

## LA INSTITUCIONALIDAD Y LA COMERCIALIZACION DEL CAFE

(La Visión de la Asociación Nacional de Exportadores de Café de Colombia, Asoexport) <sup>\*/</sup>

### Resumen Ejecutivo

(Agosto de 2005)

Asoexport ha evaluado como positivos los cambios resultantes de la Ley 788 de 2002 a través de los cuales se fijó de forma estable y moderada la contribución cafetera. Esto no solo ha reportado una mayor proporción de transferencia del precio externo directamente hacia el caficultor, en proporciones que han superado el 90% en los años 2004-2005 frente al tradicional 70% de décadas anteriores, sino que ha permitido que el negocio de la exportación del café se haga bajo un mundo más desregulado, ágil y con posibilidades de mayor penetración colombiana en el dinámico mundo del café.

**A nivel del arreglo institucional vigente**, que está detrás de la Ley 788 de 2002, las principales conclusiones de este estudio son:

1. *Durante el periodo 2002-2005, se ha logrado establecer una sana delimitación de la contribución cafetera en rangos relativamente estrechos, con baja volatilidad, y con destinación acotada hacia los llamados bienes públicos cafeteros. Así, una porción de la contribución ha tenido un carácter de uso general destinada a apoyar las labores operativas del FoNC, mientras que la otra porción de la contribución ha tenido un uso específico y es de carácter temporal. La ley estableció que la porción temporal sería, entre 2003-2005, de 2 centavos en la medida en que el precio internacional del café*

---

<sup>\*/</sup> Documento preparado para Asoexport por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif), bajo la Dirección de Sergio Clavijo y la asistencia de Marisol Cuellar. Para la elaboración de este estudio resultaron de vital importancia las reuniones de trabajo adelantadas con la Junta Directiva de Asoexport y las diversas charlas sostenidas con los Miembros de la “Comisión para el Estudio del Sector Cafetero”; con la Oficina de Asesores Cafeteros del Gobierno Nacional; y con los directivos y funcionarios de la Federación Nacional de Cafeteros, a quienes agradecemos su permanente colaboración.

colombiano supere los 60 centavos y de 3 centavos, entre 2006-2008, en la medida en que el precio internacional del café colombiano supere los 95 centavos.

2. *El otro gran beneficio que se ha tenido bajo este esquema es la abolición de facto del concepto y operatividad del llamado precio mínimo de garantía en las compras del café colombiano que venía haciendo la Federación Nacional de Cafeteros (Fedecafé), en representación del gremio productor.* En efecto, si bien el gremio de los productores continúa participando con un 27-29% en la adquisición de la cosecha nacional, como ha ocurrido durante el período 2002-2005 (donde el complemento de 63-69% lo vienen comprando los exportadores privados), este precio ha tenido ahora como referente las cotizaciones en tiempo real del mercado de futuros de café de Nueva York, lo cual implica una mayor proporción de beneficio directo para el productor.
3. *De igual manera, es esencial no perder de vista el riguroso equilibrio en las cuentas de la institucionalidad cafetera para garantizar su propia permanencia en el tiempo.*

Asoexport propone, en concreto, que se amplíe el margen de transmisión del precio interno al productor a través de dos canales:

1. *Eliminando el cobro de tres centavos de contribución destinada a la “estabilización”, que se tiene programados para el período 2006-2008.* Esto permitiría elevar el poder adquisitivo del caficultor de forma amplia y democrática, por encima del margen que hoy se tiene del 90%, y según el volumen producido por los diferentes cafeteros; o
2. *Alternativamente que se proceda a asignar de forma específica un subsidio anti-pobreza, con cargo a una porción de la contribución temporal, por el equivalente a un centavo de dólar.* Esta sería una forma de focalizar la aplicación de estos recursos en cabeza de los más pobres de la zona cafetera, complementando así la labor que de forma más generalizada ya viene cumpliendo el aporte del gobierno nacional (incluyendo el AGC).

**En materia de comercialización**, también cabe señalar que se ha avanzado al eliminar una serie de regulaciones que pudieron justificarse en el mundo de las cuotas cafeteras de los años setenta y ochenta, pero que ya no tienen sentido con la actual globalización de los

mercados. Curiosamente, la suma de las exportaciones y del consumo nacional de café ahora requiere de ajustes en su estructura de oferta para evitar potenciales faltantes estructurales para el mercado nacional, respecto a una producción nacional que ha bordeado los 12 millones de sacos.

La solución de este desbalance es menos obvia de lo que a primera vista se sugiere. Será necesario analizar la forma en que se acomodan los diferentes agentes ante estas nuevas realidades de la estructura de producción y de mejoras en las calidades, lo cual ha venido a restar disponibilidad de “pasillas baratas” para el consumo nacional. Se requiere entonces que los tostadores domésticos modifiquen sus mezclas incluyendo excelsos, importando materias primas, o una combinación de ambos, sin descartar aumentos marginales en la producción del país para atender parcialmente estos consumos nacionales, pero todo indica que esto tendrá que hacerse a un nivel de precios mas elevados que en el pasado, lo cual redundará, además, en una mejor tasa y en un mejor precio para el productor nacional en su conjunto.

En lo referente al análisis comercial del café, las principales conclusiones del área regulatoria se pueden sintetizar así:

1. *Herramientas de Cobertura: “cash & carry.* Como en cualquier mercado de coberturas, la posibilidad de realizar compras o ventas a futuro depende de:

- a) Reglas del juego claras y estables en el tiempo; y
- b) La disponibilidad de recursos financieros y físicos. A diferencia de un simple mercado de papeles financieros, sobre los cuales se compran y venden coberturas (*hedges*), en el caso del café estos movimientos tienen como último referente la existencia y calidad de los inventarios físicos.

Así, en este mercado el tema de las calidades físicas del café juega un papel fundamental y de allí la sensibilidad del mercado a los controles de calidad, certificados de origen, etc.. También ha resultado clave en el arbitraje de estos mercados la llamada “visibilidad” de los inventarios.

2. *Contratos de Suministro al Exterior.* Los contratos de suministro eran instrumentos importantes para hacer un efectivo seguimiento al cumplimiento de las cuotas cafeteras, dentro del marco de la OIC. A pesar de haber desaparecido dichas cláusulas, los contratos se siguen utilizando hasta la fecha y esto no tiene mayor sentido económico.

3. *Registros de Ventas.* También cabe preguntarse por el sentido económico que tiene hoy día la reglamentación que exige registrar las ventas internacionales de café colombiano ante Fedecafé. En principio, dicho sistema de registro debería ser ex – post y su uso para propósitos de planeamiento y de tipo estadístico. Fedecafé ha venido argumentando que el propósito del registro de la venta, ante el propio Fedecafé, tiene que ver con el perfeccionamiento de la venta al exterior, la cual es la que da pie al cobro de la contribución cafetera. La discrepancia de fondo está en discriminar cuales son los elementos que forman “la venta de exportación”. Dada la vigencia de la Ley 788 de 2002, bastaría entonces con declarar la cantidad a exportar y automáticamente quedará fijado el monto de la contribución parafiscal, a razón de 4 centavos de dólar por libra exportada por concepto de contribución general (máxima, en función de las franjas de precios ya discutidas). Para este propósito poco y nada añaden las actuales exigencias de Fedecafé de indicarles a ellos no solo el monto, sino el cliente y su domicilio.

Cabe pensar entonces en establecer mecanismos alternativos que pudieran cumplir con el cobro parafiscal, sin necesidad de que dichos registros (especialmente a nivel de tener que reportarle el cliente específico a Fedecafé. Así, la alternativa sugerida por Asoexport consiste en pensar que dichos “registros de ventas” omitan, inicialmente, la especificidad del receptor en el exterior, informando únicamente: las cantidades globales a exportar (lo cual determina la contribución), el mes de embarque y el país de destino. El resto de los detalles se podrían informar ex – post y seguramente con un rezago no superior a los tres meses.

4. *Cruces de Ventas.* De implementarse esta propuesta de eliminar el requisito de tener que señalar expresamente el comprador en el “registro de venta”, pues automáticamente se

obvia la necesidad de andar adelantando los “cruces de ventas” entre compradores y vendedores. Mas aun, si en los registros se anuncia volúmenes de ventas en bloque, que permiten liquidar automáticamente la contribución (como ya se explico), esto podría llegar a facilitar la extensión de las llamadas “aperturas y cierres” de estas ventas de exportación, como pasamos ahora a explicarlo.

5. *Aperturas y Cierres.* Ha sido tradicional que Fedecafé mantenga los registros de ventas abiertos máximo por un período de 3 meses. En la actualidad, cerca del 70% de las ventas se registran a un mes vista, tan solo un 20% a dos meses y el restante 10% al límite máximo de tres meses. Con base en dichas estadísticas se argumenta que el tema de las “apertura y cierres” con determinados plazos, señalados por Fedecafé, no serían una limitante para vender a plazos más elevados.

Sin embargo, Asoexport manifiesta aquí su temor sobre la posible alteración de estas reglas del juego en momentos en que se produzca una elevación súbita y pronunciada de los precios internacionales; se podría recurrir entonces a legislaciones de excepción que impongan por vías de “emergencia económica” contribuciones superiores a las ya estipuladas. Más aun, la Ley 788 de 2002 habla explícitamente de la potestad que tiene el Comité de Cafeteros para establecer “contribuciones en especie” si por alguna razón se viera amenazada la oferta del grano (incluyendo las pasillas). Este accionar podría ocasionar cuantiosas pérdidas a los exportadores privados, si se hubieran registrado ventas bajo las antiguas reglamentaciones.

Adicionalmente, no deja de existir un conflicto entre el regulador (FoNC) y el agente comercializador (Fedecafé); tampoco es racional que los agentes privados (Asoexport) tengan que revelar su estrategia de comercialización a un competidor (Fedecafé) mediante el suministro de información anticipadamente. Así que otro obstáculo que impide extender los plazos de dichos registros tiene que ver con estas exigencias de informarle a Fedecafé directamente el comprador y su domicilio, como hoy lo exigen los sistemas de “registros de ventas” y “cruce de ventas”.

En resumen, para volver más ágil y transparente el actual sistema de exportación de café desde Colombia, se propone:

- i) Eliminar la regulación existente sobre aperturas y cierres;
- ii) Restringir los requerimientos de información sobre los registros de ventas a simplemente la fecha y las cantidades a exportar; y
- iii) Eliminar el “cruce de ventas” entre comprador y vendedor.

Al existir libertad de exportar café en cualquier momento y a cualquier plazo, los exportadores estarían en condiciones de establecer contratos de compra futura a precio definido con los productores; alternativamente, los mismos productores, asociados o de manera individual, se pueden capacitar para efectuar operaciones clásicas de cobertura en Bolsa y así asegurar un precio sobre la producción que está por salir y, por ende, mitigar la volatilidad de precios.

Asoexport sugiere incorporar todos estos cambios referentes a la reglamentación de la comercialización del café cuando quiera que el Gobierno Nacional y Fedecafé aborden la renovación del contrato de Administración del FoNC, el cual vencerá en Diciembre de 2007.

En lo referente al faltante estructural para atender el consumo interno y la industria torrefactora, las principales conclusiones son:

1. La aprobación de importaciones de café verde dentro del marco de la CAN, la cual viene operando con arancel cero desde 1999, ha permitido satisfacer buena parte del faltante y contribuido a la apertura comercial en ambas vías.
2. Para suplir faltantes adicionales, se viene discutiendo la conveniencia de aprobar también la importación de pasillas; sin embargo, no existe consenso a este respecto, pues algunos temen que esto pueda afectar negativamente el posicionamiento internacional del café colombiano.
3. Se ha sugerido examinar la posibilidad de cultivar café robusta en zonas como los llanos orientales. Los primeros ejercicios de costos indican que esto no sería rentable

para Colombia. Brasil se ha movido en la dirección contraria, buscando los cafés arábigos por su mayor premium, lo cual le permite encontrar mayores márgenes de rentabilidad al contar con estructuras de costos más baratas que la colombiana.

4. También se ha pensado dar la señal institucional de que habría campo para elevar la producción nacional arábica hacia el mediano plazo de los actuales 11 millones a unos 12 – 14 millones, en vez de pensar en alterar la actual estructura productiva o en profundizar las importaciones de la CAN. A favor de esta estrategia se inclinan aquellos que ven un deterioro estructural en la caficultura de Centro-América, lo cual abriría un espacio para exportaciones adicionales de café verde excelso. Sin embargo, la preocupación a este respecto es la de llegar a generar nuevamente una expansión excesiva de unos cafés verdes de alta calidad que no encontrarían un precio rentable en el mercado exterior o interior, en vez de obtenerse directamente las pasillas de consumo nacional a través de una mayor apertura comercial.
5. La maximización del ingreso del productor es central a la política cafetera y, por lo tanto, esta debe contemplar no solo un nivel de contribución cafetera parafiscal que sea mínima para asegurar que se transmite la mayor capacidad adquisitiva a los caficultores, sino también que se tenga la posibilidad de que dicho ingreso se pueda expandir de la venta de pasillas al exterior. En este último caso también se valida el hecho de que si estas ventas de pasillas se hacen al mejor postor del exterior se estará transmitiendo capacidad adquisitiva adicional a los productores nacionales de estos productos.