos en la actualidad. Además, el rezago cambiario dio señales equivocadas a los empresarios quienes se endeudaron en moneda extranjera pensando que el crédito externo era barato. Esta errónea decisión condujo a gravísimos problemas financieros de muchas empresas públicas y privadas.

Estos ejercicios demuestran el gran impacto del manejo cambiario sobre el comportamiento global de la economía. Esto no debe sorprender si se entiende que la tasa de cambio es uno de los factores determinantes de la competitividad de todo el sistema económico (no solamente del sector exportador) y además influye en forma significativa en el desempeño de la cuenta de capital de la balanza de pagos. Una tasa de cambio realista no estimula la fuga de capitales ni el sobreendeudamiento en moneda extranjera. Esta es una lección que esperamos que el país haya aprendido plenamente.

Ahora bien, se podría argumentar que en 1976-77 no era posible anticipar estas consecuencias y que muchos economistas ilustres propusieron revaluar la moneda en aquella época. Sobre este particular, quisiera comentarles que el suscrito se opuso a esa tesis en varias oportunidades, entre ellas en el escrito que preparó para el Simposio sobre Financiamiento Externo realizado en Medellín en febrero de 1977<sup>8</sup>.

### Experiencias internacionales

¿Cómo manejaron esta bonanza de 1976 otros países cafeteros? Un funcionario del Fondo Monetario Internacional, el señor Davis, escribió en 1983 un interesante artículo<sup>9</sup> en el cual compara la experiencia de 10 países en los cuales el café representa más del 25% de las exportaciones totales. En la mayoría de los países, la bonanza sólo se transmitió parcialmente a

<sup>7</sup> El Problema Laboral Colombiano: Diagnóstico, Perspectivas y Políticas. Informe Final de la Misión de Empleo. Economía Colombiana, Contraloría General de la República. Agosto - septiembre de 1986.

<sup>8</sup> Este texto está contenido en el libro publicado por el Banco de la República y la Asociación Bancaria. Financiamiento Externo 1977.

<sup>9</sup> J. Davis, "The economic effects of windfall gains in Export Earnings 1975-1978". World Development, Vol. 11, No. 2, 1983.

los productores, ya que una buena parte de los recursos adicionales fueron a dar al Gobierno o a fondos de estabilización. No obstante, la política fiscal fue expansionista en la mayoría de los casos y esto presionó la tasa de inflación. Al mismo tiempo se permitió un gran aumento en las importaciones. El resultado es que en la mayoría de los países la situación global de la balanza de pagos no era sustancialmente mejor en 1978 en comparación a 1975. Cabe anotar que el desempeño en Colombia en esta comparación internacional es posiblemente el más positivo.

### Política cafetera

He indicado que en el manejo de la bonanza anterior se cometieron algunos errores a nivel de la política macroeconómica que implicaron un ataque moderado de la enfermedad holandesa. Sin embargo, me gustaría aclarar que el manejo de la política cafetera propiamente dicha fue satisfactorio. El país requería renovar sus plantaciones y el cambio tecnológico adoptado resultó ser ahorrador de tierra y generador de trabajo. Mientras algunos países como Costa Rica habían alcanzado en 1970 productividades del orden de 1.200 kilogramos por hectárea, Colombia solamente llegó a 537 kilogramos en el año cafetero 75/76. No es difícil imaginar lo que hubiera sucedido sin la adopción de ese cambio tecnológico. Nuestra caficultura no sería competitiva y nuestros niveles de producción serían inferiores a 7 millones de sacos anuales. Eso naturalmente hubiera implicado un descenso drástico en nuestra participación en el mercado mundial del café. Por otra parte, si se hubiera presentado esa situación, posiblemente no tendríamos inventarios importantes y nuestro nivel de ventas anuales en 1986 en vez de estar cerca a 3.000 millones de dólares, posiblemente no hubiera llegado al 50% de esa suma.

### III. EL ACUERDO CAFETERO INTERNO DE 1986

En enero de 1986 el Comité Nacional de Cafeteros elaboró un acuerdo especial encaminado a aprovechar en la mejor forma posible la coyuntura de altos precios externos del café. Este Acuerdo se desarrolló en el marco de la concertación entre el Gremio y el Gobierno y representa un gran esfuerzo para reconciliar la política cafetera y la política macroeconómica.

Los que participamos en la elaboración de dicho Acuerdo buscamos varios objetivos centrales: i) utilizar al sector cafetero como motor del desarrollo dado su gran multiplicador. En este contexto el mejoramiento de las condiciones de vida de la población cafetera se constituyó en el objetivo central del esquema. ii) Promover el ahorro de la mayor parte de los excedentes, dado que se sabe que las bonanzas cafeteras no son

permanentes. En este orden de ideas se buscó capitalizar en forma muy importante el Fondo Nacional del Café para permitirle cumplir con su función anticíclica. iii) Buscar la esterilización de la mayor parte de los excedentes para no presionar el crecimiento de los medios de pago. iv) Evitar a toda costa una nueva revaluación del peso y continuar cumpliendo con las metas trimestrales del programa de ajuste. v) Buscar el mantenimiento de unos niveles de producción cafetera que estén de acuerdo con la dinámica de los mercados internacionales y con la evolución del consumo doméstico del grano.

El Acuerdo define como excedentes, aquellos recursos que resultan después de adquirir la cosecha cafetera a los nuevos precios, después de pagar la deuda externa del Fondo (US\$390 millones) y después de atender los egresos previstos en su presupuesto. Se estimó inicialmente que este excedente podría ser del orden de 180.000 millones de pesos en el año civil 1986. Este estimativo resultó estar muy cercano a la realidad (ver cuadro No. 1).

¿Cómo se decidió aplicar estos recursos? El Dr. Francisco Ortega, Gerente del Banco de la República, ha elaborado un diagrama ilustrativo que publicó en las Notas Editoriales de febrero de 1986 y que resume en forma adecuada las decisiones adoptadas.

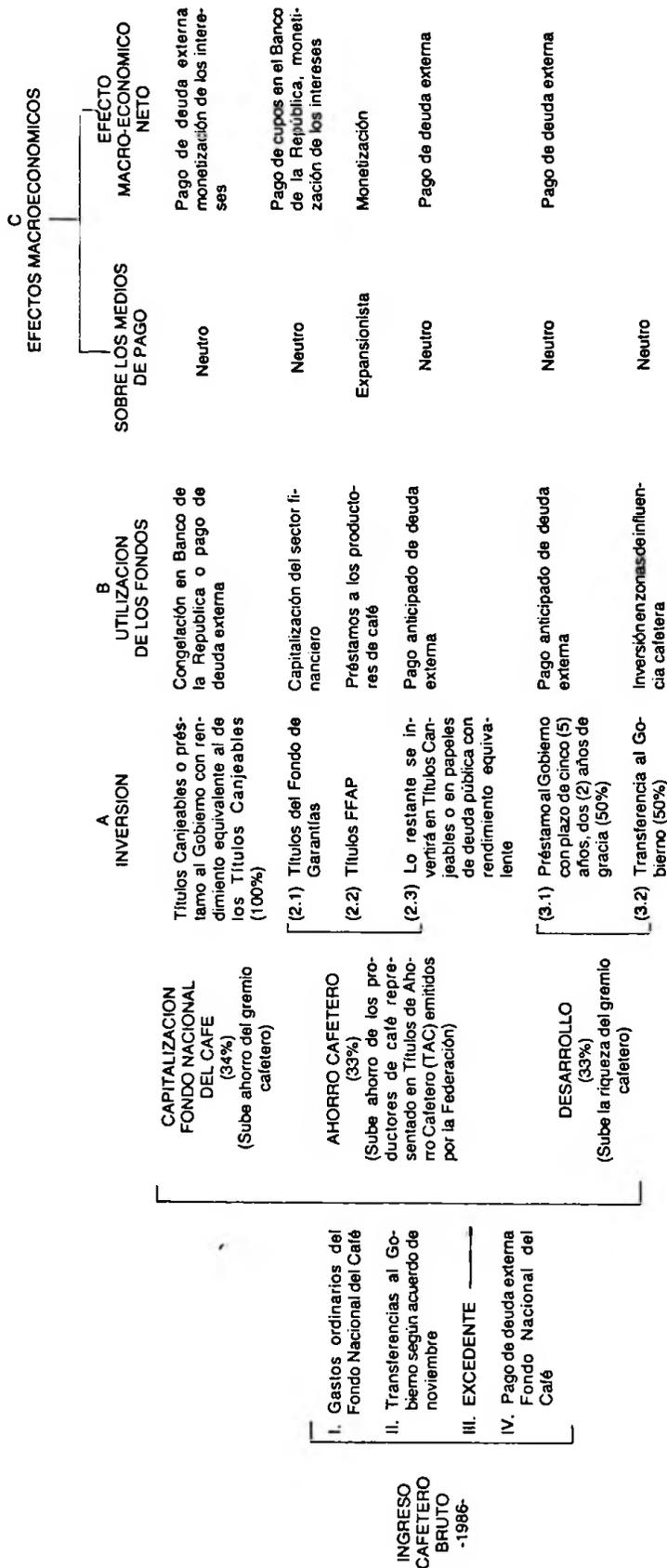
Como se puede observar en el diagrama anexo el excedente se divide en tres partes fundamentales: a) El 34% se utiliza para capitalizar el Fondo Nacional del Café para fortalecer su capacidad estabilizadora en el futuro. b) El 33% se destina para promover el ahorro de los caficultores mediante la expedición de Títulos de Ahorro Cafetero. En esta categoría está incluida la compra de títulos del Fondo Financiero Agropecuario. Con estos ingresos el Fondo del Café se comprometió a adquirir títulos del Fondo de Garantías para apoyar en esta forma la capitalización del sector financiero.

La tercera categoría del excedente se destina a programas de desarrollo, a inversiones públicas en zonas de influencia cafetera y a préstamos al Gobierno Nacional en condiciones blandas para permitirle pagar deuda externa especialmente de empresas de servicios públicos.

El efecto monetario de estas asignaciones es neutro en la mayoría de los casos. Solamente en el caso de los títulos del Fondo Financiero Agropecuario y en el caso del pago de intereses por los títulos canjeables se produce un efecto expansionista que el Banco de la República estima como equivalente a un 4% de la base monetaria. Estos cálculos permiten afirmar sin lugar a exageraciones que el Acuerdo Cafetero interno ha permitido esterilizar la mayor parte del excedente. En ausencia del Acuerdo los medios de pago hubieran crecido en cerca de un 80% según estimativos que discutimos en el seno de la Junta Monetaria a comienzos de 1986.

DIAGRAMA No. 1

DESCRIPCION DEL ACUERDO SOBRE POLITICA CAFETERA - 1986



## CUADRO No. 1

EXCEDENTE DEL ACUERDO DE POLITICA CAFETERA - 1986  
LIQUIDACION FINAL A DICIEMBRE 31/86

(Millones de pesos)

	FONDO 34%	PRODUCTOR 33%	GOBIERNO 33%	TOTAL
DISTRIBUCION	\$ 61.720.4	\$ 59.905.0	\$ 59.905.0	\$ 181.530.4
Aplicación a:				
1. Fondo de Garantías		\$ 40.000.0		\$ 40.000.0
2. Crédito Med. Plazo Productor		\$ 1.510.0		\$ 1.510.0
3. Federacafé		\$ 1.998.0		\$ 1.998.0
4. Masa de Operación	\$ 7.012.9			\$ 7.012.9
5. T.R.E.C. (A)	\$ 54.707.5	\$ 16.397.0		\$ 71.104.5
6. T.R.E.C. (B)			\$ 30.898.0	\$ 30.898.0
7. Transferencia al Gobierno			\$ 29.007.0	\$ 29.007.0
TOTAL APLICADO	\$ 61.720.4	\$ 59.905.0	\$ 59.905.0	\$ 181.530.4

FUENTE: FEDERACAFE - Gerencia Financiera

CUADRO No. 2

**SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO**  
**FINANCIAMIENTO DEFICIT OPERACIONES EFECTIVAS**

(Millones de pesos)

Conceptos	Gobierno Central		Sector descentralizado		Fondo Nal. Café		SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO			
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	Sin FNC	1986	1987	Con FNC
(Déficit) Superávit	(90.000)	(56.900)	(99.330)	(68.056)	212.300	(58.959)	(189.330)	(124.956)	22.970	(183.915)
Financiamiento	90.000	56.900	99.330	68.056	(212.300)	58.959	189.330	124.956	(22.970)	183.915
Crédito Externo Neto	101.800	(17.500)	127.123	11.070	61.800	10.070	228.923	(6.430)	167.123	3.640
Crédito Interno Neto	(11.800)	74.400	(27.793)	56.986	(150.500)	48.889	(39.593)	131.386	(190.093)	180.275

FUENTE: Informe Financiero, Contraloría General de la República, diciembre de 1987.

En síntesis, el Acuerdo ha permitido fortalecer el ingreso del productor, capitalizar el Fondo Nacional del Café y apoyar en forma muy significativa las finanzas públicas del país. El Cuadro No. 1 presenta las cifras definitivas de la liquidación final del excedente. Vale la pena destacar que más de 100 mil millones de pesos han sido facilitados al Estado como préstamos blandos, como inversión en entidades tales como el Fondo de Garantías, o como transferencias. Esta asignación explica la mayor parte de la corrección del desequilibrio fiscal que tuvo lugar durante 1986, como se puede apreciar en el Cuadro No. 2. En 1986 el sector público consolidado registró un superávit de 22.970 millones de pesos a pesar de que el Gobierno Central, el sector eléctrico y Carbocol registraron un déficit superior a los 180 mil millones de pesos. La explicación resultó del extraordinario desempeño del Fondo. En 1987 el Fondo registró un déficit cercano a los 60 mil millones de pesos que cubrió en su mayor parte con recursos propios que estaban congelados en el Banco de la República; también se recurrió a un pequeño aumento del crédito externo del Fondo. Se cumple en esta forma la función anticíclica del Fondo que consiste en transferir recursos de épocas de bonanza a épocas de bajos precios externos. Este manejo prudente permitió acelerar el crecimiento de la economía y aumentar el nivel de empleo en un contexto de estabilidad de precios.

Pienso que se puede afirmar que el Acuerdo cumplió en forma muy satisfactoria con sus objetivos básicos. Se trata de un buen ejemplo de la forma como

se puede reconciliar la política cafetera y la política macroeconómica. Este proceso de concertación ha sido evaluado recientemente por un investigador especializado en el manejo de bonanzas vinculado al Banco Mundial, el Dr. Cuddington<sup>10</sup>. Este autor señala que el Acuerdo tiene en cuenta las experiencias internacionales sobre la enfermedad holandesa y que su diseño permitió cumplir con efectividad los objetivos buscados.

En conclusión, si las autoridades mantienen la tasa de cambio real y continúan en el proceso de corregir el componente estructural del déficit de las finanzas públicas, la economía colombiana podría seguir creciendo y podrá disminuir en forma sustancial la tasa de desempleo. Así lo confirman las simulaciones realizadas por la Misión de Empleo en la cual varios economistas colombianos tuvimos la oportunidad de trabajar con el profesor Hollis Chenery, uno de los más destacados economistas internacionales.

En síntesis la experiencia colombiana de 1986-87 indica que la enfermedad holandesa no es inevitable. Con la aplicación de políticas adecuadas se pueden combinar la estabilidad y el desarrollo. Esta experiencia debería ser tenida en cuenta en el diseño de la política macroeconómica de los próximos años.

Bogotá, 14 de marzo de 1988

---

<sup>10</sup> J. Cuddington, "Management of Coffee Export Booms in Colombia". Documento de Trabajo. Banco Mundial, 1986.

# LA INDUSTRIA CAFETERA INTERNACIONAL Y SU GRADO DE CONCENTRACION\*

Indudablemente, el comercio mundial de café representa un porcentaje significativo del valor total de las importaciones y exportaciones mundiales—US\$ 10.3 billones—y está caracterizado por la alta representatividad de unos pocos países tanto desde el punto de vista de la producción como del consumo final. Según se aprecia en el Cuadro No. 1, diez países contribuirán con el 74.4% de la producción estimada para 1987/88 y cuatro de ellos representarán el 57.5% de dicha producción.

Si se tiene en cuenta la demanda, de un total de importaciones a países miembros por 58.6 millones de sacos de 60 kilos en 1986, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea absorbieron el 81.2%, y si se incluye Japón, el porcentaje se sitúa en el 89.0% (Cuadro No. 2).

Los altos grados de participación de algunos países y regiones tanto en la producción como en el consumo datan desde los años 50s,<sup>1</sup> y en general son el resultado de unas características geográficas favorables a la producción y de la expresión de un patrón de consumo que incluye el café entre las bebidas de gran acogida. Puede hablarse por lo tanto, de unas corrientes comerciales entre países más o menos estables a través del tiempo, razón por la cual interesa examinar en qué forma operan los intermediarios que hacen posible la entrega del café procesado al consumidor final.

Debe tenerse en cuenta que el mayor procesamiento del café, ya sea éste tostión únicamente o elaboración de café soluble, ocurre en los países desarrollados y que como ha sucedido en otras ramas industriales, se ha dado un proceso de concentración industrial y comercial, tanto a nivel de país como a nivel internacional. Esta concentración obedece a la reducción de costos y mayor eficiencia, mayores posibilidades de diversificación del producto, mayor facilidad para adelantar programas publicitarios e introducir innovaciones tecnológicas, mayor participación en el

mercado y aumento de los beneficios, mayor poder de negociación, etc.

Para un adecuado diseño de las estrategias de comercialización de países productores de café como Colombia resulta indispensable conocer el grado de competencia del lado de la demanda, toda vez que esa es una variable exógena a los países productores, pero que necesariamente incide en las operaciones comerciales.

Con el fin de conocer mejor la estructura de la demanda y su evolución se procede a continuación a examinar la información disponible, que aunque dispersa y de varias fuentes, permite darse una idea del mercado que afrontan los países productores. El análisis está dividido en 2 capítulos: En el primero se analiza el proceso de concentración en las dos décadas anteriores. El segundo se ocupa de lo acontecido en los años ochentas.

## I. LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y COMERCIAL 1960-1980

Con base en el informe preparado por la UNCTAD<sup>2</sup> pueden hacerse las siguientes aseveraciones:

1. Entre 1960 y 1978 de las diez firmas líderes en el mercado de café tostado de los países desarrollados, las cuatro más importantes aumentaron su participación del 25.4% al 32.8%. A su vez, en el

\* Este trabajo fue coordinado por el Dr. Manuel Rosas, Economista de la Unidad de Información Comercial, quien contó con la colaboración de diversas personas de la Gerencia Comercial y de las Oficinas del Exterior de la Federación.

<sup>1</sup> UNCTAD "Studies in the Processing, Marketing and Distribution of Commodities" New York 1984.

<sup>2</sup> UNCTAD "Studies in the Processing...", op. cit.

**CUADRO No. 1**  
**PRODUCCION - CONSUMO - EXPORTACIONES DE PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE CAFE**  
 (Miles de Sacos de 60 kilos)

PAIS	ESTIMATIVOS 1987 - 1988				EXPORTACIONES OCTUBRE -MAYO	
	PRODUCCION	CONSUMO INTERNO	EXPORTACIONES ANUALES			
				1985/86	1986/87	
Brasil	35.000	10.000	17.000	10.389	9.281	
Colombia	10.700	2.020	10.747	7.764	7.403	
Indonesia	5.700	1.050	4.600	2.964	2.601	
México	4.850	1.580	3.300	2.325	2.369	
Costa de Marfil	4.500	30	4.364	2.719	1.584	
Etiopía	2.900	1.800	1.400	835	850	
Guatemala	2.650	350	2.300	1.665	2.162	
Costa Rica	2.300	242	1.900	1.027	1.700	
India	2.250	1.150	1.500	1.056	783	
Kenia	1.900	100	1.650	1.302	1.104	
Otros Paises	25.070	5.037	20.070	14.553	12.252	
<b>TOTAL</b>	<b>97.820</b>	<b>23.359</b>	<b>68.831</b>	<b>46.599</b>	<b>42.089</b>	

FUENTE: Patton G. Complete Coffee Coverage, Julio 7/87  
 en base a FAS/USDA  
 Elaboró UIPC

**CUADRO No. 2**  
**ECONOMIA CAFETERA MUNDIAL**  
**CAFE VERDE**  
 (Miles de Sacos de 60 Kilos)

REGION	PRODUCCION EXPORTABLE				IMPORTACIONES NETAS		
	1985/86	1986/87	1987/88	REGION	1985	1986	1986
Centro América y el Caribe	11.265	12.267	11.854	Estados Unidos y Canadá	20.858		21.143
Suramérica	37.354	17.519	37.200	Comunidad Económica Europea	26.469		26.502
Brasil	24.000	4.900	25.000	Alemania Federal	7.057		7.609
Colombia	10.130	9.000	8.680	Francia	5.156		5.094
Africa	17.779	17.206	17.865	Otros Paises	9.869		11.016
Asia y Oceanía	7.673	8.126	7.734	Japón	4.824		4.576
				Suecia	1.568		1.624
<b>TOTAL</b>	<b>74.071</b>	<b>55.118</b>	<b>74.653</b>		<b>57.197</b>		<b>58.661</b>
<b>Auto Consumo</b>	<b>24.314</b>	<b>21.968</b>	<b>23.167</b>				

FUENTE: PATON G. Complete Coffee Coverage y O.I.C. OBS 40, Junio 19/87  
 Elaboró UIPC

caso del café soluble, dos firmas que en 1960 representaban 73.5% del mercado de los países desarrollados, para 1978 tenían el 75.0%. Veamos cuál era la situación global en 1978, según el siguiente cuadro.

**Participación de las cuatro firmas más grandes en el mercado de café tostado y soluble de los países desarrollados - 1978**

—Porcentajes—

Firmas	Café tostado	Café soluble
General Foods (EU)	16.5	33.0
Procter and Gamble (EU)	8.0	4.0
Jacobs (Suiza)	4.5	—
Consolidated Foods (EU)	3.8	2.0
Nestlé (Suiza)	—	42.0
<b>TOTAL:</b>	<b>32.8</b>	<b>81.0</b>

O sea que la elaboración de café soluble mostraba un mayor grado de concentración, pero al mismo tiempo 3 firmas estaban entre las más grandes procesadoras de los dos tipos de café.

- Igualmente a lo ocurrido a nivel mundial, dentro de cada país se acentuó la participación de unas pocas firmas. Tomando los promedios simples de participación de las cuatro empresas destacadas en los principales países consumidores se constata que entre 1960 y 1978 dicho promedio se incrementó para el café tostado del 41.2% al 69.7%, y para el café soluble del 76.5% al 89.6% durante el mismo período. Con el fin de precisar la situación de algunos de esos países, veámos los índices de concentración que se reportaban para el último año mencionado:

**Poder de mercado de las cuatro principales empresas en países desarrollados — 1978**

Países	Café tostado	Café soluble
Estados Unidos	69.0	91.0
Alemania Federal	67.0	94.0
Francia	60.0	92.0 (1)
Italia	49.0	86.0
Holanda	86.0	80.0
Suecia	81.0	N.D.
Dinamarca	55.0	N.D.
Reino Unido	70.0 (1)	90.0

(1) Dos firmas; N.D.: (Información no disponible)

Estas cifras señalan que necesariamente cualquier

país exportador de café debía negociar con empresas que tenían un gran poder en sus respectivos países, tanto más si, como en el caso de Colombia, se hacen negociaciones directamente con los tostadores.

- Pero si además, los tostadores utilizan firmas intermediarias para manejar los trámites de importación, debe tenerse en cuenta la siguiente información:

En 1976 las 22 principales firmas ubicadas en el campo de la manufactura y la comercialización de la industria cafetera mundial percibieron ingresos por negociaciones de café del orden de US\$7.000 millones. De esas 22 firmas, 10 estaban localizadas en los Estados Unidos, 11 en Europa y 1 en Brasil. La mitad del total de estas empresas percibía ingresos por sus transacciones de café en países diferentes a aquel en que se ubicaba la casa matriz, corroborando con ello la internacionalización de las operaciones.

Haciendo referencia a los Estados Unidos en el mismo año de 1976, de un total de 20.379.000 sacos de 60 kilos importados a ese país, el 37.3% fué negociado por diez firmas, entre las que se destacan J. Aron, Acli, General Foods, Volkart Bros, Cofinco y Armenia Coffee.

Lo anterior demuestra que hasta mediados de los años 70s, el grado de concentración de los tostadores de café fue en aumento, en tanto que en el negocio de café soluble ya desde los años 60s se observaba el fuerte predominio de Nestlé y General Foods. En el caso del café tostado, la tendencia hacia más grandes instalaciones industriales para mejor control de la utilización del calor y la energía condujo a un desplazamiento de los pequeños tostadores. Pero a su vez, la búsqueda de una mayor participación en el mercado mundial por parte de las Corporaciones Internacionales del Café intensificó el fenómeno, facilitando la diferenciación de precios y la promoción de determinadas marcas mediante elevados gastos de publicidad. Y aunque la localización de las plantas está preferiblemente en países desarrollados, ya en 1976 un buen número de firmas tenían actividades en países en desarrollo: General Foods, Nestlé, Procter and Gamble, Douwe Egberts, Standard Brands, Brooke Bond, Lyons, Cadbury y Melitta entre las principales.

- Para cerrar el ciclo debe afirmarse que al proceso de concentración de los años 70s, no fue ajena la red de distribución al consumidor. Desde los primeros años de la década del 60 las ventas de café y otros productos alimenticios en los cuales primaban las tiendas y pequeños supermercados, pasaron a ser dominados por distribuidores en gran escala como los almacenes de cadena, grandes supermer-

cados y por las cooperativas. Al iniciar los años 70s, en países como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania Federal, Países Bajos y Suiza los mayoristas abarcaban porciones del mercado, que fluctuaban entre el 54% y el 95%. Italia era un país en donde todavía los pequeños tenderos realizaban 70% del suministro directo a los consumidores. Estos desarrollos en alguna medida contrarrestaron el poder de las grandes firmas procesadoras, en especial en cuanto a su poder monopólico para fijar precios con altos márgenes de ganancia, hasta el punto de que si no reducían los precios en épocas de bajas cotizaciones internacionales, los distribuidores se integraban verticalmente y producían sus propias marcas de café a menores precios.<sup>3</sup>

La estructura oligopólica descrita fue confirmada en los años 70s por el Coffee Report —Jacques Louis Delamare S.A.<sup>4</sup>, en donde se afirmaba que en Alemania Occidental 4 grandes torrefactores procesaban entre 65% y 70% del café importado por ese país, mientras que en Suiza, Reino Unido, Suecia y Finlandia, no más de 5 firmas concentraban el 80% o más del café tostado. Adicionalmente, se afirmaba en este estudio que siete grupos comerciales operaban en dos o más países europeos con una capacidad de comercialización equivalente a 9 millones de sacos de 60 kilos.

## II. CONCENTRACION DE LA INDUSTRIA CAFETERA EN LOS AÑOS 80

Para resaltar la tendencia que se observa en los últimos años se hará referencia inicialmente a lo ocurrido en los países europeos, luego de lo cual se verá la situación reinante en los Estados Unidos.

### Países europeos

Puede afirmarse que entre 1980 y 1986 los países europeos mantuvieron o incrementaron el grado de concentración del mercado cafetero, con excepción de Noruega y Países Bajos, en donde las 4 firmas más importantes perdieron unos pocos puntos en su participación. La situación evolucionó en la siguiente forma:

#### Porcentaje de Participación de las cuatro mayores firmas

País	1980	1986
Francia (1)	56	69
Noruega	86	81
Países Bajos	89	85
Alemania Federal	73	71
Finlandia	99	100

Inglaterra (1)		
(C. Soluble)	60	84
Inglaterra (C. Tostado)	N.D.	100
Dinamarca	64	67
Austria	60	65 (2)
Suecia	82	83
Bélgica (1)	73	72

(1) Únicamente 3 firmas

(2) Año de 1982

Los altos grados de concentración que se reflejan en el cuadro anterior, requieren de algunas precisiones para el enriquecimiento de la información estadística: En los países Bajos, Inglaterra y Francia, una sola firma, cubría más del 40% del mercado; en los países escandinavos, importantes consumidores de café colombiano, hay un elevado grado de integración entre la compra, la manufacturación y la distribución del café por parte de las firmas dominantes; cuando una de las firmas dominantes es subsidiaria de una firma extranjera, el proceso de concentración se acentúa, ya que dichas subsidiarias buscan absorber a las nacionales como ocurrió en Dinamarca en donde las empresas multinacionales aumentaron su porcentaje de control del 17% al 63% entre 1975 y 1986<sup>5</sup>. Finlandia y Noruega han sido ajenas a este proceso porque allí no han penetrado las multinacionales.

Por su importancia como país comprador y porque es un buen ejemplo de la acentuación del proceso de concentración durante los años ochentas se adjunta la información relacionada con Alemania (Cuadro No. 3).

Otro aspecto que se destaca es el de las ventas de café al consumidor.

El 10% de las tiendas participantes en el proceso de distribución cubrían entre un 46% en el caso de Holanda y el 82% en Francia. Los restantes países se situaban en ese intervalo. Ello deja entrever la creciente importancia de los grandes Supermercados y Almacenes de Cadena dentro de la distribución total.

### Estados Unidos

Pasando al mercado de café de los Estados Unidos, debe anotarse que en lo que va corrido de los años ochentas la General Foods ha aumentado su participación en el mercado de café al detal del 36.5% al 37.8% entre 1985 y 1986, Procter and Gamble del

<sup>3</sup> UNCTAD. *Studies in the Processing...* op. cit. Cap. II.

<sup>4</sup> COFFEE REPORT "The Coffee and Industry in Europe No. 310"; 1973.

<sup>5</sup> FEDERACAFE: "Distribución de Alimentos y El Mercado de Café en países Nórdicos"; Ryno Isaksson P., Oficina de Copenhague, 1984.

CUADRO No. 3  
PARTICIPACION MERCADO (%)  
(HOGARES)

R.F.A.	1975	1980	1982	1983	1984	1985	1986
1. Jacobs	20	24	22.5	23.2	19.9	19.4	17.6
2. Tchibo	22	24	22.7	21.1	18.3	19.8	20.1
3. Eduscho	12	12	12.1	12.0	15.0	14.9	14.9
4. Aldi	10	13	13.5	13.5	17.3	17.4	18.1
Sub Total	64	73	70.8	69.8	70.5	71.5	70.7
5. Hag (Genfo)	7	7	6.6	7.4	5.6	5.4	4.7
6. Otros	29	20	22.6	22.8	23.9	23.1	24.6
	100	100	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Comentarios: — Alta concentración aunque menos concentrado que Escandinavia.  
— Aldi crece a expensas de Jacobs; Hag pierde participación.  
— Tchibo, Eduscho bastante estables.

FUENTE: FEDERACAFE Bruselas.

CUADRO No. 3A  
CONCENTRATION OF TURNOVER - COFFEE SALES

No. OF STORES	FRANCE	BELGIUM	SPAIN	U.K.	ITALY	AUSTRIA	PORTUGAL	RFA	SWITZERLAND	SWEDEN	METHERLAND
2%	60	53	53	49	34	33	31	26	26	19	17
5%	73	67	59	66	43	45	44	40	42	32	30
10%	82	79	66	77	51	56	55	54	57	49	46
20%	90	86	77	84	61	69	69	71	73	66	69

FUENTE: FEDERACAFE Bruselas.

27% al 27.5%, Hill Bross mostró un aumento del 8.4% al 8.6%, Chock Full O'Nuts había disminuido su participación del 5.4% en 1985 al 5% en 1986 y Coca Cola Foods División había mantenido su porcentaje en el 2.5%. Es decir que en 1986 el mercado regular de café en un 81.4% estaba en poder de 5 compañías. En cuanto al café soluble 3 sociedades abarcaban el 88.9% de las operaciones, teniendo la siguiente distribución:

General Foods	42.6%
Nestlé Co's	26.8%
Folger's	19.5%
Otras Sociedades	11.1%
TOTAL	100.0%

Se constata así el alto grado de concentración de la industria cafetera en el primer país comprador, en donde residen firmas que operan en un contexto internacional y aplican por ende un proceso similar de compra, procesamiento y distribución<sup>6</sup>. Es así como de las importaciones de café soluble a Estados Unidos que arribaron a Puertos en el Atlántico durante 1986, 30.5 millones de kilos, el 71% fue importado por 9 firmas, no obstante que en el gran total participaron más de 40 sociedades. Y en cuanto a las importaciones de café verde por los mismos puertos, 8.577.539 sacos, el 58.4% las realizaron 10 de más de 75 firmas vinculadas a esta operación.

Por lo tanto, la creciente búsqueda de mayores participaciones en la industria cafetera internacional llevó a que las grandes firmas en países consumidores importantes se fusionaran o adquirieran firmas en otros países, como lo hizo General Foods en Francia, Escandinavia y Alemania y Jacobs en Suiza, Canadá, Bélgica, Francia y recientemente en el Reino Unido. Para intensificar el proceso y mantenerlo, acudieron, además de la publicidad para sus marcas, a la diferenciación de productos y a la discriminación de precios; así como también al control de los avances tecnológicos. De 290 patentes relacionadas con café y registradas en los países de la OECD entre 1965 y 1975, 113 pertenecían a General Foods y 24 a Nestlé.

Con estos antecedentes de lo acontecido en los últimos 25 años, resulta fácil entender la actual situación de concentración en la industria a nivel internacional\*, cuyos rasgos principales pueden definirse de la siguiente manera:

1. Seis grupos controlan actualmente el 55.0% del café tostado y manufacturado con destino al consumo de los países miembros de la Organización Internacional del Café.
2. En los Estados Unidos los 3 mayores tostadores y procesadores de café soluble manejaban 12.7 millones de sacos de 60 kilos, equivalentes al 71.7%

del mercado de ese país.

3. Con relación a Europa los siete grupos más destacados por sus operaciones de café negociaron en el último año 15.8 millones de sacos de 60 kilos, cantidad equivalente al 52.7% del consumo total de Europa Occidental.
4. El mercado japonés de café tostado en un 75% es controlado por 5 empresas.
5. A nivel mundial las siete compañías líderes en la comercialización de café, manejan 31 millones de sacos de 60 kilos, es decir, 45.7% de los 68 millones de sacos importados por la totalidad de los países consumidores.
6. En Europa los siete líderes de comercialización de café adquirieron 18.6 millones de sacos de 60 kilos, lo que equivale al 46.5% del mercado europeo total.

### III. LOS CLIENTES DEL CAFE COLOMBIANO

Dentro del contexto descrito, un país como Colombia que es el segundo mayor exportador, debe negociar necesariamente con los líderes del mercado, so pena de ver limitadas sus colocaciones. Es así como en el año de 1986, de un total de ventas de 9.825.049 sacos de 70 kilos, el 57.2 fue adquirido por 12 compradores (ver Cuadro No. 4). Se trata de compradores que por conocer la calidad de nuestro café, lo utilizan en forma importante en sus mezclas y se vinculan a los programas de promoción de café 100% colombiano, a los cuales contribuyen con recursos propios en gastos publicitarios, en un esfuerzo conjunto con la Federación.

También, con el fin de reducir la dependencia de grandes compradores, la Federación interactúa con un gran número de tostadores. Así, para el año de 1987, en el período Enero-Agosto, el total de ventas de café colombiano sumaba 7.8 millones de sacos de 70 kilos, en negociaciones con 236 tostadores de todo el mundo. En países como Alemania y Estados Unidos con el mayor volumen de compras se negoció con 11 y 80 tostadores, respectivamente. Las ventas a Europa en un volumen de 5.450.552 sacos fueron adquiridas por 122 tostadores.

<sup>6</sup> GORDON PATON. *Complete Coffee Coverage* No. 11045 Abril 27 de 1987 y No. 11056 de Mayo 12 de 1987.

\* Se ha tomado como información básica la preparada por la firma VOLKART al mes de Agosto de 1987 la cual se incluye como anexo al presente documento.

La conclusión final de esta serie de hechos es la de que la industria cafetera mundial y sus canales de comercialización exhiben un elevado y creciente grado de concentración, resultante de un proceso que se inició a mediados de los años 60s y que ha continuado en las últimas décadas. Por la misma razón, las ventas de café de los países productores han sido en su

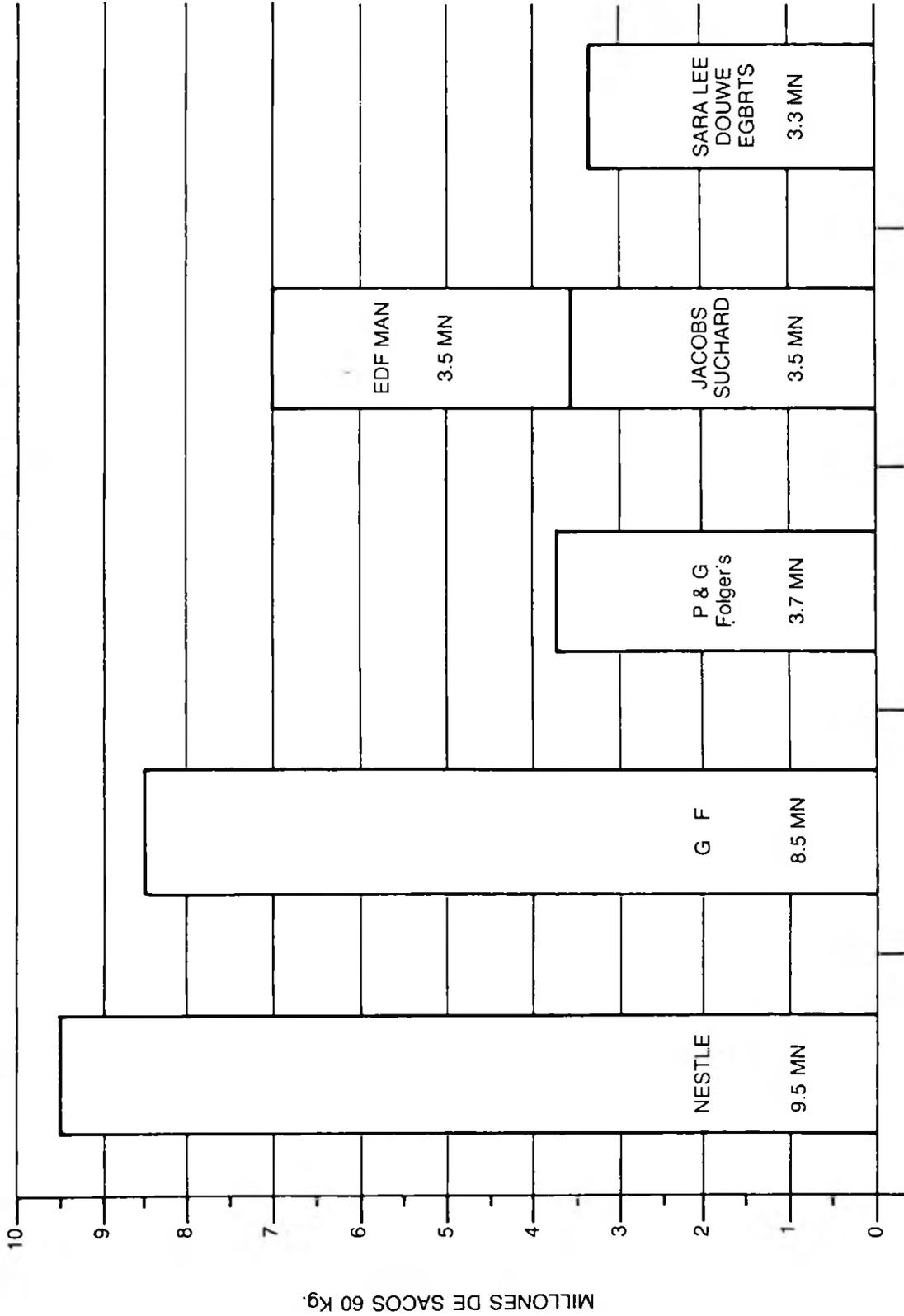
mayoría canalizadas por un reducido número de compradores, no obstante lo cual Colombia gracias a su sistema abierto de Convenios de Comercialización para cualquier tostador suministra un porcentaje importante de su café a medianos y pequeños tostadores, manteniendo una presencia en el mercado bastante diversificada.

**CUADRO No. 4**  
**CAFE COLOMBIANO**  
**PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES COMPRADORES**  
**CONVENIO 1986**

COMPRADOR	TOTAL SACOS 70 Kls.	% SOBRE VTAS. TOTALES
Edkaro	1.076.993	11.0
Taloca AG	1.029.200	10.5
Kaffee Einkauf	990.956	10.1
General Foods (USA)	762.764	7.7
Decotrade	612.000	6.2
Mitsubishi Corp.	242.082	2.5
Genfo (Alemania)	198.540	2.0
The Nestle Co. (England)	166.620	1.7
Hill Bros (USA)	161.050	1.6
The Folger Co. (USA)	145.085	1.5
Albrecht	139.650	1.4
Tetley Inc. (USA)	99.922	1.0
<b>SUBTOTAL</b>	<b>5.624.862</b>	<b>57.2</b>
<b>TOTAL DE VENTAS</b>	<b>9.825.049</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: Sistema de Información Comercial: Estado de los Convenios Elaboró U.I.P.C.

CUADRO No. 5  
PRINCIPALES GRUPOS DE TOSTADORES A ESCALA MUNDIAL

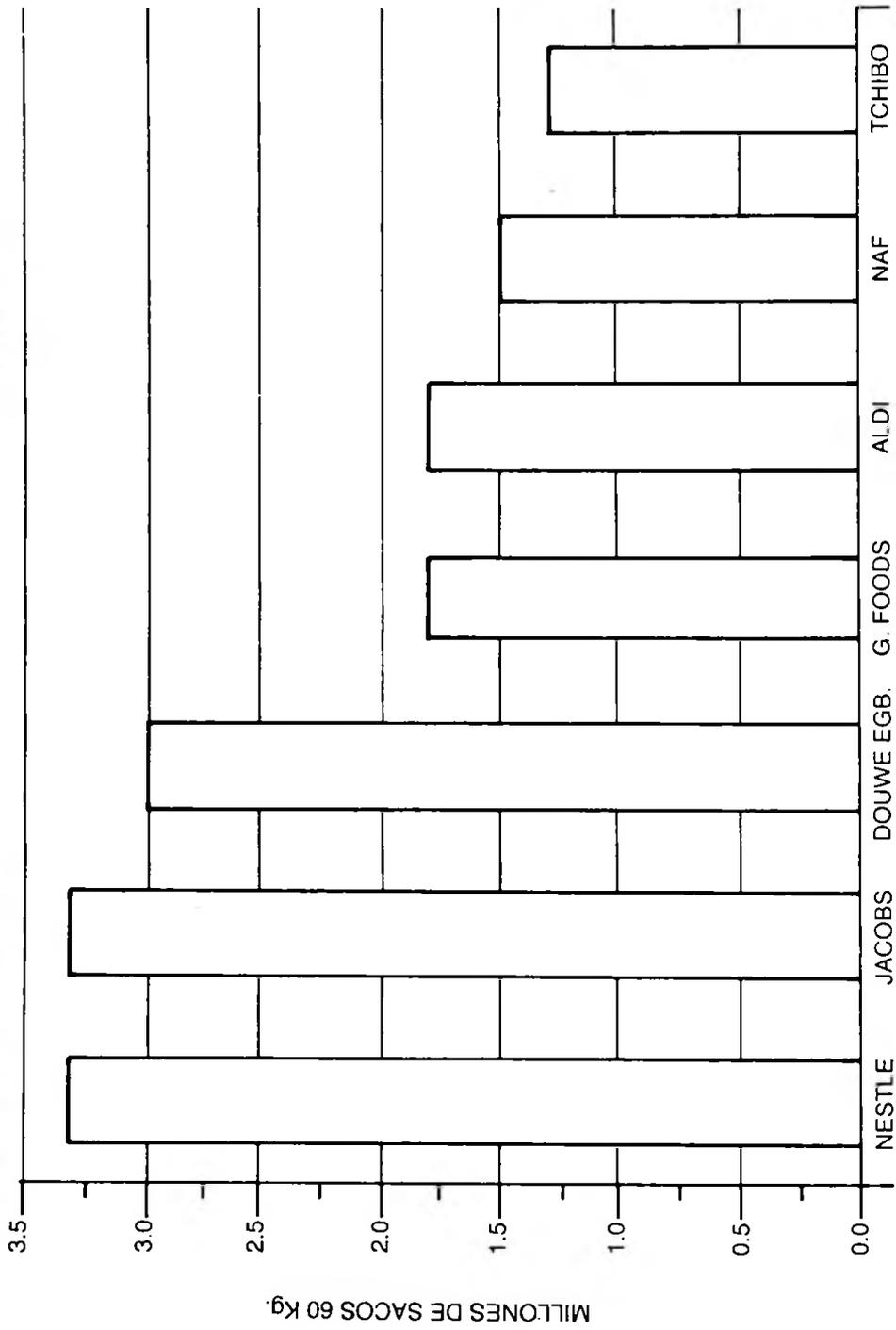


Volumen Total de 5 Compañías 28.5 millones de sacos 49% del consumo de países miembros de la O.I.C.

FUENTE VOLKART

CUADRO No. 6

PRINCIPALES GRUPOS PROCESADORES DE CAFE EN EUROPA

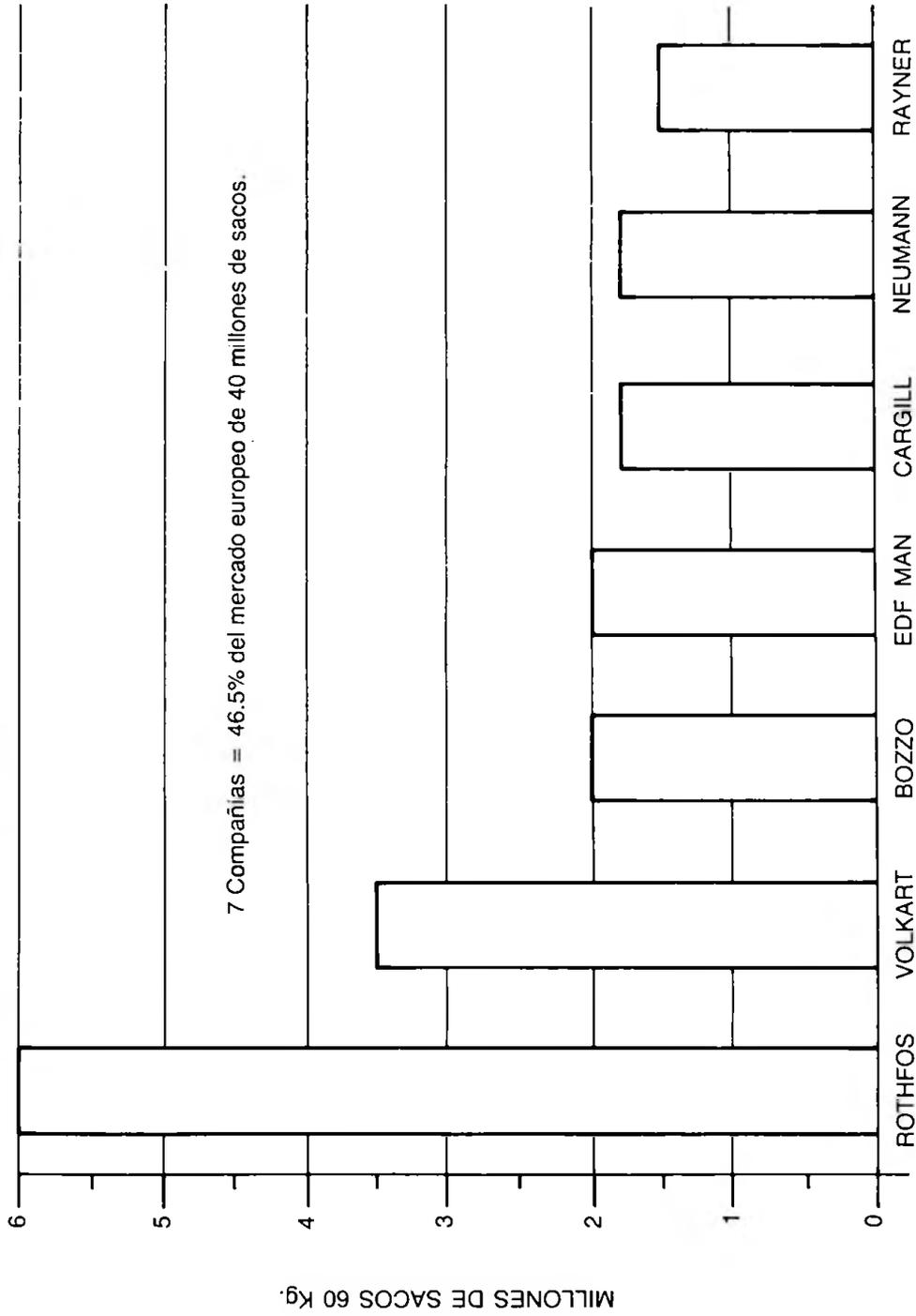


7 Grupos = 15.8 millones de sacos o 52.7% del consumo de Europa Occidental.

FUENTE: VOLKART.

CUADRO No. 7

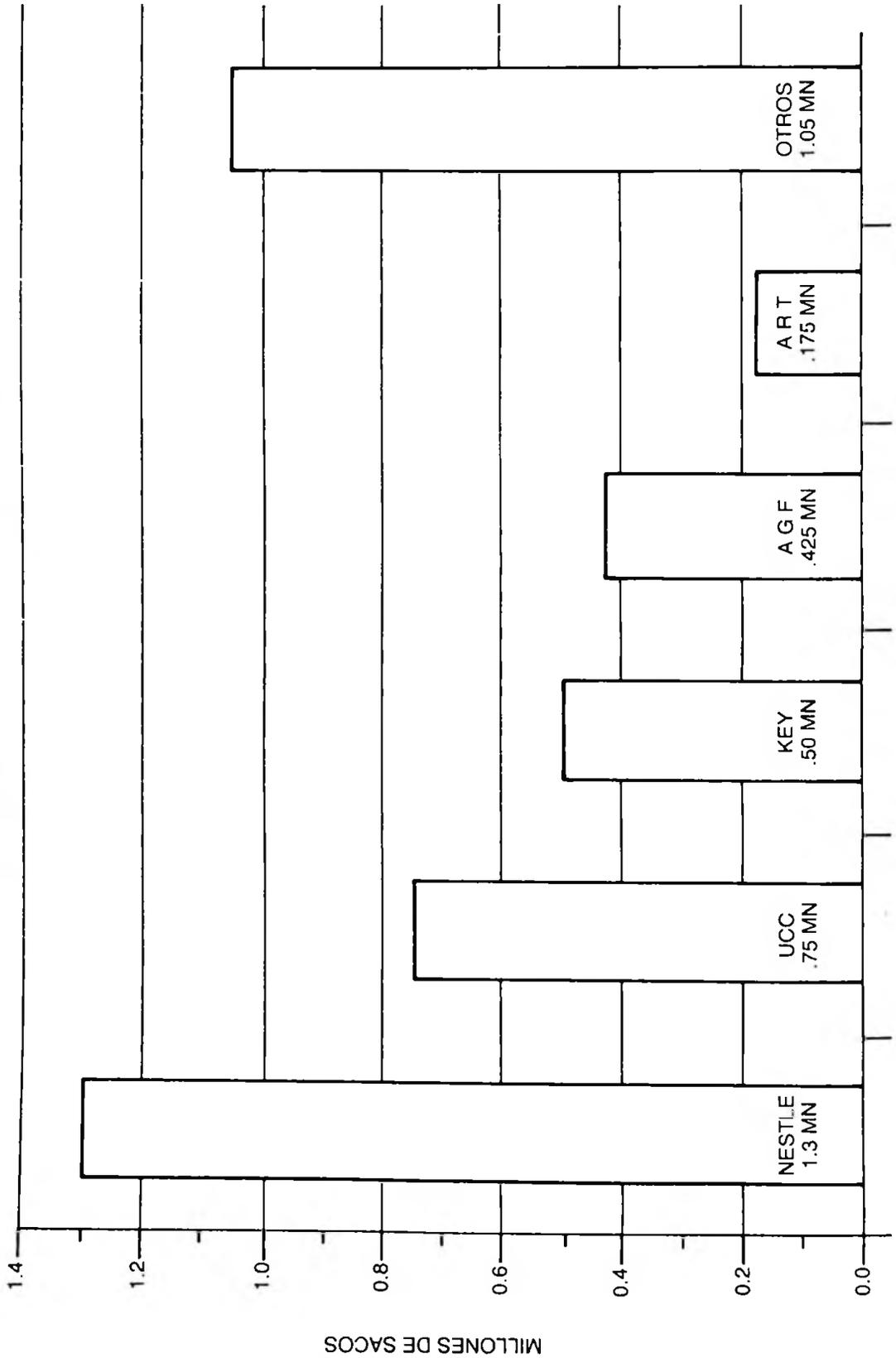
PRINCIPALES COMERCIALIZADORAS EUROPEAS DE CAFE



FUENTE: VOLKART.

CUADRO No. 8

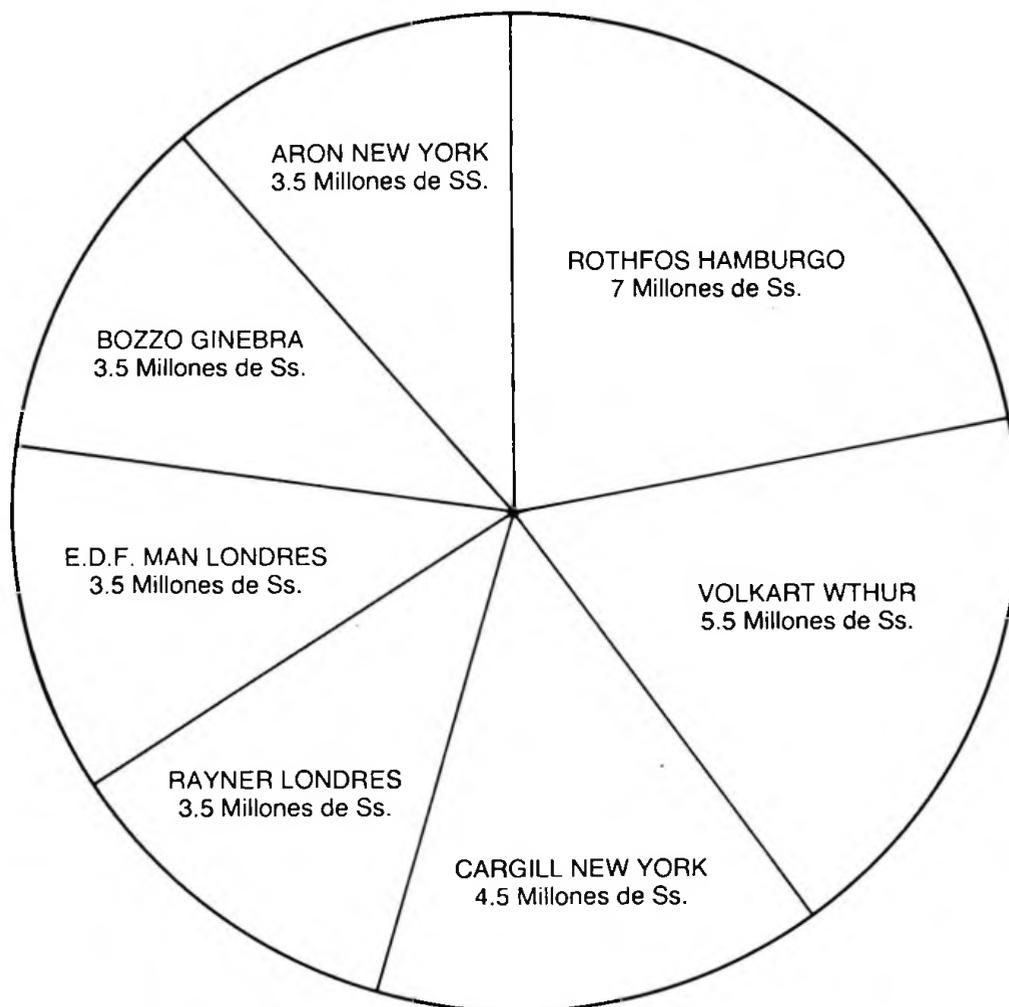
PRINCIPALES TOSTADORES JAPONESES



5 Compañías = 3.5 millones de sacos = 75% del mercado japonés de aproximadamente 4.2 millones.

FUENTE: VOLKART.

**CUADRO No. 9**  
**LIDERES MUNDIALES DEL COMERCIO DE CAFE VERDE**

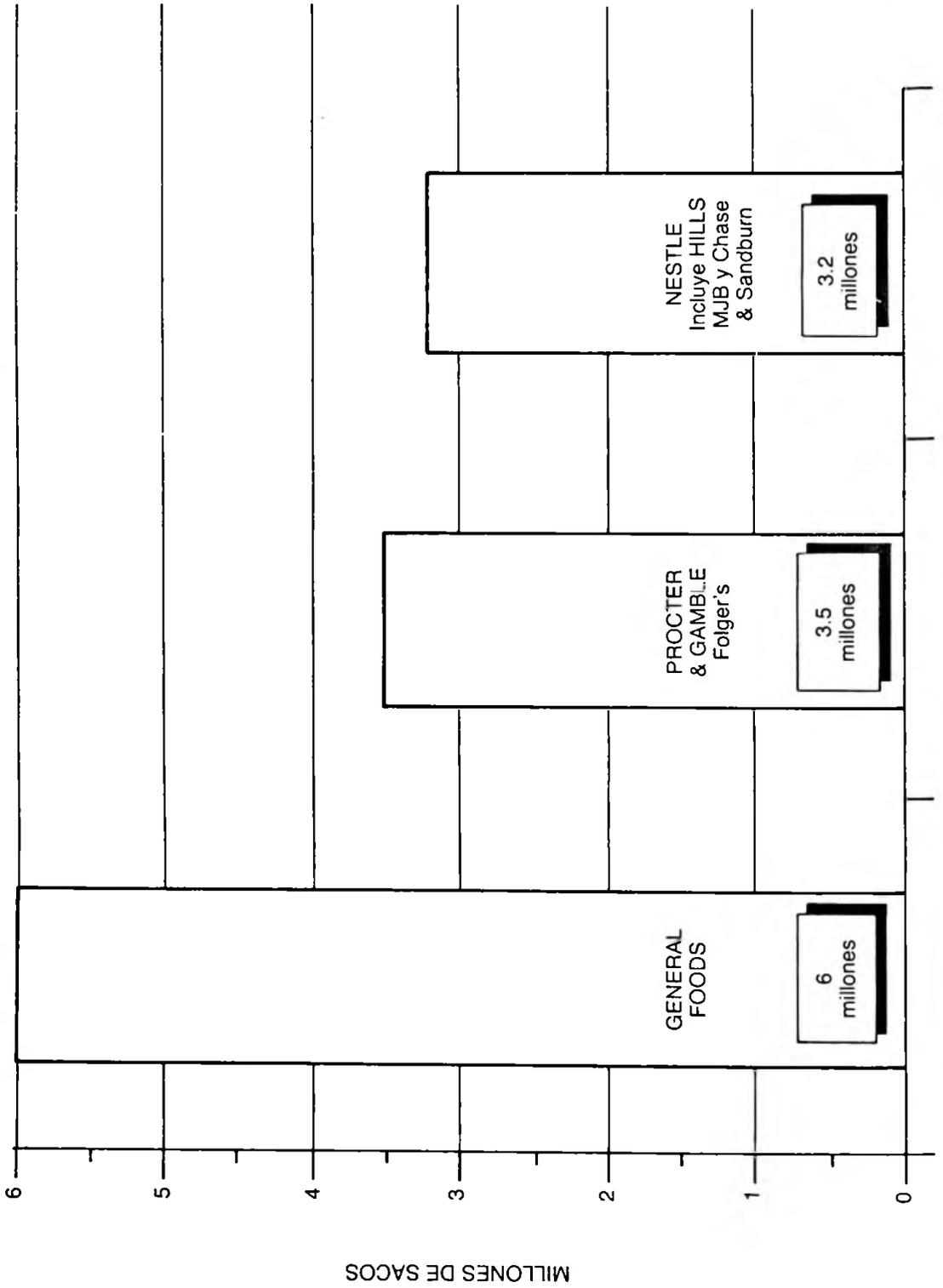


7 Compañías = 31 millones de sacos = 45.7% de las importaciones mundiales.

FUENTE: VOLKART.

CUADRO No. 10

PRINCIPALES GRUPOS TOSTADORES DE ESTADOS UNIDOS



3 Grupos = 12.7 millones de sacos = 71% del mercado americano.

---

# CUENTAS MACROECONOMICAS DEL CAFE\*

## Antecedentes Metodológicos

Marión Pinot de Libreros

### INTRODUCCION

Desde mediados de 1986, la Federación Nacional de Cafeteros, por medio de la Subgerencia de Planeación, manifestó su interés en la elaboración de Cuentas Macroeconómicas del Café.

Se pensaba que con este instrumento, podría ubicar el sector dentro del total de la economía nacional, conocer mejor sus interrelaciones con los demás sectores y así desarrollar análisis más profundos y detallados de las implicaciones macroeconómicas de las decisiones de política sectorial.

La idea inicial, de hacer un cálculo rápido a partir de las Cuentas Nacionales actualmente existentes y establecidas anualmente por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, se fue ampliando, ya que se vio que por la especificidad del sector, era necesario hacer un replanteamiento integral de los métodos tradicionalmente utilizados para evaluarlo.

Adicionalmente, estas Cuentas, elaboradas por la misma institución, podrían constituirse en un marco de consistencia para la información estadística, ahora heterogénea, que recopila de manera corriente la división de Investigaciones Económicas.

Este proyecto por su gran alcance fue dividido inicialmente en dos fases: En la primera se haría el análisis de la producción, dentro de un concepto restringido del sector cafetero, en que solo se tendría en cuenta la producción del café pergamino, su procesamiento para la atención de los mercados externos e internos, y la actividad de comercialización ligada a la exportación. En la segunda fase, se pensaba ampliar este análisis en dos direcciones; de una parte, con una definición más amplia del sector cafetero, de otra parte, extendiendo el campo de estudio hacia las demás transacciones económicas.

Este documento presenta el esquema metodológico y conceptual dentro del cual se enmarca este proyecto, con particular énfasis en la primera fase de este, es decir el análisis de la producción y del ingreso primario o producto interno bruto.

En un primer capítulo, se explica el sistema conceptual de las Cuentas Macroeconómicas del Café, y se las ubica dentro del sistema general de las Cuentas Nacionales que se describe muy brevemente. Constituye en cierto modo la referencia teórica de todo el trabajo.

En el segundo capítulo, este sistema conceptual se aplica al análisis de los instrumentos específicos de política cafetera, en particular aquellos que intervienen directamente en la formación de los precios.

Luego, el tercer capítulo describe las clasificaciones de productos y actividades que se utilizarán en las Cuentas Macroeconómicas del Café, después de haber discutido aquellas en uso en las Cuentas Nacionales.

Con el capítulo 4, se entra paulatinamente en los aspectos cuantitativos: Titulado "Los balances de productos", plantea las interrelaciones que existen entre las diferentes formas de elaboración del café en Colombia, y también las situaciones respectivas del Fondo Nacional del Café y los agentes privados.

Este documento constituye una propuesta metodológica, sujeta a discusión. Obviamente, en la fase actual del avance del trabajo, sólo compromete a su autor y de ningún modo a la entidad contratante. Sin embargo, debe agradecerse a todas las personas que por sus consejos y sus orientaciones, hicieron posible este trabajo.

---

\* El presente trabajo hace parte del desarrollo de un contrato suscrito con la Federación Nacional de Cafeteros para el análisis del tema. Sin embargo las opiniones aquí expresadas comprometen solamente a su autora.

---

# CAPITULO I

## EL SISTEMA CONCEPTUAL DE LAS CUENTAS MACROECONOMICAS DEL CAFE

Desde el principio de los años 30, cuando se empezaron a divulgar las ideas de Keynes, y que Richard Stone las plasmara en unos grandes agregados mutuamente interrelacionados, cualquier análisis macroeconómico de cierta complejidad requiere del uso de las Cuentas Nacionales.

Estas Cuentas, tal como las presentaron estos precursores, experimentaron luego cambios profundos, en términos de desarrollos conceptuales ulteriores propiciados en gran parte por las nuevas posibilidades de movilización de información brindadas por los computadores.

A nivel internacional, la evolución de estas Cuentas, marcada por revisiones periódicas de las recomendaciones de las Naciones Unidas, apunta a la creación de un sistema central básico, el núcleo de macro-sistema, al cual se acoplan subsistemas especializados, consistentes con este núcleo a nivel de los conceptos básicos empleados, pero con desarrollos que permitan atender interrogantes propios a cada subsistema que se considere.

Dentro de este contexto, las Cuentas Macroeconómicas del Café pueden plantearse como un subsistema satélite del sistema de Cuentas Nacionales actualmente vigentes en Colombia.

La ventaja de este tipo de presentación es que permite analizar de manera conceptualmente consistente las interrelaciones de las variables macroeconómicas cafeteras y no cafeteras: Visto el tamaño relativo de la economía cafetera, esta consideración es fundamental.

Presentar el sistema conceptual de las Cuentas Macroeconómicas del Café requiere entonces que se introduzca en primera instancia el de las Cuentas Nacionales. Es el objeto del presente capítulo en que, después de un esbozo rápido del núcleo central, se detallará la parte referida a las Cuentas de producción.

### 1. PRESENTACION GENERAL DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES<sup>1</sup>

Las Cuentas Nacionales pretenden describir la totalidad de las actividades económicas dentro de un marco único, y representar sus interrelaciones por medio de un esquema contable.<sup>2</sup>

Por ser un sistema, cumple con las condiciones siguientes:

- Los conceptos utilizados en alguna parte de las Cuentas tienen que ser totalmente consistentes con aquellos en uso en las otras partes;
- Los sistemas de valoración también tienen que presentar consistencia;
- La cobertura conceptual debe abarcar la totalidad de las operaciones económicas y todos los agentes económicos, aun cuando en la práctica, no siempre será posible conocer directamente o separadamente cada uno de ellos.

En breve, el sistema distingue cuatro grandes esferas de la actividad económica: la esfera de la

<sup>1</sup> El lector interesado en un conocimiento más profundo de las Cuentas Nacionales puede consultar las publicaciones siguientes:

— Un sistema de Cuentas Nacionales, Naciones Unidas, Estudios de Métodos, Serie F, No. 2, Rev. 3 1970.

— La Contabilidad Nacional, Teoría y Métodos. Patricio LEON y Salvador MARCONI, Ediciones de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador; Colección Textos Universitarios.

— Metodología de las Cuentas Nacionales de Colombia según el nuevo SCN, DANE.

— Base de la Contabilidad Nacional; Magdalena CORTES y Enrique PINZON, DANE.

<sup>2</sup> Se prefiere utilizar el término **sistema** y no el de **modelo**, ya que no incorpora una descripción causal de las interrelaciones contables constatadas, y por eso aspira a la "neutralidad" a nivel de la teoría económica, aunque varios autores hayan puesto en tela de juicio tal pretensión.

producción de los bienes y servicios, considerada como la base del sistema económico, la esfera de la distribución, redistribución y utilización corriente del ingreso, la esfera de la adquisición de los bienes de capital, y finalmente la esfera financiera, es decir aquella donde se describe la creación, destrucción y movilización de las acreencias.

### 1.1 La producción

La producción se define como una actividad socialmente organizada, encaminada a la creación y transformación de bienes, servicios o derechos, a partir de factores de producción disponibles en el mercado.

Esta actividad moviliza factores de producción: insumos, fuerza de trabajo, bienes de capital, y los combina según un proceso tecnológico propio a cada establecimiento productivo, para así dar lugar de una parte a bienes y servicios nuevos, de otra parte al reconocimiento del derecho a una remuneración por parte de la fuerza de trabajo, y de los propietarios de los bienes de capital.

Los **bienes y servicios** que se producen están destinados a circular entre los agentes económicos, sea para responder a sus necesidades de consumo como individuos o grupos sociales organizados, sea para atender los requerimientos de procesos ulteriores de producción, participando en ellos como insumo o como bien de capital.

El subsistema de Insumo-Producto, que se describirá más adelante, integra estas descripciones dentro de una representación matricial detallada consistente.

### 1.2 La distribución y redistribución del ingreso

El ingreso primario generado inicialmente como resultado de una actividad productiva, se reparte y redistribuye entre los agentes económicos, los cuales lo utilizan de acuerdo con sus necesidades actuales y/o futuras: Este proceso se describe en las cuentas llamadas de **ingresos y gastos** que corresponden a la segunda esfera del sistema.

Para simplificar la descripción, podemos distinguir tres grandes categorías de agentes caracterizándoles por su situación frente al ingreso primario<sup>3</sup>, a saber: los hogares, las empresas y el Estado.

— La función principal de los **hogares** es consumir bienes y servicios. Su ingreso primario característico es la remuneración al factor trabajo. Pero también le puede corresponder, como empresario individual, (situación muy corriente en Colombia y en particular en la actividad cafetera), parte de la remuneración al factor capital, (excedente de explotación) identificado también como ingreso primario.

- La función principal de las empresas es producir bienes y servicios, o transformar pasivos financieros emitidos en el mercado en activos financieros de características diferentes (instituciones financieras). El ingreso primario que proviene de la cuenta de producción toma la forma de excedente de explotación.
- Finalmente el **Estado** se caracteriza por proveer a la colectividad con bienes públicos a partir de recursos obtenidos principalmente vía impuestos, tanto indirectos (que hacen parte del ingreso primario) como directos.

Los ingresos primarios generados por la producción se adicionan con ingresos corrientes provenientes de otras fuentes como por ejemplo de la colocación de activos financieros, bajo forma de intereses, o de la inversión de capital en empresas, bajo forma de dividendos, para sólo mencionar los más relevantes.

A estos ingresos corrientes brutos corresponden gastos corrientes que no se han considerado en la cuenta de producción anterior porque no son gastos directos de producción: los hogares deben ceder parte de su ingreso por remuneración al trabajo bajo forma de cotización social, y adquieren así un derecho a prestaciones, en dinero o en especie. Conjuntamente con las empresas, deben pagar impuestos directos, tasas y multas al Estado. Todos los agentes reconocen a terceros remuneración por el uso de la tierra y del capital, bajo forma de alquileres, regalías dividendos e intereses...

Se conforma así un ingreso corriente neto que puede dedicarse al consumo actual o reservarse para el consumo futuro (caso de los hogares) o asignarse a la adquisición de bienes de capital (pasada, presente o futura).

La cuenta general tiene la forma que aparece en el cuadro No. 1.1 que sigue, donde cada partida se ha caracterizada con las iniciales H,S,E para significar que puede pertenecer a la cuenta de ingresos y gastos de los hogares, (H), de las empresas, (S), o del Estado, (E).

### 1.3 La acumulación de bienes de capital

**Las cuentas de capital** describen de una parte la acumulación bruta de bienes de capital bajo forma de existencias de materias primas, bienes en proceso y productos acabados, la adquisición de bienes de capital fijo reproducibles o no reproducibles y la de activos intangibles, y de otra parte sus fuentes netas de financiación: recursos provenientes de operaciones corrientes, (el ahorro bruto), apropiación para tener

<sup>3</sup> Esta clasificación no corresponde exactamente a la que se utiliza finalmente en las Cuentas, pero facilita la descripción.

en cuenta la depreciación del capital, (el consumo de capital fijo), transferencia de capital sin contrapartida, y financiación neta recibida de terceros vía transacciones financieras.

Su forma general, idéntica para todos los agentes, aparece en el cuadro No. 1.2 que sigue.

**1.4 La financiación**

Finalmente, las **cuentas financieras** describen la creación, extinción y circulación de activos financieros entre los agentes económicos por medio de las cuales se lleva a cabo la financiación de unos gracias a los excedentes netos de otros.

**CUADRO No. 1.1**

**CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS**

Consumo Final (H,E) Impuestos Directos (H,S) Cotizaciones de Seguridad Social (H) Prestaciones de Seguridad Social (E) Renta de la propiedad Intereses (H,S,E) Alquileres de tierras, terrenos y activos no físicos (H,S,E) Dividendos (S) Transferencias Corrientes (H,S,E) <b>AHORRO BRUTO</b>	Excedente Bruto de Explotación (H,S,E) Remuneración al Trabajo (H) Prestaciones de Seguridad Social (H) Cotizaciones de Seguridad Social (E) Renta de la propiedad Intereses (H,S,E) Alquileres de tierras, terrenos y activos no físicos (H,S,E) Dividendos (H,S,E) Transferencias Corrientes (H,S,E)
--	---

**CUADRO No. 1.2**

**CUENTA DE ACUMULACION DE CAPITAL**

Cambio de Existencias Formación Bruta de Capital Fijo Adquisición Neta de tierra, terrenos y activos no físicos	Ahorro Bruto Consumo de Capital Fijo Transferencias Netas de Capital  <b>PRESTAMO NETO</b>
--	--

## 1.5 Situación del café

Dentro de este esquema rápidamente esbozado, es claro que el café y las actividades económicas ligadas a este producto tienen incidencia en todas las partes del sistema.

En una primera fase del proyecto, se acordó restringir la elaboración de las Cuentas Macroeconómicas del café a las cuentas de producción, razón por la cual se da aquí una descripción más detallada de esta parte del sistema.

## 2. LAS CUENTAS DE PRODUCCION

Tal como se señaló, las Cuentas Nacionales enfocan la producción bajo sus dos facetas: la producción de bienes, y la generación de ingresos primarios, aspectos estos estrechamente asociados y cuya interrelación se describe por medio del esquema de insumo-producto.

### 2.1 Los Productos

#### 2.1.1 Definición

Los productos son bienes y servicios que se caracterizan por resultar de una actividad socialmente organizada realizada a partir de factores de producción disponibles en el mercado.

Se clasifican entre productos que son mercancías (o productos mercantes) y productos que no son mercancías (o productos no mercantes). Una mercancía se intercambia necesariamente en un mercado (o es idéntica a otro producto que se intercambia en un mercado). Todo bien es una mercancía.

Las no-mercancías no se intercambian en un mercado. Solo las pueden producir los "productores de servicios de las administraciones públicas", es decir unidades que hacen parte del sector del Estado. Ejemplo de estas no-mercancías la defensa nacional, la justicia, la policía, la administración económica...

Los productos se diferencian por sus características tecnológicas, físicas y/o de mercado. Existen millones de productos distintos en una economía. Se expresan por medio del valor dentro de **nomenclaturas de productos** que permiten su manejo agregado. Estas nomenclaturas, exhaustivas, constituyen una partición del conjunto de los bienes y servicios y tienen niveles diferentes de agregación según los usos que se quiere dar a los resultados.

#### 2.1.2 Las cuentas de productos

Estas cuentas muestran la producción de bienes y servicios, como parte de un flujo de oferta y utilización de ellos dentro del período de referencia (usualmente

un año, pero puede ser un trimestre, un mes...).

Para todo producto específico, su oferta, en cantidades físicas, en un período dado, es igual a las disponibilidades iniciales más las cantidades que surgen en la economía en el período como consecuencia del proceso de producción o por la importación desde otras zonas productivas.

Se tiene:

$$\text{Oferta} = \text{existencias iniciales} \\ + \text{produc. del período} + \text{importaciones}$$

Al final de este mismo período, la parte de esta oferta no utilizada efectivamente queda en existencias, para formar parte de la oferta del período siguiente.

Se tiene:

$$\text{Oferta} = \text{utilizaciones efectivas del período} \\ + \text{existencias finales.}$$

Los usos efectivos de este producto en este mismo período son:

$$\text{utilización} = \text{consumo final (por los hogares)} \\ + \text{consumo intermedio (para producir otros productos)} \\ + \text{formación bruta de capital fijo (bienes de capital)} \\ + \text{exportaciones.}$$

Combinando las tres identidades establecidas anteriormente, se tiene:

$$\text{Exist. Init.} + \text{Prod.} + \text{Imp.} = \text{C.F.} + \text{C.I.} + \text{F.B.K.F.} \\ + \text{Exp.} + \text{Exist.Fin.}$$

y en términos de flujo, se establece lo que se denomina comúnmente el **equilibrio oferta-utilización** de los productos:

$$\text{Prod.} + \text{Imp.} = \\ \text{C.F.} + \text{C.I.} + \text{F.B.K.F.} + \text{Exp.} + \text{A St.}$$

donde ASt. representa la diferencia entre las existencias finales y las existencias iniciales del producto en la economía.

Debe recalarse que es una identidad contable, que no presupone ningún comportamiento económico específico.

Pasando de cantidades físicas a valor, que es, como ya se señaló, el método de agregación utilizado en economía, se plantea el problema del sistema de valoración que debe utilizarse. En efecto, a un mismo producto, se asocian varios precios, que se van formando a medida que el producto circula en la economía desde el productor hacia el último comprador, y que se le incorporan servicios adicionales como

ubicación geográfica diferente, disponibilidad temporal distinta, empaques etc...

En las Cuentas Nacionales, se distinguen tres grandes sistemas de valoración: la valoración a precios de productor, la valoración a precios de usuarios, y la valoración a precios básicos.

— El **precio de productor** es el precio en la primera transacción comercial en el lugar de producción, y representa usualmente el valor recibido por unidad de producto por el productor<sup>4</sup>. Se asemeja al concepto de precio de venta en fábrica.

Si todos los flujos del equilibrio oferta-utilización antes establecido se valoran a precios de productor, tenemos:

$$\begin{aligned} &\text{Prod. (PP)} + \text{Imp. (CIF)} + \text{Derechos/Imp.} \\ &+ \text{Otros imp. ind. netos/Imp.} = \\ &\text{C.F. (PP)} + \text{C.I. (PP)} + \text{F.B.K.F. (PP)} + \text{ASt. (PP)} \\ &+ \text{Exp. (PP)} \end{aligned}$$

— El precio de usuario o de utilización es el precio realizado en la última transacción económica, o valor de compra por el último comprador en el territorio económico nacional.

Hay tantos precios promedios de usuarios como canales de comercialización, ya que el acceso a mercados con grados diferentes de comercialización genera precios distintos. Sin embargo, ya que el Sistema de Cuentas Nacionales enfoca hacia un análisis Macroeconómico de los hechos, se utilizan muchas veces precios promedios únicos para usos intermedios o finales bien identificados, que pueden constituir subdivisiones de las grandes categorías de usos definidas en economía.

— Se llama **márgen comercial** la diferencia existente entre el precio en la primera transacción comercial (precio de productor) y el precio en la última transacción comercial (precio de utilización). Representa el valor bruto adicional incorporado al producto por transporte, comercialización, almacenamiento etc... Para las exportaciones, el precio de usuario corresponde usualmente a la valoración FOB, es decir al valor para el importador con que el producto sale del territorio económico nacional.

A precios de utilización, el equilibrio oferta-utilización de los productos tiene la forma general siguiente:

$$\begin{aligned} &\text{Prod. (PP)} + \text{Imp. (CIF)} + \text{Derechos/Imp} + \text{Otros} \\ &\text{imp. ind. netos/Imp.} + \text{Marg. Com.} = \text{C.F. (PU)} + \\ &\text{C.I. (PU)} + \text{F.B.K.F. (PU)} + \text{ASt. (PU)} + \text{Exp. (FOB)} \end{aligned}$$

— Para ciertos estudios macro-económicos en que se trata de describir el mecanismo de formación de los precios, es necesario aislar, dentro del valor de un producto, el componente de impuesto o de subsidio, ya que su evolución depende de decisiones exógenas de la autoridad pública. Esto tiene

una particular relevancia para el café, ya que como se verá el componente "subsidio" del precio del café para consumo interno es muy importante. Es lo que se trata de hacer con la valoración a precios básicos.

Finalmente, con el objeto de hacer comparaciones inter-temporales, y analizar en los cambios de los valores de las partidas de los equilibrios oferta-utilización, lo que debe atribuirse al cambio en los precios, y lo que se asigna el cambio en las cantidades transadas, se suele establecer estos equilibrios a precios del año anterior, o al precio de un año considerado como base.

## 2.2 Las actividades

Las cuentas de las actividades describen la formación primaria del ingreso que resulta de la producción de productos, y se construyen en valor.

Las actividades productivas agrupan las actividades socialmente organizadas (excluyen las actividades de las amas de casa para su propio hogar, de preparación de alimentos, de pequeños arreglos de la vivienda y del vestuario..) que operan con miras a producir bienes y servicios que son usualmente vendidos en el mercado.

La unidad de observación, llamada unidad de "tipo establecimiento" (con referencia a las empresas) corresponde al nivel más pequeño de organización de la producción para el cual existen informaciones sobre resultados de la producción y costos detallados directamente ligados a esta. Las unidades así definidas se agrupan según su producción principal en una **nomenclatura** de actividades, que está en estrecha correspondencia con la nomenclatura de productos antes mencionada. Así por ejemplo, las fincas que producen principalmente café se agruparán teóricamente dentro de la actividad "caficultura".

Para cada actividad así definida, se establecen las identidades contables siguientes:

$$\text{Valor producción} = \text{Valor producción característica} + \text{Valor producción no característica}$$

$$\text{Valor producción} = \text{Consumo Intermedio} + \text{Valor Agregado}$$

$$\begin{aligned} \text{Valor Agregado} = &\text{Remuneración al Trabajo} \\ &+ \text{Impuestos Indirectos Netos} \\ &+ \text{Excedente Bruto de Explotación} \end{aligned}$$

<sup>4</sup> En el caso de las importaciones, el precio equivalente es la valoración CIF más los derechos proteccionistas y los otros impuestos indirectos netos de subsidios, es decir el precio a que entra en el territorio económico del país importador.

La primera identidad simplemente expresa que el valor total de la producción de una actividad es igual al valor de la producción de productos típicos de esta actividad más el valor que proviene de la producción de productos no típicos. Por ejemplo, el valor de la producción de las fincas clasificadas en caficultura se compone de la producción de café, pero también de los bananos, frutas etc., que se pueden producir adicionalmente en estas unidades.

La segunda identidad muestra el nuevo valor que ha surgido en la economía como resultado de la producción de la actividad: A la nueva producción obtenida, deben restarse los productos utilizados para evitar una doble contabilización a nivel de la economía. Este nuevo valor que ha aparecido como resultado del proceso se llama **valor agregado**.

La tercera identidad describe el proceso primario de apropiación de este nuevo valor: El productor debe pagar al trabajo utilizado en el proceso de producción: es la remuneración al trabajo; el Estado se apropia una parte del valor de la producción vía impuestos indirectos (una vez deducidos los eventuales subsidios otorgados). Lo que le queda al productor es el **excedente de explotación**.<sup>5</sup>

### 2.3. El esquema de Insumo-Producto

El esquema de insumo-producto tiene como objeto poner en relación la óptica **producto** de la cuenta de producción con la óptica **actividad**.

En ambos enfoques, se habla de producción y de consumo intermedio, pero en sentidos diferentes y complementarios.

#### 2.3.1. La matriz de producción

El valor de la producción de un producto se refiere al monto total del producido, sin distinguir las actividades en que tuvo su origen.

El valor total de la producción de una actividad se refiere al monto total producido por esta actividad, sin importar los diferentes productos que en ella se originan.

Si llamamos:

- Prod (i,.) el total de la producción de producto i;
- Prod (.,j) el total de la producción de la actividad j;
- Prod (i,j) la producción de producto i por la actividad j;

tenemos:

$$\text{Prod (i,.)} = \text{Prod (i,j)}$$

$$\text{y Prod (.,j)} = \text{Prod (i,j)}$$

Si representamos la producción por una matriz cuadrada de n filas y columnas, donde n es el número

de productos y de actividades en la economía, y ubicamos en la casilla (i,j), (intersección de la fila i con la columna j) el valor Prod (i,j), la suma de los valores de la fila i representa la totalidad de la producción del producto i mientras la suma de los valores de la columna j representa la totalidad de la producción de la actividad j. Se puede observar también que por la coherencia de las nomenclaturas de productos y actividades, el producto j es la producción principal de la actividad j, es decir que Prod(j,j), ubicado en la casilla (j,j) es el valor más alto de la columna j (la situación recíproca no es necesariamente cierta: Prod (j,j) no es necesariamente el valor más alto de la fila j).

#### MATRIZ DE PRODUCCION

Prod (1,1)	Prod (1,2)	Prod (1,3)	... Prod (1,n)
Prod (2,1)	Prod (2,2)	Prod (2,3)	... Prod (2,n)
Prod (3,1)	Prod (3,2)	Prod (3,3)	... Prod (3,n)
...	...	...	... ..
...	...	...	... ..
Prod (n,1)	Prod (n,2)	Prod (n,3)	... Prod (n,n)

En el anexo No. 1.1, se presenta la cuenta de producción de Colombia correspondiente al año 1979.

Se observa que para cada columna, la cifra situada en la diagonal, es decir a la intersección de la columna n con la fila n, es el mayor valor de la columna.

Ciertas actividades, por hipótesis o construcción solo producen su producto principal: es el caso de la rama 01 por ejemplo, que es la caficultura: en el sistema actual de las Cuentas Nacionales, se considera que únicamente produce café<sup>6</sup>.

Sin embargo, si miramos la rama "química y caucho" (actividad 19), se observa que si bien su producción principal corresponde a este mismo producto, también produce productos de la transformación de cereales (por 52 millones de pesos), bebidas (por 18 millones de pesos), otros productos agrícolas elaborados (403 millones de pesos), textiles confecciones y cueros (1.570 millones de pesos), etc...

<sup>5</sup> Se puede observar que esta partida no corresponde al concepto de utilidad, ya que, por el lado de los ingresos, sólo considera los ingresos de la producción (no incluye por ejemplo los productos financieros, aportes varios...), y por el lado de los gastos, sólo considera el pago de insumos, de impuestos indirectos y la remuneración al factor trabajo.

<sup>6</sup> Esto no corresponde a la realidad, ya que como se comentó anteriormente, la caficultura no está organizada como un monocultivo. Resulta simplemente de la dificultad de observar las producciones secundarias: como consecuencia también de este impedimento técnico, como se verá en el capítulo 3, las Cuentas Nacionales no presentan separadamente cuentas completas de producción de la caficultura, sino que la agregan con el resto del sector agropecuario para el análisis de la formación del valor agregado

2.3.2. La matriz de consumos intermedios

De la misma manera, cuando en el equilibrio oferta utilización de un producto, se habla del **consumo intermedio**, se quiere indicar la totalidad de los usos como materia prima de este producto que hacen todas las actividades productivas en la economía.

Por el contrario, el **consumo intermedio** que aparece en la cuenta de producción de una actividad se refiere a todos los productos que sirvieron de insumos para esta actividad.

I	II	III
	IV	

Si llamamos:

CI (i,.) el consumo intermedio total en la economía del producto i;

CI (.,j) el consumo intermedio total de la actividad j;

CI (i,j) el consumo intermedio del producto i por la actividad j;

tenemos las relaciones siguientes:

$$CI (i,.) = \quad CI (i,j)$$

$$y \quad CI (.,j) = \quad CI (i,j)$$

Aquí de nuevo, se pueden representar los consumos intermedios dentro de una matriz de n filas y n columnas, donde n es el número de productos y de actividades en la economía. Si ubicamos en la casilla (i,j) el valor CI (i,j), la suma de los valores de la columna j representa la totalidad de los consumos intermedios de la actividad j, mientras la suma de los valores de la fila i representa la totalidad de los consumos intermedios del producto i.

**MATRIZ DE CONSUMO INTERMEDIO**

CI (1,1)	CI (1,2)	CI (1,3)	... CI (1,n)
CI (2,1)	CI (2,2)	CI (2,3)	... CI (2,n)
CI (3,1)	CI (3,2)	CI (3,3)	... CI (3,n)
CI (n-1,1)	CI (n-1,2)	CI (n-1,3)	... CI (n-1,n)
CI (n,1)	CI (n,2)	CI (n,3)	... CI (n,n)

2.3.3 La tabla de insumo-producto

Si queremos enriquecer aún más la representación, podemos combinar los puntos de vista producto y actividad dentro de un cuadro único, que integre además la matriz de consumo intermedio. Este cuadro se llama tabla de **insumo-producto** y tiene la forma general siguiente:

En el anexo No. 1.2, se presenta la matriz insumo-producto de Colombia para el año 1979 en que se han resaltado los 4 cuadrantes del esquema teórico.

Los cuadrantes I, III y el margen derecho del cuadrante II presentan, en fila, los equilibrios oferta utilización de los productos: Cada fila se refiere a un producto de la nomenclatura; la última fila de cada cuadrante corresponde al total.

Por ejemplo, si tomamos la fila correspondiente a las bebidas (código 13), encontramos lo siguiente:

En el cuadrante I:

- Producción bruta a precios de productor: 46.816 millones de pesos;
- Importaciones CIF: 1.557 millones de pesos;
- Derechos sobre importaciones: 350 millones de pesos;
- Otros impuestos indirectos sobre importaciones: 239 millones de pesos;
- Márgenes comerciales: 9.459 millones de pesos;
- Oferta total (suma de los rubros anteriores): 58.421 millones de pesos.

En el cuadrante III:

- Consumo final de los hogares: 38.470 millones de pesos;
- Variación de existencias: 1.033 millones de pesos;
- Exportaciones FOB: 14 millones de pesos;
- Demanda total: 58.421 millones de pesos.

En la última columna del cuadrante II:

- Total consumo intermedio:  
18.904 millones de pesos.

La demanda total (58.421 millones de pesos) resulta de sumar a los usos del cuadrante III (en nuestro caso al consumo final de los hogares (38.470), a la variación de existencias (1.033) y a las exportaciones (14)), la cifra que figura en la última columna del cuadrante II (18.904). Se puede verificar la suma.

La oferta total es igual a la demanda total: esto es una identidad contable que siempre es cierta (véase \$2.1.2).

Se puede observar que la cifra de producción (46.816 millones de pesos) de la primera columna del cuadrante I es la misma que la que figura en el anexo No. 1 al extremo de la fila Bebidas (13): 46.816 millones de pesos, total que se había denominado "total producción por producto".

El cuadrante II comprende la matriz de consumo intermedio, con los totales que ocupan los márgenes derecho e inferior: Las filas se refieren a los productos y las columnas a las actividades.

Si miramos de nuevo los datos correspondientes a las bebidas, observamos que del total de consumo intermedio en este producto, que era 18.904 millones de pesos (última columna del cuadrante), 15.442 corresponden a consumos por la actividad 33 (columna 33, correspondiente a servicios personales, actividad que incluye hoteles, restaurantes y bares), 3.155 por la misma actividad de bebidas (corresponde principalmente a malta necesaria a la producción de cerveza), 119 por la actividad 19 (Químicos y caucho), 67 por los servicios del gobierno, etc..

Considerando ahora lo que pasa en la columna 13, obtenemos las materias primas y materiales consumidos por la actividad de producción de bebidas; el total de consumo intermedio es ahora 21.928 millones de pesos (último renglón del cuadrante II), con la desagregación siguiente: 2.058 millones en productos de la agricultura (caña, uva, etc..), 926 en productos de la transformación de cereales, 2.882 en azúcar etc..

Finalmente, el cuadrante IV, conjuntamente con la última fila del cuadrante II representa las cuentas de producción de las actividades. Cada columna representa una actividad; la columna extrema derecha recoge los totales.

Para la columna "bebidas", se tiene:

- Total consumo intermedio (de la actividad):  
21.928 millones de pesos;
- Producción bruta a precios de productor:  
47.858 millones de pesos;

- Valor agregado (diferencia entre los dos conceptos anteriores):  
25.930 millones de pesos;
- Remuneración de los asalariados:  
6.024 millones de pesos;
- Impuestos indirectos menos subsidios:  
15.500 millones de pesos;
- Excedente bruto de explotación:  
4.406 millones de pesos;

Se observa de nuevo, para ratificar lo dicho anteriormente, que la cifra de consumo intermedio total de la actividad (21.928) difiere del consumo intermedio total del producto (18.904): la primera se refiere a las materias primas y materiales necesarios a la actividad de producción de bebidas, mientras la segunda se refiere al total de las bebidas utilizadas por las otras actividades productivas.

La cifra de producción en la columna "bebidas" del cuadrante IV tampoco corresponde con la cifra que aparece en la misma fila del cuadrante I. En el cuadrante IV, estamos hablando de actividad: La cifra corresponde con el último renglón de la columna "bebidas" de la matriz de producción (anexo No. 1). La cifra del cuadrante I correspondía, como ya se vio, con la del último renglón de la fila "bebidas".

El valor agregado se obtiene por diferencia entre el valor de la producción total de la actividad y el de su consumo intermedio.

Los componentes del valor agregado, adicionados, dan de nuevo este mismo valor.

Por las particularidades del tratamiento del comercio en las Cuentas Nacionales, para pasar del total de la producción de las actividades (última cifra de la fila "producción" del cuadrante IV: 1.975.976 millones de pesos), al total de la producción de los productos (última cifra de la columna "producción" del cuadrante I: 1.806.120 millones de pesos), debe agregarse a esta última el total de los márgenes comerciales (última cifra de la columna "márgenes comerciales" del cuadrante I: 169.856 millones de pesos).

La matriz insumo-producto, complementada con la matriz de producción, permite tener una visión muy completa del proceso de producción de las actividades y de los productos, y de las interrelaciones de productos y actividades.

Con hipótesis sencillas, como por ejemplo la estabilidad, a corto plazo, de los factores  $CI(i,j)Prod(.,j)$ , llamados coeficientes técnicos, las matrices de insumo-producto permiten analizar los efectos inducidos, sobre el resto del sistema productivo, de una variación en la producción de un producto o de una actividad, o definir el nivel requerido de importaciones.

ANEXO 1.1

CUENTAS NACIONALES  
MATRIZ DE PRODUCCION — PRECIOS DE PRODUCTOR 1979

Millones de pesós

Ramas Productos																																				Total producción por producto		
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35			
Café	01	49.997																																			49.997	
Otras producciones agrícolas	02		109.324																																		109.324	
Producción animal	03			124.674																																	124.674	
Silvicultura	04				5.879																																5.879	
Pesca y caza	05					5.554																															5.554	
Petróleo crudo	06						13.913																															13.913
Otros productos de la minería	07							7.460																														7.460
Café elaborado	08								96.222																													96.222
Carnes	09									80.242	70					1.778																						80.242
Productos de la transformación de cereales	10										9	50.400			376	264																					50.400	
Productos lácteos	11											7	16.542			14																					16.542	
Azúcar	12													14.515	59	15																					14.515	
Bebidas	13														46.764	34																					46.764	
Tabaco elaborado	14																																					
Otros productos agrícolas elaborados	15																																					
Textiles, confecciones y cueros	16																																					
Maderas y muebles de madera	17																																					
Papel e imprenta	18																																					
Químicos y caucho	19																																					
Refinación de petróleo	20																																					
No metálicos elaborados	21																																					
Metálicos de base elaborados	22																																					
Maquinaria y equipo	23																																					
Material de transporte	24																																					
Manufacturados diversos	25																																					
Electricidad, gas y agua	26																																					
Construcción y obras públicas	27																																					
Comercio	28																																					
Transporte	29																																					
Comunicaciones	30																																					
Bancos, seguros y servicios a las empresas	31																																					
Alquiler de vivienda	32																																					
Servicios personales	33																																					
Servicios del gobierno	34																																					
Servicios domésticos	35																																					
Total producción por rama		49.997	120.170	124.674	5.879	5.554	18.789	7.460	96.222	80.417	52.109	16.696	14.599	47.858	7.311	29.611	88.791	10.273	35.848	93.555	36.233	26.149	41.378	28.971	24.361	7.364	24.213	88.839	170.683	144.520	15.585	99.010	94.554	146.476	15.477	6.350	1.975.976	



## CAPITULO 2

# ANALISIS ECONOMICO DE LOS INSTRUMENTOS DE POLITICA CAFETERA

Las Cuentas Macroeconómicas del Café deben tratar de representar de la manera más clara posible, de conformidad con los conceptos anteriormente enunciados, los instrumentos utilizados para el desarrollo de la política cafetera, tanto a nivel interno como a nivel externo. Estos instrumentos son los siguientes:

1. El precio de sustentación del café pergamino.
2. El Título de Ahorro Cafetero o TAC.
3. El impuesto de pasilla y ripio.
4. La cuota de retención cafetera.
5. El precio de venta a tostadores nacionales de la mezcla semitostada.
6. El impuesto ad-valorem.
7. Las medidas cambiarias
  - 7.1 El precio mínimo de reintegro.
  - 7.2 El certificado de cambio.
  - 7.3 El reintegro anticipado.
8. Los instrumentos específicos de política de comercialización externa.

Este capítulo describe cada uno de estos instrumentos, y propone un tratamiento que sea coherente en todas las partes que conforman el sistema de Cuentas.

### 1. EL PRECIO DE SUSTENTACION DEL CAFE PERGAMINO

Tradicionalmente, para evaluar la cosecha cafetera, la Federación Nacional de Cafeteros hace un estimativo de la cantidad de pergamino adquirido, por intermedio de los usos conocidos del café verde (incluyendo las existencias), —la producción registrada— y la valora por medio del precio promedio mensual de sustentación de la Federación, considerando

implícitamente que toda la producción se refiere a pergamino de calidad Federación.

En ciertas publicaciones, se presentan algunas variaciones con relación a este método: los TAC utilizados en pago parcial (véase más adelante) se descuentan utilizando tasas de descuento considerados como realistas; el precio de sustentación se remplaza por el precio pagado por los particulares para la calidad Federación cuando este precio supera el de sustentación.

Todos estos esfuerzos y ajustes reflejan el deseo de representar lo más fielmente posible el ingreso de los caficultores.

Para evaluar la bondad teórica y estadística de estos intentos, es bueno describir el proceso de compra-venta de pergamino, y las informaciones disponibles.

El caficultor puede vender directamente su café a los usuarios (Federación nacional de Cafeteros y sus agentes, o exportadores privados del grano), o vender a intermediarios comerciales que a su vez venderán a estos usuarios.

La Federación de Cafeteros sólo recibe café de calidad Federación, mientras los exportadores privados modulan las características de su demanda en función de sus mercados y de su política de mezcla de pergamino de diferentes calidades y orígenes. Las cooperativas, a pesar de ser agentes de la Federación, adquieren también cafés de calidades inferiores, que ellas mismas procesan hasta obtener la calidad Federación.

No hay identidad entre venta por los caficultores y compras por los usuarios, ya que puede existir un proceso intermedio de secado, transporte y limpieza de café que no lo realiza el productor cafetero, y cuyo valor no recibe.

Sin embargo, en el estado actual de la información, los únicos datos disponibles o que se pueden reconstruir se refieren a adquisiciones de café, en términos de equivalente de calidad Federación realizadas sea por la Federación o sus agentes, sea por los exportadores privados. Es el estimativo de cantidad que se utilizará en las Cuentas.

En consecuencia, el pergamino adquirido se valorará para las compras realizadas por la Federación, a precios de sustentación, para las de los privados, al precio pagado por estos agentes reportados por ALMACAFE para el café de calidad Federación.

Como se verá más adelante, el TAC utilizado se descontará según un método que se describirá.

Ya que la Federación de Cafeteros valora la retención recibida en especie de los exportadores privados por el precio de sustentación, mientras el costo, para los exportadores privados, de esta retención se valora por el precio de adquisición pagado por éstos, la diferencia se tratará como un margen comercial recibido por los agentes privados, positivo o negativo según el signo de la diferencia entre el precio de sustentación y el precio de los particulares para la calidad Federación.

## 2. EL TITULO DE AHORRO CAFETERO O TAC

### 2.1. Descripción

Los Títulos de Ahorro Cafetero, entregados a los productores cafeteros en pago parcial por el café vendido, estuvieron vigentes durante dos períodos: desde el 8 de junio de 1976 hasta el 27 de febrero de 1979, y desde marzo de 1986 hasta octubre de 1987. Son activos financieros cuyas características son las siguientes<sup>1</sup>:

1. Son títulos a la orden, a nombre de exportadores de café o de los Almacenes Generales de depósito ALMACAFE.
2. Son transferibles mediante endoso al productor de café como bonificación en el momento que éste efectúa la venta en el mercado nacional del café tipo Federación o de los cafés tipo corriente... los títulos son redimibles a 36 meses y devengarán intereses del 18% anual pagaderos por semestres vencidos... .

Estos títulos están inscritos en las bolsas de valores para "clarificar y dar certeza de los precios y descuentos de los títulos".

Además de ser negociables entre particulares, se definieron también operaciones en las cuales los TAC podrían utilizarse como medio de pago.

En su primer período de vigencia (junio 8/76 -Febrero 27/79), los TAC podían aplicarse a los usos siguientes:<sup>2</sup>

1. La compra de fertilizantes, el pago de servicios de electrificación rural y la adquisición de acciones de cooperativas.
2. El otorgamiento como garantía real de créditos en el Banco Cafetero;
3. la compra de dólares para pago de importaciones de bienes de capital, servicio de deuda externa y

adquisición de participación extranjera en empresas colombianas.

Para los TAC del segundo período, estos usos específicos fueron más limitados al sector cafetero. Adicionalmente en estas operaciones, los TAC fueron usualmente recibidos por un valor descontado mientras que en el período anterior, se recibían por su valor nominal. Estos usos fueron los siguientes:

1. Garantía para nuevos créditos destinados al mejoramiento de los cultivos de café.
2. Pago a los bancos por concepto de obligaciones originadas en café.
3. pago de fertilizantes e insumos importados que se utilizan en el cultivo de café.

Con el fin de proveer a los exportadores privados con TAC, para que ellos a su vez puedan utilizarlos para cancelar el pergamino a los caficultores, la adquisición de la fracción de la cuota de retención cafetera comprada al Fondo incluye la compra obligatoria de estos documentos. El monto de esta compra corresponde exactamente a la cantidad de TAC que se requiere para poder entregar al caficultor el monto fijado (8 pesos en TAC por kilo en 1976-1977, 6.000 pesos en TAC por carga en 1986). Explicamos esto con un ejemplo:

En 1986 la retención que el exportador debía comprar al Fondo era del 34%, es decir que por cada saco de 70 kilos de café verde exportado, debía "comprarle" 30,6 kilos de pergamino. Por cada kilo de pergamino comprado del Fondo Nacional del Café, recibía al tiempo 190,75 pesos en TAC, es decir, en total para cada saco de 70 kilos exportado,  $30,6 \times 190,75 = 5.836,95$  pesos en TAC. Estos corresponden exactamente a aquellos necesarios para la compra de 121,6 kilos de pergamino ( $91,0 + 30,6 = 121,6$ ; 91 kilos para ser trillados y obtener 70 kilos de excelso, y 30,6 para ser entregados como retención en especie).

En resumen, en principio, el TAC es un instrumento de ahorro específico. Su negociabilidad en bolsa, que le impone **descuentos adicionales**, hace que disminuya, en términos reales, el ingreso del caficultor, y que opere simplemente como un título financiero ordinario.

<sup>1</sup> de "Revista Cafetera de Colombia" Vol. XXV mayo-agosto 1976 No. 163 Editorial.

<sup>2</sup> Véase Federación Nacional de Cafeteros, División de Planeación, "Usos del TAC", febrero de 1986.

## 2.2. Valoración

En todo momento, el TAC tiene varios valores posibles. El más evidente es su valor nominal; otro la cotización que tiene en el mercado de valores, la cual depende obviamente de su grado de madurez; pueden existir también otros valores que correspondan a los mercados concretos a que tienen acceso en un momento dado los tenedores de TACs (precio de compra de las cooperativas, valor de descuento para ciertas operaciones, precios de compra por los intermediarios...).

La cuestión es saber cuál de estos valores se debe utilizar en las "transacciones primarias sobre TAC" por medio de las cuales los TAC **entran en circulación**: compra obligatoria de TAC por los exportadores, como operación dentro del pago de la cuota de retención, y pago parcial de compras de café pergamino al caficultor por parte de la Federación Nacional de Cafeteros.

Se puede descartar de una vez la valoración por precios no directamente verificables por formarse en mercados no oficialmente establecidos, ya que estos precios no ofrecen suficientes garantías de objetividad. Quedan entonces dos opciones: la valoración por el valor nominal, o por el valor en bolsa.

### 2.2.1 *Uso del valor nominal*

En esta hipótesis, en las transacciones primarias sobre el TAC, el valor asignado a éste corresponde a su valor nominal. Por un TAC de 1.000 pesos de valor nominal por ejemplo, se considera como equivalente, en términos de valor, entregar este TAC o entregar 1.000 pesos en efectivo. El descuento se convierte en una pérdida en capital, sólo cuando se negocia el TAC en otras circunstancias, y corresponde a otro tipo de transacción sin relación con la transacción primaria aludida. Como consecuencia, la venta forzosa a los exportadores se considera como una operación "blanca", sin ninguna transferencia neta de recursos de los exportadores hacia el Fondo Nacional del Café, ya que los activos financieros intercambiados en la transacción, por definición, tienen el mismo valor.

Este principio de valoración es el que se utiliza en la contabilidad del Fondo Nacional del Café.

El descuento sólo aparece en las cuentas cuando efectivamente se realiza, es decir, cuando en una operación posterior se intercambia el TAC contra otro activo financiero.

Una limitación de este método es que el uso del valor nominal distorsiona aún más la interpretación de las diferencias nominales entre el precio de Federación (con TAC) y el precio de particulares (usualmente sin TAC, es decir, con compra implícita de TAC con descuento por parte del comprador privado).

### 2.2.2 *Uso del valor en bolsa*

En esta hipótesis de valoración, la situación es muy distinta. La compra forzosa de TAC por parte de los exportadores genera el pago implícito de un impuesto indirecto a favor del Fondo Nacional del Café ya que el valor del dinero entregado por el exportador y el valor de mercado de los TAC en ese día no coinciden.

Los precios pagados por la Federación se expresan ahora con los TACs descontados, mejorándose su comparabilidad con los precios pagados por los particulares.

Cualquier uso posterior del TAC por su valor nominal genera una ganancia en capital.

Como consecuencia sin embargo, las cuentas económicas del FNC se apartan de sus cuentas contables ya que las emisiones de TAC deben registrarse por su valor en Bolsa para mantener la consistencia interna de las cuentas.

### 2.2.3 *Propuesta*

El uso del TAC en la compra de café mezcla dos objetivos distintos, lo cual hace difícil su análisis, de una parte hay una simple operación de compra-venta, y de otra parte, hay la movilización de un instrumento financiero, al cual el mercado asigna un valor de descuento, por no ser redimible a la vista y generar un interés inferior a la tasa corriente para documentos de características similares.

Para acercarnos a una solución al problema, se puede observar que en situaciones concretas, por ejemplo cuando el caficultor se presenta a una cooperativa a vender su café, se le está ofreciendo, para el mismo producto, en un mismo mercado, dos formas de pago entre las cuales escoger:

— Pago parcial en dinero más TAC con un valor nominal de 6.000 pesos por carga;

— Pago total en dinero.

En estas circunstancias se puede decir que el precio ofrecido totalmente en dinero sí representa el valor efectivo de la transacción, y por consiguiente, éste es el valor que debe utilizarse para valorar la transacción.

Sobre este valor no hay seguimiento estadístico, y se conviene estimarlo por la parte pagadera en dinero más el valor del TAC a precio de Bolsa. El precio de compra de Federación se establecerá descontando el valor pagadero en TAC según el descuento observado en Bolsa para los TAC de más reciente emisión.

Adicionalmente, y como consecuencia se considerará que las compras obligatorias de TAC por los exportadores por medio de la retención con devolución

en TAC involucran un componente de impuesto directo, igual al monto del descuento. Complementariamente, se presentan dos situaciones:

- Compran el café por un valor igual a la porción en dinero más el TAC descontado, es decir, por un valor efectivo inferior al precio nominal de la Federación;
- Las cuentas de otros impuestos, *ceteris paribus*, se incrementan en una cantidad equivalente.

Es decir, que el efecto neto de este modo de contabilización tiene un efecto neutro sobre las cuentas de los exportadores privados: el incremento en impuestos se equilibra con una disminución en los costos estimados de adquisición del café pergamino.

Finalmente, en las cuentas financieras del Fondo Nacional del Café, las emisiones de TAC se valorarán por su valor descontado.

### 3. EL IMPUESTO DE PASILLA Y RIPIO

"Se define como la obligación que tiene todo exportador de café a favor del Estado, representado por el Fondo nacional del Café, de vender a la Federación de Cafeteros una cantidad de café de las denominadas de calidades inferiores (pasilla y ripio), equivalente a un porcentaje de la cantidad de excelso que se proyecte exportar. El impuesto fue establecido por la Ley 128 de diciembre 14 de 1941, y se liquida hoy así: 5,5% pasilla y 0,5% ripio".<sup>3</sup>

Estos porcentajes corresponden a las proporciones promedio de pasilla y ripio que se obtienen en una trilla de pergamino para obtener café excelso de exportación.

El precio de venta de la pasilla para el impuesto es actualmente de 10 pesos por saco de 62,5 kilos, de los cuales se retienen 4 pesos para financiar campañas de sanidad rural.

Estos impuestos, pagaderos en un principio únicamente en especie, ya que su objetivo es de sustraer del mercado externo cafés de inferior calidad, se han venido pagando en dinero para las exportaciones de café soluble. En este caso del soluble, el ripio, en términos del decreto mismo, tiene un valor cero.

La falta de cumplimiento del impuesto en especie da lugar al pago de una multa, cuyo monto se fija hoy en día con relación al precio de sustentación del café pergamino.

Existe un debate sobre el valor que debe darse a este impuesto, el cual merece comentarios:

#### 3.1. Sistema actual de valoración

La práctica de ciertos analistas del sector consiste en valorar estos impuestos por el valor que se le

reconoce al exportador por la pasilla que entrega, es decir, 10 pesos por saco de 62,5 kilos.

Sin embargo, este método es inconsistente, si es un impuesto, mal puede ser pagado a los exportadores por el Fondo Nacional del Café. Si se quiere decir por ello que se valora así la pasilla entregada, se considera implícitamente esta operación como una operación "blanca" para el exportador, que entrega un producto, la pasilla, y recibe en cambio 10 pesos por cada saco de 62,5 kilos que es exactamente el valor de esta pasilla.

El único elemento de impuesto lo constituirían los 4 pesos que se le retienen para financiar las campañas de sanidad, lo cual es conforme con la práctica contable de la Federación Nacional de Cafeteros.

#### 3.2 Método alternativo

En "Economía cafetera colombiana", Fedesarrollo se aparta de este criterio y propone alternativamente una valoración de la pasilla a precio de mercado.

Según este punto de vista, la pasilla tiene un valor de mercado, y el uso de la pasilla en pago del impuesto es uno de los usos alternativos que se pueden dar a este producto. A pesar de que la tasa del impuesto se establece de manera que se recojan teóricamente todos los cafés de calidad inferior para sostener la calidad del café en el exterior, no ocurre exactamente así. Varias razones existen para ello, las trillas efectivas tienen rendimientos, expresados en términos de productos y subproductos obtenidos, que no siempre corresponden con los rendimientos normativos. Además, el exportador privado lógicamente tratará de bajar al mínimo aceptable la calidad de su café exportado, disminuyendo así la disponibilidad de pasilla. En consecuencia, ciertos exportadores se ven cortos de pasilla, mientras otros por el contrario tienen excesos de ella. Por otra parte, las industrias de café soluble que trabajan para la exportación están interesadas en adquirir pasillas. Todos estos factores contribuyen a la existencia de un mercado de pasilla, y desde luego, de un precio de mercado para este producto.

La crítica que puede hacerse a esta argumentación es que el mercado de pasilla propiamente dicho es reducido cuando se compara con los volúmenes que pasan por las bodegas de ALMACAFE. Si el Fondo Nacional del Café entrase a ofrecer toda su pasilla en el mercado, el precio se derrumbaría, hasta un precio cercano a 0.16 pesos por kilo ya que por los costos de almacenamiento que representa para el Fondo Nacional del Café la retención de pasilla, estaría dispuesto a venderlo al precio mínimo. En consecuencia, el precio observado en este mercado marginal no

<sup>3</sup> Boletín de información estadística sobre café No. 48, 1978 p. 173.

puede utilizarse como precio de referencia para todas las transacciones y en particular, no se puede usar para valorar las entregas obligatorias al Fondo Nacional del Café.

### 3.3 Propuesta

La solución que se adopta en el sistema es de valorar las entregas al Fondo Nacional del Café en pago del impuesto de pasilla y ripio a 0.16 pesos por kilo de pasilla (el ripio tiene un valor 0); en consecuencia, sólo se considera como impuesto los 4 pesos por saco entregados por el Fondo Nacional del Café a la Federación por cuenta del exportador.

Los pagos del impuesto en dinero (caso del soluble) se consideran en su totalidad como impuesto.

Implícitamente, vistos los montos en juego, sólo se tomará en cuenta el impuesto de pasilla pagado para el café soluble.

## 4. LA CUOTA DE RETENCION CAFETERA

Se define inicialmente<sup>4</sup> "como la obligación que tiene todo exportador de café a favor del Estado, representado por el Fondo Nacional del Café, de traspasar sin compensación a dicho Fondo y entregar a los Almacenes Generales de Depósito de la Federación Nacional de Cafeteros, una cantidad de café pergamino equivalente al porcentaje señalado por el gobierno, del café excelso que se proyecta exportar, de la calidad y del tipo que señale aquella entidad.

"La retención tiene por objeto suministrar recursos al Fondo Nacional del Café para la protección de los precios del grano mediante la regulación del mercado cafetero y financiar la acumulación de excedentes cuando ello ocurra".

Más tarde se autorizó que una parte de la retención se pudiese cancelar en dinero.

En el período que nos ocupa (es decir desde 1970), la cuota de retención se ha utilizado como un instrumento cada vez más versátil, para manejar tanto situaciones de exceso de oferta como situaciones de escasez, permitiendo adicionalmente la circulación primaria de los TAC, o la recuperación parcial o total por parte del Fondo Nacional del Café del diferencial de precios reconocido sobre las exportaciones cafeteras en caso de rezago en el ajuste del reintegro mínimo.

### 4.1 Naturaleza económica de la retención

Ha existido resistencia por parte del gremio cafetero en utilizar el término de "impuesto indirecto" para clasificar económicamente a la retención, viendo quizás que se desconoce con ello que su creación fue originada en una petición explícita del gremio al Gobierno Nacional, y no establecido "impositivamente" por éste.

Otros han argumentado que por no entrar estos recursos a fondos comunes sino revertir en beneficio del gremio, debería considerarse como una contribución parafiscal.

Sin embargo, atendiendo a la definición económica estricta de esta clase de contribución, y haciendo caso omiso de las implicaciones jurídicas que pudiera tener y que han sido ampliamente debatidas por el Consejo de Estado, es claro que se debe sugerir clasificar la retención cafetera dentro de esta categoría, como se ve a continuación.

Las Cuentas Nacionales definen los impuestos indirectos como "...pagos obligatorios que los productores hacen a las administraciones públicas y que consideran como gastos de producción" y más adelante se especifica que "...los impuestos indirectos son impuestos que se cobran a los productores en relación con la producción, venta, compra o uso de bienes y servicios, que han de cargarse a los gastos de producción".<sup>5</sup>

La definición no se refiere a los usos que se dan a estos recursos, es decir, que no importa para la definición de un impuesto indirecto, si los recursos generados entran a fondos comunes o tienen destino específico.

De acuerdo con su definición, la retención es una obligación a favor del Estado a la cual ninguno de los que están obligados a contribuir pueden escapar. Tanto es así, que el propio Fondo Nacional del Café, cuando exporta, está sometido a su pago. Además, la retención es indudablemente un costo de producción para el exportador. En consecuencia, la retención debe considerarse dentro de la categoría general "impuesto indirecto" de las Cuentas Nacionales.

Existe ciertamente una polémica entre los que consideran que la retención es un impuesto indirecto sobre la producción de café y los que argumentan que es un impuesto a la exportación del grano. Para justificar la primera posición, se explica que al no existir este impuesto, los exportadores podrían pagar al caficultor un precio superior por el café pergamino. Los defensores del planteamiento alternativo oponen que operativamente, los que desembolsan este monto son los exportadores, y que son ellos los que ven en la práctica sus ingresos reducidos. Ambos planteamientos son correctos, ya que en uno y otro caso se da un sentido diferente a la palabra "pagar". En las Cuentas Nacionales de Colombia se prefirió como principio mantener el procedimiento del recaudo, es decir, que aparecerá como un impuesto al comercio y desde luego, como parte del valor agregado por esta actividad.

<sup>4</sup> Boletín de Información Estadística sobre Café No. 48, 1978 Federación Nacional de Cafeteros p. 172.

<sup>5</sup> Un Sistema de Cuentas Nacionales NACIONES UNIDAS Serie F, No. 2, Rev. 3 par. 7.26 y 7.30.

Vale recalcar que este tratamiento no modifica en absoluto el cálculo del excedente de explotación de las actividades correspondientes, y en términos de análisis del ingreso, no tiene ninguna implicación.

#### 4.2 Tratamiento de los diferentes tipos de retención

Desde 1970 el pago de la cuota de retención experimentó diferentes formas, lo cual le permitió adaptarse a las necesidades cambiantes del sector cafetero. Estas formas se han dado usualmente de manera simultánea y son las siguientes:

- Pago del impuesto en especie.
- Pago del impuesto en dinero sin devolución.
- Pago del impuesto en dinero con devolución en TAC.

##### 4.2.1 Pago de la cuota en especie

Corresponde a la cantidad de café pergamino que el exportador debe comprar libremente en el mercado y entregar en las bodegas de ALMACAFE para tener derecho a exportar.

Debe tratarse como un impuesto indirecto, y valorarse a precio de mercado del café pergamino tipo Federación, es decir, como se explicó anteriormente, a precios de sustentación de la Federación, corregido por el valor en Bolsa del TAC cuando es del caso.

##### 4.2.2 Pago de la cuota en dinero sin devolución

Llamado también "cuchilla", este instrumento se presenta ficticiamente como una compra obligatoria de una fracción de la retención de café al Fondo Nacional del Café, por un precio unitario de antemano, que puede ser superior o inferior al precio de sustentación. Este mecanismo permite mantener fija la tasa total de retención y regular los ingresos netos de los exportadores privados aún en caso de fluctuación del mercado externo o en caso de escasez relativa del grano en el mercado interno, impidiendo así una apropiación privada de los recursos extraordinarios que pudiera generar un alza anormal de los precios externos con relación a precios internos controlados o por el contrario, un retiro de estos exportadores del mercado por una tributación efectiva excesiva. Permitía también (antes de la adopción del reintegro variable) la recuperación, por parte del Fondo Nacional del Café, del diferencial pagado a los importadores de café colombiano, al caer el precio de referencia del grano por debajo del precio mínimo de reintegro.

La presentación de este pago como una compra ficticia permite mantener inmodificada la tasa nominal de retención (fijada por decreto), alterando, por medio

de su forma de pago, su valor efectivo, lo cual da una mayor flexibilidad al instrumento.

Este pago constituye sin duda un impuesto indirecto.

##### 4.2.3 Pago de la cuota en dinero con devolución en TAC

Como se señaló anteriormente (par. 2) este pago corresponde a la compra obligatoria de TAC por parte de los exportadores privados (cuando estos estuvieron vigentes), para permitirles pagar parcilmente con TAC el café pergamino que adquieren, sea para exportarlo como café verde, sea para atender el pago de la retención en especie. Ya que se decidió valorar los TAC en las transacciones primarias por su valor en Bolsa, los valores intercambiados entre el Fondo Nacional del Café (quien entrega los TAC) y el exportador privado (quien entrega efectivo) difieren, dando lugar al pago implícito de un impuesto indirecto por parte del exportador, igual a la diferencia entre el dinero entregado (valor nominal de los TAC) y el valor en Bolsa de los TAC recibidos.

#### 5. EL PRECIO DE VENTA A TOSTADORES NACIONALES DE LA MEZCLA PARA CONSUMO NACIONAL

Se suele hablar corrientemente del "subsidio" al consumo nacional, significando por esto que el precio de venta del café al consumidor final es inferior al precio que tendría si fuera determinado libremente por las fuerzas del mercado. Otros van aún más lejos, y consideran como monto del "subsidio" la diferencia entre el precio del café tostado al consumidor en Colombia, y el precio del mismo producto en el mercado internacional.

El sistema conceptual en que se sitúan las Cuentas Macroeconómicas del Café nos brinda una respuesta a este interrogante, y nos suministra un método objetivo para medirlo, consistente con todo lo anteriormente expuesto.

Examinemos primero el proceso de fijación de los precios del café destinado al consumo interno, analizando cómo se otorgan los reajustes periódicos de precios.

Partiendo de un precio al consumidor final aceptado por las autoridades económicas, se establece toda la cadena de precios así:

El precio de venta por la industria de torrefacción a los minoristas, se fija a partir del precio al consumidor, de manera a que se asegure un margen bruto "razonable" para la operación de comercialización al detal.

El precio de venta por la Federación de Cafeteros de la mezcla semi-tostada se fija, luego de estudiar los

costos de producción de la industria torrefactora, de manera también a reconocerles un margen bruto de operación razonable.

Finalmente, el precio de transferencia del café excelso inferior del Fondo Nacional del Café a la Federación Nacional de Cafeteros se fija después de tomar en cuenta los costos de la semi-tostión, a cargo de la Federación, y los ingresos que se quiere transferir a los comités de cafeteros, ya que el margen neto entre el costo de la mezcla y el valor de venta se les transfiere íntegramente como ingreso.

En consecuencia, es claro que el precio de transferencia del excelso inferior, ateniéndose a este proceso de determinación de su nivel, tiene poca relación con los costos de producción del producto para el Fondo Nacional del Café; en su fijación existe claramente un propósito de estabilización del ingreso real de los consumidores y estímulo al consumo interno.

Podemos entonces hablar de un subsidio otorgado por el Fondo Nacional del Café al consumo nacional.

Sin embargo, el sistema conceptual de las Cuentas Nacionales no permite que se otorgue un subsidio a los hogares, sólo pueden otorgarse a las unidades productivas, que las transmiten, vía precios de usuarios, a los que finalmente se benefician de la situación; aquí de nuevo opera el principio antes mencionado del registro por el agente recaudador.

En el caso específico que nos ocupa, la descripción, contablemente coherente, es un poco compleja; se debe conceptualmente desdoblarse el Fondo nacional del Café y considerar, de una parte el Fondo como productor de café trillado y receptor del subsidio, y de otra parte, el Fondo como órgano de la administración pública y a este título, agente quien otorga el subsidio.

El subsidio recae sobre el producto excelso inferior y se mide por la diferencia entre el precio de transferencia de este producto, considerado como precio de productor, y el valor de costo calculado a partir de los costos de producción, que se identifica con el llamado valor básico definido en el Capítulo 1.

Podemos observar que si bien en este caso, la diferencia entre precio de costo y precio de transacción se interpreta como subsidio, esto no es el caso general, y se debe simplemente al modo de fijación del precio del café tostado para el consumidor nacional. Pero cuando este mismo Fondo Nacional del Café vende pasilla en el mercado, se sitúa exactamente de la misma manera que cualquier agente privado, no conlleva ninguna intención de intervenir explícitamente en el mercado, la diferencia de precio se interpreta como un margen y no como un impuesto.

En el mismo proceso de transformación del excelso inferior a la mezcla tostada, intervienen procesos de transformación y de comercialización que encarecen el producto final, todos se tratarán como márgenes

operativos o de comercialización según el caso.

En el caso del consumo nacional, tendremos entonces lo siguiente:

- Existencia de un **subsidio** a nivel del excelso inferior vendido por el Fondo Nacional del Café a la Federación para la fabricación de mezcla semi-tostada.
- Existencia de un subsidio a nivel del excelso inferior incorporado a la mezcla cruda vendida por el Fondo Nacional del Café a las plantas de soluble.
- Existencia de un margen comercial a nivel de la pasilla incorporada a la mezcla cruda vendida por el Fondo Nacional del Café a las plantas de soluble.
- Existencia de un margen operativo (es decir un excedente de explotación positivo) a nivel de la mezcla semitostada vendida por la Federación Nacional de Cafeteros a los tostadores.

## 6. EL IMPUESTO AD-VALOREM

"Mediante el Decreto Ley 444 de 1967, se transformó el impuesto representado por un cambio diferencial para la compra de los giros provenientes de la exportación de café en un impuesto ad-valorem del 26% sobre el producto en moneda extranjera de dichas exportaciones.<sup>6</sup> Parte de este impuesto se lleva a las reservas internacionales del país, como ingreso de la Cuenta Especial de Cambio hasta 1983, e ingreso del presupuesto nacional desde entonces, mientras otra parte constituye un ingreso para el Fondo Nacional del Café para el cumplimiento de sus objetivos. La tasa de impuesto ad-valorem ha venido modificándose desde su inicio, más no su modo de liquidación ni los usos a que se destine.

Este impuesto constituye típicamente un impuesto indirecto.

## 7. LAS MEDIDAS CAMBIARIAS

Por la importancia del café dentro de las exportaciones de Colombia, era de esperarse que se desarrollaran medidas cambiarias específicas para este sector. Ciertas medidas, como aquella relativa al reintegro mínimo, han estado vigentes desde la década de los años treinta. Otras se han implementado en períodos en que la política de regulación económica general requería controlar la monetización de los recursos externos o el endeudamiento externo a corto plazo.

<sup>6</sup> Boletín de Información Estadística sobre Café No. 48, 1978, Federación Nacional de Cafeteros, p. 173.

En consecuencia, se estudiarán las medidas siguientes:

- El reintegro mínimo.
- El manejo del certificado de cambio.
- El mecanismo del reintegro anticipado.

### 7.1 El reintegro mínimo

La fijación del reintegro mínimo para el café hace parte de la política global de control de cambios, orientada a asegurar la venta al Banco de la República de las divisas provenientes de las exportaciones. Por este instrumento, se establece el valor en dólares que debe reintegrar el exportador por cada saco de café exportado.

Fue recientemente suprimido, y remplazado por un reintegro variable, por Resolución 52 de 1987 de la Junta Monetaria. Establece una fórmula para el cálculo diario del reintegro mínimo que lo hace evolucionar en función de las variaciones observadas del precio del café verde en el mercado internacional.

En "Economía cafetera colombiana" se muestra cómo en general, el reintegro mínimo se ha manejado siguiendo las evoluciones de la cotización promedio del café colombiano físico en el mercado de Nueva York, una vez tomados en cuenta los costos internacionales de transporte, pagaderos en divisas. La relación concreta existente depende de los objetivos de política cambiaria del momento.

Como principio general, en las Cuentas Nacionales, las importaciones y las exportaciones se valoran a precios de manifiesto, los cuales para ciertos productos (como el café), pueden consistir en precios mínimos (o máximos) fijados por las autoridades.

En consecuencia, las exportaciones de los privados se registrarán inicialmente a precio de reintegro.

Para el Fondo Nacional del Café, la situación es un poco distinta, ya que atiende también el mercado de países no-miembros del Convenio Internacional del Café, cuyos precios pueden apartarse notoriamente de las cotizaciones del mercado de los países miembros. Se prefiere entonces en este caso utilizar el precio promedio efectivo de facturación.

### 7.2 El certificado de cambio

El Decreto Ley 444 de 1967 que dotó al país con un estatuto cambiario coherente, estuvo rigiendo el manejo cambiario en Colombia desde el momento de su promulgación.

En este estatuto se establece un control cambiario y la obligación que tienen los exportadores de vender al Banco de la República las divisas que reciben en pago por sus exportaciones. En cambio, el

Banco de la República les entrega un certificado de cambio, cuyas condiciones de redención y utilización son fijadas por la Junta Monetaria, en función de la situación monetaria y cambiaria que atraviesa el país.

Es así como en los años 1977 a 1980, con el fin de limitar los efectos inflacionarios que podían resultar de la monetización de recursos externos en rápido crecimiento, las autoridades monetarias modificaron las características del certificado de cambio, y en particular, aquéllos originados en el reintegro de divisas provenientes del café.

De un documento redimible a la vista al par nominal, el certificado se convirtió en un papel redimible a la vista con descuento. Sus condiciones de descuento y redención se modificaron varias veces antes de regresar a la situación inicial.

¿Cuáles efectos tienen estas modificaciones del certificado de cambio sobre las Cuentas Macroeconómicas?

Conceptualmente hablando, las modificaciones en las características del certificado de cambio no tienen efecto sobre la valoración de las exportaciones. En efecto, según los principios enunciados en el manual de la balanza de pagos, en el manual de Naciones Unidas (citado) y en varios estudios y documentos relacionados con el tema, las exportaciones cuyo valor está dado en divisas deben expresarse en pesos colombianos por medio de la tasa de cambio del día de la transacción.

Las exportaciones de una parte y la posterior entrega de certificados de cambio a los exportadores de otra parte, deben analizarse como transacciones independientes, como efectivamente ocurre. Se puede esquematizar así:

1. Compra-venta de café
  - Entrega de café contra US dólares.
  - Tipo de transacción: exportación.
  - Valoración: a la tasa de cambio del día de la transacción.
  - Agentes involucrados: exportadores y resto del mundo.
2. Venta de las divisas al Banco de la República-Reintegro
  - Entrega de US dólares contra certificados de cambio.
  - Tipo de transacción: operación financiera.
  - Valoración: a la tasa de cambio del día de la transacción.
  - Agentes involucrados: exportadores y Banco de la República.
3. Venta eventual de certificados de cambio en el mercado de valores
  - Entrega de certificados de cambio contra pesos.
  - Tipo de transacción: operación financiera.

- Valoración: al precio de compra del certificado de cambio, es decir, con el descuento que le asigna el mercado.
- Agentes involucrados: exportador de café y comprador de certificado de cambio.

Este tratamiento es el único compatible con la coherencia general del sistema de Cuentas Nacionales, y en particular, de las Cuentas del Banco de la República y del resto del mundo.

Contrariamente al estudio de Fedesarrollo ya citado (Economía cafetera colombiana), la pérdida en capital que ocurre el negociar los certificados de cambio por un precio inferior a su valor nominal no se trata como un impuesto ya que genera un ingreso adicional para el Gobierno Nacional (vía cuenta especial de cambio) únicamente cuando se descuenta en el Banco de la República, pero no cuando se transa entre dos agentes económicos privados.

### 7.3 El reintegro anticipado

Por este mecanismo, los exportadores deben reintegrar anticipadamente las divisas fruto de su exportación antes de realizarla para así financiar sus compras de pergamino. Más que un instrumento de política cambiaria, es un instrumento de prefinanciación de exportaciones.

Tampoco interviene en la fase actual del estudio, en que no se consideran los aspectos financieros ni los costos ligados a éstos.

## 8. LOS INSTRUMENTOS ESPECIFICOS DE POLITICA DE COMERCIALIZACION EXTERNA

Los instrumentos utilizados por el Fondo Nacional del Café para estimular y regular la comercialización externa del grano deben incorporarse en las Cuentas Macroeconómicas del Café en la medida en que alteran los valores que deben asignarse a las exportaciones.

Estos instrumentos se detallan en el estudio de Fedesarrollo publicado en "Coyuntura Económica", volumen XV, No. 3, octubre 1985, que se tomó como referencia, y sólo se resumen aquí.

### 8.1 El diferencial

Se origina en el rezago existente entre modificaciones del precio externo y del precio mínimo de reintegro. Permite "al exportador mantenerse dentro de la ley cuando el precio mínimo de reintegro es superior al de mercado, y permanecer así en la actividad exportadora. Este opera devolviendo el Fondo nacional del Café al tostador todo o parte de la diferencia entre el precio mínimo de reintegro y el precio de

referencia, para que éste pueda pagar al exportador el primero. Obviamente la retención debe ser ajustada en el mismo monto para evitar que el exportador obtenga un beneficio extraordinario y para garantizar que el Fondo Nacional del Café disponga de recursos necesarios".

En consecuencia, haciendo caso omiso de cualquier otro tipo de medida, el costo del café para el importador se aproxima al valor inicialmente pactado.

El valor recibido por el exportador es el valor inicialmente pactado más el diferencial, monto que debe aproximarse al precio mínimo de reintegro (en la misma medida que el precio inicialmente pactado se parece al precio de referencia y que el diferencial recoge la totalidad de la diferencia de precios entre precio de referencia y precio de reintegro). Si valoramos las exportaciones según el precio de costo para el importador externo deberíamos valorar los flujos así:

$$\text{Valor aproximado exportaciones de privados} = \text{Valor a precio de reintegro} - \text{diferencial}$$

Ya que el ingreso estimado de los exportadores es igual al valor a precios de reintegro y que en las cuentas las exportaciones se valorarán a precios de reintegro menos el diferencial, se tratará el diferencial como un subsidio recibido del Fondo Nacional del Café por los exportadores.

Puede observarse que desde la instauración del reintegro variable, el diferencial también ha desaparecido ya que ya no existe el rezago generador de la medida.

### 8.2 La garantía a la baja

Su objeto es regularizar las compras cuando el mercado tiene una tendencia a la baja, reconociendo "...al tostador la diferencia entre el precio de referencia y el precio promedio de un período posterior a la fecha de compra si este último resulta inferior".

Ya que en las Cuentas Nacionales toda transacción debe valorarse por el precio de contado, incluyendo descuentos y otras rebajas, las exportaciones de café deben valorarse netas de la garantía a la baja ya que ésta constituye claramente una rebaja de que se beneficia el comprador. Esta rebaja la paga el Fondo Nacional de Café. Se puede analizar como un subsidio implícito al vendedor (exportador privado o el mismo FNC) ya que recibe por sus ventas un valor mayor que el valor de adquisición para el importador. En consecuencia, en las Cuentas Macroeconómicas, las exportaciones FOB se registrarán netas de la garantía a la baja, reflejando así el precio de costo para el importador. Pero ya que el monto total recibido por el exportador supera este precio de costo, la diferencia se tratará como un subsidio recibido del Fondo Nacional del Café.

### 8.3 La bonificación por volumen

Como su nombre lo indica ... "consiste en reconocerle al tostador una bonificación proporcional al volumen de sacos comprados, que en sus inicios era pagadera en especie y posteriormente en dinero". Vale mencionar que esta bonificación sólo operó hasta 1983, y sólo concierne a los clientes del Fondo Nacional del Café.

La bonificación por volumen modifica el precio efectivo de contado, ya que el importador o recibe una mayor cantidad del producto por el mismo precio (bonificación en especie) o paga un menor valor por la misma cantidad de producto (bonificación en dinero): no corresponde a un subsidio sino a un menor precio unitario.

En consecuencia, las exportaciones correspondientes al Fondo Nacional del Café de las Cuentas Macroeconómicas deben registrarse netas de la bonificación por volumen.

Adicionalmente, en el caso de la bonificación en especie, ésta debe valorarse al precio promedio de flujos similares.

### 8.4 Los descuentos por pago de contado y los intereses por financiación

En Cuentas Nacionales todas las operaciones sobre bienes y servicios deben registrarse netas de toda operación de financiación. Es decir que deben ser puras y no incluir ninguna transacción adicional. También se han eliminado en la política de comercialización reciente.

En consecuencia, no solamente deben deducirse los descuentos por pago de contado efectivamente pagados, sino también la parte del precio que corresponde a las financiaciones implícitas, cuando el importador no se acoge al descuento. Es decir, que todas las exportaciones realizadas bajo el sistema en que el importador puede obtener un descuento por pago de contado, deben valorarse netas de este descuento. El descuento no hecho efectivo se trata adicionalmente como un ingreso financiero, equilibrando así los ingresos recibidos efectivamente.

En resumen, el valor de las exportaciones retenido en las Cuentas del café será el siguiente:

Exportaciones (FOB) - garantía a la baja - diferencial - bonificación - descuentos por pago de contado e intereses por financiación

### CONCLUSION

Como conclusión de este análisis de las medidas de política cafetera, se establece que:

1. Las compras de café pergamino deben valorarse:
  - a precio de sustentación pagado por la Federación para las compras de Federación y las compras de particulares para atender la cuota de retención;
  - a precios de café tipo corriente estimado para el resto.
  - En esta valoración el TAC se computa por su valor en Bolsa y no por su valor nominal.
2. El "subsidio" al consumo nacional surge de la diferencia entre el precio de transferencia del excelso inferior y su precio de costo, y de la diferencia entre el precio de venta implícito de la mezcla cruda y de sus componentes.
3. Los impuestos indirectos y subsidios a la exportación de café son los siguientes:
  - la parte del impuesto de pasilla entregada para las campañas de sanidad, y el impuesto pagado en dinero (caso del soluble);
  - el impuesto de retención, que puede constar de tres partes:
    - la parte que debe entregarse en especie: el impuesto correspondiente se establece multiplicando el volumen de pergamino entregado por el precio de sustentación del mismo;
    - la parte comprada sin devolución al Fondo Nacional del Café: el impuesto correspondiente es igual al valor pagado al Fondo Nacional del Café;
    - la parte pagada con devolución en TAC: el monto del impuesto es igual a la diferencia entre el valor nominal de los TAC recibidos, y su valor en Bolsa;
  - el impuesto ad-valorem cuyo valor es igual al valor en dólares convertido a pesos por la tasa de cambio del día de la transacción;
  - los subsidios a la exportación de café corresponden a los pagos por diferencial y garantía a la baja, reconocidos por el Fondo Nacional del Café a los importadores de café colombiano.
  - Las medidas cambiarias no se tratan como impuestos indirectos.
4. Las exportaciones se valoran de la manera siguiente:
 
$$\text{Exportaciones} = \text{Valor FOB} - \text{diferencial} - \text{garantía a la baja} - \text{bonificación} - \text{descuentos por pago de contado e intereses de financiación.}$$

## CAPITULO 3

# NOMENCLATURAS UTILIZADAS EN EL SUBSISTEMA DEL CAFE

**E**l café no constituye un producto homogéneo; se transa usualmente bajo diversas formas, que resultan de procesos de transformación con diversos grados de elaboración. A medida que su transformación va progresando, encierra un mayor valor agregado por unidad de café verde equivalente entre el café cereza y el liofilizado, por ejemplo, existe una gran diferencia en términos de valor agregado incorporado.

Esta es la razón por la cual, para elaborar las Cuentas Macroeconómicas del Café, o de cualquier otro producto, es necesario definir una clasificación de las diferentes formas de transformación, que sirva de guía para las posteriores mediciones. Esta clasificación debe procurar agregar los productos en función de la participación del valor agregado incluido dentro del valor total, es decir, respetando una cierta homogeneidad en los procesos de producción a que están sometidos.

Después de presentar esquemáticamente, en el capítulo 1, la parte central del sistema de Cuentas Nacionales, y en particular lo referente a la cuenta de producción, este capítulo tiene como objeto precisar las nomenclaturas actualmente utilizadas en las cuentas de producción de las Cuentas Nacionales y establecer las principales definiciones que se utilizarán en las Cuentas Macroeconómicas cuando difieren.

### 1. EL CAFE EN LAS CUENTAS NACIONALES ACTUALES

#### 1.1 Los productos

En el sistema actual de Cuentas Nacionales, el café aparece, de una parte como un producto primario, resultado de la actividad agropecuaria, de otra parte como un producto industrial.

En la nomenclatura más agregada, que distingue 34 grupos de productos, el café ocupa un papel privilegiado ya que se le reconoce dos grupos distintos: el grupo 01 **café pergamino**, y el grupo 08 **café elaborado**. Este último grupo a su vez se descompone así:

#### Grupo 08 Café elaborado

##### 08.1 Café trillado

08.1.1 Café trillado excelso

08.1.2 Café trillado pasilla

08.1.3 Café trillado consumo

##### 08.1.4 Otros subproductos

08.2 Café transformado

08.2.1 Café tostado y semitostado

08.2.2 Café molido

08.2.3 Café soluble

#### 1.2 Las actividades

A nivel de actividades, si bien en teoría, las nomenclaturas de productos y actividades están en completa correspondencia, por razones estadísticas, se agrupan las actividades 01, 02 y 03 correspondientes respectivamente a la caficultura, la agricultura no cafetera y la ganadería dentro de un solo sector llamado sector agropecuario. Además, el sistema no contempla la descomposición de las actividades en subactividades, es decir, que todas aquellas relativas a la transformación de café se analizan de manera agregada, dentro de un solo grupo.

Por la correspondencia existente entre la nomenclatura de productos y aquella de actividades, es necesario dar un tratamiento a la trilla que aparentemente no coincide con la organización práctica de esta actividad. La trilla en Colombia tiene dos modalidades:

- Se contrata como un servicio, tal es el caso del Fondo Nacional del Café. Adquiere el pergamino, contrata su trilla con una trilladora que sólo le suministra el servicio, y negocia en el exterior el excelso superior obtenido. En esta situación, el valor bruto de la producción reportado por las trilladoras es el valor recibido por el servicio.
- El exportador es propietario o arrendatario de la trilladora, trilla su propio pergamino. En muchos casos, integra contablemente trilla y exportación ya que no asigna valor a su café a la salida de trilla

diferente al valor de exportación. En este caso suele ser más difícil "aislar" contablemente la trilla del proceso de exportación.

Hay otros casos de este género en la economía colombiana. Se pueden citar los matadores oficiales que usualmente prestan el servicio de deguello sin que medie una transferencia de la propiedad de la carne.

En las Cuentas Nacionales, la producción de una actividad se establece por definición como el valor total de la producción de los productos que suministra a la economía. Ya que se han considerado los productos obtenidos por el proceso de trilla como elementos separados de la nomenclatura de productos, es necesario valorar la producción total de la actividad de trilla por el valor total de los productos obtenidos, y no solo por el valor del servicio involucrado, y valorarlos a la salida del proceso de trilla, antes de incluir el valor bruto generado por el transporte y la operación de exportación. Como consecuencia, es necesario considerar el pergamino entrado a proceso como una materia prima de la actividad, sea o no dicho pergamino propiedad de la trilladora. En este caso, el sistema sólo considera el proceso técnico, sin contemplar la organización jurídica particular del proceso de producción.

### 1.3 Tratamientos particulares

Si analizamos en detalle cómo se utilizan estas nomenclaturas y cómo se establecen los equilibrios de productos, se observa lo siguiente:

- En teoría la transformación del pergamino por el proceso de trilla da lugar a los cuatro productos y subproductos identificados de manera separada en la nomenclatura del DANE. En los equilibrios de productos de las Cuentas Nacionales sin embargo, sólo aparecen el excelsa superior y el café consumo, es decir, que se desprecian los demás productos, a pesar de que la pasilla tenga un uso económico como materia prima para la mezcla semitostada, y para la fabricación de café soluble. Adicionalmente, en la construcción de los equilibrios, se confunden el excelsa superior y el café consumo, a pesar de que tienen costos de producción diferentes, atienden mercados distintos y son regidos por factores totalmente diferentes.
- La actividad de trilla tal como aparece representada en las Cuentas Nacionales se extiende mucho más allá del proceso industrial, ya que incluye la comercialización, y en particular la comercialización externa; prueba de esto es el monto mínimo de márgenes comerciales que aparecen en el equilibrio del producto café. Este hecho se atribuye a la organización institucional que tienen en Colombia la trilla y la exportación de café verde.

- Al tomar dentro de un mismo subgrupo el café semitostado y el café tostado, la nomenclatura no permite que en la matriz insumo-producto aparezca el café semi-tostado necesario para la producción de café tostado.

En efecto se debe recordar que para lograr una definición precisa del concepto de producción, es necesario establecer, dentro de la sucesión de producción en que van apareciendo productos que luego son transformados en otros, cuáles se tomarán en cuenta como productos terminales, que figurarán como tales en la nomenclatura. Dada una nomenclatura de productos y subproductos, el concepto de producción de las Cuentas Nacionales incluirá, exclusivamente, la producción de productos, al nivel más fino de la nomenclatura, que no son utilizados luego como insumos para productos que pertenecen al mismo subgrupo. Obviamente, los productos que se hayan excluido de la producción por esta definición serán también excluidos del consumo intermedio. Este principio se denomina principio de "anulación de los intraconsumos".

En el caso que nos ocupa, como el café semitostado sirve exclusivamente para producir café tostado (salvo la parte reducida, que es insumo de la producción de café soluble), el café semitostado no aparecerá, ni en producción, ni en consumo intermedio del equilibrio del producto 08.2.1.

- El tratamiento dado al Fondo Nacional del Café es el siguiente: en términos de actividad económica, este agente se clasifica como un todo dentro de la actividad 08 - Café elaborado. Teóricamente se incluyen aquí la totalidad de sus transacciones sobre bienes y servicios, y la remuneración correspondiente de los factores de producción.

## 2. PROPUESTA PARA LAS CUENTAS MACROECONOMICAS DEL CAFE

Como se explicó en el capítulo anterior, las Cuentas Macroeconómicas del Café deben elaborarse en concordancia con el sistema central de las Cuentas Nacionales pero pueden presentar variaciones:

- Si éstas son de fondo, y justificadas, normalmente deben tenerse en cuenta por su importancia para el subsistema y deben incorporarse como corrección marginal al sistema central.
- Algunas serán simplemente de forma y sólo se presentarán desagregaciones diferentes sin mayores consecuencias.

Teniendo en cuenta las observaciones hechas al sistema actual utilizado en las Cuentas Nacionales, las propuestas son las siguientes:

## 2.1 Los productos

Para cualquier conector del manejo diario del café, la descripción de los productos principales y derivados, incluida dentro de la nomenclatura de las Cuentas Nacionales solamente da una visión limitada de la gran variedad de las calidades y mercados de los productos existentes. En consecuencia, se puede pensar que con una visión especializada, debería ampliarse y detallarse más la nomenclatura existente.

Sin embargo, dos criterios básicos deben regir la elaboración de una nomenclatura:

De una parte, las categorías que se determinen deben ser aceptadas por todos y presentar una buena estabilidad en el tiempo.

De otra parte, las variables económicas relativas a las categorías propuestas deben ser observables estadísticamente.

Refiriéndose a estos criterios, no parece posible, ni conveniente hacer aparecer el café cereza, dentro del grupo 01, que serviría de materia prima para obtener café pergamino, en efecto, hasta ahora en la gran mayoría de los casos, el beneficio del café se hace en finca, es decir, que el ingreso neto generado por esta actividad va al mismo caficultor, sin que sea factible aislar de manera sistemática sus costos de producción.

Adicionalmente, no existen estadísticas fiables e históricas sobre la producción de café cereza, lo cual obligaría a calcularlo por medio de un factor de conversión fijo a partir del pergamino, lo cual le restaría mucho interés del punto de vista del análisis de la actividad del caficultor.

De la misma manera, no parece posible, con la información de que se dispone, aislar el excelso inferior del consumo nacional, ni separar el consumo nacional fresco del envejecido. Tampoco se tratará de diferenciar, dentro del pergamino, las diferentes calidades que surgen del inevitable envejecimiento en bodegas; esta falta de diferenciación puede tener como consecuencia una distorsión en la estimación de los costos de producción de los productos de trilla, como se podrá constatar al efectuar los cálculos.

A nivel del excelso superior, si bien existen calidades diferentes que resultan de procesos de trilla más o menos exigentes: trilla Klaus, U.S.A., Escandinava o Europa, hay una tendencia a que esta diferenciación desaparezca. Pero ante todo, la política de comercialización externa de la Federación Nacional de Cafeteros no refleja estas diferencias de costo en términos de precios de venta. En consecuencia, el excelso superior producido por el Fondo Nacional del Café se tratará como un producto homogéneo. Sólo se podrá hacer una diferencia global entre el café manejado por los

exportadores privados, y el que circula por medio del Fondo Nacional del Café, diferencia que no aparecerá a nivel de la nomenclatura sino solamente en los cálculos de los equilibrios de productos y de los precios de productor.

Finalmente, los otros subproductos de trilla (ripio, cisco, cascarilla) no se tomarán en cuenta por su escaso valor económico en el período. Sabemos que la cascarilla se está empezando a utilizar como materia prima en la fabricación de ciertos tipos de ladrillos y que se ha utilizado también como combustible, pero su importancia es ínfima, y ante todo, no existe información cuantitativa confiable.

También vale señalar que no se tomarán en cuenta, dentro del grupo de los cafés transformados, a los extractos de café. Existe una pequeña producción privada incipiente desde 1980. El Fondo Nacional del Café y COLCAFE han iniciado sus producciones de mayor importancia solamente en 1987.

El licor de café se incluye teóricamente en el grupo "Bebidas alcohólicas".

En consecuencia, la nomenclatura básica de productos actualmente vigentes no se modifica, pero sí su desagregación. El objetivo es de hacer aparecer por separado el café semitostado, y por el contrario, agrupar el café tostado en grano con el café molido. En efecto, aplicando ahora el principio de anulación de los intraconsumos a nivel más fino de la nomenclatura, se anulará el café tostado en grano necesario a la producción de café molido, mientras aparecerá el café semi-tostado utilizado como insumo para el café de consumo interno.

Finalmente, merece señalar que la mezcla cruda, o la mezcla vendida por el Fondo Nacional del Café a la Federación de Cafeteros para producir café semitostado no aparece en la nomenclatura. En efecto, el hecho de mezclar dos productos no se trata como un proceso industrial, sino como un proceso comercial. Se considerará entonces cada uno de los componentes de la mezcla de manera separada, dentro de los equilibrios de producto del excelso inferior y de la pasilla.

En consecuencia, la nomenclatura de productos utilizada en las Cuentas Macroeconómicas del Café, será la siguiente:

### Grupo 01 Café pergamino

### Grupo 08 Café elaborado

#### 08.1 Café trillado

08.1.1 Excelso superior de exportación

08.1.2 Excelso inferior para consumo

08.1.3 Pasilla

**08.2 Café transformado**

## 08.2.1 Café semi-tostado

## 08.2.2 Cafés tostado en grano o molido

## 08.2.3 Café soluble, café liofilizado y extractos concentrados de café

Para cada uno de estos productos así identificados, se establecerá su equilibrio oferta-utilización, es decir, el balance entre la oferta del producto en la economía y su utilización. Este balance se establecerá:

- en cantidades físicas;
- en valores a precios del año corriente
  - utilizando precios de productor
  - utilizando precios de usuario
- en valores a precios del año 1975, año base de las Cuentas Nacionales
  - utilizando precios de productor
  - utilizando precios de usuario

Para el excelso inferior, se adicionarán los equilibrios en valores básicos para resaltar el subsidio generado.

Adicionalmente, a nivel de los equilibrios en cantidad física, se establecerán también unos balances para mostrar las interdependencias de los flujos de cafés con grados diversos de transformación y se identificarán los agentes que realizan los flujos. La conformación de estos balances ha sido el centro mismo de la elaboración de cuentas de café coherentes.

**2.2 Las actividades**

Las actividades que se tratan de manera agregada, en las Cuentas Nacionales, se desagregarán al segundo nivel de la nomenclatura de productos. Esto quiere decir que se establecerán cuentas de actividades para la caficultura, la trilla y la transformación del café.

A diferencia de las Cuentas Nacionales actuales, se separará la actividad de trilla de la actividad de comercialización externa. Es decir que se identificará una actividad y un producto correspondiente a la comercialización externa del grano.

El Fondo Nacional del Café, a nivel de actividad económica, se dividirá en tres establecimientos ficticios:

- El Fondo Nacional del Café como exportador de café.
- El Fondo Nacional del Café como productor de café liofilizado.
- El Fondo Nacional del Café como fondo de estabilización y órgano de la administración pública central.

Como exportador de café, se le atribuirán los ingresos y los egresos correspondientes a esta actividad, es decir:

- **Ingresos:** margen comercial bruto en la operación externa, es decir la diferencia entre el valor de la exportación a precio de venta y el mismo concepto a precio de productor.

- **Gastos:**
  - gastos de comercialización como transporte, empaque, comunicaciones, etc.
  - Impuestos indirectos a la exportación de café.
  - Remuneración al trabajo correspondiente.

Como productor de café liofilizado, los ingresos y egresos reportados contablemente por la planta de café liofilizado.

Como organismo regulador del mercado del grano, se le asignarán los demás gastos en bienes y servicios y remuneración de factores, en particular los gastos ligados al almacenamiento de existencias, al apoyo al caficultor y a la promoción externa del grano.

La Federación Nacional de Cafeteros también se subdividirá en dos establecimientos para el análisis de la producción; se aislará la actividad de sus plantas de tostión, clasificadas como establecimientos industriales dedicados a la producción de café semitostado, del resto de la Federación, clasificada dentro del grupo "Servicios a las empresas".

Igual situación se presentará para ALMACAFE, sus trilladoras se clasificarán con las demás trilladoras de los particulares y de las cooperativas dentro de la actividad 08.1 Trilla de café, mientras el resto de su producción se asignará al grupo "Transporte y almacenamiento".

## CAPITULO 4

# LOS BALANCES DE PRODUCTOS

Como ya lo hemos visto, el café circula dentro de la economía colombiana en grados diversos de transformación. Cada una de las fases de esta transformación utiliza uno o varios de los productos o subproductos aparecidos en procesos anteriores.

Este capítulo describe el tránsito del café de una fase a la otra, y las relaciones de consistencia que deben existir entre los productos obtenidos en cada fase con aquellos obtenidos en las fases anteriores o posteriores. Antes de entrar a esta descripción, se hace primero una crítica al concepto de "producción registrada" que se utiliza corrientemente para evaluar el nivel de la producción cafetera.

### 1. LA PRODUCCION REGISTRADA

#### 1.1. Descripción del proceso

El manejo o el análisis de la economía cafetera requiere que exista una medición que unifique y permita integrar las diferentes informaciones existentes sobre el volumen de café que circula en la economía.

Lo más sencillo a primera vista parece expresarlo como un volumen de producción de pergamino. Pero ya que no existen informaciones estadísticas confiables directas sobre la producción de café pergamino, base de todo el proceso posterior de transformación y comercialización, se recurre a una medición indirecta de la producción a partir de los usos de ésta.

Estos usos deben considerarse como mutuamente excluyentes, para evitar doble contabilización. Se tiene pues, a la luz de este criterio, los siguientes usos:

- Exportaciones de café excelso superior y de café soluble.
- Suministro de materia prima para atender la demanda del mercado nacional.
- Almacenamiento de café bajo todas sus formas.

En cada uno de estos usos, el café aparece en grado diverso de elaboración, así que las cantidades no pueden sumarse directamente; hay que buscar una

unidad común a la que se puedan convertir. Como finalmente se quiere llegar a una medición de la producción de café en términos físicos, y que la forma dominante que presenta el producto a nivel de uso es una vez trillado, se expresa más bien cada uno en término de su equivalente en **café verde**.

- El excelso superior embarcado, tanto por los exportadores privados como por el Fondo Nacional de Café, ya se contabiliza en términos de verde, y no hay que efectuar ninguna conversión.
- El soluble embarcado se convierte en "verde equivalente" mediante el uso de un factor fijado por la OIC (1 kilo de soluble era equivalente a 3 kilos de verde hasta octubre de 1983), y es equivalente a 2.6 kilos de verde desde esta fecha).
- Las ventas de materia prima a la industria para abastecer el mercado nacional se tratan de la misma manera. La mezcla cruda tiene inmediatamente su equivalente en verde ya que está compuesta por productos y subproductos de trilla que formalmente corresponden al mismo grado de transformación del café pergamino; la mezcla semi-tostada se convierte a verde mediante un factor de equivalencia que corresponde con el factor promedio de rendimiento del proceso (cantidad insumo/cantidad producto = 0.9).
- Finalmente las existencias de café pergamino, pasilla, consumo nacional, excelso de exportación, semi-tostado se transforman en verde mediante el factor constante apropiado. El pergamino se expresa en términos de verde mediante un "rendimiento" convencional, factor que también se utiliza para expresar finalmente todos los usos en término de pergamino.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Este factor no es uniforme en la Federación. La División financiera utiliza .8175; ALMACAFE utiliza .8, factor de equivalencia de la Organización Internacional del Café; en el cálculo de la retención, los Decretos establecen 70/90 (0.7777) y los cálculos de costos del exportador que utiliza la División Comercial suponen 70/91 (0.7692).

Con esta equivalencia, los usos pueden adicionarse y estableciendo que la producción es igual a sus usos, se determina inmediatamente la producción de verde, y luego de pergamino, por medio del factor de "rendimiento".

## 1.2 Crítica

Se pueden hacer dos críticas principales a este procedimiento de cálculo.

Si bien los usos considerados son mutuamente excluyentes, en términos de su función económica no presentan esta característica en términos del pergamino incorporado.

De otra parte, el usar factores de conversión convencionales y no factores observados puede distorsionar considerablemente los resultados obtenidos.

### 1.2.1 Usos interdependientes

Si razonamos en términos del proceso de trilla, cada trilla de exportación no sólo produce excelso de exportación sino también excelso inferior (en el caso de las trillas del Fondo Nacional del Café) y pasilla en todos los casos. Este excelso inferior y esta pasilla no se pierden sino que se utilizan en el período en otros procesos de producción, o se almacenan para usos futuros. En consecuencia, una vez atendida la demanda de pergamino generado por las trillas de exportación, la demanda adicional de pergamino para obtener excelso inferior y pasilla, insumos para la industria nacional o para la fabricación de soluble de exportación será disminuida con relación a los requerimientos calculados directamente, ya que el proceso de trilla anterior ya habrá suministrado parte de los requerimientos.

Esto es tan cierto que por ejemplo en 1970, según información suministrada por ALMACAFE, no se efectuaron trillas específicas para consumo nacional, lo cual significa que la demanda fue enteramente atendida por las existencias y los subproductos de trilla de exportación. En todos los años entre 1970 y 1974, según datos de trilla de ALMACAFE, el excelso inferior obtenido como subproducto de trillas de exportación supera el volumen de excelso inferior obtenido por trilla específica, lo cual ilustra la magnitud del fenómeno.

En consecuencia, la medición de la producción por el procedimiento que ha venido utilizando la Federación debe conducir a una **sobrevaloración del verde utilizado en la economía.**

### 1.2.2 Uso de factores preestablecidos

El uso de factores preestablecidos también puede distorsionar la visión sobre la producción de pergamino. En efecto, los rendimientos de trilla observados en ALMACAFE difieren apreciablemente de aquellos que se utilizan en los cálculos, y no muestran la

estabilidad en el tiempo que el uso de un factor preestablecido supone. Esto se ilustra en el Cuadro No. 4.1., en que aparecen los rendimientos de las trillas realizadas o contratadas por ALMACAFE entre 1970 y 1987.

Sin entrar a comentar las razones de estas variaciones, se puede constatar que entre 1970 y 1987 la cantidad media de pergamino requerida para obtener 70 kilos de excelso de exportación pasó de más de 111 kilos a aproximadamente 94, es decir, que para obtener la misma cantidad de excelso hoy se necesita sólo el 85% del pergamino requerido hace 18 años.

Debe observarse sin embargo, que lo que ha cambiado en el intervalo es principalmente la relación entre la materia prima y el producto principal, mientras que la relación **global** entre la materia prima y la totalidad de los productos y subproductos obtenidos ha variado poco. Hoy se obtiene proporcionalmente menos excelso inferior de una trilla de exportación de lo que se obtenía hace 15 años, así que para abastecer el mercado nacional, es necesario hoy en día efectuar más trillas con este fin específico.

Adicionalmente, los factores utilizados en todos los casos son inferiores a los observados, es decir que suponen un menor requerimiento de pergamino que el efectivo. En resumen, el uso de estos factores tienen como consecuencia una **subvaloración de la producción.**

### 1.2.3 Último comentario

Como se ha visto, el método de producción registrada conduce de un lado a una sobrevaloración de la producción por considerar que cada uso de verde genera una demanda propia por pergamino, por otro lado a una subvaloración de ésta por el factor de "rendimiento" utilizado. Estos dos efectos se van compensando, y conducen globalmente a un estimativo relativamente satisfactorio, y más que todo muy ágil.

Sin embargo, el concepto de producción registrada por su concepción misma, orientado a medir físicamente la producción y no a valorarla, no tiene en cuenta ni las diferencias en valor agregado, ni las interrelaciones de uso que surgen del proceso de transformación, elementos que como ya se han enunciado, son la base de las Cuentas Macroeconómicas del Café.

En consecuencia, en este trabajo, no se utilizará el concepto de producción registrada aunque para situar los resultados obtenidos, se compararán con esta medición.

## 2. LOS BALANCES DE PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE LA ECONOMÍA CAFETERA

En esta descripción de las interrelaciones existentes entre productos y subproductos de los diversos

CUADRO No. 4.1  
 RENDIMIENTOS OBSERVADOS EN LAS TRILLAS  
 REALIZADAS O CONTRATADAS POR ALMACAFE

AÑO/TIPO	USA*	KLAUS**	EUROPA	ESCANDINAVO**	ESPECIAL***	TOTAL	EXC. INFERIOR
1970	103.058	116.841	116.741	104.433	110.816	111.777	
1971	105.528	120.055	113.948	102.517	112.143	113.254	81.7
1972	100.162	113.633	111.126	115.507	105.412	106.385	80.2
1973	106.751	121.388	114.684	107.906	114.193	114.199	81.0
1974	97.530	110.389	113.613	101.449	107.643	107.966	80.8
1975	93.423	114.486	112.433	96.769	103.236	104.160	80.1
1976	92.285	108.738	109.252	100.555	104.558	104.729	79.2
1977	94.704	120.430	113.519	108.150	120.020	116.390	80.1
1978	96.756	117.925	112.424	102.543	109.577	109.153	78.3
1979	96.069	115.910	110.984	99.917	107.271	104.437	79.5
1980	93.256	111.293	106.253	99.190	104.090	104.322	84.3
1981	94.498	106.547	101.934	96.956	104.769	100.899	78.4
1982	93.008	102.009	99.196	95.273		98.294	77.8
1983	92.686	103.613	99.624	99.407		98.163	78.3
1984	91.158	102.411	97.508	92.755		95.606	79.5
1985	91.684	100.063	95.651	89.327		93.873	80.0
1986	93.356		95.505			94.663	80.0
1987	93.429		95.447			94.757	79.2

NOTAS: El rendimiento se expresa aquí en kilos de pergamino requeridos por saco de 70 kilos de excelso superior con excepción de las trillas para consumo nacional en que se expresa en kilos por saco de 62.5 kilos de excelso superior.

\* A partir de 1986, corresponde a USQ.

\*\* A partir de 1986, esta calidad desaparece.

\*\*\* Corresponde a las cuentas de trilla que no pudieron asignarse a una sola calidad.

Los datos de 1981 corresponden al último trimestre.

La categoría "especial" corresponde a trillas cuya clase no se pudo identificar claramente.

FUENTE: ALMACAFE-CIS.

procesos de transformación, se quiere presentar la lógica del sistema de balances, cuya medición se explicará en un documento posterior.

**2.1 El café pergamino**

El café pergamino está en la base del proceso que se quiere describir. Pueden existir numerosas transacciones comerciales sobre el café pergamino, desde el momento en que sale de las manos del caficultor hasta que llegue al poder de quien finalmente lo va a mandar trillar. Estas transacciones comerciales pueden estar asociadas con ciertos procesos sencillos de transformación (secado, selección, etc.) que pueden modificar la calidad del producto, y por ende el mercado en que puede participar.

Sin embargo, **no existe ningún instrumento estadístico que permita conocer estas transacciones**, ni tampoco informaciones sobre existencias del producto en manos del productor.

En consecuencia, se toma como definición de la producción de café pergamino las compras realizadas por cuenta del Fondo Nacional del Café, las que efectúan los exportadores privados y las que se estima como autoconsumo en finca.

Adicionalmente se incorporan a la definición anterior los siguientes supuestos:

- Que tanto el Fondo Nacional del Café como los exportadores privados, compran en el mercado café tipo Federación;
- Que los exportadores privados no mantienen existencias apreciables, y menos aún deben presentar variaciones bruscas de existencias, así que, finalmente, sus compras serán totalmente determinadas por sus necesidades inmediatas, es decir básicamente sus exportaciones, sus existencias en puertos y el pago correspondiente de la tasa de retención,

se tiene entonces:

$$\text{Producción de pergamino} = \text{Compras F.N.C.} + \text{Compras particulares} + \text{Autoconsumo} \quad (1)$$

**2.2. La trilla**

Es a través del proceso de trilla que se pueden relacionar las cantidades procesadas de café pergamino y aquellas de los productos y subproductos de trilla (excelso superior, excelso inferior o consumo y pasilla) o café verde obtenido.

Contrariamente al método usualmente practicado en las estadísticas sobre café, en que se suponen uniformes en el tiempo los rendimientos de trilla, es

decir las relaciones técnicas entre cantidades de insumos y cantidades de producto, aquí se utilizarán relaciones técnicas **observadas**.

En efecto, esta es la única manera de lograr alguna consistencia en las cifras estadísticas disponibles sobre el pergamino enviado a trilla y los productos obtenidos. **Ante todo esto corresponde a la realidad.** Permite adicionalmente un análisis individual coherente de cada uno de los productos y subproductos de trilla obtenidos, análisis que no se hace en el cálculo de la producción registrada.

Se tiene entonces:

**Para las trillas del Fondo Nacional del Café:**

— **Trillas de exportación:**

Relación técnica entre:

Pergamino (Insumo)	Excelso superior (Producto)	Excelso inferior Pasilla (Subproducto)
-----------------------	--------------------------------	--

— **Trillas para consumo nacional**

Relación técnica entre:

Pergamino (Insumo)	Excelso inferior (Producto)	Pasilla (Subproducto)
-----------------------	--------------------------------	--------------------------

**Para las trillas de los exportadores privados (que sólo realizan trillas de exportación):**

Relación técnica entre:

Pergamino (Insumo)	Excelso superior (Producto)	Pasilla (Subproducto)
-----------------------	--------------------------------	--------------------------

De nuevo, para las trillas de particulares, carecemos de información sobre las relaciones técnicas que les corresponden. Ya que los particulares atienden en **su mayor parte** el mercado norteamericano, menos exigente en cuanto a calidad se refiere, se convino estimar sus rendimientos globales (relación entre el pergamino utilizado y el café verde obtenido) por los rendimientos globales observados en las trillas USA para el Fondo Nacional del Café.

Conociendo el excelso superior requerido, así como la pasilla, (como se verá más adelante), se podrá determinar el pergamino que los particulares han debido adquirir.

En consecuencia, la ecuación (1) se adiciona ahora con las siguientes:

— **Para el Fondo Nacional del Café:**

$$\text{Pergamino adquirido} = \text{Pergamino comprado} + \text{Pergamino recibido de retención} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \text{Pergamino adquirido} = & \\ & \text{Pergamino trillado para exportación} \quad (3) \\ & + \text{Pergamino trillado para cons. nacional} \\ & + \text{Cambio existencias pergamino} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Pergamino trillado para exportación} = & \\ & \text{Excelso superior} \quad (4) \\ & + \text{Excelso inferior (Subpr. trilla exp.)} \\ & + \text{Pasilla (Sub.trilla exp)} \\ & + \text{Merma} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Pergamino trillado para cons. nacional} = & \\ & \text{Excelso inferior (trilla cons. nal)} \quad (5) \\ & + \text{Pasilla (Subpr.trilla cons. nal)} \\ & + \text{Merma} \end{aligned}$$

— Para los exportadores privados:

$$\begin{aligned} \text{Excelso superior} + \text{Pasilla} = & \quad (6) \\ (1-i) \times (\text{Pergamino trillado}) \end{aligned}$$

donde *i* representa de manera porcentual el factor global de merma observado anualmente en las trillas USA o (UGQ) del Fondo Nacional del Café.

## 2.3 Productos y subproductos de trillas

### 2.3.1 Excelso superior

Una vez obtenido el excelso superior por el proceso de trilla, es exportado o marginalmente tostado para uso interno. Entre el proceso de producción y el uso económico, pueden presentarse almacenamientos transitorios. Adicionalmente pueden existir transacciones en excelso superior entre los particulares y el Fondo Nacional del Café.

Se tiene la ecuación siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Producción} = \text{exportaciones} & \\ & + \text{materia prima para tostión} \quad (7) \\ & + \text{cambio existencias} \end{aligned}$$

### 2.3.2 Excelso inferior

El excelso inferior, como lo hemos visto, se obtiene sea como subproducto de trillas de exportación del Fondo Nacional del Café, sea como producto principal de trillas cuyo objetivo es obtener específicamente este producto.

Sólo el Fondo Nacional del Café obtiene excelso inferior, sea como subproducto de sus trillas, sea como producto principal. Con su producción como subproducto, se persigue sustraer del mercado internacional, cafés que no cumplen con las reglas estrictas que se impone el Fondo a sí mismo, reglas en general más estrictas que las que se aplican a los exportadores privados.

El Fondo Nacional del Café utiliza este excelso solo o mezclado con pasilla, para atender el mercado nacional o para servir de insumo a la producción de café liofilizado (para la exportación). Entonces para el excelso inferior, tenemos los usos siguientes:

$$\begin{aligned} \text{Producción} = & \\ & \text{materia prima mezcla semitostada} \\ & + \text{materia prima mezcla cruda} \quad (8) \\ & + \text{materia prima planta liofilizado} \\ & + \text{cambio existencias} \end{aligned}$$

### 2.3.3 Pasilla

La pasilla considerada en el sistema es únicamente aquella que aparece como subproducto de trilla, sea de los exportadores privados, sea del Fondo Nacional del Café; las pasillas de recolección y los pergamino rechazados directamente por el productor, es decir los granos de cereza que resultan imperfectos, y que no entran en todo el proceso siguiente se incluyen en la producción del pergamino para autoconsumo.

#### 2.3.3.1 Pasilla de particulares

La pasilla que obtienen los exportadores privados sólo tiene dos destinos posibles: las bodegas de Almacafé para atender requerimientos actuales o futuros de pago de impuesto de pasilla, o ventas a plantas privadas de soluble como materia prima. Las transacciones de pasilla entre exportadores, que existen sin duda alguna, no intervienen en las Cuentas ya que se les considera como un solo agente, consolidándose las transacciones que tienen lugar entre ellos mismos.

Es claro que estos agentes manejan sus políticas de trilla y de entregas a Almacafé para lograr un uso económico a la totalidad de la pasilla que obtienen; esta hipótesis y la anterior, plasmada en la ecuación (6) explica la "química del café" con la que se argumenta que los particulares estarían exportando en ciertos períodos cafés excelsos obtenidos con criterios de calidad más laxos. Para las Cuentas, una pasilla vendida como excelso es económicamente un excelso.

Por eso, para los exportadores privados se utiliza una relación técnica global entre el pergamino consumido y el verde obtenido, relación que parece tener un comportamiento más estable.

Se tiene:

— Para la pasilla de particulares:

$$\begin{aligned} \text{Producción} = \text{Entrega a ALMACAFE} & \quad (9) \\ & + \text{Materia prima soluble} \end{aligned}$$

### 2.3.3.2 Pasilla del Fondo Nacional del Café

El Fondo nacional del Café utiliza la pasilla de que dispone exclusivamente para atender el mercado nacional. Mezclada con excelso inferior, conforma mezcla cruda, vendida usualmente a las plantas de soluble, o sirve de insumo para la producción de mezcla semi-tostada o mezcla desnaturalizada. Sin mezclar, se vende a las plantas privadas de soluble que lo requieren, o se suministra a la planta de liofilizado.

Se tiene:

— Para la pasilla del Fondo Nacional del Café:

$$\begin{aligned} \text{Producción propia + Entrega de particulares} &= \\ \text{insumo mezcla semi-tostada} & \quad (10) \\ + \text{insumo como mezcla cruda} & \\ + \text{insumo planta liofilizada} & \\ + \text{ventas especiales plantas soluble} & \\ + \text{cambio existencias} & \end{aligned}$$

## 2.4 Los cafés transformados

Los niveles de producción de los cafés transformados deben ser coherentes con los volúmenes de insumos que utilizan. Se recuerda que la mezcla cruda no es un café transformado en el sistema ya que sólo se obtiene de sus componentes por un proceso de mezcla, considerado como una operación puramente comercial.

### 2.4.1 Mezcla semi-tostada o desnaturalizada

Solo la Federación Nacional de Cafeteros produce mezcla semi-tostada para "marcar" el café para uso interno, esto es necesario ya que la mezcla se vende a un precio inferior a sus costos de producción, con el solo objeto de favorecer el consumidor nacional, y en ningún caso producir una renta extraordinario para los exportadores al utilizarla en otros mercados.

Existe una relación técnica observada entre la mezcla semi-tostada y sus insumos. A diferencia de la trilla, esta relación técnica es relativamente estable en el tiempo, en la medida en que se define y controla por niveles de humedad.

Se tiene:

$$\text{Producción} = 0,9 \times (\text{Excelso inferior} + \text{Pasilla}) \quad (11)$$

A su vez, la mezcla semi-tostada es estructuralmente un insumo de los procesos de transformación siguientes.

Se tiene:

$$\begin{aligned} \text{Producción} &= \text{Insumo (café tostado y molido)} \\ &+ \text{insumo (soluble privados)} \quad (12) \\ &+ \text{cambio existencias} \end{aligned}$$

### 2.4.2 Café tostado

De la misma manera existe una relación técnica observada entre el café tostado y sus insumos.

Se tiene:

$$\text{Producción} = k (\text{semi-tostado}) \quad (13)$$

El producto obtenido tiene como destino el consumo individual o el consumo institucional y puede transitoriamente encontrarse en existencias en fábrica o en el comercio.

Se tiene entonces:

$$\begin{aligned} \text{Producción} &= \text{consumo hogares} \\ &+ \text{consumo institucional} \quad (14) \\ &+ \text{cambio existencias} \end{aligned}$$

### 2.4.3. Café soluble liofilizado

Para el café liofilizado, exclusivamente producido por la Federación Nacional de Cafeteros, se conoce la relación técnica observada anualmente entre sus insumos y la producción.

Se tiene:

$$\text{Producción} = 1 (\text{excelso inferior} + \text{pasilla}) \quad (15)$$

También se conocen en detalle los usos de su producción, básicamente el mercado internacional y marginalmente muestras y promociones en el mercado nacional.

Se tiene:

$$\begin{aligned} \text{Producción} &= \text{exportaciones} \\ &+ \text{consumo nacional} \quad (16) \\ &+ \text{cambio existencias} \end{aligned}$$

El café soluble producido por los particulares dispone de varias clases de insumo: tiene acceso a materia prima subvencionada para atender teóricamente los requerimientos de la demanda interna, bajo forma de mezcla semi-tostada o de mezcla cruda, vendida por la Federación, puede también surtir en el mercado nacional de pasilla, atendido por trilladores particulares o en ocasiones, mediante contratos especiales con el Fondo Nacional del Café.

De nuevo, hay una relación técnica entre insumos y producto que oscila alrededor de 3 kilos de verde o equivalente consumidos en la producción de 1 kilo de soluble.

Se tiene:

$$\text{Producción} = \text{Exportación} + \text{mercado nacional} \quad (17)$$

$$\text{Producción} = f(\text{insumos en equivalente verde}) \quad (18)$$

$$\text{Insumos} = \text{Pasilla} + \text{Mezcla cruda} + \text{Mezcla semi-tostada} \quad (19)$$

### 3. CONCLUSION

Estas 20 ecuaciones básicas representan las principales interrelaciones que existen entre las diferentes formas que toma el café en su proceso de

transformación. Con éstas, no solamente se obtiene una cifra de producción de pergamino, o un agregado de producción, objetivo del cálculo de la producción registrada, sino que al mismo tiempo se comprueba la coherencia de las informaciones utilizadas y se obliga a incorporarlas dentro de un esquema unificado.

Como se podrá ver en los cálculos realizados a partir de estas ecuaciones, y que están en proceso de revisión, gracias a este sistema se pudo por ejemplo identificar la existencia de operaciones de compra venta de excelso superior entre los exportadores privados y la Federación de Cafeteros, que no tenían registros estadísticos establecidos.

En un documento posterior, se darán a conocer los resultados obtenidos para las cuentas del café al utilizar el sistema conceptual y metodológico aquí descrito. La riqueza de la información así obtenida radica principalmente en la coherencia de todas las variables que aparecen en el sistema, coherencia que se extiende luego a la totalidad del sistema de Cuentas Nacionales.

La Federación Nacional de Cafeteros contará así en breve tiempo con un elemento de coherencia de sus datos sectoriales con los agregados nacionales.

# LOS CONFLICTOS EN EL COMERCIO ENTRE BRASIL Y ESTADOS UNIDOS

María del Pilar Esguerra Umaña<sup>1</sup>

## INTRODUCCION

El objeto de este documento es presentar un balance de las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y Brasil al iniciarse 1988. En particular, se intenta un análisis del clima de hostilidad que ha caracterizado a estas relaciones en los últimos años, cómo consecuencia de los movimientos cambiarios y de las políticas aplicadas en las dos naciones.

La nueva ola de proteccionismo que caracteriza al manejo del comercio exterior norteamericano tiene su justificación en el creciente déficit de sus cuentas comerciales. La política económica aplicada en esa nación, la cual ha inducido un más rápido crecimiento que el de sus principales socios comerciales, ha sido uno de los principales responsables de tal desequilibrio. A ello también han contribuido otros factores como la pérdida de competitividad de los productos norteamericanos por efecto de la revaluación del dólar entre 1980 y 1985 y la menor productividad de la industria de ese país; y el lento crecimiento de las naciones latinoamericanas, uno de los principales mercados de Estados Unidos.

Sin embargo, tal como se desprende del análisis de este documento, las autoridades comerciales han intentado atacarlo con medidas que a la postre han resultado poco efectivas. Al contrario, lo único que han logrado ha sido introducir mayor tensión a las relaciones comerciales internacionales. Esto es precisamente lo que ha ocurrido en sus relaciones de intercambio con el Brasil. Esta última nación, en razón de su orientación exportadora logró adquirir una muy buena posición con sus productos en el mercado norteamericano. Como consecuencia de ello sus ventas a Estados Unidos han estado sujetas, junto con los países del sureste asiático y el Japón, a crecientes trabas e imposiciones para su ingreso al mercado norteamericano.

Con los elementos de juicio que a continuación se sugieren, además, se busca contribuir al proceso

de aproximación de las distintas posiciones de los miembros de la Organización Internacional del Café, en torno a la distribución de las cuotas de exportación en futuras negociaciones. Ello es así, en razón que a nuestro entender, las posiciones encontradas en las conversaciones cafeteras preliminares a la firma del último acuerdo entre los Estados Unidos y el Brasil estuvieron de alguna manera vinculadas al marco de hostilidades comerciales, entre estas dos naciones.

El artículo se divide en tres secciones. En la primera se hace una descripción del marco institucional en el cual se desarrollaron los conflictos comerciales entre Estados Unidos y Brasil: la política comercial de ambas naciones y la ley de informática en el Brasil. En la segunda se señalan los cambios en la estructura del comercio bilateral que contribuyeron a crear el clima de hostilidad comercial. En la última sección se analizan los aspectos sectoriales y macroeconómicos que caracterizaron la situación de conflicto comercial entre los dos países.

## I. MARCO INSTITUCIONAL

La balanza comercial entre Estados Unidos y Brasil comenzó a ser deficitaria a partir de 1981. El déficit además se expandió muy rápidamente a tasas superiores al 30% anual promedio, de tal manera que en 1985 era de US\$5.018 millones, equivalente a más de un 90% del total de exportaciones norteamericanas al Brasil.

Si bien la posición deficitaria de los Estados Unidos con esa nación no era equiparable a la que

<sup>1</sup> Especialista en la División de Investigaciones Económicas. La autora desea agradecer los comentarios del Dr. Jorge Valencia Restrepo y la colaboración en las labores estadísticas de Ma. Elena Clavijo.

mantuvo con otras naciones como el Japón (país con el cual el déficit comercial alcanzó en ese año la cifra de US\$58 mil millones), o con el resto del mundo (el déficit comercial total de Estados Unidos fue de US\$150 mil millones) en 1985), y en términos del PIB norteamericano tan solo representó el 0.13% (el déficit total como proporción del producto fue de 3.4%), el gran dinamismo de las exportaciones brasileñas obligó a las autoridades a contemplar la adopción de medidas que contribuyeran a cerrar la brecha comercial.

### a. La Política Comercial Norteamericana

La política comercial norteamericana diseñada para enfrentar la situación esta vez no estuvo basada únicamente en las leyes de comercio vigentes<sup>2</sup>, en las cuales se encontraban plasmados los principales lineamientos del GATT, sino que se caracterizó por la innovación en mecanismos de corte proteccionista. En efecto, las autoridades norteamericanas prefirieron la utilización de los denominados Acuerdos de Restricción Voluntaria de las Exportaciones (VER: Voluntary Export Restrictions) y los Acuerdos de Ordenamiento de Mercados (OMAS) para el control del ingreso de productos del Brasil al mercado doméstico, en lugar de invocar los mecanismos establecidos por las leyes de comercio exterior, como las normas antidumping, las de prácticas desleales de comercio, y las de derechos compensatorios.

La legislación vigente desde los años treinta se caracterizaba por la existencia de múltiples mecanismos para enfrentar la competencia desleal en el mercado norteamericano. Sin embargo, ha sido calificada por varios autores como de gran "liberalidad" comercial. Por ello, convirtió a los Estados Unidos en uno de los compradores más importantes de las exportaciones provenientes de América Latina, concentrando en él más del 63% de las ventas externas (1986).

Se caracterizaba, en primer lugar, por contener una **legislación antidumping**, aplicable a todas aquellas situaciones en las cuales las exportaciones de un país se colocaran a un precio inferior al considerado su "valor justo"<sup>3</sup>. La ley de Acuerdos de Comercio de 1979 amplió la aplicabilidad de la legislación antidumping y estableció que eran las industrias que se consideraban perjudicadas por esta práctica las que deberían solicitar una investigación del Departamento de Comercio, el cual a su vez impondría las sanciones respectivas.

En segundo lugar tenía una la legislación sobre **Derechos Compensatorios (DC)**. Un DC era una sobretasa arancelaria que se imponía a las importaciones que se beneficiaran de subsidio en su país de origen. En este caso, correspondía al Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional investigar su existencia y sancionar al país que otorgara el subsidio. Este último se definía así:

- El beneficio o exención de tipo fiscal, tributaria o crediticia, que contribuyera a crear un diferencial de precios entre los bienes en el mercado del país de origen y las exportaciones.
- Cualquier beneficio a los productores independientes de las ventas del producto.

Pese a estar basada en estas definiciones —que eran las mismas del GATT— la ley americana se caracterizaba por una mayor amplitud en lo que en la práctica consideraba como un subsidio. Una vez se comprobaba su existencia, el tipo de sanciones iba desde la introducción de nuevas tarifas a las importaciones hasta las restricciones por intermedio de la imposición de cuotas.

A primera vista la legislación de Derechos Compensatorios y la ley antidumping tenían muchas similitudes entre sí. Sin embargo se diferenciaban en un aspecto fundamental: las sanciones de dumping se dirigían a empresas extranjeras y sus políticas de precios, mientras que las de subsidios castigaban directamente a los países por el régimen fiscal y la política económica que estaban aplicando.

El tercer mecanismo diseñado por las autoridades comerciales era el de las **Cláusulas de Salvaguardia**, contenido en la sección 201 de la ley de 1974, que originalmente era una norma que los países signatarios del GATT debían incorporar a sus legislaciones nacionales. Este mecanismo permitía a un país imponer barreras comerciales arguyendo que el crecimiento de las importaciones, debido a la existencia de concesiones anteriores, causaban perjuicio a la producción doméstica. Por intermedio de la ley de comercio de 1974 se liberalizaron los criterios para la aplicación de las Cláusulas de Salvaguardia.

Por último, estaban las medidas destinadas a combatir las **prácticas desleales de comercio**, condensadas en la Sección 301 de la ley de 1974, y las que pretendían contrarrestar todas aquellas medidas que causarían daño a la seguridad nacional (sección 232). Según esta ley, competía al gobierno y no al Congreso, velar por el cumplimiento de los derechos adquiridos por los individuos o empresas norteamericanos en los Acuerdos Internacionales bilaterales o en el ámbito del GATT. Por virtud de ella el Presidente estaba autorizado para hacer cumplir los derechos de Estados Unidos en cualquier acuerdo comercial, y responder a cualquier acto, política o práctica de un

<sup>2</sup> La legislación norteamericana sobre comercio exterior está contenida en cinco actas del Congreso: la de Aduanas y Tarifas (1930), la de Expansión del Comercio (1962), la de Comercio (1974), la de Acuerdos de Comercio (1979) y la de Comercio y Tarifas (1984).

<sup>3</sup> La ley definía el valor justo como los costos de producción más un margen de utilidad.

país extranjero que fuese inconsistente con las cláusulas de dichos acuerdos y que de forma injustificada implicase una restricción al comercio de esa nación. El Presidente podía aplicar las sanciones que juzgase convenientes, con el propósito de obtener la eliminación de los actos considerados como perjudiciales, desde la suspensión de los beneficios acordados hasta la imposición de tasas y restricciones a las importaciones. En realidad, la ley de prácticas desleales autorizaba al Gobierno a aplicar cualquier sanción. Sin embargo, tácitamente se suponía que los Estados Unidos no aplicarían aquellas que no estaban autorizadas en el ámbito del GATT.

### b. La Nueva Interpretación de la Legislación Comercial Americana

A raíz del deterioro de la posición comercial de la economía de esa nación, sin embargo, las autoridades se caracterizaron por la introducción de nuevos instrumentos de corte proteccionista para el manejo del comercio. También le dieron nuevas interpretaciones a la legislación vigente y aplicaron sanciones que no estaban autorizadas en el marco del GATT. Así por ejemplo, diseñaron los denominados Acuerdos de Restricción Voluntaria de Exportaciones (VER), mencionados más atrás. Estos acuerdos eran el resultado de la negociación de las autoridades comerciales con el país exportador para que éste "voluntariamente" restringiera sus ventas. Eran equivalentes a la imposición de barreras para-arancelarias, pero sin que los Estados Unidos corriera el peligro de ser sancionado por incumplir en el GATT.

La relación entre los mecanismos contemplados en la legislación y las innovaciones que se introdujeron fue bastante estrecha. Los VER surgieron después de un período de utilización intensiva de la legislación americana de subsidios y dumping, a raíz de las demandas de las industrias domésticas. El poder de negociación derivado de las disputas de dumping y derechos compensatorios se constituyeron en uno de los elementos fundamentales en el proceso de inducir a las limitaciones "voluntarias" de las ventas de los países abastecedores del mercado norteamericano. Al mismo tiempo, la mayoría de las negociaciones que concluyeron con la imposición de VERs iniciaron como procesos ordinarios de subsidios o dumping. Sin embargo, los recursos legales a disposición de los grupos y autoridades norteamericanos no fueron suficientes y hubo que recurrir a medidas no contempladas en la legislación.

Los acuerdos voluntarios finalmente impuestos no se relacionaban en casi nada con los problemas originalmente alegados de subsidios o dumping. Simplemente garantizaban un reordenamiento del mercado que facilitara el proceso de ajuste de la industria en crisis. Dicho en otras palabras, la industria nortea-

mericana distribuyó los costos de reestructuración y de pérdida de competitividad hacia los países que los abatecían.

Las autoridades comerciales de los Estados Unidos, además, adoptaron criterios más amplios de aplicabilidad de la legislación existente. Así por ejemplo, dentro de la categoría de subsidios otorgados en los países de origen a las exportaciones quedaron incluidas figuras como la participación del estado en el capital accionario. También se decidieron por la aplicación de sanciones expresamente prohibidas en el marco del GATT. Tal fue el caso de las denominadas **represalias cruzadas**, que eran sanciones que se imponían sobre productos distintos a los que se encontraban en disputa. Ejemplo de este tipo de sanción fue la impuesta recientemente al Japón, cuyas exportaciones fueron gravadas con unas tasas del 100% ad-valorem por parte de Estados Unidos, al violar ese país un VER de semiconductores.

### c. El Proyecto de Legislación Comercial

En 1985 se presentó a consideración del Congreso de los Estados Unidos un proyecto de ley que fue aprobado por mayoría en ambas cámaras. En él se encontraban plasmados algunos de estos mecanismos que ya eran frecuentemente utilizados por las autoridades comerciales de esa nación, y que consolidaban su nueva posición proteccionista frente al comercio internacional. Aparecían con el nombre de Enmienda Gerpharts en la forma de impuestos generalizados a las importaciones, restricciones a las importaciones de productos individuales y represalias obligatorias a las prácticas desleales de comercio.

También se caracterizaba por introducir la posibilidad de aplicar los mecanismos antes descritos sin que se presentaran las causales que los justificaran sino simplemente cuando se considerara que el déficit comercial con una nación era demasiado elevado<sup>4</sup>. En esas condiciones, se autorizaba a los organismos comerciales proponer a país negociaciones para la reducción de las prácticas comerciales indeseadas, incluso algunas que implicaban negociaciones con respecto al manejo de variables macroeconómicas claves como el mantenimiento de niveles de tasas de cambio que las autoridades consideraran elevadas.

Los nuevos mecanismos no contemplados en legislaciones anteriores se institucionalizaban según la nueva ley. En efecto, en la sección 332 del proyecto aprobado se creaban los Acuerdos Voluntarios, y los Memorandos de Entendimiento, los cuales eran en

<sup>4</sup> En el proyecto se definía un déficit comercial elevado aquel que implicase una razón exportaciones/importaciones excluyendo combustibles superior al 175%, o en valores absolutos superior a los US\$ 3 mil millones.

esencia exactamente iguales a los VER y los OMAS descritos más atrás.

La ley finalmente no fue aprobada por el Ejecutivo, que la consideró demasiado impregnada de posiciones proteccionistas. Sin embargo, el procedimiento indica que el Congreso debe presentarla nuevamente a su consideración una vez se corrijan los aspectos por los cuales el presidente se negó a sancionarla. Actualmente ya se reelaboró el proyecto que está próximo a ser discutido nuevamente por las cámaras legislativas. Es muy probable que sea aprobado nuevamente, dado que ahora están integradas por políticos con posiciones eminentemente proteccionistas.

#### d. La Política Comercial en el Brasil<sup>5</sup>

La política comercial norteamericana condensada en las leyes de comercio descritas era hasta cierto punto desfavorable a los intereses del Brasil. Estaba diseñada para hacer contrapeso a las medidas que pretendían incentivar las exportaciones en los países de origen. Se basaban en las doctrinas del libre comercio que inspiraban al GATT. Ciertamente no eran precisamente estos los criterios en que se basaron los programas de promoción de exportaciones diseñados desde mediados de la década del setenta en la nación suramericana.

La estructura de fomento a las exportaciones en el Brasil se introdujo de manera escalonada, y se fundamentaba principalmente en un esquema de beneficios tributarios, primero para la exportación de bienes industriales, que luego se extendió a algunos bienes primarios. También se establecieron los sistemas de "draw-back" —equivalentes al Plan Vallejo en Colombia— que eximía de impuestos, gravámenes y depósitos a las materias primas importadas para la producción de bienes de exportación. Más tarde las exenciones se extendieron a las importaciones de bienes de capital, y para ello se crearon los denominados "Beneficios Fiscales a Programas Especiales de Exportación" (BEFIEIX). Estos últimos se convirtieron con el tiempo en programas integrales de industrialización al hacerse intensivos sus beneficios a la producción para el mercado interno.

La política de promoción de exportaciones apoyada en las exenciones de impuestos se combinó con la de otorgamiento de incentivos adicionales de carácter fiscal. Se concedió un premio tributario, aceptable para cancelar el impuesto de productos industriales sobre otras producciones destinadas a la exportación, que luego se amplió para la parte destinada al mercado doméstico de la misma empresa. También se concedió una reducción de la tasa impositiva sobre la renta generada por las exportaciones. Finalmente, el sistema se complementó con un programa de apoyo a las exportaciones, que consistía en el otorgamiento de crédito subsidiado para la producción de bienes expor-

tables, y que luego se extendió al financiamiento de post-embarque y otros servicios con destino a la exportación.

El conjunto de instrumentos fiscales y crediticios actuaron de manera complementaria con el sistema de minidevaluaciones que se estableció en 1968. El efecto combinado de estas políticas fue un aumento de los atractivos a exportar en el largo plazo.

Desde 1980, sin embargo, con motivo de su ingreso al GATT, Brasil comenzó a desmontar su sistema de incentivos, pero compensó sus efectos sobre las exportaciones, con el manejo de la tasa de cambio. Así, entre 1979 y 1981 se suspendió el premio tributario sobre los impuestos indirectos. Se restableció en 1981 a una tasa inferior, para luego eliminarse entre 1983 y 1985. Lo mismo, las tasas de subsidio a los créditos preferenciales se redujeron en ese primer año. El manejo más activo de la tasa de cambio compensó dichas medidas: en 1983 se produjo una maxidevaluación del 30% real, a la cual siguieron aumentos periódicos sustanciales de la tasa de cambio nominal. De esta manera, en 1985 la moneda se encontraba en un 50% real por encima de su valor de 1980. El gobierno se comprometió además a proseguir con el proceso de desmonte de todos los subsidios: en el presente año serán eliminados los incentivos fiscales restantes, incluso aquellos que no impliquen subsidio, con excepción de los Programas BEFIEIX.

El otro lado de la moneda de la política comercial, las medidas sobre importaciones, han sido tradicionalmente restrictivas en el Brasil. Hasta 1964 la estrategia de sustitución de importaciones dominó sobre la de promoción de exportaciones. En ese año, no obstante, se dio un viraje y se flexibilizaron los controles para luego restablecerlos en 1974. Actualmente se caracteriza por la existencia de múltiples mecanismos para la restricción de las compras externas tales como los depósitos previos, las cuotas de importación y los aranceles en forma de "cascada". Con motivo del ingreso del Brasil al GATT, así como las imposiciones de sus acreedores internacionales, gran parte de esta estructura ha venido desmontándose paulatinamente.

En 1986 la política económica en el Brasil sufrió modificaciones sustanciales como consecuencia de la aplicación del Plan Cruzado. Las nuevas medidas de políticas se basaban en la congelación de algunos precios considerados "claves" para la economía, entre ellos, la tasa de cambio, con el objetivo de controlar la inflación. La pérdida de incentivos a la exportación que esta medida implicaba fueron parcialmente compensados con un revitalizamiento de la estructura de fomento a las exportaciones. El efecto que tuvieron las nuevas medidas sobre la economía en su conjunto se reflejó

<sup>5</sup> Esta sección del documento se encuentra basada en el artículo de Lora Eduardo, "Política de Promoción de Exportaciones en el Brasil", en *Coyuntura Económica*, Marzo de 1986.

rápida en la evolución de las cuentas comerciales: el superávit rápidamente se redujo, e incluso aquel que mantenía el Brasil con Estados Unidos.

En 1987, sin embargo, era evidente el desmonte de las nuevas medidas: el Plan Cruzado había fracasado en su objetivo de controlar la inflación. Las autoridades del Brasil decidieron seguir aplicando el régimen de minidevaluaciones, que había caracterizado a la política cambiaria en años pasados. Como consecuencia de ello, en el año anterior las exportaciones del Brasil recuperaron los niveles históricos de crecimiento. Sin embargo, el recalentamiento de la economía era evidente: este relativo auge exportador se combinó con un marcado descenso de las tasas de expansión de la actividad económica.

#### e. La ley de Informática

La legislación brasileña en materia de importaciones ha estado hasta cierto punto inspirada en los principios que fundamentaron los esquemas de integración latinoamericanos. Así por ejemplo, contiene la figura denominada **reserva de mercado**, consistente en el cierre total de las importaciones de un determinado bien para lograr que las industrias domésticas puedan desarrollarse sin enfrentar ningún tipo de competencia. Este mecanismo fue diseñado en el marco de la ALADI, y en principio solamente era aplicable a las producciones que quisieran incentivarse al interior del subcontinente, pero luego algunos países lo utilizaron para proteger sus industrias/consideradas "claves".

Fue precisamente lo que hizo Brasil con la informática, y especialmente con la producción de modelos pequeños de computadores (micros, minis y superminis). La legislación que constituyó una reserva de mercado para estos productos comenzó a aplicarse en 1976, y desde entonces hasta 1985 permitió la creación de 300 industrias, con unas ventas que alcanzaron los US\$ 1.5 mil millones al año, equivalentes a 600.000 microcomputadores. Desde el final de la recesión de la economía de esa nación (1980-84), además, la informática se había convertido en uno de los sectores más lucrativos de la economía. En 1986 la producción de computadores creció en 35%.

Gran parte de este éxito se encontraba basado en las medidas de restricción de importaciones, programadas hasta 1992, y en una característica adicional de la ley: el no reconocimiento de los derechos de autor sobre el "software". Por efecto de ella los brasileños llegaron a controlar más de la mitad de su mercado de US\$ 2.7 mil millones en computadores al año, mientras que a mediados de los setenta las empresas multinacionales ejercían dicho control.

## II. TENDENCIAS DEL COMERCIO BRASIL-EE.UU.

El segundo elemento de importancia que indujo la situación de conflictos comerciales entre Estados Unidos y Brasil fue el cambio dramático de la evolución, estructura y composición del comercio bilateral.

El comercio entre Brasil y Estados Unidos representó en el año de mayor auge (1985) US\$ 11.3 mil millones, equivalentes a un 0.3% del PIB norteamericano y un 6.7% del brasileño. Tal como puede apreciarse de estas cifras, se caracterizó por una gran asimetría en términos de la importancia que tuvieron los flujos comerciales bilaterales para cada una de estas naciones.

Tal como se mencionaba anteriormente, las relaciones comerciales experimentaron cambios sustanciales a partir de 1981. Los superávits comerciales que mantuvo hasta entonces Estados Unidos con Brasil, fueron reemplazados por déficits crecientes a tasas muy elevadas, en respuesta al gran dinamismo de las exportaciones brasileñas, las cuales crecieron a una tasa anual promedio de 206%. Las exportaciones norteamericanas, en cambio, permanecieron estancadas, e incluso disminuyeron un poco en el período 1981-85 (decrecieron a una tasa del 1.96% anual promedio).

En 1986, por efecto de la aplicación del Plan Cruzado en el Brasil, la revaluación de la moneda indujo un incremento de las exportaciones de Estados Unidos, y un decrecimiento de las del Brasil. En estas circunstancias, se produjo un pequeño quiebre de la tendencia pasada, al disminuir el déficit en el comercio bilateral, de US\$ 5.02 mil millones a US\$ 3.85 mil millones. En 1987, sin embargo, el fracaso del Plan Cruzado significó nuevas devaluaciones de la moneda en Brasil, que a la postre redundaron en la continuación del proceso de ampliación de la brecha comercial, la cual alcanzó niveles de US\$ 4.8 mil millones.

Este incremento del déficit comercial, trajo consigo modificaciones en la estructura del comercio ante las dos naciones. Así por ejemplo, el café fue reemplazado como el principal producto de exportación por el calzado, cuyas exportaciones crecieron mucho más rápidamente. Estas últimas acusaron tasas de crecimiento del 35.1% anual promedio, mientras que las de café tan solo crecieron al 4.5% anual. De esta manera el calzado llegó a concentrar el 12% de las ventas totales del Brasil a Estados Unidos, frente a un 10.1% del café.

El gran dinamismo de las exportaciones brasileñas fue extensivo a otros productos manufacturados. Por esta razón, al descomponer el déficit bilateral por tipos de productos, nos encontramos con que de US\$ 5.02 mil millones, unos US\$ 2.4 mil millones era atribuible al comercio de manufacturas. Las ventas que más crecieron en este período fueron las de maquinaria y equipo de transporte tales como autopartes,

motores de combustión interna, chasis e incluso aviones. Las tasas de crecimiento de todas estas exportaciones superaron el 30% anual promedio, hasta llegar a concentrar en conjunto un 17% (US\$ 1.5 mil millones) de las ventas totales del Brasil a Estados Unidos.

Igualmente dinámicas fueron las exportaciones de productos siderúrgicos. No solamente llegaron a niveles de US\$ 0.4 mil millones, sino que además adquirieron muy buena participación en el mercado norteamericano, con una participación dentro de la oferta total —incluyendo la producción doméstica— de este tipo de productos de 1.5%. Estaban principalmente constituidos por placas de hierro y acero, tubería y accesorios de los mismos materiales.

Como consecuencia de todo lo anterior, los productos básicos dejaron de representar la mayor parte del valor exportado de Brasil a Estados Unidos. En 1986, por ejemplo estas ventas tan solo significaron un 37.8% de dicho valor. Estuvieron principalmente concentradas en café (US\$ 900 millones), derivados del petróleo (US\$ 350 millones), tabaco, crustáceos congelados, carnes sin preparar y especias.

### III. CONFLICTOS EN EL COMERCIO BILATERAL

Pese a que en el Brasil comenzaba el desmonte de los sistemas de promoción de exportaciones, durante la mayor parte de la década de los ochenta, las relaciones comerciales entre las dos naciones se caracterizaron por el predominio de conflictos en las negociaciones comerciales, ante el crecimiento acelerado del déficit de Estados Unidos con esa nación. La mayoría de las disputas se iniciaron como procesos ordinarios entablados por las industrias domésticas norteamericanas, las cuales alegaban prácticas desleales de comercio o de dumping por parte del Brasil. La legislación vigente en algunos casos aseguró la imposición de sanciones, pero en otros, hubo serias dificultades para demostrar la existencia de tal tipo de competencia desleal. En estas circunstancias, hubo un incremento sustancial de las demandas que el Brasil hubo de enfrentar ante el Departamento de Comercio de Estados Unidos. Ello configuró lo que aquí hemos denominado un clima de "conflicto" comercial.

#### a. Aspectos Sectoriales

En efecto, entre 1983 y 1984 las industrias siderúrgicas norteamericanas demandaron una investigación sobre las exportaciones brasileñas a Estados Unidos de estos productos, por considerar que eran objeto de subsidios. Las ventas brasileñas de acero y otros productos siderúrgicos representaban en ese momento entre un 8 y un 9% del total de exportaciones de esa nación a Estados Unidos, y habían crecido a

tasas del 32.1% anual promedio entre 1980 y 1983. Además, tal como se señaló en la sección anterior, habían logrado adquirir una alta participación dentro de la oferta total en el mercado norteamericano.

A pesar de que no fue posible demostrar la existencia de tales subsidios, las autoridades determinaron que la participación del gobierno del Brasil en el capital accionario de las empresas siderúrgicas era fuente indirecta de subsidios. Esta constituía una nueva interpretación de lo que se consideraba un subsidio en la reglamentación vigente, y puso en evidencia una vez más la utilización de mecanismos no contemplados en la legislación por parte de dichas autoridades.

Más aún, como consecuencia de ese veredicto, y bajo la amenaza de aplicar derechos compensatorios, obligaron al Brasil a suscribir un Acuerdo de Restricción Voluntaria de Exportaciones. El Acuerdo le comprometió a exportar acero y otros productos similares en proporción que no superara el 0.8% del total de acero disponible en el mercado norteamericano. Otros países como Japón, la CEE y Corea fueron obligados a firmar acuerdos semejantes. Como consecuencia de ello, los demás abastecedores de Estados Unidos de productos siderúrgicos se beneficiaron con un aumento superior al 15% de sus exportaciones a esa nación, demostrando además la poca efectividad de dicha medida.

Más recientemente (Abril de 1986) fueron demandadas las exportaciones de ruedas macizas de acero provenientes del Brasil por prácticas de dumping, es decir, por ofrecer sus productos en el mercado norteamericano por debajo del valor justo determinado por la ley. Una investigación del Departamento de Comercio concluyó que los precios de estos productos se encontraron en un 19.9% por debajo de los de las industrias domésticas en 1986. Ello condujo a la aplicación de tasas antidumping con el propósito de compensar el menor precio de estos productos. En estas condiciones, las ventas brasileñas de productos siderúrgicos quedaron sujetas tanto a mayores tarifas, como a restricciones cuantitativas para su ingreso al mercado norteamericano.

De la misma manera, el dinamismo de las exportaciones de algunos alimentos procedentes del Brasil como los pollos, la soya y sus derivados generaron en los Estados Unidos reacciones por parte de las industrias domésticas por considerar que estaban utilizando prácticas desleales para aumentar su participación como abastecedores del mercado americano y mundial. El Departamento de Comercio conceptuó que si existían esas prácticas, y autorizó al Presidente para elevar las tarifas y establecer cuotas de importación. Las exportaciones brasileñas de pollos y soya y sus derivados habían crecido a tasas anuales promedio del 23.4 y el 21.0% respectivamente entre 1980 y 1985, hasta llegar a representar casi un 10% de las ventas totales de Brasil a Estados Unidos.

Otros alimentos, como el jugo de naranja concentrado y congelado fueron demandados por prácticas de dumping por parte del Brasil. Las exportaciones de este tipo de productos acusaron gran dinamismo en el mercado de Estados Unidos durante casi todos los años considerados, creciendo a tasas del 4.3% anual promedio. En Abril de 1987 las autoridades comerciales norteamericanas impusieron tarifas adicionales a las importaciones de estos productos provenientes del Brasil, equivalentes a un 1.96% ad-valorem.

Así mismo, algunas importaciones procedentes de esta última nación han sido amenazadas con controles a su ingreso al mercado norteamericano. Las autoridades comerciales anunciaron que a partir del presente año podrían perder los beneficios de ingreso libre de gravámenes bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (mecanismo del GATT), algunos productos cuyas importaciones de todas las procedencias superaron los US\$ 1 mil millones en 1986 y 1987. Esta medida cubre a algunas exportaciones del Brasil como los productos de papel y de la industria siderúrgica.

También se prevé que otros bienes sean sancionados en caso de que se apruebe por el Congreso norteamericano el proyecto de ley que actualmente está en discusión. Es el caso del calzado, que para el Brasil tiene especial significancia puesto que se convirtió desde 1985 en el principal producto de exportación a Estados Unidos. Sus ventas evidenciaron tasas de crecimiento superiores al 35% anual promedio desde 1982, de tal manera que actualmente representan casi un 20% de la oferta total de calzado en Estados Unidos. El proyecto contempla la adopción de una cuota global de importación de calzado, lo mismo que de textiles y confecciones, para controlar el ingreso de estos productos al mercado doméstico.

El clima de "conflicto" comercial, hasta donde hemos visto, fue el producto del rápido crecimiento de las ventas del Brasil a Estados Unidos. Sin embargo, también preocupó a las autoridades de comercio el lento crecimiento de las ventas de Estados Unidos al Brasil, y por esta razón amenazó con aplicar algunas sanciones a esa nación suramericana. En 1985 las industrias productoras de computadoras demandaron a las autoridades brasileñas por la adopción de prácticas desleales de comercio. Esta demanda se hallaba fundamentada en la ley de informática vigente en el Brasil, la cual prohibía la importación de modelos pequeños de computadores. Las multinacionales como la IBM y la Burroughs estimaban que por esta razón había dejado de ganar unos US\$ 1.5 mil millones entre 1980 y 1984, y que esta suma podría elevarse a US\$ 8.1 mil millones a finales de la década, si las autoridades del Brasil no cedían a sus peticiones. La ley además no reconocía los derechos de autor sobre el "software", cuyo comercio había resultado muy lucrativo para estas empresas en otros países.

Las autoridades norteamericanas exigieron al Bra-

sil la modificación del régimen vigente, y amenazaron con la aplicación de una serie de represalias cruzadas como la imposición de aranceles a productos, tales como el calzado, café, aviones y textiles. Estos productos eran en ese orden los rubros de ventas más importantes al mercado norteamericano, y las medidas —de ser aplicadas— le costarían al Brasil unos US\$ 400 millones. El plazo que otorgaron fue el 31 de Diciembre de 1986, el cual más tarde fue prorrogado hasta Junio de 1987. A principios de 1988 la situación ha variado poco. La ley brasileña no ha sido modificada —aun cuando las autoridades han dejado entrever que podrían ceder un poco, especialmente en lo que respecta a su posición sobre los derechos de autor— ni las autoridades norteamericanas han aplicado las sanciones previstas. De todas maneras, recientemente se ha pronunciado (Enero de 1988), exigiendo nuevamente una modificación de la ley brasileña.

## b. Aspectos Macroeconómicos

El clima de conflicto comercial que se desató entre Brasil y EE.UU. naturalmente tenía otra serie de causas de índole macroeconómica. Es decir existían causas de tipo más general que explicaban el rápido crecimiento de la brecha comercial entre las dos naciones.

Así por ejemplo, algunos de estos factores que explicaban el déficit comercial de Estados Unidos con el resto del mundo eran aplicables a su situación con el Brasil. Expertos han señalado cómo uno de ellos el proceso de revaluación del dólar en el período 1980-85, el cual afectó negativamente la competitividad de las ventas externas y estimuló, junto con la recuperación económica de Estados Unidos, la demanda por productos importados. La paridad del dólar con respecto al cruzeiro siguió esta misma tendencia. En ese mismo período las autoridades del Brasil aceleraron la devaluación del cruzeiro, como ya se mencionó, lo cual probablemente condujo a una mejoría de la competitividad de los productos brasileños en el mercado norteamericano.

Este hecho estuvo además acompañado por una pérdida generalizada de la productividad de la industria liviana en los Estados Unidos. Algunos autores norteamericanos, sin embargo, han debatido este argumento en un estudio econométrico reciente, por ejemplo, Grossman (1984) demostró que la pérdida de competitividad de los productos de acero en Estados Unidos frente a los importados se explicaba en 100% por el efecto de la revaluación del dólar, y no por una menor eficiencia o productividad de la industria. De todas maneras, las conclusiones de su estudio no contribuyen a explicar por qué el proceso de devaluación del dólar no ha permitido una mejoría en la competitividad de esa nación en muchos otros productos como el calzado, los alimentos y los textiles.

La importancia de estos efectos macroeconómicos sobre el déficit comercial entre Estados Unidos y Brasil se puso en evidencia durante 1986, cuando se revaluó sustancialmente el cruzeiro con respecto al dólar. Este hecho condujo a una reducción de la brecha comercial entre estas dos naciones, que pasó de US\$ 5.02 a US\$ 3.48 mil millones en el lapso de un año. Entretanto el déficit de Norteamérica con el resto del mundo seguía la tendencia de crecimiento, hasta alcanzar los US\$ 170 mil millones.

Aparte de los movimientos cambiarios, otra de las causas del déficit comercial de Estados Unidos ha sido la diferencia en las tasas de crecimiento de su economía frente a las de sus principales socios comerciales. Esa nación se ha expandido durante casi toda la década a ritmos del 4-5% anual mientras que el resto de países desarrollados tan solo lo han hecho al 1-3%. Este factor también ha estado presente en el caso del Brasil. Coinciden los años de incremento del déficit bilateral con la recesión económica en la nación suramericana, mientras que Estados Unidos evidenciaba altas tasas de crecimiento. Además, la disminución del desequilibrio ocurrió precisamente cuando la economía del Brasil recuperó sus tasas de crecimiento históricas, superiores al 8% anual.

#### IV. CONCLUSIONES

1. Como consecuencia de la evolución del déficit comercial de Estados Unidos con el resto del mundo su política comercial se ha tornado más proteccionista que en el pasado. Hasta 1981 el manejo del comercio exterior facilitaba el ingreso al mercado doméstico de las exportaciones de países latinoamericanos. Así las cosas, más del 69% de las ventas del continente llegaron a concentrarse en esa nación. Sin embargo, durante la década de los ochenta comenzaron a utilizarse toda suerte de mecanismos para tratar de obstaculizar el ingreso de estos productos a Norteamérica.
2. Si bien puede decirse que las leyes de comercio norteamericanas dotaban a las autoridades con suficientes instrumentos para contrarrestar el efecto de las políticas de promoción aplicadas en los países que lo abastecían, también es cierto que la mayoría de estas naciones ya habían comenzado el desmonte de las políticas de incentivos. Por esta razón, no resultaron muy efectivas para combatir el incremento acelerado del déficit comercial. Además, estas medidas no atacaban las causas macroeconómicas que habían inducido una pérdida de competitividad de los productos norteamericanos.
3. Uno de los países más afectados con el nuevo manejo del comercio exterior norteamericano fue el Brasil. Sus ventas externas a Estados Unidos evidenciaban gran dinamismo, particularmente las de calzado, productos siderúrgicos y textiles. Además, había logrado penetrar el mercado de ese país con otra serie de productos procedentes de industrias en las cuales tradicionalmente había sido más competitivo como los aviones y las autopartes, entre otros.
4. Este comportamiento indujo un cambio en la estructura del comercio entre las dos naciones. Las ventas de productos básicos del Brasil disminuyeron su participación dentro de los flujos de comercio bilateral. Fueron los productos manufacturados, con mayores elasticidades de sustitución con respecto a la industria norteamericana, los que representaron a partir de 1982 la mayor parte del valor exportado.
5. Al mismo tiempo, la política cambiaria seguida en el Brasil había favorecido la tendencia, al mejorar la competitividad de las exportaciones al mercado de Estados Unidos, y disminuir la de las importaciones norteamericanas al Brasil.
6. Después de la utilización intensiva de los mecanismos previstos por la legislación de comercio para atacar al déficit comercial, las autoridades norteamericanas decidieron introducir nuevos mecanismos e interpretaciones, no contempladas en las normas vigentes. Fue el caso de los acuerdos "voluntarios" de restricción de exportaciones, y la amenaza con represalias cruzadas.
7. En estas circunstancias, se configuró lo que en este artículo se ha denominado el clima de conflicto comercial entre Estados Unidos y el Brasil. Dicho clima tuvo aspectos de tipo sectorial, que se manifestaron en la proliferación de demandas de las industrias norteamericanas sobre productos específicos, pero también aspectos macroeconómicos, dentro de los cuales las políticas cambiarias y el desempeño de las economías de los dos países jugaron un papel fundamental.
8. Actualmente persiste la posición comercial desfavorable, y los conflictos con respecto a algunos productos, a pesar de que la revaluación del cruzado y la expansión de la economía del Brasil en 1986 indujo una disminución de la brecha comercial. En 1987 y por lo menos hasta el final de la década, sin embargo, la tendencia del déficit se revertirá como consecuencia de la restitución del régimen de minidevaluaciones por parte de las autoridades económicas brasileñas, y de las me-

nores tasas de crecimiento de la economía en ese país. En estas circunstancias, a menos de que se logre una mejoría sustancial de la competitividad de los productos norteamericanos frente a los de la nación suramericana, vía disminución de costos, mayor eficiencia, etc., parece difícil que disminuya la brecha comercial, y las hostilidades en el comercio de los dos países.

9. Se puede prever además que la situación incluso tenderá a agravarse como consecuencia de los efectos que tendrá la aplicación de la ley de comercio exterior que actualmente se discute en el Congreso de Estados Unidos. En ella se hallan consignados a una serie de medidas de corte aún más proteccionista que las hasta ahora utilizadas.
10. El clima de hostilidad comercial, de la misma manera, estará sujeto a lo que pueda ocurrir con

una serie de conflictos sobre productos específicos. Entre ellos, será de especial significancia lo que acontezca con la ley de informática en el Brasil, cuyo plazo para ser modificada antes de que se apliquen sanciones, venció el año anterior.

11. Finalmente, a manera de corolario, en las próximas negociaciones del pacto cafetero será necesario tener en cuenta que el enfrentamiento de posiciones ha hecho reconocer a las autoridades del Brasil, que deben estar preparadas para sentarse a la mesa de negociación con un país (Estados Unidos) que tiene intereses comerciales muy distintos a los suyos, sin importar el área específica de discusión. Por lo tanto lo más seguro será que tomen una actitud más beligerante en este tipo de negociaciones.

---

# EL COSTO FISCAL DE LAS EXPORTACIONES DISTINTAS AL CAFE

## A. ANTECEDENTES

En un estudio anterior presentado a consideración del Comité Nacional de Cafeteros se analizaban una serie de proyecciones del *aporte neto* de las exportaciones de café en la generación de divisas del país en los siguientes años. En ese trabajo se encontraba que superaba en casi tres veces el de las ventas de carbón e hidrocarburos en lo que restaba de la década. Ello se debía básicamente al alto contenido de importaciones y otras utilidades de divisas que tendrán que hacer por concepto de pago del servicio y capital de la deuda externa. En consecuencia, si bien puede decirse que en los siguientes años el valor de las exportaciones de carbón e hidrocarburos superarán a las del café, también es cierto que su aporte neto de divisas a las cuentas externas nacionales será sustancialmente inferior.

## B. OBJETIVOS

Con el ánimo de continuar analizando la contribución de las ventas externas de café y las exportaciones de otros productos al desempeño de la economía colombiana en los próximos años, en este trabajo se ha elaborado un ejercicio adicional. Su objetivo fundamental es evaluar el costo fiscal en que incurre el gobierno para generar divisas de exportación en productos distintos al café, a través del sistema de incentivos vigente. De esta manera, se apreciará con mayor claridad la importancia que tendrán las ventas de café en la composición del sector externo colombiano, y en especial, su configuración —también desde el punto de vista fiscal— como uno de los principales rubros de exportación en los próximos años.

## C. METODOLOGIA

Existen diversas formas de medir el costo fiscal asociado con los incentivos a las exportaciones. La primera de ellas, es calcularlo como proporción del valor de las ventas externas en dólares. Así, se obtiene un índice del costo fiscal de generar un dólar de exportación a través de los distintos mecanismos.

Otra manera de analizar este resultado, y esta vez con el propósito de comparar, desde el punto de vista fiscal, las exportaciones beneficiarias de subsidios con las de café, es obtener el indicador del **valor efectivo por dólar exportado en pesos colombianos**. En general, el valor bruto de cada dólar está dado por la tasa de cambio vigente. Si de ésta se deduce el costo de generar un dólar se obtiene el valor efectivo de cada dólar exportado denominado en moneda local. Conviene señalar, sin embargo, que el valor efectivo es un concepto hipotético que solamente se refiere a las cuentas fiscales del Estado. De ninguna manera indica que los dólares exportados no se reintegren en su totalidad. Solamente indica que desde el punto de vista del presupuesto nacional, cada dólar generado por las ventas de estos productos, tiene un menor valor que un dólar exportado de café, u otros bienes que no se beneficiaban de los incentivos.

Finalmente, resulta útil calcular el costo fiscal bruto de cada uno de los mecanismos. Esta magnitud representa el monto de recursos que el Estado dejó de percibir al otorgar exenciones de impuestos sobre la renta, aranceles, y tasas de interés subsidiadas. Son los recursos que finalmente no engrosaron el presupuesto de ingresos del Estado, y que habrán de ser sustituidos con otras partidas del presupuesto nacional.

## D. RESULTADOS

### 1. EL CERT

Las exportaciones menores colombianas gozan de tres tipos de incentivos cuyo costo se requiere evaluar. En primer lugar, está el CERT, que en Marzo de 1984 reemplazó al CAT. Es un papel aceptado para pagar impuestos después de tres meses de maduración con una tasa de descuento tributario que varía entre el 1 y el 35% después de su última modificación en enero del presente año. Su costo fiscal está representado en que al conceder un descuento tributario a las empresas productoras de bienes para la exportación, el gobierno deja de percibir ingresos por concepto de impuesto a la renta.

El cálculo del costo fiscal por dólar exportado de este mecanismo aparece en el Cuadro 1. Allí se aprecia que fluctuó entre \$8 y \$20 pesos en 1986. Los sectores cuyo costo por dólar generado fue mayor para el Estado fueron aquellos que contenían un mayor valor agregado nacional, tales como los textiles. En el rango más bajo se situaban por su parte productos con bajo grado de procesamiento o con un gran contenido importado. Esta composición de los bienes beneficiarios del CERT se encuentra íntimamente asociada con el diseño del mecanismo, ya que este pretende conceder un mayor subsidio a los productos que contengan mayor valor agregado.

Por otra parte, la estructura del costo fiscal por dólar se refleja en los cálculos de valor efectivo de un dólar del Cuadro 2. Allí se aprecia, además que las ventas de café, al no gozar de este subsidio, significan un mayor valor por dólar en pesos colombianos, y por lo tanto se encuentran en el rango superior del Cuadro 2. Las exportaciones de carbón e hidrocarburos tampoco se benefician del CERT, y por lo tanto, no implican ningún costo fiscal.

De otro lado, los cálculos del indicador del costo fiscal —los ingresos que el gobierno dejó de percibir— del CERT<sup>1</sup> aparecen en el Cuadro No. 3. Tal como puede verse allí, el banano, las flores, los textiles, el cemento y las prendas de vestir significaron los mayores montos en 1986. En general, el incentivo otorgado a los productos de la muestra analizada le costó al gobierno el año anterior, según estos cálculos, más de \$6.000 millones. Si se tiene en cuenta que estas exportaciones representaban un 56% del total de beneficiarias del CERT, el costo fiscal total del mecanismo fue de \$10.000 millones en 1986.<sup>2</sup>

### 2. El Plan Vallejo

El Plan Vallejo consiste en la exención de impuestos y la eliminación de los requisitos de licencia previa y depósitos previos a las importaciones destina-

das a la producción de bienes de exportación. En general, las exenciones de los requisitos de licencia y los depósitos previos a las importaciones implican un costo fiscal, cuyas magnitudes son muy difíciles de medir. Por esta razón en este trabajo se ha calculado el costo asociado a las exenciones de aranceles y tarifas, únicamente.

Pese a lo anterior, resulta interesante resaltar que el costo de generar un dólar de exportación a través del Plan Vallejo es sustancialmente superior para casi todos los bienes, que hacerlo por intermedio del CERT. Los productos que implican un mayor costo por dólar son, sin embargo, distintos. Más aún, puesto que el aspecto fundamental de este mecanismo es conceder exenciones arancelarias, los productos que reciben los mayores subsidios —y por lo tanto, que implican un mayor costo fiscal— son los que tienen un mayor contenido importado. Este es el caso del poliestireno, demás tejidos recubiertos y demás artículos plásticos, como se aprecia en el Cuadro 1.

Una vez más, el **valor efectivo de cada dólar exportado** refleja esta estructura del costo de generar un dólar. Aquellos bienes que implican un mayor costo por divisa son aquellos que significan menor número de pesos por dólar de exportación desde el punto de vista de las cuentas fiscales. El café, al igual que el carbón y el petróleo, resulta muy favorecido de esta comparación puesto que le significa al Estado más pesos por dólar al no beneficiarse del sistema.

En lo que respecta al costo fiscal en pesos colombianos de las exportaciones que gozan del incentivo del Plan Vallejo, los mayores ingresos dejados de percibir por concepto de aranceles e impuestos de aduana fueron los provenientes de los sectores productores de banano, flores, prendas de vestir, como se observa en el Cuadro 3. Para la muestra de productos analizada el costo fiscal total en 1986 fue de \$16.355 millones. Si se tuvieran en cuenta las exenciones del régimen de licencia previa, el costo fiscal total del mecanismo sería sustancialmente superior. Debido a que estos productos fueron un 70% del total de beneficiarios del Plan, se puede proyectar el costo total del mecanismo que ascendió en 1986 a \$21.261.5 millones.

<sup>1</sup> A partir de mayo de 1987, por intermedio de la Ley 47, el gobierno nacional determinó que el costo fiscal del CERT se cubriera con recursos provenientes de Proexpo. Como consecuencia de ello, ya no serán los aportes del presupuesto nacional los que cubran este costo, sino que se desviarán hacia la financiación del CERT otros fondos que de otra manera se destinarían a la promoción de exportaciones a través del crédito subsidiado.

<sup>2</sup> Este cálculo del costo total del CERT se ha hecho suponiendo que el resto de productos no incluidos en la muestra tienen un costo por dólar de \$20, o sea el promedio del costo/US\$ de la muestra.

## CUADRO No. 1

PRINCIPALES INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES  
COSTO FISCAL POR DOLAR EXPORTADO  
CERT - PLAN VALLEJO - CREDITO PROEXPO

1986

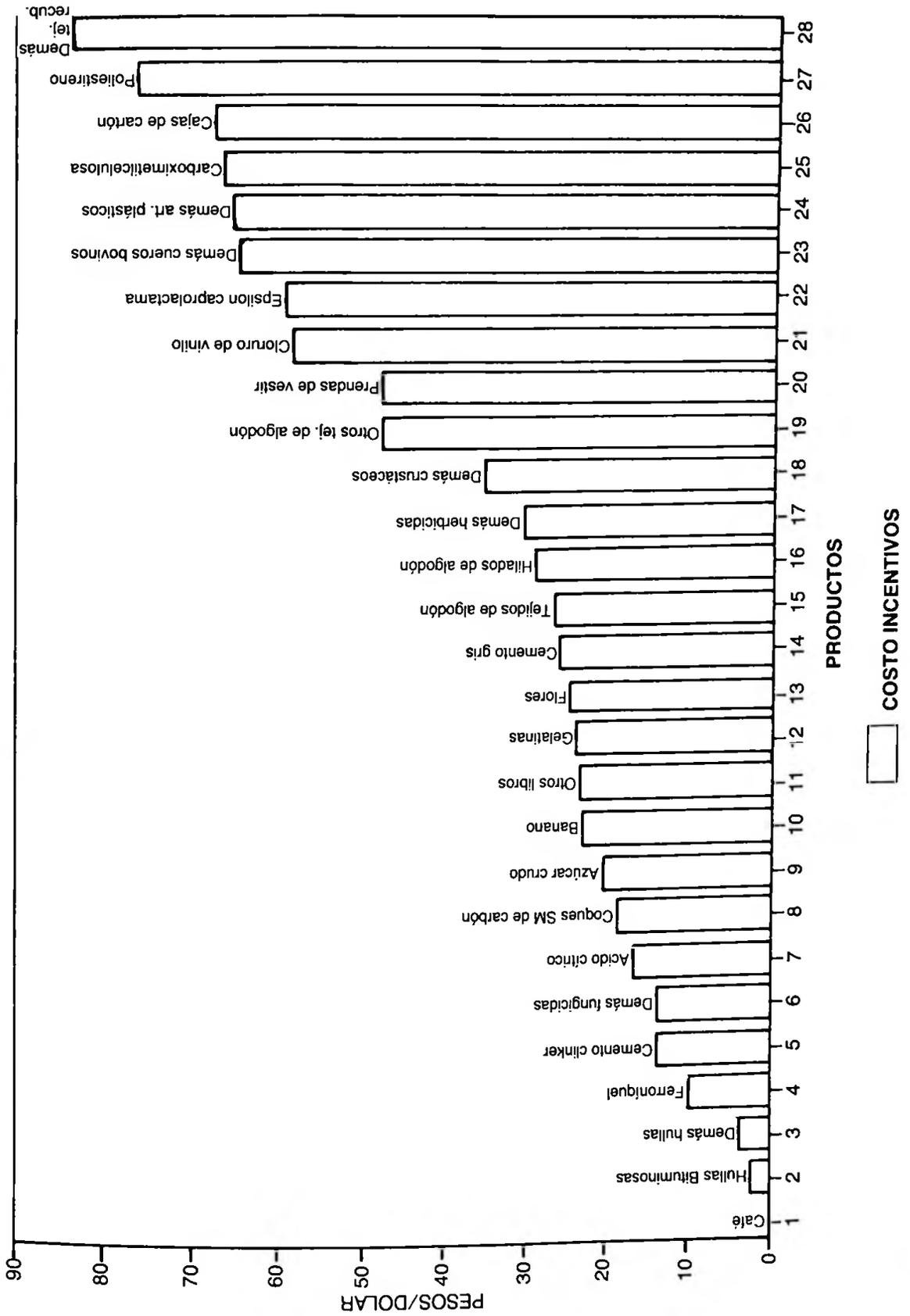
PRODUCTOS	CERT	PLAN VALLEJO	CREDITO PROEXPO	TOTAL
	Cto. fisc. por US\$ exportado	Cto. fisc. por US\$ exportado	Cto. fisc. por US\$ exportado	Cto. fisc. por US\$ exportado
	\$	\$	\$	\$
1 Café	0.00	0.00	0.00	0.00
2 Hullas bituminosas	0.00	0.00	2.35	2.35
3 Demás hullas	0.00	0.00	3.77	3.77
4 Ferroníquel	0.00	8.19	0.83	9.02
5 Cemento Clinker	7.61	0.00	3.89	11.05
6 Demás fungicidas	6.66	6.15	1.01	13.82
7 Acido cítrico	13.21	2.30	1.27	16.78
8 Coques SM de carbón	13.71	0.00	5.06	18.71
9 Azúcar crudo	13.71	0.00	6.80	20.51
10 Banano	6.44	15.03	1.70	23.17
11 Otros libros	13.24	6.88	3.10	23.22
12 Gelatinas	12.45	8.04	3.30	23.79
13 Flores	11.75	10.69	2.40	24.84
14 Cemento gris	11.25	11.48	3.22	25.95
15 Tejidos de algodón	20.47	6.21	0.00	26.68
16 Hilados de algodón	20.47	3.88	4.59	28.94
17 Demás herbicidas	3.79	26.47	2.30	30.26
18 Demás crustáceos	6.08	22.76	5.31	34.15
19 Otros tej. de algodón	17.24	28.92	1.52	47.68
20 Prendas de vestir	12.85	34.40	0.43	47.68
21 Cloruro de vinilo	5.50	52.70	0.00	58.20
22 Epsilon caprolactama	9.75	26.95	22.42	59.12
23 Demás cueros bovinos	8.79	52.25	3.50	64.54
24 Demás art. plásticos	0.00	65.28	0.00	65.28
25 Carboximetilcelulosa	8.18	45.31	12.59	66.08
26 Cajas de cartón	0.00	63.22	3.67	66.89
27 Poliestireno	5.37	67.79	2.70	75.97
28 Demás tej. recubiertos	12.84	66.88	4.02	83.74

FUENTE: Anexos 1, 2, 3.

Preparado por: FEDERACAFE - División de Investigaciones Económicas  
Bogotá, octubre 8 de 1987

**COSTO POR DOLAR DE LOS INCENTIVOS**

CERT - PLAN VALLEJO - CREDITO PROEXPO. 1986



## CUADRO No. 2

PRINCIPALES INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES  
VALOR EFECTIVO EN \$/US EXPORTADO  
CERT-PLAN VALLEJO-CREDITO PROEXPO

1986

PRODUCTOS	CERT	PLAN VALLEJO	CREDITO PROEXPO	TOTAL
	Valor efectivo en \$/US\$ exportado (T. cambio efectiva)	Valor efectivo en \$/US\$ exportado (T. cambio efectiva)	Valor efectivo en \$/US\$ exportado (T. cambio efectiva)	Valor efectivo en \$/US\$ exportado (T. cambio efectiva)
	\$	\$	\$	\$
1 Café				194.26
2 Hullas bituminosas	194.26	194.26	191.91	191.91
3 Ferroniquel	194.26	186.07	193.43	185.24
4 Cemento clinker	186.65	194.26	190.37	182.24
5 Demás hullas	194.26	194.26	180.49	180.49
6 Demás fungicidas	187.60	188.11	193.25	180.44
7 Acido cítrico	181.05	191.96	192.99	177.48
8 Coques SM de carbón	180.55	194.26	189.20	175.55
9 Azúcar crudo	180.55	194.26	187.46	173.75
10 Banano	187.82	179.23	192.56	171.09
11 Otros libros	181.02	187.38	190.97	170.85
12 Gelatinas	181.81	186.22	190.96	170.47
13 Flores	182.51	183.57	191.86	169.42
14 Hilados de algodón	173.79	190.38	189.67	165.32
15 Cemento gris	183.01	182.78	191.04	168.31
16 Tejidos de algodón	173.79	188.05	194.26	167.58
17 Demás herbicidas	190.47	167.79	191.96	164.00
18 Demás crustáceos	188.18	171.50	188.95	160.11
19 Otros tejidos de algodón	177.02	165.34	192.74	146.78
20 Prendas de vestir	181.41	159.86	193.83	146.58
21 Cloruro de vinilo	188.76	141.56	194.26	136.06
22 Epsilon Caprolactama	184.51	167.31	171.84	135.14
23 Demás cueros bov.	185.47	142.01	190.76	129.72
24 Artículos plásticos	194.26	128.98	194.26	128.98
25 Carboximetilcelulosa	186.08	148.95	181.67	128.18
26 Cajas de cartón	194.26	131.04	190.59	127.37
27 Poliestireno	188.89	126.47	191.56	118.29
28 Demás tej. recubiertos	181.42	127.38	190.24	110.52

NOTA: Calculado con base en una tasa de cambio promedio = \$194.26 por dólar en 1986.

FUENTE: Anexos 1, 2, 3.

Preparado por: FEDERACAFE - División de Investigaciones Económicas.

Bogotá, octubre 8 de 1987

**CUADRO No. 3**  
**PRINCIPALES INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES**  
**COSTO FISCAL**  
**CERT-PLAN VALLEJO-CREDITO PROEXPO**

1986

PRODUCTOS	CERT Cto. fisc.	PLAN VALLEJO Cto. fisc.	CREDITO PROEXPO Cto. fisc.	TOTAL Cto. fisc.
	(Miles \$)	(Miles \$)	(Miles \$)	(Miles \$)
1 Banano	1.195.325	2.950.242	332.961	4.478.528
2 Flores	1.391.325	1.654.180	372.115	3.417.620
3 Prendas de vestir	313.540	1.845.874	23.244	2.182.658
4 Cloruro de vinilo	130.600	1.603.643	0.00	1.734.243
5 Cajas de cartón	0.00	1.558.564	90.478	1.649.042
6 Demás tej. recubiertos	234.776	1.244.507	74.801	1.554.084
7 Poliestireno	106.819	1.361.965	54.221	1.523.005
8 Epsilon Caprolactama	139.770	386.500	321.565	847.835
9 Otros libros	285.075	285.329	136.516	706.920
10 Cemento gris	304.830	310.849	87.207	702.886
11 Tejidos de algodón	478.188	145.159	0.00	623.347
12 Demás crustáceos	105.361	394.573	92.018	591.952
13 Demás cueros bovinos	70.838	481.889	32.250	584.977
14 Ferroníquel	0.00	511.632	51.712	563.344
15 Demás art. plásticos	0.00	556.609	0.00	556.609
16 Otros tej. de algodón	186.653	313.198	16.425	516.276
17 Demás herbicidas	280.610	206.040	17.927	504.577
18 Hullas bituminosas	0.00	0.00	498.244	498.244
19 Carboximetilcelulosa	55.842	309.845	86.056	451.743
20 Azúcar crudo	129.216	0.00	237.017	366.233
21 Hilados de algodón	170.427	40.754	48.190	259.371
22 Gelatinas	123.335	85.039	34.930	243.304
23 Demás fungicidas	91.471	93.338	15.342	200.151
24 Cemento clinker	120.713	0.00	61.688	182.401
25 Demás hullas	0.00	0.00	163.690	163.690
26 Acido cítrico	87.492	15.257	8.396	111.145
27 Coques SM de carbón	89.452	0.00	5.206	94.658
28 Café	0.00	0.00	0.00	0.00
	6.091.658.00	16.354.986.00	2.862.199.00	25.308.843.00

FUENTE: Anexos 1, 2, 3.

Preparado por: FEDERACAFE - División de Investigaciones Económicas.

Bogotá octubre 8 de 1987.

### 3. El crédito de Proexpo

El tercer tipo de incentivo a las exportaciones menores en Colombia es el financiamiento en condiciones preferenciales a productores que destinan la mayor parte de su producción a la exportación. Las tasas de interés efectivas otorgadas se encuentran entre el 4 y el 6% por debajo de las prevalecientes en el mercado bancario.

Como consecuencia de lo anterior, la medición del costo fiscal del mecanismo ha sido objeto de discusión en varios trabajos sobre el tema<sup>3</sup>. Desde el punto de vista del usuario del crédito, el subsidio equivale al diferencial entre la tasa de interés subsidiada y la tasa de interés de su fuente alternativa más próxima de recursos. Puesto que estas fuentes han sido también otras formas de crédito de fomento, el subsidio puede ser reducido o incluso inexistente. También se puede decir que las fuentes alternativas son las que se obtienen a la tasa libre de mercado. En este caso el subsidio, y el costo fiscal del mecanismo, resultaría más elevado, especialmente a partir de 1978 cuando esta tasa (del crédito extrabancario) se ha encontrado sustancialmente por encima de las demás tasas de interés. En este trabajo se ha calculado el subsidio con respecto a una tasa intermedia entre las dos anteriores, la del mercado bancario, representada por aquella que se concede sobre un CDT a 90 días.

Por su parte, el costo fiscal de cada dólar exportado de los bienes que se benefician de condiciones preferenciales de financiamiento es más bajo que el de los sistemas anteriores. En realidad, mientras el del CERT fluctuó entre \$8 y \$20, y el del Plan Vallejo está en el rango de \$2 a \$68, el del crédito de Proexpo se sitúa tan solo entre \$0.43 y \$22 por dólar exportado. Teniendo en cuenta estas características de los incentivos, se puede decir que la medida adoptada recientemente por las autoridades económicas<sup>4</sup> por intermedio de la cual se destinan fondos de Proexpo a cubrir el costo fiscal del CERT, no tendrá un efecto favorable sobre la evolución del costo fiscal de los incentivos. En realidad, esta medida pondrá a competir los mecanismos del crédito subsidiado y del CERT por los recursos del Fondo. Puesto que generar un dólar a través del CERT es mucho más costoso que hacerlo mediante el crédito de Proexpo, se estarán transfiriendo recursos de un mecanismo cuyo costo de generar un dólar es relativamente bajo, a uno con costos por divisa exportada sustancialmente superiores.

Por otra parte, algunos productos cuyas ventas externas se ha proyectado que crecerán muy rápidamente en lo que resta de la década como el carbón (hullas bituminosas, coques y demás hullas), se benefician de este incentivo. Su costo por dólar generado estuvo en el rango de los \$2.35 a \$3.77 en 1986. Como consecuencia de ello, cada divisa exportada le

significa al Estado un menor valor que las provenientes de las ventas de café o petróleo. En términos de los ingresos que el Estado dejó de percibir por cuenta de este subsidio a las ventas de carbón, el costo fiscal ascendió en ese mismo año a \$503 millones. Como consecuencia de ello, el incremento proyectado de las exportaciones de estos productos le implicarán al Estado un creciente costo fiscal, a diferencia de las exportaciones de petróleo o de café. Estas últimas no solamente no significarán ningún costo, sino que representarán mayores ingresos por concepto de impuesto ad-valorem, el cual ascendió a \$11.351 millones en 1986.

Finalmente, el costo fiscal total del crédito subsidiado otorgado a la muestra de productos analizada fue de \$ 2.862 millones el año anterior. Teniendo en cuenta que la muestra representó un 84.7% del valor total exportado a través del mecanismo, el costo fiscal del crédito de Proexpo el año anterior fue de \$ 3.378.9 millones.

### CONCLUSIONES

El análisis del costo fiscal de los incentivos a las exportaciones distintas al café revela que cada dólar generado tendrá un costo fiscal para el gobierno que fluctúa entre los \$ 2 y los \$ 85 en los siguientes años. Así las cosas, su expansión proyectada de 12% anual, hasta finales de la década, será una fuente de desequilibrio fiscal para la nación. Ciertamente de esta comparación resultan muy favorecidas las ventas externas de café y petróleo, que no implicarán ningún costo fiscal por dólar generado.

Por otra parte, la suma total a la cual asciende el monto de recursos que el gobierno ha dejado de percibir por otorgar subsidios a la muestra de productos analizada en este trabajo, es de \$25.309 millones. Si se tiene en cuenta que estos productos representan un 58.3% del valor de las exportaciones menores, y un 70% de las beneficiarias del Plan Vallejo, podríamos proyectar la cifra del costo fiscal total de los incentivos a \$ 35.000 millones en 1986. Esta cifra representa un 10% del total de ingresos corrientes del Estado y cerca de un 13.8% del total de ingresos tributarios. Si bien es cierto que aún resulta muy baja en comparación con las destinadas a la concesión de subsidios en otras naciones, como el Brasil —país en el cual representan un 35% de los ingresos tributarios—, también lo es que

<sup>3</sup> Véase Lora Eduardo, "Los Sistemas de Financiamiento y el Comportamiento de las Exportaciones Menores", FEDESARROLLO. Agosto 16 de 1985.

<sup>4</sup> Ley 47 de 1987.

en los próximos años una expansión de las ventas externas como la proyectada hará crecer muy rápidamente estas proporciones. El peso fiscal de los mecanismos además dependerá de la posibilidad de diseñar nuevos instrumentos de promoción cuyo costo para el fisco no crezca más rápidamente que las propias exportaciones.

## MUESTRA

Con el fin de calcular el costo fiscal para cada producto de exportación que se acogen al estímulo Plan Vallejo y a otros incentivos, se tomó una muestra que equivale a un 58.3% dentro de las exportaciones menores (a). Esta muestra estaba constituida por aquellos productos que se beneficiaron más intensamente de los incentivos. Así, representaron un 70% del total de ventas efectuadas por el Plan Vallejo, un 84.7% de las beneficiadas por crédito Proexpo y un 56% de las que gozaron del CERT.

Es de gran importancia clarificar que en la mayoría de los casos los productos que gozan del estímulo Plan Vallejo, se acogen también al incentivo del Certificado de Reembolso Tributario (CERT) y al de Crédito Proexpo a tasas preferenciales. Algunos de ellos, sin embargo se beneficiaron de un solo incentivo como es el caso de las Hullas Bituminosas y demás Hullas, las cuales gozaron únicamente del crédito Proexpo (ver Cuadro 2).

## METODOLOGIA

### Cálculo del Costo Fiscal Asociado al CERT

Para calcular el costo fiscal del incentivo CERT (Anexo 1, columna 8) se tomó como base el valor agregado nacional (b) de las exportaciones de la muestra y los niveles del estímulo para cada producto.

Teniendo en cuenta que el incentivo en 1986 tuvo tasas de descuento que fluctuaron entre el 1% y el 35% sobre un impuesto de renta del 18% para sociedades de responsabilidad limitada y asimiladas, personas naturales y sucesiones ilíquidas; y del 40% para sociedades anónimas o asimiladas, se promediaron éstas tasas en un 28% para todos los productos. El paso siguiente consistió en liquidar el descuento sobre el

valor del CERT nominal. Para ello fue necesario tener un estimativo de la tasa de impuesto a la venta que aquí se calculó de la vigente para los distintos tipos de sociedades y obtuvo un nivel como un promedio ponderado del 30% para todos los productos aquí analizados.

La fórmula es la siguiente para la obtención del **Costo Fiscal Total** asociado al CERT, es entonces:

$$CFC = VAN_{(E)} \times \% \text{ CERT } (1 - TR (1 - DT))$$

Donde:

CFC = Costo fiscal del CERT

$VAN_{(E)}$  = Valor Agregado Nacional de las Exportaciones de cada producto.

CERT % = Nivel del CERT

TR = Tasa de impuesto a la Renta (5)

DT = Descuento Tributario (%)  
y se encuentra en la columna (8) del anexo 1

Adicionalmente, en la columna (10) se calcula la proporción de este costo fiscal dentro de las exportaciones totales de cada producto, es decir,

$$ICPE = \frac{CFC (\$)}{\text{Expo} (\$)}$$

Donde:

ICPE = Incentivo CERT en proporción de las exportaciones FOB.

CFC = Costo fiscal del CERT en pesos colombianos.

Expo = Exportaciones FOB en pesos colombianos.

En la columna (11) del anexo 1 se centra el objetivo del presente estudio, que consiste en establecer en términos de pesos colombianos cuánto le representa al Estado generar un dólar por producto exportado.

(a) Son todas aquellas exportaciones diferentes al café y al petróleo a diferencia de las no tradicionales las cuales excluyen al café, petróleo, oro, azúcar, banano y algodón.

(b) Definido como el valor de las exportaciones menos el valor de las importaciones de insumos efectuadas por los productores de los bienes analizados.

En consecuencia el resultado se obtuvo de calcular:

$$CFCDE = \frac{CFE (\$)}{\text{Expo PV US\$}}$$

Donde:

CFCDE = Costo fiscal del CERT por dólar exportado

CFE = Costo fiscal del CERT en pesos colombianos

Expo = Exportaciones FOB Plan Vallejo en dólares.

Por último se tiene el valor efectivo en pesos del dólar exportado, registrado en la columna (12).

$$VE = TC - CF_{cDE}$$

Donde:

VE = Valor efectivo en pesos por dólar exportado

TC = Tasa de cambio promedio correspondiente a 1986

CFCDE = Costo fiscal del CERT por dólar exportado.

### Incentivo Plan Vallejo

Con base en las importaciones Plan Vallejo efectuadas en el periodo, se calculó por posición arancelaria de cada producto analizado el valor de los aranceles aduaneros dejados de percibir por el Estado en el periodo mencionado, además de los otros impuestos de importación tales como: El Fondo de Promoción de Exportaciones (Proexpo), Fondos comunes, Artículo 9 Ley 50/84, y el impuesto de timbre y por último se tiene el impuesto al valor agregado (IVA).

El valor de las exenciones arriba mencionadas se liquidan sobre el valor CIF de importación de los insumos destinados a los bienes de la muestra analizada.

Se empleó entonces una ecuación que permitiera calcular la exención de los derechos de importación de emplearse el mecanismo "Plan Vallejo" Columna 7 anexo (2)

La fórmula a utilizar es la siguiente:

$$CIPV = \text{Impo Cif} (NA + T_x \text{ Impo} + \text{Iva})$$

Donde:

CIPV = Costo fiscal de Incentivo Plan Vallejo

ImpoCif = Importaciones Cif en pesos

NA = Nivel Arancelario (%)

$T_x \text{ Imp}$  = Sumatoria de todos los impuestos de importación (%)

IVA = Impuesto al valor agregado (%)

Al igual que con el incentivo anterior se calcularon el valor del incentivo en proporción de exportaciones, el costo fiscal por dólar exportado y el valor efectivo en pesos por dólar exportado apareciendo tales resultados en las columnas (9), (10) y (11) Anexo 2 respectivamente.

Las fórmulas empleadas son:  
Columna (9)

$$I_{pv} PE = \frac{CF_{pv} \$}{\text{Export} \$}$$

$I_{pv} PE$  = Incentivo Plan Vallejo en proporción de exportaciones en pesos colombianos.

Columna (10)

$$CF_{pvDE} = \frac{CF_{pv}}{\text{Expo FOB}}$$

$CF_{pvDE}$  = Costo fiscal Plan Vallejo por dólar exportado

$CF_{pv}$  = Costo fiscal Plan Vallejo Expo

FOB = Exportaciones FOB en dólares

Columna (11)

$$VE = TE - CD_{pvDE}$$

VE = Valor efectivo en pesos por dólar exportado (Plan Vallejo)

TC = Tasa de cambio promedio correspondiente al periodo analizado (1986).

$CF_{pvDE}$  = Costo fiscal Plan Vallejo por dólar exportado.

### Incentivo Crédito Proexpo

Los créditos otorgados por PROEXPO para apoyar al exportador se hacen con tasas de interés subsidiadas. Entonces, el costo fiscal para el Estado, estará representada por la diferencia entre la tasa subsidiada y la tasa de crédito del Mercado Financiero.

Fórmula utilizada en la columna (4) Anexo 3:

$$CF_{cp} = CP ( (1 + TR - (1 + TR_p)) )$$

Donde:

$CF_{cp}$  = Costo fiscal de crédito Proexpo.

CP = Monto total de los créditos otorgados por Proexpo a los exportadores.

TR = Tasa de interés del mercado financiero

$TR_p$  = Tasa de interés Proexpo.

Como los créditos que otorga Proexpo los hace por medio de líneas de créditos con tasa de interés que difieren según la línea, entonces para unificar dicha tasa se encontró una tasa promedio ponderado para el total de créditos.

En las columnas 7 - 8 - 9 del anexo 3 está calculado el incentivo en proporción de exportaciones, el Costo fiscal, por dólar exportado y el valor efectivo en pesos por dólar exportado respectivamente.

Fórmula columna (7)

$$I_{cp}^{PE} = \frac{CF_{cp} \$}{Expo FOB \$}$$

Donde:

$I_{cp}^{PE}$  = Incentivo del crédito Proexpo en proporción de las exportaciones FOB en pesos.

$CF_{cp}$  = Costo fiscal del crédito Proexpo

Expo FOB = Exportaciones FOB en pesos.

Fórmula columna (8)

$$CF_{cp} DE = \frac{CF_{cp}}{Expo. Fob (dólares)}$$

Donde:

$CF_{cp} DE$  = Costo fiscal crédito Proexpo por dólar exportado.

$CF_{cp}$  = Costo fiscal crédito Proexpo

Expo FOB = Exportaciones FOB en dólares.

Fórmula Columna (9)

$$VE = TC - CF_{cp} DE$$

Donde:

VE = Valor efectivo en pesos por dólar exportado.

TC = Tasa de cambio promedio correspondiente al período en estudio (1986).

$CF_{cp} DE$  = Costo fiscal Crédito Proexpo por dólar exportado.

---

# EVOLUCION DE LA ECONOMIA CAFETERA DURANTE EL PERIODO OCTUBRE/87 - JUNIO/88

## I. INTRODUCCION

El propósito del presente documento es describir el manejo de la política cafetera en el frente externo e interno durante los primeros nueve meses del presente año cafetero.

En el orden externo, se presentan los principales desarrollos y tendencias del mercado internacional. En lo interno, se destacan entre otros aspectos, la política en materia de precios internos, las tendencias de la producción y las finanzas del Fondo Nacional del Café. Finalmente, se presentan algunos comentarios sobre el desempeño esperado de las principales variables cafeteras durante lo que resta del presente año cafetero 1987/88.

## II. EL MERCADO INTERNACIONAL

### Antecedentes

No obstante que a comienzos del año cafetero 86/87, algunos analistas del mercado, señalaban que los inventarios en manos de los países consumidores, eran elevados y que esta circunstancia podría afectar las compras durante ese año, otros señalaban que la situación estadística del mercado, se veía favorable para los países productores por los problemas en la producción brasileña que permitían esperar una reducción en la disponibilidad mundial y por lo mismo, realizar unas estimaciones relativamente optimistas sobre los precios. El Precio Compuesto de la Organización Internacional del Café, sin embargo, cayó desde US\$ 1.80 en septiembre 26/86 a US\$ 0.95 por libra en agosto 21 del siguiente año. Esta tendencia impulsada básicamente por la utilización del elevado nivel

de existencias en poder de los consumidores, se mantuvo, a pesar de los esfuerzos realizados para coordinar las políticas comerciales de los países productores de América Latina, a fin de lograr el abastecimiento ordenado del mercado.

Los estimativos iniciales sobre disponibilidad mundial para 1987/88, 129.7 millones de sacos (Existencias 29.7 más Producción total 100.0), frente a la utilización 89.9 millones (Consumo Interno 23.4 y Exportación total 66.5), señalaban que el mercado tendría un sobrante de 39.8 millones de sacos y que se orientaba hacia un período de altos excedentes. Las estimaciones más recientes como se observa en el Cuadro No. 1, señalaban que el sobrante será de 61.3 millones como resultado de una disponibilidad de 148.2 millones que refleja la mayor producción de Brasil, y de una utilización de 86.9 millones de sacos.

Estas cifras unidas a un nivel elevado de inventarios en manos de los países consumidores del orden de 9.0 millones de sacos, permitían esperar que la tendencia a la baja se mantendría y más aún, que el descenso podría ser más acelerado.

La opinión generalizada entre los analistas era, que de no lograrse la reintroducción de las cuotas los excedentes presionarían la baja de los precios hasta niveles de 60 ó 70 centavos de dólar la libra.

### Restablecimiento de las cuotas

Ante estas perspectivas, los países productores liderados por Colombia y con el apoyo de algunos consumidores, decidieron insistir en la conveniencia de reactivar las cláusulas económicas del Acuerdo Internacional del Café-83.

**CUADRO No. 1**  
**BALANCE CAFETERO MUNDIAL - AÑO COSECHA 1987/88**

(Millones de sacos 60 Kg.)

	MUNDO			COLOMBIA	
	Productores	Consumidores	Total	S/S	% *
1. Existencia Inicial	39.8(1)	8.8(2)	48.6	7.4(1)	18.6
2. Producción Total	108.4(3)			13.3	12.3
3. Disponibilidad productores (1 + 2)	148.2			20.7	14.0
4. Consumo Interno	23.2			2.0	8.6
5. Exportación Total	63.7			9.3	14.6
A Miembros	54.5			8.2	15.0
A No Miembros	9.2			1.1	12.0
6. Utilización Productores (4 + 5)	86.9			11.3	13.0
7. Consumo Importadores		67.2 (2)			
8. Existencia Final Productores (3 - 6)	61.3			9.4	15.3
9. Existencia Final Consumidores (1 + 5-7)		5.3			
10. Existencia Final Total (8 + 9)			66.6		
11. Variación de Existencias				2.0	9.3
Productores (8 - 1)	21.5				
Consumidores (9 - 1)		-3.5			
Total (10 - 1)			18.0		

(\*) Respecto al total de productores

(1) Existencias de calidad exportable verificadas por O.I.C. en Abril 1, y Octubre 1 de 1987.

(2) Países Miembros O.I.C.

(3) Desaparición estimada en países Miembros 58.0 mills.s/s y en países No Miembros 9.2 mills.s/s.

FUENTES: O.I.C. varios documentos

U.S. Department Of Agriculture - FCOF 1-88 de Junio/88

Instituto Brasileiro del Café

FEDERACAFE

Cálculos: Federacafé Div. Investigaciones Económicas-Centro de Información Cafetera. 20-Jul-88

Luego de un proceso de gestiones diplomáticas y técnicas en las cuales Colombia cumplió un papel destacado, el Consejo Internacional del Café, reunido entre el 21 de septiembre y el 5 de octubre/87 estableció para el año 1987/88, una cuota global de 58.0 millones de sacos de los cuales, 54.4 correspondieron a los países con derecho a cuota básica(\*). Se estableció igualmente una franja de precios entre US\$ 1.20 y US\$ 1.40 por libra con sus respectivos mecanismos de ajustes descendentes y ascendentes según que los precios se colocaran debajo de US\$ 1.20 o superaran el nivel de US\$ 1.40.

También se convino que la participación de cada país en la cuota básica estaría prevista para los dos años que faltaban del Convenio 83, es decir 1987/88 y 1988/89.

#### **Régimen transitorio para octubre - diciembre/87**

Dado que al momento de restablecer las cuotas, el precio se encontraba en US\$ 1.05 por libra, debajo del límite inferior de la franja acordada, se estableció un sistema de recortes en el trimestre Octubre-Diciembre/87 para impulsar la recuperación de los precios. A la cuota inicial de 58 millones de sacos, se le aplicó un recorte inmediato de 1.5 millones por estar el precio debajo de US\$ 1.07 la libra. Así mismo, se previeron dos recortes de 1.5 y 1.0 millón de sacos si los precios a partir de noviembre 1/87, eran iguales o inferiores a US\$ 1.10 y US\$ 1.13 la libra.

#### **La participación colombiana**

A Colombia le correspondieron inicialmente 8.750.800 sacos, equivalentes al 16.17% del total asignado a los países con derecho a cuota básica. Esta participación es un poco superior al 16.13% que el país mantuvo entre 1980/81 y 1985/86.

La reintroducción de las cuotas significaba, que Colombia no solamente podría vender el café a mejores precios, sino que podría operar en el interior con criterio de estabilidad al tener una idea cierta sobre el volumen a exportar, sobre los precios y, por lo mismo, sobre los ingresos.

### **III. DESARROLLO DEL MERCADO**

El Gráfico No. 1, registra en general las diferentes tendencias que se presentaron en los precios internacionales:

#### **Octubre 7/87 - Noviembre 30/87**

Durante los dos primeros meses del año cafetero, el Precio Compuesto mostró una tendencia sostenida

al alza impulsada por la reactivación de las cuotas y el recorte de 1.5 millones aplicado al inicio del año cafetero.

El Precio Compuesto se incrementó en 10.5% desde US\$ 1.05 por libra en octubre 7/87 a US\$ 1.16 en noviembre 30/87.

El diferencial entre los países de los cafés Suaves y Robustas se amplió desde US\$ 0.15 A US\$ 0.22 en el mismo período.

#### **Noviembre 30/87 - Febrero 4/88**

Este lapso podría definirse, en general, como de una relativa estabilidad con una leve tendencia a la baja. El Precio Compuesto continuó debajo del límite inferior de la franja y se redujo en 1% desde US\$ 1.16 a US\$ 1.15 por libra, manteniéndose así durante casi todo el tiempo y recuperándose a nivel de US\$ 1.16 hacia finales del período. De acuerdo con los mecanismos de ajuste de la cuota previstos en el Convenio, en enero 4 y 18/88 al continuar el Precio Compuesto por debajo de US\$ 1.20, se aplicaron dos recortes de un millón de sacos cada uno, alcanzando las cuotas mundial y colombiana hasta esa fecha, un total de 54.5 y 8.2 millones de sacos como se presenta en el Cuadro No. 2.

El comportamiento del Precio Compuesto en este período, se explica básicamente por la tendencia al alza de los cafés Suaves y la baja de los cafés Robustas. El diferencial se amplió a US\$ 0.30 por libra.

#### **Febrero 4 - Junio 30/88**

De nuevo el promedio móvil de quince días del Precio Compuesto registra una tendencia al alza que lo llevó a niveles de US\$ 1.21 y US\$ 1.22 por libra en los primeros 10 días del mes de Marzo, superando por primera vez, en el año cafetero 87/88, el precio mínimo de la franja. De esas fechas en adelante, disminuye hasta niveles cercanos a US\$ 1.15 por libra a mediados de Mayo. Ante la expectativa de heladas en las zonas cafeteras de Brasil por la bajas temperaturas presentadas en los estados Paraná, Minas Gerais y Sao Paulo, cambió la tendencia en los precios situándose a finales de Junio en niveles de US\$ 1.19 la libra. El diferencial siguió ampliándose hasta US\$ 0.54 por libra surgiendo así la posibilidad de que el tostador comience a sustituir en sus mezclas cafés Suaves con Robustas, si estas tendencias se mantienen.

#### **Comportamiento del precio compuesto**

Durante los primeros nueve meses del año cafetero 87/88, el promedio móvil del Precio Compuesto fluctuó entre un mínimo de US\$ 1.04 y un máximo de US\$ 1.22 la libra, con un promedio de US\$ 1.14, US\$

(\*) Países que exportan más de 400.000 sacos por año.



**CUADRO No. 2**  
**EVOLUCION DE LAS CUOTAS DE EXPORTACION CAFETERA MUNDIAL Y COLOMBIANA**  
**OCTUBRE/87 - JUNIO/88**

(Miles de sacos de 60 Kg.)

	MUNDO	COLOMBIA	%
<b>CUOTAS INICIALES OCTUBRE 6/87</b>			
1. Miembros con derecho a Cuota Básica sin incluir a Angola	54.117.5	8,750.8	16.17
2. Angola	300.0		
3. Total Miembros con Cuota Básica (1 + 2)	54,417.5	8,750.8	
4. Miembros exentos de Cuota Básica	3,582.5		
5. Cuota Global (3 + 4)	58,000.0	8,750.8	
<b>AJUSTES EN CUOTA BASICA OCT./87 - JUN/88</b>			
6. Retiro de 1.5 millones de sacos en Octubre 7/87	1,500.0	242.6	
7. Reducción de 1.0 millones de sacos en Enero 6/88	1,00.0	161.7	
8. Reducción de 1.0 millones de sacos en Enero 18/88	1,000.0	161.7	
9. Redistribución entre Kenia y Tanzania de 15000 sacos por insuficiencia declarada por Angola	15.0		
<b>CUOTAS AJUSTADAS A JUNIO 30/88</b>			
10. Miembros con derecho a Cuota Básica sin incluir a Angola (1-6-7-8+9)	50,632.5	8,184.8	
11. Angola (2-9)	285.0		
12. Total Miembros con Cuota Básica (10+11)	50,917.5	8,184.8	
13. Miembros exentos de Cuota Básica	3,582.5		
14. Cuota Global (12 + 13)	54,500.0	8,184.8	

FUENTE: O.I.C.

División de Investigaciones Económicas - Centro de Información Cafetera  
 28-Jul-88.

0.27 debajo del promedio alcanzado en el primer semestre de 1986/87, US\$ 1.41 la libra. Debe indicarse que aun cuando en este último período, los precios registraron una tendencia a la baja, todavía estaban influidos por la sequía de 1985 en Brasil. También es importante señalar que la meta de precio, US\$ 1.20 —US\$ 1.40 la libra, no se pudo alcanzar, entre otras razones, por las altas existencias en poder de los países consumidores, que amortiguaron el efecto de la restricción de la oferta al reactivarse el sistema de cuotas.

Los embarques a todo destino en el mes de septiembre, impulsados por la expectativa de reintroducción de las cuotas alcanzaron un volumen sin precedentes, 10.3 millones de sacos que llevaron la exportación de 1986/87 a un total de 73.2 millones de sacos (hasta octubre 5/87), de los cuales, 65.5 se colocaron en países Miembros del Acuerdo y 7.7 millones en países No Miembros.

El elevado nivel de inventarios en manos de los consumidores no permitía razonablemente, una exportación a todo destino mayor de 61.0 millones de sacos, (53.0 a mercados de cuota y 8.0 a no cuota), en lugar de, 66.0 millones (58.0 cuota y 8.0 no cuota), para lograr la meta de precios propuesta. En los primeros ocho meses prácticamente operaron dos mercados: El de los Colombianos y otros cafés finos y, el de los Brasileños y Robustas. En el primero, la demanda aumentó sustancialmente porque las existencias de estas calidades en manos de los tostadores, fueron utilizadas y porque la reintroducción de las cuotas, limitó su disponibilidad.

El segundo mercado, el de los Brasileños y Robustas, por el contrario, presentó un comportamiento diferente y su demanda no tuvo la presión que se observó por los Suaves.

En cuanto al café colombiano, fluctuó entre US\$ 1.20 y US\$ 1.52 con un promedio de US\$ 1.38 por libra, US\$ 0.10 menos que el promedio alcanzado en el período Octubre/86-Junio/87, US\$ 1.48 la libra.

### El diferencial entre otros suaves y robustas

Varios son los factores que se citan como determinantes de la ampliación del diferencial de precios entre Suaves y Robustas. Entre ellos, las menores producciones, los atrasos y problemas de calidad y embarque en países productores de cafés finos, como Kenia y Tanzania del Grupo Suaves Colombianos; México, Costa Rica, Honduras, Guatemala, El Salvador y Nicaragua de los otros Suaves. En cuanto al Brasil, cuya mayor producción es de Arábicas, se calcula que la cosecha 88/89, estará alrededor de 21 millones de sacos de los cuales apenas 5 ó 6 millones serán de buena calidad. Ante esta perspectiva, ha

aumentado la demanda por esas calidades en el mercado interno brasileño, limitando así las posibilidades de exportación.

A las razones anteriores deben agregarse los recortes de 3.5 millones de sacos a la cuota de exportación 87/88, y la retención de las mejores calidades por parte del comercio con el fin de valorizarlas.

Algunos países consumidores, sin embargo, atribuyen el "salto" de los precios de los Arábicas a la reducción de la disponibilidad de cafés de calidad como resultado del sistema de cuotas de exportación.

La industria cafetera norteamericana en reunión celebrada recientemente en Boca Ratón, Florida, criticó la operación del sistema de cuotas dentro del Acuerdo Internacional del Café porque no permite que los consumidores dispongan de determinados tipos de café en cantidades suficientes.

En dicha reunión, se puso de manifiesto que tanto en Estados Unidos como en Europa y Japón, se ha venido registrando una tendencia(\*) a mejorar la calidad de las mezclas y que a juicio de los tostadores, no es compatible con la distribución de las cuotas de exportación que limita la disponibilidad de cafés finos.

Consideran que esa distribución entre los países productores es inadecuada porque no toma en cuenta las diferencias de calidad ni las necesidades del mercado.

Como confirmación, a lo anterior, conviene señalar que entre 1985 y 1987 en Alemania Federal, país que ha venido aumentando considerablemente sus importaciones, la participación de los Arábicas se ha incrementado mientras que la de los Robustas se ha reducido según se aprecia en el Cuadro No. 3.

Conviene señalar, además, que al reintroducirse el sistema de cuotas en 1987/88, el mercado total se redujo desde 73.2 millones de sacos (65.5 a países Miembros del Acuerdo y, 7.7 a países No Miembros) a 66.5 millones (58 a Miembros y 8.5 a No Miembros). El café colombiano, disminuyó su participación en el mercado de los países Miembros en un 1.13% desde un promedio de 17.30 durante los años 85/86 - 86/87 (períodos sin cuotas) a 16.17%

Los Otros Suaves disminuyeron su participación en 7.39% y los Robustas en 0.83%. Estas participaciones de los Otros Suaves y de los Robustas explicarían la ampliación del diferencial hasta niveles de US\$ 0.38 la libra.

Los brasileños, por su parte, aumentaron su participación en un 8.88%, según se observa en el Cuadro No. 4.

(\*) Esta tendencia se ha visto favorecida por la baja en los precios externos desde marzo/86 y la devaluación del dólar desde 1985.

**CUADRO No. 3**  
**ALEMANIA FEDERAL - IMPORTACION DE CAFE**

<b>Años</b>	<b>Importación (Miles sacos)</b>	<b>Arábicas %</b>	<b>Robustas %</b>
1985	7.057	89	11
1986	7.548	88	12
1987	8.117	91.5	8.5

**CUADRO No. 4**  
**DISTRIBUCION DEL MERCADO CAFETERO**

<b>Grupos</b>	<b>Prom. 85/86 - 86/87 %</b>	<b>87/88 %</b>	<b>Diferencia %</b>
SUAVES COLOMBIANOS	20.60	19.95	-0.65
Colombia	(17.30)	(16.17)	(-1.13)
OTROS SUAVES	30.90	23.51	-7.39
BRASIL Y OTROS ARABICAS-	24.20	33.07	8.87
ROBUSTAS	24.30	23.47	-0.83
	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>0</u>

Afirman también los tostadores, que el Precio Indicativo Compuesto (no incluye los Colombianos ni los Brasileños) no refleja la realidad del mercado por lo que el mecanismo de ajuste de las cuotas con base en ese precio no funciona perfectamente. Que paradójicamente, se presentan situaciones con aumentos automáticos de cuota cuando el abastecimiento es suficiente y recortes de la misma cuando hay limitaciones en el suministro.

Señalan que para sus intereses, sería mejor un mercado donde opere el libre juego de la oferta y la demanda. Que en el caso de que se negocie un nuevo Acuerdo, (el actual tiene vigencia hasta septiembre 30/89) sería necesario introducir algunas modificaciones, entre ellas, restablecer la SELECTIVIDAD de cuotas cafeteras que determinaría un precio indicativo para cada uno de los cuatro Grupos de Café (\*) definidos por la O.I.C. y que permitiría aumentar o reducir la cuota de uno solo de esos Grupos.

En la actualidad, estos aumentos o reducciones se efectúan solamente en función del Precio Indicativo Compuesto y se distribuyen a prorrata entre **todos los países** según su cuota.

A título de comentario, podría decirse que desde el punto de vista del tostador, el sistema selectivo se justificaría porque le solucionaría un doble problema: La escasez y los precios altos de los cafés finos. Al colocarse el precio por encima de un máximo establecido, aumentaría su cuota, bajarían sus precios y el tostador no tendría que recurrir a la sustitución por cafés de calidades inferiores para poder mantener una utilidad. En segundo lugar, podría mantener una mejor posición de costos en beneficio del consumidor final. Se han planteado igualmente por parte de algunos

(\*) Suaves Colombianos, Otros Suaves, Brasil y Otros Arábicas y Robustas.

países consumidores la posibilidad de establecer una cuota universal que cubra tanto al mercado de los países Miembros como al de los No Miembros. Con este sistema los países consumidores podrían disponer de una cantidad adicional de cafés de buena calidad, y como contraprestación, se aumentaría el precio mínimo de la franja desde US\$ 1.20 a US\$ 1.25 la libra. El nivel de precios que finalmente se obtengan en el mercado, sin embargo, depende de la efectividad de los controles que se establezcan.

### Puntos para destacar en el primer semestre del año cafetero 87/88

1. La reintroducción de las cuotas y la perspectiva de su operación hasta 1988/89, permitió la recuperación de los precios en 11.4%, desde US\$ 1.05 en octubre 7/87 a US\$ 1.19 a finales de Junio, con un máximo de US\$ 1.22 a comienzos de Marzo/88.
2. El diferencial de precios entre los cafés Suaves y Robustas se amplió sustancialmente dada la escasez y mayor demanda de los cafés finos. En octubre 7/87 el diferencial era US\$ 0.15 y a finales de Junio/88, US\$ 0.54 por libra.
3. La ampliación que se observa en el diferencial podría indicar que en el mundo hay una tendencia a mejorar la calidad de las mezclas y que la cuota de los Suaves estuvo muy ajustada o por debajo de la necesidad. O también, que ha sido más difícil conseguir en el mercado cafés Suaves que cafés Robustas.
4. Ante esta situación, algunos países consumidores han manifestado, como ya se dijo, su interés en el restablecimiento de la SELECTIVIDAD de cuotas cafeteras que establece un precio indicativo para cada calidad de café y permite aumentar o reducir solamente la cuota de una calidad. Hoy, esos aumentos o reducciones se aplican en función del Precio Indicativo Compuesto (Promedio de otros suaves y Robustas) y afectan a todas las calidades. Otros países consumidores, han planteado la alternativa de una cuota universal que cubra a países Miembros y No Miembros del Acuerdo.
5. Las exportaciones a países No Miembros del Acuerdo de 6.6 millones de sacos, efectuadas durante los primeros ocho meses del año cafetero 87/88, representan un incremento del 54% en relación con las exportaciones efectuadas durante los primeros ocho meses de 1986/87. El aumento de estas ventas a precios inferiores a los pactados en el Acuerdo y la posibilidad de desvío de parte de ese café a mercados Miembros contribuye al deterioro de los precios internacionales.
6. Aun cuando la estimación inicial del IBC sobre la cosecha brasileña 87/88, 16.7 millones de sacos, no coincidía con otros cálculos, durante el transcurso del año, se fue revisando hasta alcanzar 42.9 millones. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos estima que esta cosecha será del orden de 38.0 millones de sacos.
7. Colombia exportó el total de la cuota asignada al período Octubre/87 - Junio/88, 6.0 millones de sacos y 0.9 millones a países No Miembros del Acuerdo, para un total de 6.9 millones de sacos y un reintegro de US\$ 1.128.5 millones. Para el mismo período y en el año inmediatamente anterior, Colombia exportó 7.9 millones de sacos a países Miembros y 0.4 millones a No Miembros para un total de 8.3 millones y un reintegro de US\$ 1.569.6 millones.

### Perspectivas

De acuerdo con los estimativos más recientes sobre la situación estadística del mercado en el segundo semestre de 1987/88, (Cuadro No. 5, que incluye los ajustes en la cuota, hasta Junio), la disponibilidad exportable, 97.4 millones de sacos será superior a la del primer semestre, 91.4 millones. La exportación a todo destino, sin embargo, calculaba en 36.1 millones superaría 8.5 millones a la realizada en el primer semestre.

Como resultado de lo anterior, las existencias de los países productores se reducirían en un 3.9% desde 63.8 a 61.3 millones de sacos.

En el segundo semestre, las existencias Colombianas se reducirán en 13.0% desde 10.8 millones de sacos en Junio a 9.4 millones en Septiembre/88.

Este comportamiento de la disponibilidad y utilización mundial de café, unido a unos inventarios en los países consumidores del orden de 5.0 millones de sacos (\*), permite esperar un mejoramiento de los precios en el segundo semestre. En cuanto a la renegociación del Acuerdo Internacional del Café que termina en Septiembre 30/89, en el Consejo reunido a finales del mes de Abril se hizo un examen de los procedimientos a seguir. Se puso de manifiesto en esta reunión el interés y voluntad de los países Miembros para conservar revitalizando el convenio. Se creó un Grupo Técnico abierto a todos los países Miembros para identificar problemas y examinar las diferentes propuestas que se presentan para resolverlas. Un informe sobre estas propuestas será presentado por el Grupo Técnico en el Congreso Internacional del Café en Septiembre/88 en Londres.

(\*) Se estima que de este total, un 53% está en Estados Unidos, 23% en Europa y 24% en otros países.

**CUADRO No. 5**  
**ESTIMACION DE LA DISPONIBILIDAD Y UTILIZACION MUNDIAL DE CAFE**  
**PARTICIPACION DE COLOMBIA**

A Junio/88

Año Cosecha 1987/88

(Millones de sacos de 60 Kg.)

	MUNDO						COLOMBIA					
	Semestre		Variación		Semestre		Semestre		Variación		Semestre	
	I	II	s/s	%	I	II	I	II	s/s	%	I	II
1. Existencia Inicial	39.8(*)	63.8	24.0	60.3	7.4(*)	10.8	3.4	45.9				
2. Producción total	63.2	45.2	-18.0	-28.5	8.6	4.7	-3.9	-45.3				
3. Consumo Interno	11.6	11.6	0.0	0.0	1.0	1.0	0.0	0.0				
4. Producción Exportable (2-3)	51.6	33.6	-18.0	-34.9	7.6	3.7	-3.9	-51.3				
5. Disponibilidad exportable (1 + 4)	91.4	97.4	6.0	6.6	15.0	14.5	-0.5	-3.3				
6. Exportación a Miembros	23.6	30.9	7.3	30.9	3.8	4.4	0.6	15.8				
7. Exportación a No Miembros	4.0	5.2	1.2	30.0	0.4	0.7	0.3	75.0				
8. Exportación total (6 + 7)	27.6	36.1	8.5	30.8	4.2	5.1	0.9	21.4				
9. Existencia Final (5-8)	63.8	61.3	-2.5	-3.9	10.8	9.4	-1.4	-13.0				

(\*) Existencias de calidad exportable verificadas por O.I.C.

FUENTES: O.I.C.; U.S.D.A.; I.B.C. FEDERACAFE

Cálculos: FEDERACAFE Investigaciones Económicas 28-Jul-88

## IV. EL MERCADO INTERNO

### 1. Precio interno

A pesar de la fuerte caída que experimentaron los precios externos del grano al final del año cafetero 86/87, la reanudación de cuotas del Acuerdo Internacional del Café a comienzos del año cafetero 87/88, y la capitalización del Fondo Nacional del Café durante la época de buenos precios externos, permitió tener un ambiente favorable para la negociación de precio interno en Octubre del año anterior. En esta negociación se fijó un precio de \$44.000.00/carga de café pergamino seco y se eliminó el TAC que estaba vigente desde el 6 de Marzo de 1986. Este nuevo precio representó un aumento del 25% sobre el valor en dinero entregado anteriormente (\$35.250.00), y del 12% sobre el precio efectivo recibido por los productores (\$39.450/carga). En el mes de Enero del presente año se hizo una nueva revisión del precio, a \$46.700/carga, equivalente a un incremento del 6.1%, y que recogió en su totalidad la inflación del último trimestre de 1987.

Posteriormente, a comienzos del pasado mes de Abril se negoció un precio de \$49.000/carga y que actualmente está vigente. Este nuevo precio es 4.9% superior al anterior y recogió en parte el alza de precios ocurrida a comienzos del presente año.

### 2. Producción de café

Al finalizar el año de 1987, la producción de café tuvo un repunte importante, superior a lo pronosticado, alcanzando para el año civil una cifra cercana a los 13 millones de sacos de café verde. Esto representó un aumento del 21% con respecto al volumen del año anterior y 7% por encima del promedio acumulado para la presente década. Este comportamiento de la producción se explica entre otras razones, por el aumento del área tecnificada desde 33.355 hectáreas en 1984/85 a 72.057 hectáreas en 1986/87.

Durante el último trimestre del año pasado, algunas zonas cafeteras del país se vieron afectadas en alguna medida por el fenómeno denominado "paloteo". Esta defoliación severa de los cafetos y el secamiento del grano en el árbol, causó pérdidas importantes a algunos productores, pero a nivel general el volumen de producción fue bueno.

La producción de café durante los primeros nueve meses de este año cafetero (Octubre/87 - Junio/88) ha tenido un comportamiento bastante alto, alcanzando 11.3 millones de sacos (Cuadro No. 6). Si esta cifra se adiciona con la producción más baja registrada en el período Julio - Septiembre de los últimos cinco años, se obtiene un total de producción para el presente año cafetero de 13.3 millones de sacos.

### 3. Costos de producción (Cuadro No. 7)

Los costos de producción para el sector cafetero, también se han visto afectados por las alzas que últimamente han experimentado los precios de algunos artículos e insumos en el resto de la economía colombiana. A nivel agregado, los egresos reales por hectárea se encuentran en uno de los niveles más altos observados durante la presente década.

El precio de los fertilizantes se ha venido aumentando paulatinamente desde mediados de Diciembre de 1987, con el fin de eliminar la diferencia que se venía presentando entre el precio de los fertilizantes suministrados por la Federación y el precio de éstos en el mercado. Los compuestos pasaron de \$30.600 por tonelada a \$38.200 en Diciembre 14/87 y a \$44.884 desde Marzo 7/88.

De otra parte, el precio de la mano de obra también ha experimentado fuertes alzas. El incremento del 25% en el salario mínimo en Enero de este año, ha generado presión en el valor de los jornales pagados en zona cafetera. Por ejemplo, cuando el jornal en la zona cafetera central se ubicaba hace 6 meses en niveles de \$770 aproximadamente, hoy está alrededor de \$1000, 30% por encima. Así mismo, el costo de recolección tuvo un aumento durante la última cosecha debido en buena parte al crecimiento apreciable de la producción. En algunas zonas, a comienzos de la cosecha anterior, el costo de la recolección era aproximadamente de \$12/kilo de café cereza y al final de la cosecha este costo alcanzó niveles de \$20 y \$22/kilo y aún mayores. Por lo tanto, puede verse que el incremento en el valor de la recolección superó el 50% durante el último semestre.

### 4. Ingreso de los productores (Cuadros Nos. 8 y 9)

El ingreso bruto de los productores, o sea el valor total de la producción, está dado por dos variables: producción y precio. El valor real de la producción para los primeros nueve meses del actual año cafetero (Octubre/87 - Junio/88), se ubica en niveles superiores a los alcanzados anteriormente. Igual cosa posiblemente sucederá en el actual año cafetero. El valor real de la producción para el período Octubre/87 - Junio/88, en pesos de Junio de 1988, se estima en \$348 mil millones que se comparan favorablemente con igual período del año cafetero 1986/87, \$304 mil millones. El valor de la producción para el año cafetero 87/88, se estima en \$399 mil millones, un 7.3% superior en términos reales al año cafetero anterior.

### 5. Auxilio para roya

Se estima que el 75% del área cultivada en café tiene roya. El valor total del auxilio para roya durante el año 1987 fue aproximadamente de \$9 mil millones,

**CUADRO No. 6**  
**COLOMBIA**  
**PRODUCCION REGISTRADA DE CAFE VERDE**  
Miles de sacos de 60 kilos

Año Cafetero	Total Año	Semestre Octubre-Junio	%
	(1)	(2)	(2)/(1)
1980/81	13,037	11,232	86.2
1981/82	12,893	10,772	83.5
1982/83	12,810	10,558	82.4
1983/84	13,464	10,723	79.6
1984/85	10,718	8,948	83.5
1985/86	11,892	9,848	82.8
1986/87	10,860	8,651	79.7
1987/88	13,000	11,309	85.0

\* Estimado.

FUENTE: FEDERACAFE - Gerencia Financiera.

Elaborado: FEDERACAFE - División de Investigaciones Económicas - Centro Información cafetera. Julio 23/88

mientras que para 1988 la cifra posiblemente superará los \$ 13 mil millones, un 44% superior al año anterior.

En marzo 17/88, el valor del auxilio en dinero se incrementó desde \$ 1.500.00 por hectárea y por aplicación, hasta \$ 1.900.00, para cinco aplicaciones al año.

## 6. Consumo interno

Durante los primeros nueve meses del presente año cafetero (Octubre/87 - Junio/88), las ventas de café para consumo interno alcanzaron la cifra 1.5 millones de sacos, 8% superior a las ventas realizadas en igual período del año anterior.

Actualmente, la política de precios para el café de consumo interno está orientada a que éstos reflejen de una manera más realista las condiciones de los costos de los insumos. Esto ha hecho que durante los últimos meses se hayan efectuado reajustes en los precios de la materia prima suministrada por la Federación a los tostadores nacionales. La variación del precio de la mezcla, durante los últimos ocho meses, ha sido del 28%.

La nueva conformación del índice de precios al consumidor del DANE, que empezará a regir a partir de 1989, le confiere al café una ponderación inferior al 0.468%.

## 7. Fondo Nacional del Café

Las compras de café de la Federación durante los primeros nueve meses de este año cafetero (Octubre/87 - Junio/88) alcanzaron un monto de \$ 192.477 millones. Este valor representa el 62% del valor total de la cosecha en los ocho meses. Los recursos del Fondo por ventas de café durante los últimos ocho meses no han compensado en su totalidad el valor de las compras arriba mencionadas, aumentándose el déficit de caja presupuestado inicialmente. Esta situación refleja la acumulación de inventarios durante este período, 2.9 millones de sacos.

8. Finalmente el Cuadro No. 10 resume el comportamiento de las principales variables de la economía cafetera colombiana durante los primeros ocho meses del año cafetero 1987/88, comparado con igual período de 1986/87.

## CUADRO No. 7

## COLOMBIA - EVOLUCION DE ALGUNAS VARIABLES DE COSTO EN LA PRODUCCION DE CAFE

INDICE: 1980/81 = 100

Años Cafeteros	Valor del Jornal	Valor del Fertilizante	Cantidad de fertilizante aplicado por hectárea				Egresos totales por hectárea				
			Tecnificado al sol		Sombra		Tecnificado al sol		Sombra		
			Tecnificado al sol	Tecnificado Sombra	Tradisional	Tradisional	Tecnificado al sol	Tecnificado Sombra	Tradisional	Tradisional	
1980/81	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1981/82	83.95	85.76	80.27	80.46	80.00	80.46	100.00	77.44	77.40	100.00	91.11
1982/83	85.00	73.27	94.06	94.25	100.00	94.25	100.00	78.96	78.96	100.00	83.90
1983/84	82.95	67.89	104.59	104.59	100.00	104.59	100.00	81.72	81.98	100.00	93.87
1984/85	85.52	82.44	86.78	86.98	100.00	86.98	100.00	65.00	63.97	100.00	81.21
1985/86	98.39	77.93	132.57	132.55	100.00	132.55	100.00	75.09	73.36	100.00	91.95
1986/87	100.04	63.65	143.10	142.90	100.00	142.90	100.00	73.66	71.98	100.00	92.16
1987/88*	102.47	75.90	143.10	143.29	100.00	143.29	100.00	91.83	90.94	100.00	116.69

\* Los valores fueron tomados en pesos constantes del año 1987/88.  
FUENTE: FEDERACAFE - Tabulados Investigaciones Económicas.

Elaborado por: FEDERACAFE - División de Investigaciones Económicas - Centro de Información Cafetera.

**CUADRO No. 8**  
**COLOMBIA**  
**VALOR DE LA PRODUCCION REGISTRADA DE CAFE VERDE**

Millones de pesos corrientes

Año Cafetero	Total Año	Acumulado Octubre - Junio
1980/81	71,222	61,143
1981/82	81,607	67,544
1982/83	95,777	78,239
1983/84	118,723	92,976
1984/85	114,429	93,458
1985/86	223,296	174,853
1986/87	268,290	213,618
1987/88*	369,135	310,599

**CUADRO No.9**  
**COLOMBIA**  
**VALOR DE LA PRODUCCION REGISTRADA DE CAFE VERDE**  
Millones de pesos constantes  
de Junio/88

Año Cafetero	Total Año	Acumulado Oct.-Junio
1980/81	313,103	278,096
1981/82	286,758	244,639
1982/83	276,347	230,535
1983/84	295,289	235,995
1984/85	231,465	194,374
1985/86	377,743	299,891
1986/87	371,846	303,814
1987/88*	399,066	347,720

\* Estimado.

FUENTE: FEDERACAFE - Gerencia Financiera.

Elaborado por: FEDERACAFE - División de Investigaciones  
Económicas - Centro Información cafetera. Julio 23-88

**CUADRO No. 10**  
**COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES**  
**DE LA ECONOMIA CAFETERA COLOMBIANA**

Octubre - Junio 1986/87 - 1987/88

Variables		86/87	87/88
Existencias en octubre 1(*)	Mill. s/s	10.33	7.40
Cosecha			
Volumen	Mill. s/s	8.65	11.31
Valor (con T.A.C. al 100%)	\$ Mill.	213,618	310,599
Consumo Interno	Mill. s/s	1.36	1.48
Exportación a Miembros O.I.C.	Mills. s/s	7.93	6.00
Eportación A No Miembros	Mill. s/s	0.44	0.93
Exportación Total	Mill. s/s	8.37	6.93
Existencias en Junio 30	Mill. s/s	9.25	10.30
Variación de inventarios	Mill. s/s	-1.08	2.90
Reintegros Industria	U.S. \$ Mill.	1,570	1,128
Precio interno promedio ponderado	\$/carga	41,155	45,775

(\*) Existencias de calidad exportable verificadas por O.I.C.

FUENTES: FEDERACAFE - Gerencia Comercial, Gerencia Financiera, Div. Investigaciones Económicas.  
 Banco de la República.  
 O.I.C.

División de Investigaciones Económicas - Centro de información cafetera.  
 28-Jul-88.

---

## ANEXOS ESTADISTICOS

### INDICE

PRODUCCION REGISTRADA DE CAFE VERDE . . . . .	96
VENTAS DE CAFE PARA CONSUMO INTERNO . . . . .	96
EXPORTACION DE CAFE A TODO DESTINO . . . . .	96
EXISTENCIAS TOTALES DE CAFE VERDE A FINAL DE CADA MES . . . . .	96
EXPORTACIONES DE CAFE COLOMBIANO POR PAISES DE DESTINO . . . . .	97
PRECIOS MENSUALES PROMEDIO PARA LOS CUATRO GRUPOS DE CAFE . . . . .	98
REINTEGROS POR EXPORTACIONES DE CAFE . . . . .	98

---

# ANEXO ESTADISTICO

## PRODUCCION REGISTRADA DE CAFE VERDE Período Octubre - Marzo 1986/87 y 1987/88

Miles de sacos de 60 kilos

Meses	1987/88	1986/87
Octubre	1.039	635
Noviembre	1.864	800
Diciembre	1.841	1.195
Enero	1.013	1.139
Febrero	1.888	854
Marzo	909	848
Total	8.554	5.471

Fuente: FEDERACAFE - Gerencia Financiera

## VENTAS DE CAFE PARA CONSUMO INTERNO Período Octubre - Marzo 1986/87 y 1987/88

Miles de sacos de 60 kilos

Meses	1987/88	1986/87
Octubre	165	148
Noviembre	174	152
Diciembre	164	148
Enero	171	149
Febrero	168	149
Marzo	165	151
Total	1.007	897

Fuente: FEDERACAFE-División de Comercialización Interna

## EXPORTACION DE CAFE A TODO DESTINO Período Octubre - Marzo 1986/87 y 1987/88

Miles de sacos de 60 kilos

Meses	1987/88	1986/87
Octubre	503	824
Noviembre	857	811
Diciembre	474	964
Enero	1.081	720
Febrero	831	950
Marzo	423	822
Total	4.169	5.091

Fuente: FEDERACAFE - Gerencia Comercial

## EXISTENCIAS TOTALES DE CAFE VERDE A FINAL DE CADA MES Período Octubre - Marzo 1986/87 y 1987/88

Miles de sacos de 60 kilos

Meses	1987/88	1986/87
Octubre	7.121	9.493
Noviembre	7.966	9.333
Diciembre	9.158	9.417
Enero	8.935	9.687
Febrero	9.839	9.441
Marzo	10.134	9.317

Fuente: FEDERACAFE - Gerencia Financiera

**EXPORTACIONES DE CAFE COLOMBIANO POR PAISES DE DESTINO**  
**Periodo Octubre - Marzo 1986/87 y 1987/88**

**Sacos de 60 kilos**

Países	1987/88		1986/87	
	Sacos	%	Sacos	%
<b>Total exportación</b>	<b>4.168.516</b>	<b>100.0</b>	<b>5.090.514</b>	<b>100.0</b>
<b>Miembros O.I.C.</b>	<b>3.810.709</b>	<b>91.4</b>	<b>4.826.656</b>	<b>94.8</b>
<b>América</b>	<b>1.022.791</b>	<b>24.5</b>	<b>1.123.108</b>	<b>22.1</b>
Estados Unidos	894.240	21.4	1.018.117	20.0
Canadá	128.551	3.1	104.779	2.1
Otros	0	0.0	212	0.0
<b>Europa</b>	<b>2.514.030</b>	<b>60.3</b>	<b>3.385.133</b>	<b>66.5</b>
Alemania R.F.	1.172.558	28.1	1.633.687	32.1
Bélgica	114.012	2.7	139.777	2.7
Dinamarca	72.336	1.7	88.932	1.7
España	136.816	3.3	167.887	3.3
Finlandia	138.053	3.3	169.384	3.3
Francia	114.897	2.8	120.254	2.4
Holanda	181.680	4.4	349.466	6.9
Italia	82.917	2.0	95.068	1.9
Noruega	69.821	1.7	87.163	1.7
Suecia	220.672	5.3	252.588	5.0
Suiza	34.973	0.8	53.270	1.0
Reino Unido	151.437	3.6	170.481	3.3
Austria	17.026	0.4	49.939	1.0
Otros	6.832	0.2	7.237	0.1
<b>Otros países</b>	<b>273.888</b>	<b>6.6</b>	<b>318.415</b>	<b>6.3</b>
Japón	269.405	6.5	316.256	6.2
Australia	4.483	0.1	2.159	0.1
<b>No Miembros O.I.C.</b>	<b>357.807</b>	<b>8.6</b>	<b>263.858</b>	<b>5.2</b>
<b>América</b>	<b>127.397</b>	<b>3.1</b>	<b>52.732</b>	<b>1.0</b>
Argentina	123.666	3.0	46.667	0.9
Otros	3.731	0.1	6.065	0.1
<b>Europa</b>	<b>135.358</b>	<b>3.2</b>	<b>185.801</b>	<b>3.7</b>
Alemania R.D.	42.000	1.0	106.912	2.1
Polonia	21.920	0.5	38.182	0.8
Checoslovaquia	69.113	1.7	39.734	0.8
Otros	2.325	0.1	973	0.1
<b>Otros países</b>	<b>95.052</b>	<b>2.3</b>	<b>25.325</b>	<b>0.5</b>
Argelia	83.333	2.0	0	0.0
Otros	11.719	0.3	25.325	0.5

Fuente: FEDERACAFE - Gerencia Comercial

**PRECIOS MENSUALES PROMEDIO PARA LOS CUATRO GRUPOS DE CAFE**  
**Período Octubre - Marzo 1987/88**

Centavos de dólar por libra de 453.6 gramos

Meses	Suaves Colombiano	Brasileros y otros Arábicas	Otros Suaves	Robustas	Precio Compuesto 1979
Octubre	121.67	111.68	119.38	103.52	111.45
Noviembre	S.C.	122.05	126.34	104.72	115.53
Diciembre	S.C.	117.09	126.88	103.40	115.14
Enero	S.C.	117.35	128.02	102.11	115.07
Febrero	S.C.	130.40	138.54	102.97	120.76
Marzo	S.C.	126.21	136.55	98.96	117.75
Promedio	121.67	120.80	129.29	102.61	115.95

S.C: Sin cotización  
Fuente: O.I.C.

**REINTEGROS POR EXPORTACIONES DE CAFE**  
**Período Octubre - Marzo 1986/87 y 1987/88**

Millones de dólares

Meses	1987/88	1986/87
Octubre	138.0	202.5
Noviembre	129.1	198.4
Diciembre	177.0	123.0
Enero	84.3	107.0
Febrero	122.0	126.6
Marzo	136.7	113.9
Total	787.1	871.4

Fuente: Banco de la República.

**PRECIO INTERNO PROMEDIO DEL  
CAFE PERGAMINO PAGADO POR  
LA FEDERACION**  
**Período Octubre - Marzo 1986/87 y 1987/88**

Pesos por carga de 125 kilos

Meses	1987/88	1986/87
Octubre	42580.65	39951.61
Noviembre	44000.00	41250.00
Diciembre	44000.00	41250.00
Enero	44783.87	41250.00
Febrero	46700.00	41250.00
Marzo	46700.00	41250.00
Promedio	44794.09	41033.60

Fuente: FEDERACAFE - División de Investigaciones Económicas