



PT-017588
PT-017587
PT-017586

Observatorio histórico de los mercados nacionales e internacionales del café de Costa Rica, 1900-1996

Integrantes:

- Bach. Osvaldo Conejo, investigador. 1997-98.
Gertrud Peters, MBA. Coordinadora. 1997-98
Lic. Margarita Rojas. Analista Computo e inv. 1997-98
Lic. Maragarita Torres, investigadora. 1998.



CONTENIDO

Proyecto de Investigación Observatorio histórico de los mercados nacinales e internacionales del café de Costa Rica.

1. Prefacio e Introducción

2. Productos finales:

Pi-017586 I. Observatorio histórico de los mercados nacionales e internacionales, 1900-1960, por Gertrud Peters. Solorzano.

Pi-017587 II. Observatorio histórico de los mercados nacionales e internacionales, 1961-1996, por Gertrud Peters. Solorzano

Pi-017588 III. Fijación de precios internos del café: 1900-1990, por Margarita Torres. Hernández

Pi-017589 IV. Costa Rica: su participación en organismos y eventos internacionales, 1933-1997, por Margarita Rojas. Chavarria

Pi-017590 V. Las negociaciones políticas entre la Oficina del Café de Costa Rica y las distintas instituciones y autoridades cafetaleras mundiales y regionales, 1966-1969, por Osvaldo Conejo. Valverde

3. Lista de referencias de fuentes primarias y secundarias.

4. Anexos.

Prefacio.

La Escuela de Historia y el Programa de Posgrado en Historia Aplicada de la Universidad Nacional de Costa Rica convocaron a un grupo de académicos para que diseñara un Programa de Investigación que analizara histórica y comparativamente la competitividad de la agricultura costarricense. Este grupo estableció el Programa (o macroproyecto) de Investigación «Historia comparada del cambio tecnológico-social y de la competitividad en la agricultura: de la Revolución Verde a la Globalización.» Este trabajo se inició con el sector cafetalero, ya que se tenía una gran experiencia y bases de datos históricas en este campo. De esta manera, se constituyeron cuatro grupos de investigadores reunidos bajo los siguientes proyectos interdependientes: «Historia Contemporánea de las unidades productivas familiares y empresariales», coordinado por el Dr. Mario Samper, «Dinámica de la organización de los sectores productivos» coordinado por el Dr. José Antonio Fernández, «Trabajadores migrantes y formación de la fuerza laboral», coordinado por la Dra. Patricia Alvarenga y el presente proyecto «Observatorio histórico de los mercados nacionales e internacionales del café». El proyecto, «Trabajadores migrantes y formación de la fuerza laboral» luego se separó del Programa y sus resultados son independientes a los nuestros. El Programa se centró en el siglo XX, recogiendo informaciones de períodos anteriores si el caso lo ameritaba, también se delimitó al ámbito geográfico nacional, con algunas comparaciones entre las zonas cafetaleras costarricenses a la hora de explicar las diferencias en los sistemas de producción agrícola, acopio y beneficiado.

Los presentes documentos del proyecto « Observatorio histórico de los mercados nacionales e internacionales del café» representan el esfuerzo de un grupo de académicos de la Escuela de Historia de la Universidad Nacional, Osvaldo Conejo, Margarita Rojas, Margarita Torres y Gertrud Peters, quien fungió además como coordinadora del proyecto. También contiene el resultado de algunas discusiones académicas entre los integrantes del Programa de Investigación. Estos documentos se dividen en cuatro productos finales. El primer documento, redactado por Gertrud Peters, analiza en forma general la historia del comercio del café de Costa Rica en el mercado internacional, con el fin de encontrar los elementos que han construido la competitividad del sector cafetalero. Se analiza también la formación de los precios a nivel mundial y la capacidad de respuesta del sector a las fluctuaciones del mercado. El segundo documento, redactado por Margarita Torres, reconstruye las modalidades de fijación de precios del café en el mercado nacional y las modalidades de regulación de la actividad por medio del Estado costarricense. Por último, el tercer y cuarto documento, redactados por Margarita Rojas y Osvaldo Conejo, estudian históricamente el papel del sector cafetalero en las políticas de fomento y cooperación internacional y regional con el objetivo de evaluar el impacto de estas actividades en la construcción de la competitividad del café de Costa Rica. Al final se incluyen un apartado de fuentes y bibliografía consultada en este proyecto ordenada por descriptores que incluyen el mercado internacional, nacional y local del café. Las bases de datos computarizadas están localizadas en la Escuela de Historia y no se incluyen en este trabajo por su gran extensión y para proteger académicamente al proyecto mientras se revisa y publica este producto grupal; labor que es de suma urgencia lograr para extender nuestra investigación hacia los sectores interesados.

Queda por agradecer a la Sra. Xinia Paniagua el trabajo de revisión e impresión de algunos de estos textos y la cooperación de la Maestría en Historia Aplicada y la Escuela de Historia. También debemos reconocer la colaboración otorgada por el Instituto del Café de Costa Rica, por medio de la gentileza de don Guillermo Canet y doña Olga Cabezas, bibliotecaria de esta institución. Al Centro de Investigaciones Históricas para América Central por haberme permitido investigar en los archivos de la empresa cafetalera Tournon, y rescatar los precios y los costos de la actividad cafetalera en la primera mitad del siglo. Especial reconocimiento debemos hacer a la Lic. Margarita Rojas por su labor académica de alta calidad en la organización, diseño y construcción de bases de datos y otras actividades de uso computarizado que fueron columna vertebral de los proyectos que he coordinado durante diez años. Desgraciadamente, hoy no contamos con ese recurso académico tan valioso y esperamos que en un futuro muy cercano encontremos la manera de volver a conseguirlo para bien de la Escuela de Historia.

INTRODUCCION.

El café ha sido uno de los productos de exportación más importantes en la historia económica costarricense y de otros países latinoamericanos. Al final del siglo pasado, el café representaba alrededor del 90% del valor total de las exportaciones de Costa Rica. En los últimos años, este producto tradicional ha representado alrededor del 17 % del total de las exportaciones nacionales. Pero no solamente su importancia se debe a la generación de divisas para el país, sino que lo cultivan alrededor de 40.000 productores y se emplean alrededor de 56.000 trabajadores en esta actividad. Además, este sector presenta redes o encadenamientos dentro

y con otros sectores económicos nacionales e internacionales que ensanchan la esfera de acción.

A pesar de la inestabilidad que se ha suscitado en el mercado internacional y de los esfuerzos por diversificar las exportaciones del país (en los últimos años han sido los servicios de alta tecnología) la actividad cafetalera no ha mermado en forma radical; los cultivos y el beneficio se han desplazado hacia zonas más alejadas del Valle Central y se ha venido realizando una nueva composición de los sectores productivos, en especial el exportador. En este sentido, es necesario ejecutar un análisis histórico del sector cafetalero y de la economía nacional, a través de los indicadores macroeconómicos y la política de freno o fomento a las exportaciones del café. En última instancia, este estudio espera ayudar a explicar el reacomodo de este sector productivo a los cambios ocurridos con el proceso de globalización y a contribuir a la definición de políticas futuras desde una perspectiva histórica.

La pregunta eje de las actividades del proyecto fue la siguiente ¿Cuáles han sido las interacciones entre los cambios en el mercado internacional y las modalidades de transacción entre los diferentes actores de la cadena de comercialización del café durante el siglo XX? En este sentido, se estudió la dinámica de los últimos eslabones de la cadena de comercialización del café de Costa Rica, es decir a nivel nacional, las empresas exportadoras, sus relaciones con las beneficiadoras y el desarrollo de la competitividad nacional e internacional. Asimismo se analizó el papel que ha jugado el mercado internacional del grano en los siguientes factores: la demanda de café costarricense, las formas de acceso al mercado y su composición; la cooperación regional e internacional de los mercados cafeteros; la evolución de los canales de distribución del café; las tendencias históricas de la

oferta del café de Costa Rica en el marco de la oferta mundial; el fomento público y privado a la exportación del café y la estructura del mercado cafetero nacional.

Los objetivos generales de este proyecto ha sido:

1. Estudiar la dinámica de la comercialización del café y de su gestión empresarial con el fin de aportar elementos de explicación histórica a la construcción de la competitividad del sector cafetalero en Costa Rica.

2. Analizar la formación de precios del café, a nivel nacional e internacional, sus tendencias y coyunturas para evaluar su impacto en el sector nacional y la capacidad de respuesta de los sectores productivos del Estado a las fluctuaciones del mercado.

3. Investigar cuáles eran las modalidades de regulación y las lógicas de los mecanismos de los mercados internacionales y nacional y su efecto en la economía cafetalera nacional.

4. Evaluar la estructura interna del mercado cafetalero, el transporte nacional y su acceso al mercado internacional para precisar el grado de integración de las empresas exportadoras.

También se trataron de esclarecer los siguientes objetivos específicos, ligados a la pregunta eje.

1. Analizar el impacto de las tendencias del mercado cafetalero en la constitución de asociaciones, federaciones y oficinas de cooperación internacionales.

2. Reconstruir la evolución de la demanda mundial del café y de la composición del mercado internacional para comprender la elasticidad de la demanda y de la oferta de este producto.

3. Estudiar la competencia de otros mercados al costarricense con el fin de determinar históricamente las formas de acceso al mercado internacional.

4. Explorar los canales de distribución del grano para percibir los cambios a nivel del sistema de venta.

5. Construir las tendencias y coyunturas de la oferta cafetera nacional e internacional, la determinación de los precios a través del siglo XX y los requerimientos de calidad del grano.

6. Estudiar la evolución de la financiación de las exportaciones del café y las formas de pago para determinar el acceso de empresas costarricenses al mercado internacional.

7. Investigar cuáles han sido los frenos al comercio internacional del café por medio del estudio de la política comercial, monetaria y arancelaria de los mercados importadores.

8. Analizar cuál ha sido la acción del sector público y privado nacional para fomentar la exportación del café en Costa Rica.

9. Estudiar las relaciones entre beneficiadores y exportadores para analizar los factores que influyen en la decisión de compra del grano.

10. Investigar la estructura interna del mercado nacional y su dinámica en el siglo XX con el fin de construir las cadenas de producción del café.

MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGIA DEL TRABAJO

Explicar las interacciones entre los cambios en el mercado internacional y las modalidades de transacción entre los diferentes actores de la cadena de comercialización del café durante el siglo XX para visualizar la construcción de la competitividad del sector nos remite a definir dos conceptos básicos: competitividad y cadena de comercialización.

El concepto de *competitividad* se ha definido como «el conjunto de habilidades y condiciones requeridas para el ejercicio de la competencia. Entendiendo la competencia como la conquista, el mantenimiento y la ampliación de los mercados. (Muller, Gerardo: «El caleidoscopio de la competitividad» en Revista de la Cepal: No. 56, agosto de 1995:137-148.) La competencia es el resultado de la competitividad y estaría incluida en ella. El concepto de competitividad se le ha relacionado también, en los últimos tiempos, con otros conceptos como, apertura comercial, ajustes estructurales, reconversión productiva, coexistencia inteligente con los recursos naturales y la lucha contra la pobreza cuyo objetivo final es el bienestar de toda la sociedad.

Por qué es tan importante este concepto? Porque la competitividad permea todos los procesos de la sociedad y de la economía, de las operaciones de las instituciones y empresas. La búsqueda, el mantenimiento y la expansión de la competitividad de los sectores productivos o de los países, como unidades, deben tomar en cuenta tres tendencias: la globalización, la transnacionalización y la regionalización. De esta forma, podríamos entender la transnacionalización como uno de los factores que erosionan la autonomía de los Estados Nacionales. Esta es el resultado de la acción de empresas que tienen estrategias, controles, inversiones y gestiones organizados en redes que se complementan, que se extienden por todo el planeta y que buscan optimizar las ganancias y la productividad. Otro de estos factores, la globalización surge de la mayor apertura de las economías nacionales, del aumento de la participación de los flujos y acervos externos en los internos, ya sea de carácter productivo, financieros o de servicios. La globalización incluye la transnacionalización. Ante este reto, aparece la regionalización, o sea, la formación de bloques con el fin de reformular la distribución del poder entre los países de un mismo bloque y entre bloques. Como veremos en estos

trabajos de investigación, las negociaciones claves a nivel regional son fundamentales para una regulación que facilite un mayor control del circuito socioeconómico. En fin, las negociaciones a nivel internacional son decisivas para la integración competitiva, tratados, pactos y grupos de presión; sobretodo con el desarrollo acelerado de los servicios de comunicación instantánea y las redes de procesamiento de las informaciones a nivel internacional.

El Programa de Investigación «Historia comparada del cambio tecnológico-social y de la competitividad: de la Revolución Verde a la Globalización» ha localizado la interacción de varios factores que crearon la competitividad del café costarricense: la calidad del producto, las modalidades para producirlo, la capacidad de acceso y adaptación al mercado y la organización de la cadena y entes de apoyo al sector.

Con respecto a la *cadena de comercialización*, ésta es sólo una parte de la competitividad del sector cafetalero costarricense. Las transformaciones que ha sufrido esta cadena y sus agentes económicos y sociales durante el siglo XX es el objeto de estudio general del Programa de Investigación, sobretodo a través de la interpretación que realizará el proyecto «Dinámica de la organización de los sectores productivos» que coordina el Dr. José Fernández. Sin embargo, es necesario explicar los cambios en materia de mercados nacionales e internacionales a través de este trabajo. El concepto de cadena de comercialización no es de uso reciente, en general, se ha utilizado principalmente para explicar el flujo del producto desde la producción (especialmente agrícola), la comercialización, la transformación industrial (si la hay), la distribución y el consumo final de los productos básicos. En el caso del café, esta cadena es un factor fundamental de vinculación de las economías tropicales con los centros desarrollados. (Orlandi, Alberto. 1978. «Precios y ganancias en

el comercio mundial del café.» En Revista de la Cepal. Primer semestre de 1978: 171.)Robin Burgeois y Danilo Herrera han desarrollado el concepto en los siguientes términos: «El concepto de «cadena» se utiliza para representar una realidad económica en su globalidad y se puede aplicar en varias esferas de la economía. En el caso de la agricultura es muy útil porque permite una comprensión de su complejidad actual, que supera su realidad anterior limitada a la producción primaria. El concepto de cadena precisamente articula en el mismo proceso de análisis al conjunto de los actores involucrados en las actividades de producción primaria, industrialización, transporte y comercialización, distribución y consumo. Estas actividades, por su parte, constituyen las actividades básicas de un sistema agroalimentario. Además se toman en cuenta a los actores y las actividades que contribuyen a su operación, como son la provisión de insumos y de servicios, es decir, las actividades de apoyo.» Burgeois, Robin y Danilo Herrera. s.f. CADIAC Cadenas y Diálogo para la Acción. En enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad de los sistemas agroalimentarios. San José, Cirad, Ministère des Affaires Etrangères/IICA:26.)

Un trabajo bastante interesante del IICA titulado «Esquema de trabajo para la generación de propuestas de transformación productiva del sector café en el istmo centroamericano.» (De mayo de 1995.) En este documento se propone caracterizar a las principales cadenas incluyendo la especificación de las dimensiones, estructuras, organizaciones gremiales, identificación de actores, las relaciones funcionales, la dispersión geográfica, los nexos internacionales. También se recomienda caracterizar a los mercados nacionales e internacionales, así como las políticas económicas y sociales que influyen en el funcionamiento de ese mercado. Luego, se promueve el análisis de la capacidad competitiva en los distintos segmentos de dicha cadena y en la cadena en su conjunto.:sp.

En conclusión, el análisis de la cadena de la comercialización del café se basaría en una explicación de la estructura, el funcionamiento y la dinámica de una realidad económica en su globalidad. Entendiendo la realidad económica como el conjunto de 1. Individuos o grupos quienes tienen un interés económico o social alrededor de un producto primario dado y sus derivados, 2. Sus actividades (producción, transporte, acopio. Industrialización, comercialización y por último, las relaciones entre los individuos y las actividades. (Idem: 3)

Se han definido cuatro cortes históricos del desarrollo de la competitividad del café costarricense que redefinen el comportamiento del sector cafetalero: El primer corte se produce entre la crisis de fin del siglo XIX y los años treinta del siglo XX . El segundo corte histórico se inicia con los años treinta, época de la Gran Depresión y de cambios estructurales en los estados oferentes y demandantes del café y termina en 1961. El tercer corte histórico empieza en 1962 con la firma del Convenio de Cuotas y la creación de la Organización Internacional del café y termina con la crisis de precios iniciada en 1989. El último corte se inicia en 1990 con el advenimiento de un mercado internacional desregulado en relación al sistema de cuotas que antes lo regía.

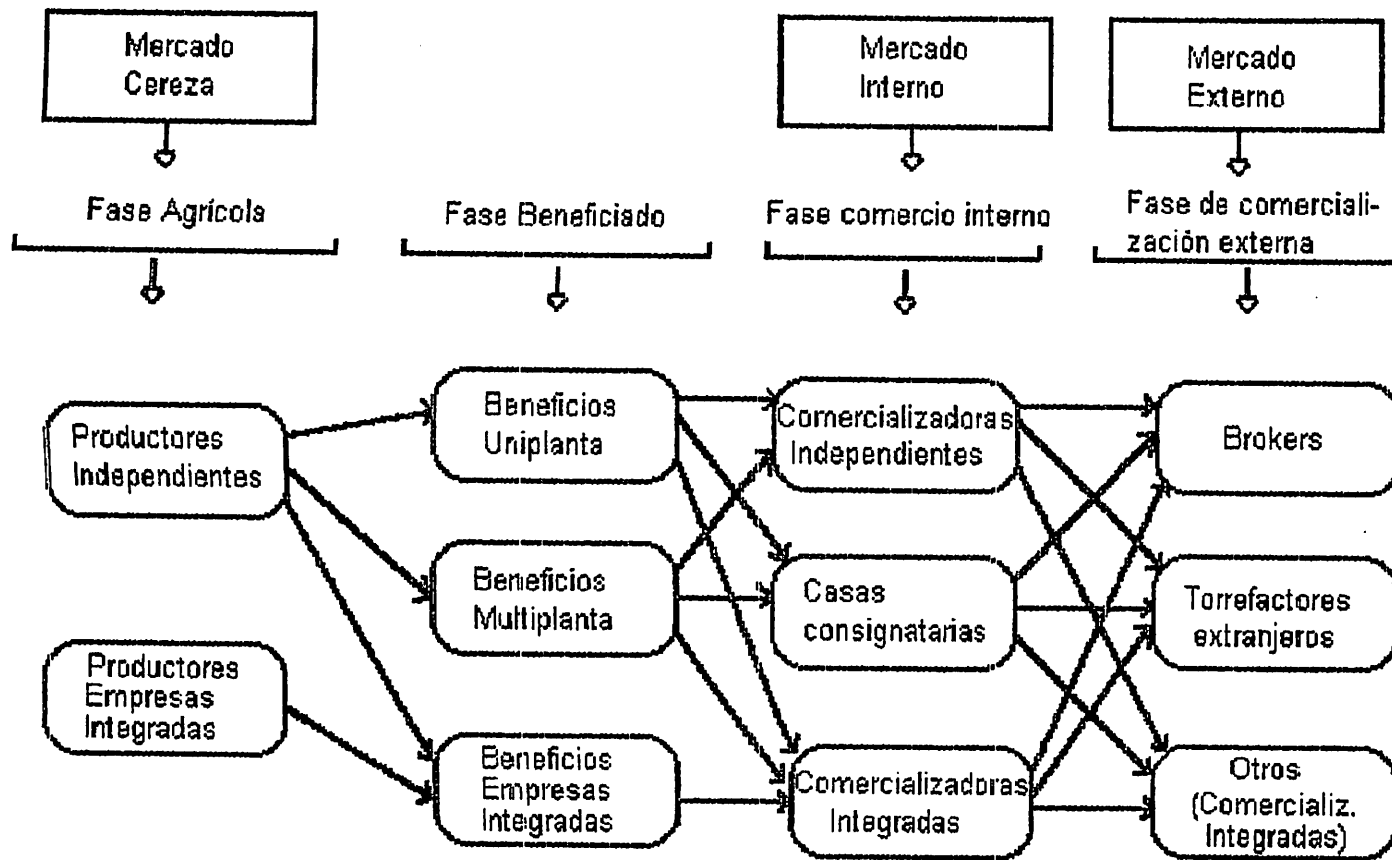
El presente proyecto tiene la finalidad de explicar históricamente la capacidad de participación del café de Costa Rica en los mercados internacionales. Retomando la pregunta clave, Cuáles han sido las interacciones entre los cambios en el mercado internacional y las modalidades de transacción entre los diferentes actores de la cadena de comercialización durante el siglo XX? Se presentan otras interrogantes subsidiarias, Cuál es la relación entre la penetración en el mercado internacional del café de Costa Rica y el nivel de competitividad alcanzado mundialmente e históricamente? Cuál ha sido la posición competitiva del

café costarricense a nivel mundial durante el siglo XX? Cuál es el impacto de las regulaciones internas/externas en la comercialización del café costarricense?

A través de la discusión en el Programa de Investigación se estructuraron las siguientes hipótesis de trabajo: 1. El café costarricense ha podido acceder, mantener y ampliar su participación en los mercados internacionales gracias a: la exportación de un grano arábigo de beneficiado húmedo y de calidad superior, la organización de la cadena de comercialización nacional, y al apoyo estatal. 2. Encontraremos que, las estrategias de competitividad del sector cafetalero costarricense durante el siglo XX estuvieron influenciadas por los cambios en la demanda internacional, sobretodo en el paso del mercado europeo, especialmente británico, al norteamericano durante la Segunda Guerra Mundial. Cuando la demanda provenía de Europa el café se beneficiaba muy cuidadosamente para abastecer a consumidores selectos y mantener su competitividad en la calidad del grano. A partir de 1939, el mercado consumidor norteamericano será el gran importador del grano y su demanda no será diferenciada sino que degustará el café en base a mezclas; en otras palabras, la calidad del café exportado baja de calificación. En los años siguientes, el sector cafetalero muestra otra estrategia de competencia: exporta algunas marcas de alta calidad (de fantasía) en ciertos nichos del mercado mundial y se propone mantener y ampliar el mercado a través del aumento del volumen exportado, provocado por un rendimiento mayor de café por hectárea cultivada, abriendo la frontera cafetalera hacia espacios fuera del Valle Central, con calidades inferiores y mayores costos de producción para ajustarse a las nuevas regulaciones del mercado por medio de las cuotas de la OIC. 3. La posición del país en el mercado mundial no se ha alterado en el largo plazo, sigue manteniéndose en un noveno lugar, a pesar de que ha habido un aumento de sus exportaciones de un 1,5% a 3,5% del volumen mundial como

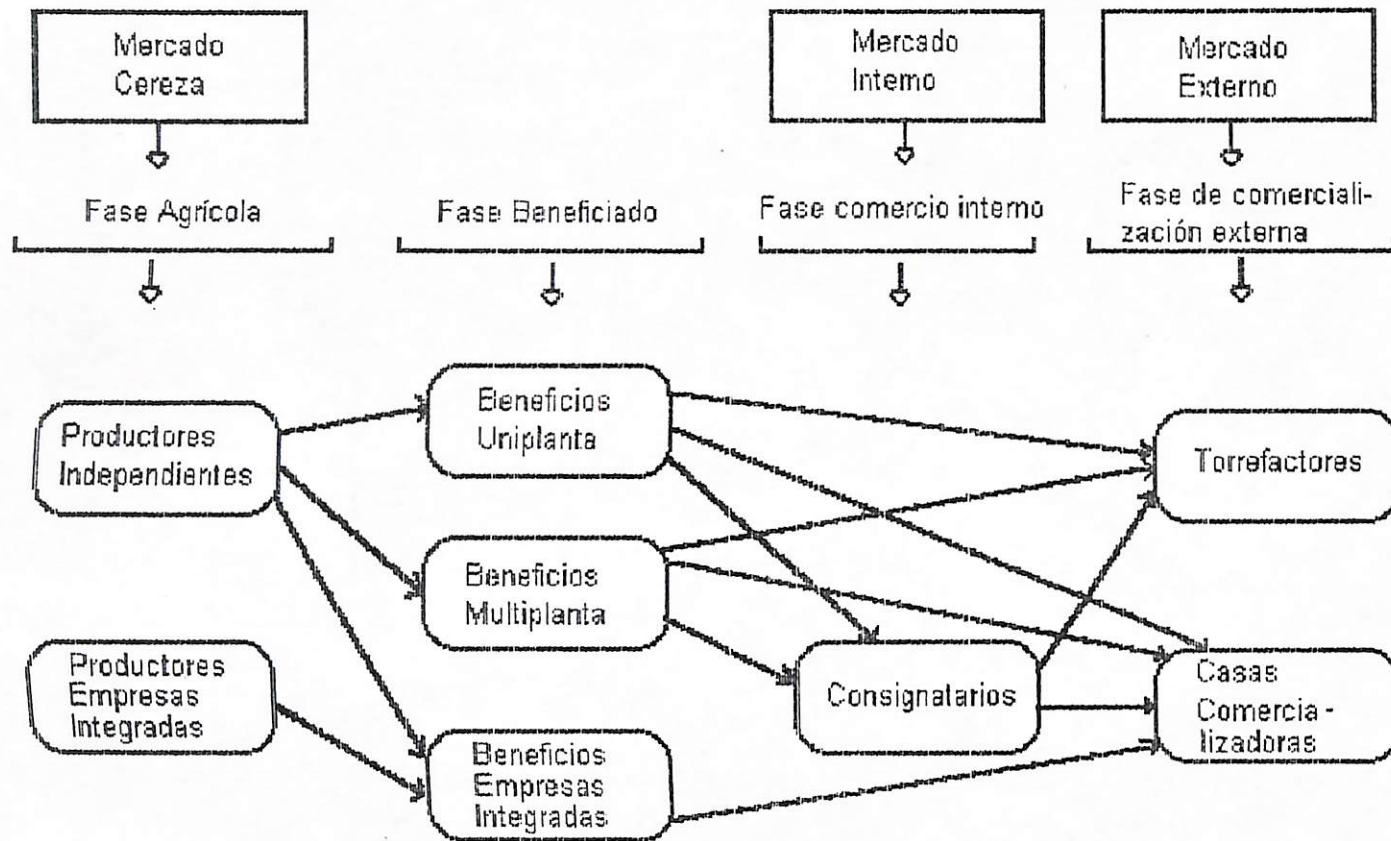
resultado de la competencia mayor de otras naciones productoras de café que han conquistado mejores posiciones en el mercado de los «arábigos suaves». 4. El comportamiento de la cadena de comercialización del café de Costa Rica durante el siglo XX está influenciada directamente por los cambios que se han producido en el mercado internacional, las modalidades de transacción internas y externas, y la política del Estado sobre el sector cafetalero. Entonces, se han originado cambios en los agentes y sus relaciones en la cadena de comercialización del café, desde una estructura sencilla hasta una cadena compleja con la inserción de nuevos agentes económicos en el mercado nacional e internacional. Adjunto se podrá observar las transformaciones en la cadena de comercialización del café de Costa Rica en el siglo XX. La primera diagramación de 1900 a 1936, se enmarca en un mercado de café cereza libre, con poco intermediario a nivel nacional. La comercialización entre los productores (independientes o integrados vertical y/o horizontalmente a una empresa nacional o extranjera) y los beneficiarios (uniplanta y multiplanta, ya sean integrados) no estaba regulada por el Estado. La mayoría de los beneficiarios exportaban directamente el grano a casas comerciales y torrefactores en el Exterior y algunos pocos a través de las casas consignatarias representadas en el país. El producto se comercializa desde Costa Rica en café oro y café pergamino, éste último era beneficiado en Europa. Se podrá observar en la segunda diagramación, que recorre los años de 1937 a 1960, la existencia de un mercado de cereza regulado a través de la creación del del Instituto de Defensa del Café, mercado interno y externo más controlado y con mayor número de intermediarios a nivel nacional. También se produce una especialización de las casas exportadoras reduciendo el número de beneficiarios que exportaban café directamente y concentrando la fase de la comercialización externa en casas consignatarias y firmas exportadoras extranjeras. El

Costa Rica: Cadena de comercialización del café, 1937-1960



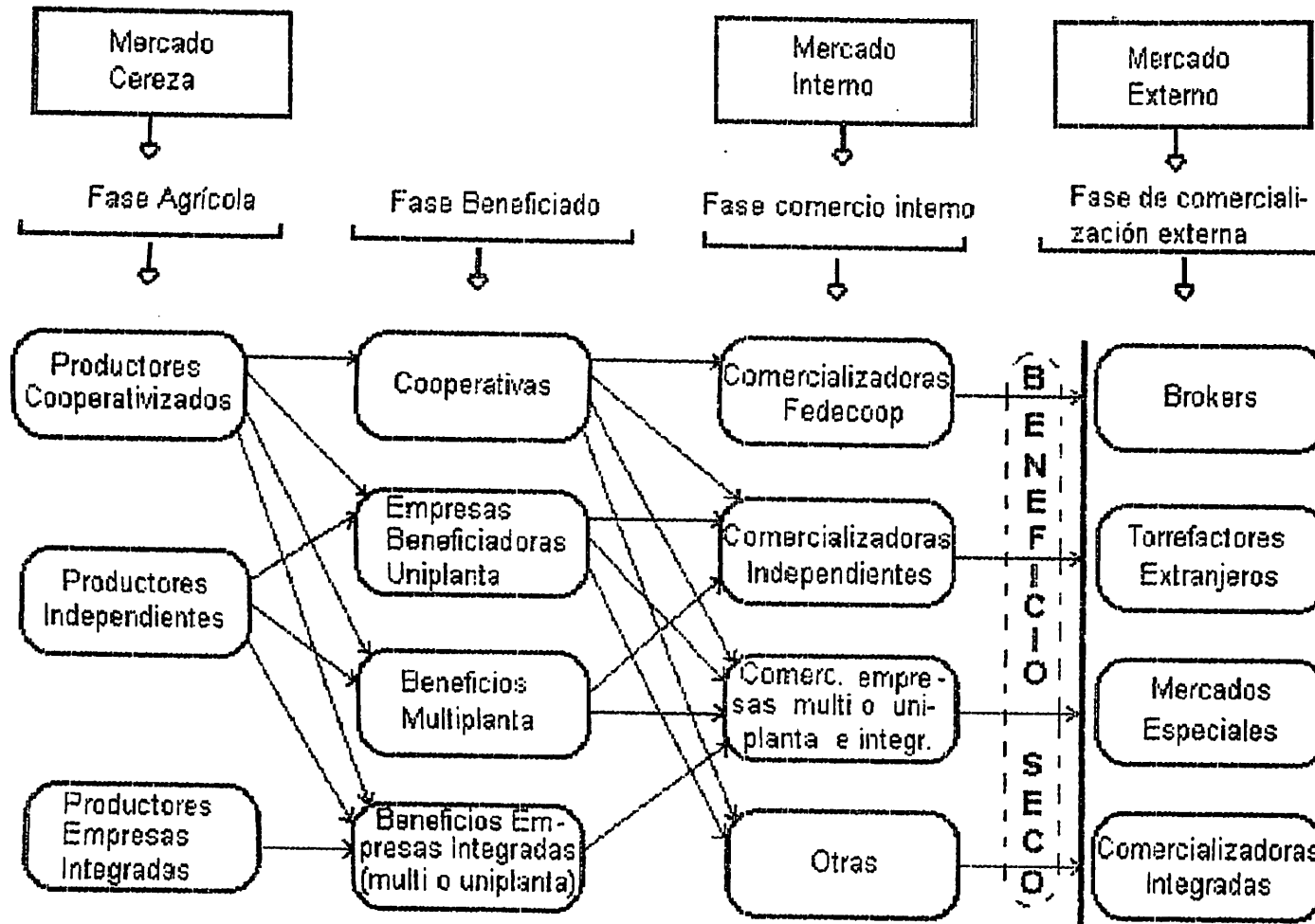
Fuente: Adaptado de Díaz Porras, Rafael. "Competitividad-Medio Ambiente. Caso del beneficiado del café de Costa Rica". Informe final de investigación. Cinterpeds, UNA. 1995: 63 págs.

Costa Rica: Cadena de comercialización del café, 1900-1936



Fuente: Adaptado de Díaz Porras, Rafael. "Competitividad-Medio Ambiente. Caso del beneficiado del café de Costa Rica". Informe final de investigación. Cinterpeds, UNA. 1995: 63 págs.

Costa Rica: Cadena de comercialización del café, 1961-1995



Fuente: Adaptado de Díaz Porras, Rafael. "Competitividad-Medio Ambiente. Caso del beneficiado del café de Costa Rica". Informe final de investigación. Cinterpeds, UNA. 1995: 63 págs.

producto se exporta desde Costa Rica como café oro y va desapareciendo la exportación de café pergamino y los agentes intermediarios agroindustriales del café costarricense en Europa. Por último, el tercer diagrama, que se ocupa del período más reciente de 1961 a 1995, se refiere a un mercado de cereza, interno y externo diferenciado y regulado por ley estatal (mercado cooperativista y privado no-cooperativista), formación de grupos empresariales nacionales, que realizan una fuerte inversión en en capital fijo (beneficios). Se exporta el producto como café oro (green coffee) y aparecen (a partir de los 70's) el beneficio seco, como eslabón de la cadena de comercialización para realizar las mezclas que demandaban los importadores extranjeros. Estos beneficios son parte de las empresas exportadoras.

A partir de 1990, en el mercado de cereza aumenta la participación de empresas transnacionales, al igual que en los otros eslabones del mercado. Existe una nueva composición del sector empresarial, especialmente en integración vertical y por la influencia de la globalización; que ocasiona un aumento en la concentración económica y financiera por parte de firmas multinacionales. Se exporta el producto en café oro, y café tostado (molido o en grano) Esta diferenciación del producto, como el café gourmet, en el mercado nacional e internacional se produce con el fin de hacer la actividad más competitiva.

Metodología. A nivel del Programa de Investigación, la estrategia metodológica hizo énfasis en el trabajo interdisciplinario y comparativo e indiscutiblemente por las características del programa se hacía necesario compartir las experiencias y los resultados que se iban obteniendo. La primera actividad que se realizó fue la búsqueda de información cuantitativa y cualitativa en las diferentes bibliotecas del país; fueran éstas fuentes primarias y/o

secundarias. A través de los Anuarios Estadísticos, de 1907 en adelante y de la Revista Del Instituto de Defensa del Café en los años 1933-1948 y de los informes anuales de la Oficina del Café y de los informes de la Actividad Cafetalera del actual Icafé se pudieron construir bases de datos históricas y continuas con el fin de analizar a nivel macroeconómico el mercado nacional e internacional. Seguidamente se recolectaron datos de exportación, volúmenes y precios de las empresas exportadoras de café en todo el período; algunas de éstas eran beneficiadoras-exportadoras, otras exportadoras-consignatarias y otras especializadas solamente en la comercialización externa del grano; especialmente después de la II Guerra Mundial. (Ref. Anexo tipología de las casas exportadoras, 1907-08 : 1946-47)

Con respecto a los precios nacionales, se recolectó la información cualitativa, sobretodo lo relacionado con la formación de éstos, en la Hemeroteca de la Biblioteca Nacional a través de los diarios y periódicos del país y en Archivos Nacionales. Se logró construir una serie de precios nacionales a través del estudio del Archivo de la antigua firma Rohrmoser, gracias a la gentileza del Centro de Investigaciones Históricas de América Central. Asimismo se estudiaron los cambios y permanencias de la estructura de los mercados nacionales e internacionales, por medio de las fuentes anteriores.

Las entrevistas a cafetaleros y empresarios claves fueron de gran importancia para este trabajo. Mucha información cualitativa sobre el financiamiento, la operación de la cadena de comercialización del café y de las últimas transformaciones de los noventa fueron aclaradas por este medio oral.

Acerca de la competitividad del sector cafetalero en la política internacional se realizó un interesante trabajo a través de fuentes primarias - Actas de la Junta Directiva de la Oficina del Café de Costa Rica 1947-69- fuentes

secundarias, tales como los boletines, informes de labores e informes de la actividad cafetalera del Icafé y de la Revista del Instituto de Defensa del Café, 1933-46 y 70-96. Como resultado de estas interesantes informaciones, se formuló una actividad para el año 99 que analizara a través del estudio de las Actas de Junta Directiva del Icafé- no investigadas- la competitividad histórica de la política y negociación comercial internacional del sector cafetalero costarricense.

A pesar de las diferentes reuniones de trabajo y discusión del Programa de Investigación, prevalecieron diferentes enfoques teóricos-metodológicos y niveles espaciales - cronológicos que no hicieron posible la integración total del trabajo en todas las etapas y al final de esta investigación. Es importante señalar la reunión que organizó el Msc. Paul Sfez y la Maestría en Historia Aplicada para discutir el Programa de Investigación y las futuras implicaciones que tendría a nivel nacional en el sector público como privado. Tal como lo señalé al inicio de este documento, queda por hacer una divulgación de los resultados de esta investigación y la del año entrante, a través de distintos medios, tales como revistas, periódicos, talleres y seminarios que retroalimenten la investigación y a los sectores interesados en este trabajo histórico.

I. OBSERVATORIO HISTORICO DE LOS MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES DEL CAFÉ. 1900-1960.

Producto final de Investigación de uso interno. Favor no duplicar total o parcialmente este documento antes de su publicación. Gertrud Peters.
Escuela de Historia. Universidad Nacional.

Este producto de investigación tiene el objetivo de responder a la siguiente pregunta guía, cuáles han sido las interacciones entre los cambios en el mercado internacional y las modalidades de transacción entre los diferentes actores de la cadena de comercialización del café durante la primera mitad el siglo XX? Se han definido dos cortes históricos del desarrollo de la competitividad del café costarricense que redefinen el comportamiento del sector cafetalero en estas cinco décadas.

El primer corte se produce entre la crisis de fin de siglo XIX y los años treinta del siglo XX. Es un período donde el mercado de café cereza (local y nacional) no estaba regulado por el Estado. En otras palabras, la comercialización entre los productores agrícolas (independientes o integrados vertical y/u horizontalmente a una empresa nacional o extranjera) y los beneficios (uni-y multiplanta, ya sea integrados) no estaba regulada. En cambio, existían regulaciones para las divisas producto de la exportación del café. La mayoría de los beneficiadores exportaban directamente el grano a casas comerciales y torrefactores en el exterior y algunos pocos a través de las

casas consignatarias representadas en el país. El producto exportado era diferenciado. Hacia los Estados Unidos se exportaba el grano en "café oro" y a Europa (especialmente Inglaterra) se entregaba en "café pergamino" y se le quitaba la película en plantas industriales inglesas.

El café de Costa Rica mantenía la posición número nueve en relación con el mercado mundial. Este mercado mundial se regulaba por la ley de la oferta y la demanda y convenios comerciales específicos. El liderazgo en la oferta del grano lo constituía la producción brasileña y con respecto a la demanda, el liderazgo se empezaba a trasladar del mercado inglés al mercado norteamericano en esa época.

El segundo corte histórico se inicia con los años treinta, época de la Gran Depresión y de cambios estructurales en los estados oferentes y demandantes del café. El mercado de cereza empezó a regularse, el mercado interno y externo estaban más controlado y existía un mayor número de intermediarios a nivel nacional. Se produjo una especialización de las casas exportadoras reduciendo el número de beneficiadores que exportaban el grano directamente y concentrando la fase de la comercialización externa en casas consignatarias y firmas exportadoras extranjeras. Con respecto al mercado de cereza, se inició un proceso de regulación y control de las relaciones entre productores y beneficiadores a través de la creación del Instituto de Defensa del Café y de la Junta de Liquidaciones, adherida a este Instituto. El producto se exportaba siempre en las dos formas anteriores "café oro y pergamino"; sin embargo, a partir del estallido de la II Guerra Mundial cesó el procesamiento del despergaminado en Gran Bretaña. La fase de mercado Mundial del café latinoamericano se rigió a través de un sistema de cuotas

impuesto por los Estados Unidos de Norteamérica durante la II Guerra Mundial.

A partir de la posguerra, la oferta cafetalera crece en gran medida en Méjico, Centroamérica, Africa, Oceanía y el Asia. Aunque la demanda del consumo del café aumentó también con el auge de la posguerra, fue imposible llegar a un equilibrio entre oferta y demanda. El alza de los precios en 1953 duró un corto tiempo y en 1958 se entró en una etapa de sobreproducción y descenso de precios.

1. El mercado internacional.

En Costa Rica, la producción y el valor del café mantuvo una tendencia constante hacia el alza desde 1840 hasta 1890. Sin embargo, durante estos cincuenta años se produjeron fluctuaciones en las cotizaciones internacionales del grano, las crisis económicas europeas de 1847-48 y de 1873 se reflejaron en una baja de precios en el café y un descenso del volumen exportado desde Costa Rica. En esos años, este producto representaba el 90 por ciento del total del valor de las exportaciones de Costa Rica. A partir de 1890 y hasta los primeros años del siglo XX se presentó la llamada "Crisis de fin de siglo" en el sector cafetalero, provocada por una baja en el precio internacional del grano, aumentada por una crisis monetaria interna y la implementación del patrón oro.

A nivel internacional, "...los buenos precios entre 1885 y 1896 habían provocado una rápida expansión de su cultivo en aquel país [Brasil] y en 1897, la producción excedió al consumo en escala mundial. Por primera vez Costa Rica sintió el impacto de una gran crisis internacional en esa industria y sufrió los reveses del mercado mundial que han afectado a casi todos los países subdesarrollados que

dependen de exportaciones primarias. Los precios pagados por el producto costarricense en 1901 fueron del cincuenta por ciento menos que los de 1894, y al mismo tiempo, Costa Rica experimentó su primera crisis monetaria. (Hall, Carolyn. (1973) OP.CIT.: 42-43) Gracias a la rehabilitación del sistema monetario costarricense y a la decisión de Brasil de controlar sus exportaciones del grano, la crisis en la industria cafetalera fue acortada a principios del siglo XX.

Se ha manejado la hipótesis de que, esta crisis pudo haber traído como secuela un movimiento de desocupación agrícola, de baja en los precios de la tierra cultivada de café, y una posible concentración de la tierra y del beneficio y comercialización del café por la pérdida de propiedades de productores endeudados con comerciantes nacionales y extranjeros. (Hall, Carolyn. (1973) OP.CIT.: 41)

Sin embargo, esta coyuntura todavía no está estudiada a profundidad para hacer afirmaciones más puntuales.²

Los mercados cafeteros y la cooperación económica regional e internacional

La constitución de conferencias, reuniones y organismos de cooperación nacional e internacional se inició en Brasil en 1906 y culminó en 1960 con el establecimiento de un Acuerdo Internacional sobre el manejo de cuotas. (Daviron, Benoit. (1994):48-49) Esta situación se produjo gracias a la constitución de los países productores en unidades de mercado, centralizando el Estado las decisiones relativas a la oferta de exportación.

² El Sr. Maroo Guevara está investigando este tema como proyecto de tesis en la Maestría centroamericana en Historia de la U.C.R.

Brasil, líder de la oferta cafetalera, jugó un papel de liderazgo también cuando promulgó su política de almacenamiento a partir de 1906 y del control de los volúmenes exportados en 1927. Con el advenimiento de la crisis de 1929 y la sobreproducción mundial, Brasil decidió cambiar su política de retención bajo un programa de destrucción de los excedentes del grano, así miles de quintales de café fueron arrojados al mar o al fuego para reducir la oferta del grano.

Brasil buscó la cooperación de otros países latinoamericanos, especialmente de Colombia pues las exportaciones habían aumentado aceleradamente en las primeras tres décadas del siglo XX. Se produjo una serie de conferencias entre los países productores, pero la colaboración de Colombia fue denegada en 1937, con lo cual se puso en el tapete la falta de solidaridad de los competidores por pagar conjuntamente el costo de la estabilización que el Brasil venía llevando solo en sus espaldas.

Oficina Panamericana de Café:

Con el fin de promover el consumo de café en los Estados Unidos se fundó la Oficina Panamericana de Café en el año 1936 (Pan American Coffee Bureau). Esta oficina -sin fines de lucro ni de interés comercial- estaba constituida por once países productores de café de América Latina. La membresía era oficial: Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Venezuela. Hasta el año 1948 se organizó el Directorio de los once países que se reunían anualmente. Era administrado por un Comité Ejecutivo, compuesto por tres delegados : uno de Brasil, uno de Colombia y otro delegado

por los restantes nueve países productores. El programa de promoción lo componían ocho miembros; tres representantes del comercio del café norteamericano, un representante de los comerciantes detallistas y los tres miembros del Comité Ejecutivo. (Ottis, Mc. Allister & Co. (1954) : 24)

Fedecame:

En la Cuarta Conferencia de la Oficina Panamericana del Café, en setiembre de 1945, varios países productores, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Guatemala y Costa Rica suscribieron un acuerdo para realizar una conferencia en El Salvador. Esta se convocaría con el fin de considerar los problemas que afrontaba la industria del café y para crear una institución conjunta que representara a sus países en la solución de esos problemas. La convención fue realizada el cinco de noviembre de 1945 y se resolvió que los países centroamericanos y México formaran parte de una "Federación Cafetalera", denominada comúnmente con las siglas FEDECAME. Al año siguiente se realizó la primera asamblea en Guatemala y el funcionamiento de la organización fue perfeccionado. Su sede se estableció en San Salvador. Se incluyeron luego algunos países del Caribe como miembros, Cuba, República Dominicana y Haití. Los nueve miembros fueron representados por las asociaciones o instituciones nacionales que dirigían la política cafetera; a saber,

Costa Rica: Oficina del Café. (Instituto de Defensa del Café)

El Salvador: Asociación Cafetalera de El Salvador.

Guatemala: Oficina Central del Café.

Honduras: Programa del Café.

Nicaragua: Sociedad Cooperativa Anónima de Cafeteros de Nicaragua.

México: Comisión Nacional del Café.

República Dominicana: Secretaría de Estado de Agricultura, Pecuaria y Colonización.

Cuba: Instituto Cubano de Estabilización del Café y Asociación Nacional de Caficultores.

Haití: Office National du Café.

Los objetivos generales que perseguía esta organización eran los siguientes: estudiar, orientar y resolver problemas específicos; dar asistencia técnica, conducir la investigación y publicar boletines técnicos y colaborar con la Oficina Panamericana del Café y por último, promocionar de las ventas de café de Centroamérica, México y el Caribe.

La Fedecame era sostenida financieramente por un impuesto de un centavo de dólar por cada saco de café exportado de sus países miembros. En los años cincuenta estaba trabajando en la clasificación de varios tipos de café para diseñar una nomenclatura moderna y de acuerdo a los requisitos de los países consumidores.

Acuerdo Interamericano. Sistema de cuotas de exportación:

Con el advenimiento de la Segunda Guerra Mundial, el funcionamiento del comercio internacional del café se perturbó. El mercado europeo tuvo que cerrar casi por completo la importación del café y dejó un vacío en la demanda que ocuparon los Estados Unidos de América. En realidad, esta nación tomó el liderazgo en la importación de café latinoamericano y ejerció un control total de las compras y de las decisiones consecuentes del café de los productores del continente. Para lograr este fin, se produjo un convenio entre los países productores y el gobierno norteamericano, cuya firma se suscribió en

noviembre de 1940. Este Acuerdo Interamericano implementó un sistema de cuotas de exportación hacia el mercado norteamericano y así mermaba la competencia existente entre los países productores adscritos a tal convenio. Un semestre después de la suscripción del Acuerdo Interamericano los precios aumentaron en un sesenta por ciento, pero cuando apareció el conflicto con Japón en diciembre de 1941, los Estados Unidos decretaron un congelamiento de los precios de importación del café. De esta fecha en adelante, el funcionamiento del mercado estuvo administrado totalmente por el gobierno norteamericano. No es hasta el mes de octubre de 1946, que el control administrativo de los precios fue eliminado. Años después, se restableció por dos años, de 1951 a 1953, cuando la Guerra de Corea provocó pánico por un eventual cierre de los mercados de materias primas. (Daviron, Benoit. (1994) : 50-51)

Proyecto del Convenio Internacional del Café:

A principios del año 1957, la Junta directiva de la Oficina del Café recibió copias del proyecto del Convenio Internacional del Café enviadas por la Embajada de Costa Rica en Washington y además mantuvo una sesión extraordinaria con la visita del Lic. Gonzalo Facio, embajador ante los Estados Unidos. Facio explicaba que aún cuando nominalmente la sub-comisión del Consejo Económico y Social de la O.E.A. está integrada por representantes de Brasil, Colombia, El Salvador, Nicaragua y los Estados Unidos; la delegación de Costa Rica ante la O.E.A. estuvo permanentemente en contacto con ella y siguiendo de cerca sus estudios y resoluciones. Se habían considerado dos alternativas, 1) el proyecto de Convenio Internacional del

Café con sus graves consecuencias de cuotas, limitación de la producción, la que algunos países se resistían a aceptar. 2) la fórmula de transición para llegar al convenio Internacional, que sería la creación de una oficina Mundial del Café. Estas dos iniciativas se aprobaron en esa sub-comisión pero "no es posible llegar de inmediato al Convenio Internacional, estableciendo cuotas, limitando la producción, mientras tanto los precios constituyen a la vez, un aliciente para incrementar los cultivos. Encuentra "que el problema de la estabilización de precios es muy complejo y que para llevar a algunos países a comprender que su solución radica en el Convenio Internacional, se llevará mucho tiempo e inclusive posiblemente sea necesario que la industria se vea complicada por una nueva crisis. Juzga que para mientras los otros países forman conciencia en cuanto a la necesidad del Convenio, es imprescindible tratar de mantener los precios altos ya que, llegar a su estabilización en el momento en que estos hayan descendido, es inconveniente desde todo punto de vista". (Sesión No. 549, 15-02-97: 331-353).

En marzo de 1957, se volvieron a reunir los países productores de café latinoamericanos. La situación que se analizó fue realmente grave, algunos países allí representados pretendían bajar los precios mínimos convenidos en la anterior reunión de Méjico. Costa Rica y Colombia se opusieron a tal medida. El delegado de Costa Rica mencionó los siguientes motivos: que la situación estadística no justificaba este paso; sería un precedente funesto en las actuales condiciones de mercado pues sería imposible hacer reaccionar los precios y se despertaría la desconfianza. Al final de la reunión, se acordó mantener los precios mantenidos en Méjico.

El 12 de abril de 1957 se llevó a cabo una reunión cafetalera en Nueva York, en donde Colombia tenía la intención de dejar en libertad los precios a fin de observar su acomodamiento natural. Costa Rica, a través de su delegación, insistió en la necesidad de mantener la política de precios mínimos iniciada desde la reunión de Méjico, con el fin de llegar al Convenio Internacional con precios convenientes. La crisis que afrontaba el precio del café se debía en esa oportunidad principalmente a la situación económica por la que atravesaba Colombia. En este país el peso colombiano en el mercado libre tenía un cambio de 6,5 por dólar y en el mercado oficial era de 2,5 por dólar. En este sentido, esa diferencia cambiaria permitía a los cafetaleros exportar a precios competitivos en el mercado internacional. La situación de América Latina era la siguiente: México ya tenía el 50% de su cosecha vendida, y en perspectiva un convenio de compensación con Italia por el que esperaban salir de buena parte de sus existencias. Guatemala tenía prácticamente vendido su café, y a El Salvador le quedaban aproximadamente 300.000 sacos. Mientras tanto, Colombia había tenido una cosecha récord, la Federación estaba comprando hasta 10.000 sacos diarios. (Sesión extraordinaria, No. 557, 25-04-57: 393). La situación analizada en Nueva York era muy pesimista y se temía una baja hasta de 40 dólares por saco. Este pánico se opacaba con el mantenimiento de los precios estables. Pero se temía que al acercarse los precios de los cafés suaves a los brasileños, éstos también serían arrastrados por la baja. Además, la cosecha brasileña sería considerablemente más alta que la anterior. Lo único que se podía hacer era sostener los precios dentro de un límite mínimo más flexible

y dar un compás de espera hasta que se llegara a firmar el Convenio de Cuotas.

Sin embargo, Estados Unidos y Perú se oponían a la firma de este Convenio, por lo cual se pensaba mejor en constituir una Organización Internacional del Café con el fin de: 1. Ampliar la acción de propaganda y localización de nuevos mercados y 2. Buscar nuevos usos para el café. En este proyecto los Estados Unidos sí estaban de acuerdo. Esta organización sería un paso hacia el convenio y permitiría demostrar al mercado consumidor que los países productores estaban unidos.

La Oficafé decidió integrar una sub-comisión especial encargada de redactar un proyecto de resolución final y se le consultó a Colombia y a Brasil y éstos aceptaron. En la sesión No. 570, de junio de 1957 se informó que el Señor Presidente de la República, José Figueres Ferrer, y otros miembros del Poder Ejecutivo, dieron su aceptación a la creación de la "Organización Internacional del Café". Un mes después se señaló a Brasil como sede para el Convenio creando la Organización.

(Para informe posterior referirse al avance de Margarita Rojas).

El fomento a la exportación del café costarricense:

Exponía don Ricardo Jinesta en 1934, que desde la llegada del café de Costa Rica al mercado británico en 1845, éste era el de más elevada cotización exceptuando el café de la marca "Blue Mountain" de Jamaica. Este resultado se debía a " la perseverancia de los hombres de negocios del país, en asocio de agricultores esforzados, así como el tino de los estadistas y la seriedad de las casas que intervienen en la consignación." (Jinesta, Ricardo. " Qué debe hacerse para asegurar el rango del café de Costa Rica en el futuro?"

En R.I.D.C., Tomo I, no. 2 (dic. 1934): 161-165.) El acceso a los mercados consumidores de nuestro café no fue realizado mediante acciones permanentes de mercadotecnia tales como uso de carteles, películas, participación en ferias y publicaciones. El éxito de su venta se debía a la presentación de un grano de alta calidad que competía con el café de otros países y con otros productos sustitutivos. Su alta calidad era su tarjeta de presentación: un grano grande de color verde-azulado, lavado, rico en cuerpo, con sabor suave, fino, bastante ácido y de calidad superior para fabricar las mezclas más apetecidas en el mercado. Además era vendido bajo las marcas de los beneficios de café costarricenses en aquel entonces.

Promoción del café por organizaciones regionales e internacionales:

Hasta que se crearon estas organizaciones cafetaleras, no existía campaña publicitaria sobre el consumo del café. Sólo con respecto a Brasil, en 1915, se inició en los Estados Unidos un programa de promoción de venta de café a un costo de un millón de dólares con la cooperación de los productores brasileños y varias asociaciones cafetaleras de ese país.

La Oficina Panamericana del Café introdujo la "Danza del Café" para promocionar el consumo de esta bebida en los Estados Unidos. En Nueva York, en el Hotel Waldorf-Astoria, se celebró la Fiesta del Café en diciembre de 1941. Los mejores diseñadores de publicidad de los Estados Unidos presentaron por primera vez carteles a colores, representativos de danzas y costumbres nativas de los países productores de café. (R.I.D.C. Tomo XII, No. 88, Febrero de 1942: 16-17). Dos célebres danzantes- Nutzi Mayfair y Ray

Bolger- bailaron la nueva danza "El Grano del Café" y la nueva canción llamada "El nacimiento del café". Los diseños de los cartelones fueron de los colores del grano del café, desde la floración hasta el beneficiado. Al fondo del patio de una finca se colocó una casa de estilo típico en las plantaciones de café y en una de las habitaciones descubiertas se practicó la danza mencionada. A esta danza, se le dió una gran publicidad. El "New York Times" publicó varias páginas de ilustraciones y todos los diarios del país dedicaron interesantes crónicas alusivas a la fiesta. La revista "Life" publicó un artículo ilustrado y la NBC transmitió durante 25 minutos los detalles de la manifestación artística.

La promoción del café se intensificaba en período de baja de precio y de baja en la demanda. Tenemos conocimiento de campañas efectuadas en los Estados Unidos pero no hemos podido recolectar información sobre la promoción del café por organizaciones regionales e internacionales en europa.

Por ejemplo, durante la Segunda Guerra Mundial la Oficina Panamericana del Café de Nueva York inició una campaña publicitaria para aumentar el consumo de esta bebida en los Estados Unidos con la variedad de "café helado", durante el verano de 1941. También la Asociación Nacional de Café de Nueva York se involucró en esta actividad. La estrategia publicitaria estuvo basada en la aparición de cartelones con leyendas que popularizaran el consumo del café helado en unas 86 ciudades a nivel nacional. Los cartelones tenían leyendas como las siguientes: "El café helado apaga la sed", "Un café helado para el verano que entra" (R.I.D.C., "La propaganda para el uso del café helado", Tomo XI, no.81, (julio, 1941), 217-218.) Al mismo

tiempo se realizaron campañas en almacenes decorando los edificios, enseñando la forma de preparar la infusión y brindando folletos de la propaganda "Realidades y Fantasías sobre el Café."

En 1942, otra campaña se efectuó en los almacenes Macy's & Co. - en Nueva York- más de 40.000 personas se detuvieron diaramente a observar la exhibición de una "finca de café", patrocinada por la Oficina Panamericana del Café. A los miles de visitantes se les obsequiaban folletos con información sobre la industria del café y granos de fantasía. La exhibición estuvo decorada con pinturas de los diferentes temas de la industria del café y además sirvieron café caliente durante el día a los clientes de la tienda y a los visitantes de la exhibición.

(R.I.D.C. Tomo XII, No. 89, marzo de 1942: 104-105.)

Promoción del café por empresarios costarricenses y extranjeros:

En Londres y otras ciudades europeas, se promocionaba la bebida en las cafeterías a través de cartelones donde se leía las virtudes que brindaba su consumo y a través de propaganda en periódicos de las ciudades más importantes. (R.I.D.C. " Un capítulo en la historia del café" Tomo V, Nos 32-33, (junio-julio, 1937): 208-209. Un ejemplo de esta actividad lo demuestra la acción promocional que realizaba don John Ernest Monroe en los años veinte de este siglo. Este cafetalero publicó varios panfletos como souvenir de Costa Rica, que describía el crecimiento y cuidado del cafeto. Los panfletos además tenían recomendaciones del uso del café como bebida de salud y trataba de convencer al tostadores y comerciantes europeos de que utilizando el grano costarricense verían ellos crecer sus negocios. (Use Costa Rica Coffee and watch your business expand, Costa Rica coffee is best and Goes farthest) . Con el fin de observar esta publicidad, se encuentran tres copias de esta interesante propaganda en la siguiente página.

El papel que jugaban los diplomáticos costarricenses y cónsules extranjeros en los mercados metas del café de Costa Rica era de primer orden. Estos manejaban la información comercial y de precios del grano necesaria para realizar los negocios en el mercado internacional y en el mercado nacional. Asimismo, estos diplomáticos u otros delegados participaban representando a Costa Rica en las ferias y exposiciones de productos alimenticios. Por ejemplo, don Teodoro Mangel fue el delegado del Gobierno y representante algunos cafetaleros de Costa Rica en la Feria Internacional de Productos Coloniales y Exóticos de Lausanne, Suiza en 1925. La apertura de nuevos mercados para el café de Costa

Rica no era fácil; a pesar de su alta calidad, el alto precio por los costos de producción disminuía su propagación en la mayoría de los mercados europeos y norteamericanos.

Escribía don Teodoro, "Al llegar a Lausanne, fueron mis primeros pasos para visitar las tiendas de venta de café y chocolate y ofrecer en venta el café que iba a recibir, con el fin de hacer los gastos de instalación de la Exhibición de Costa Rica. Los comerciantes no correspondieron a mis instancias, diciéndome que, siendo el café de Costa Rica uno de los más caros del mundo, no les convenía, puesto que los de Colombia, Guatemala y Salvador se podían comprar a precios mucho más baratos." (Mangel, Teodoro H. (1925): 3). Después de gran trabajo, el señor Mangel encontró un restaurante llamado "Café del Grand Pont" dispuesto a hacer degustaciones gratuitas del café costarricenses a su clientela. Tres días antes de la inauguración de la mencionada Feria, se anunció en el periódico local y se exhibieron cartelones. Se obsequió café para los almuerzos que ofrecía el restaurante y también se les dieron muestras del grano a periodistas participantes en la Feria. Estos eran los comentarios sobre el café de Costa Rica, "Tan pronto como se abrió la Feria los mismos comerciantes que me habían rehusado de comprar el café de Costa Rica, viendo que sus clientes se lo pedían, vinieron a preguntarme por los precios; entonces como no podía disponer del que yo había prometido al señor Raymond y que le había ofrecido a razón de 3,50 Fcs.Ss. el Kgm., el cual principiaba a vender en su establecimiento del "Grand Pont", los dirigí a Londres, dándoles las direcciones de los consignatarios del café de Costa Rica. Yo mismo pedí muestras para ver si les podía ayudar, pero desgraciadamente no me mandaron las clases que deseaba sino muestras de café de 185 y 186 chelines"

(Mangel, Teodoro. Op.cit.: 6) También se expusieron otros productos, tales como cacao, bananano, piña conservada, jugo de piña concentrado, dulce de "Atirro Coffee Estates", tabaco y puros. Al final, el señor Mangel viajó a Londres, donde la firma Rosing Brothers para conseguir 184 sacos de café de Costa Rica y así iniciar la apertura del mercado suizo.

El elemento de la calidad era el único factor que facilitaba la colocación del grano en los mercados internacionales cuando la oferta cafetalera mundial era mayor a la demanda, como por ejemplo en los años treinta. Los recursos de Costa Rica para realizar una campaña de promoción del café eran exiguos, así como su oferta en el M.M. En cambio, Colombia pudo trazar un plan amplio de divulgación de los métodos científicos aplicables a la cafiagricultura con el fin de perfeccionar las calidades de su producto, exportar un café de tipo fino de alta calidad y ampliar el consumo de estos tipos en los mercados meta. (RIDC, Dic, 1943: 125-126)

En el caso de Costa Rica, hemos rescatado algunas recomendaciones dadas en 1934 por la Revista Del Instituto de Defensa del Café, sobre la manera de acrecentar la fama del grano de café en el exterior y lo que procedía a nivel doméstico. Estas eran:

1. Es necesario asegurar las relaciones que se mantienen con las Casas Consignatarias, para lo cual conviene a los cónsules representantes del Gobierno costarricense estar bien preparados con el objetivo de controlar las actividades de las Firmas que influyen en el negocio e informen oportunamente a los exportadores de Costa Rica. Su rol es de gran importancia para evitar transacciones

sospechosas y gestionar disminuciones en comisiones y otros gastos.

2. Suprimir los intermediarios es imposible por el mecanismo del comercio mundial. Estas Casas vienen regulando el mercado desde el siglo pasado y por sus relaciones y experiencia, obtienen para sus clientes, grandes ventajas que les aumentan la utilidad a a sus representadas.
3. Lograr vender una única marca del café de Costa Rica no sería eficaz en los mercados mundiales, pues cada beneficio ha venido ofreciendo calidad y prestigio durante muchos años respaldados por la Casa que los hace patentes mediante sus lazos comerciales.
4. Una campaña publicitaria masiva sería de altos costos para el país, además de que estas estrategias son seguidas por países con abundante producción y de clase inferior (Brasil y Colombia) para poder dar salida, aún a precio reducido, a sus inmensas cosechas. Para Costa Rica, debe prevalecer un sistema diferente dado la clase de café que se exporta, lo que ha motivado que en esos tiempos "...vinieran agentes a buscar el grano a los propios patios, para conseguir las mejores entregas." (Op. Cit. : 162). Cuando la producción de Costa Rica haya aumentado al doble entonces si procederá una campaña publicitaria masiva para ampliar los mercados, por ejemplo el mercado chileno.
5. Se debe ser muy cuidadoso con los convenios celebrados con otros países respecto a reciprocidades tarifarias pues la posible colocación de café en esos mercados puede no compensar las facilidades pedidas para

artículos que consumen abundantemente y que vienen del Exterior.

6. Se debe aumentar la producción y mejorar la calidad de nuestro grano; otorgando facilidades en el crédito, suprimiendo algunos impuestos municipales y construyendo y manteniendo los caminos con las fincas de café y hacia los ferrocarriles y puerto marítimo.
7. Le correspondería al Instituto de Defensa del Café realizar junto con el Centro de Agricultura una distribución de buena semilla, publicación de manuales para divulgaciones sobre técnicas agrícolas (se habla de relaciones ecológicas), organización del catastro cafetalero, indicaciones para mejorar el beneficiado con el objetivo de obtener un café uniforme, de color especial, sin granos defectuosos, bien pulido y seleccionado y obtener mayores rendimientos. Creación de un departamento comercial y almacén de depósito, dar adelantos sobre la cosecha, relaciones armónicas entre productores, exportadores, agentes y casas consignatarias, reglamentar las medidas para el recibimiento del café, servicio expedito de embarques y oportunidad, reducir tarifas, comisiones y fletes, control bodegas en barcos, realizar exportaciones directas, circulación de análisis auténticos de las clases superiores, estímulos para las industrias dervadas del café, regulación del consumo local, propaganda agrícola en las escuelas rurales, etc. Así como es conveniente que productores y beneficiadores viajen a los mercados externos para conocer las exigencias de la clientela y los detalles del negocio en el mercado internacional.

El 11 de noviembre de 1938, se organizó la Bolsa del Café del Instituto de Defensa del Café con el fin de encargarse oficialmente de desenvolver y facilitar la venta de café de las clases de consumo interno, así como de fomentar el comercio de las calidades de exportación. (R.I.D.C. No. 49: 11)

En los años cincuenta, financiar una campaña de promoción del café costarricense en Europa era considerada fuera de la realidad cafetalera por los costos que se tendrían que asumir.

El doctor Cubero, Embajador de Costa Rica en Alemania, aconsejaba tomar muy en cuenta al consumidor. Para esto proponía hacer una encuesta a los compradores y tostadores de café alemán para averiguar cuáles son sus resultados de la encuesta en conjunto con una propaganda completa y directa sobre nuestro café, que llegue a los tostadores. Para ello había que tomar en cuenta los dos tipos de consumidores en Alemania, por un lado el consumidor que buscaba la calidad y la apariencia comprando el café en grano, y por otro lado, el consumidor de café molido que lo que exige es solamente el buen sabor. Por ejemplo en 1956, la firma Edeka contaba con 32.000 tostadores sucursales o despachos.

El señor Jorge Borbón, de la Junta Directiva del Oficafé; tenía un proyecto de crear una oficina de Propaganda y Relaciones Públicas para el café en Europa o en Alemania) y que estuviera bajo la orientación de la Embajada de Costa Rica. El doctor Cubero explicaba que "cualquier intento de propaganda a través de Fedecame o bien de la Oficina Panamericana del Café, no significaría ningún provecho directo para el café nuestro, y cuando más para el

café en general. Trajo un proyecto de creación de consulados que, sin mayores gastos para el país, son muy necesarios. En la Misión de Costa Rica en Alemania el asunto más trascendente era la información del café. Se tomó el acuerdo de llevar a cabo las siguientes acciones. Se publicaría una propaganda llamada "Café de Costa Rica es", o algo similar. Se prepararía una película documental con todo lo relativo al café y su importancia a la economía del mismo. Y por último, la Junta Directiva de la Oficina del Café comisiona a una persona compenetrada del negocio del café para inspeccionar las posibilidades no sólo de abrir una oficina de propaganda, sino de estudiar las posibilidades de que el país haga el negocio completo del café, o sea, producirlo y colocarlo directamente en el mercado consumidor a través de bodegas y financiación obtenida.

Ante el problema de sobreproducción de la cosecha 1956-57, se vuelve a poner sobre el tapete la necesidad de hacer un estudio de mercado en Europa, sobretodo en Alemania. En febrero de 1957, la Junta Directiva de la Oficina del Café tenía referencias de que los compradores europeos tenían existencias del grano adquiridas a precios altos y mientras tanto no salieran de ellas, no deseaban hacer nuevas inversiones. Esta situación reforzaba la necesidad de realizar algún esfuerzo por mandar una delegación de personas conocedoras en la materia para determinar si el café costarricense ha desmejorado su calidad o si el café de otras procedencias se había superado, o bien si lo que hace falta es propaganda en ese mercado. Vuelve a discusión el tema de la calidad, y se indicaba que por un lado, los beneficiadores costarricenses cobraban por su producto precios excesivamente superiores a los de igual o semejante

calidad de otros países. Por otro lado, se señalaba de nuevo que la diferencia de precio en el café preparado para el mercado europeo y norteamericano había desaparecido prácticamente en la forma como se negociaba en años anteriores.

Estas tres variables: precios bajos del café de la competencia; el desmejoramiento de la calidad de nuestro café; y la falta de publicidad nos había quitado la competitividad que antes de la II Guerra Mundial se había obtenido. Una serie de países productores de cafés suaves no estaban quitando el mercado europeo (especialmente el alemán) a Costa Rica. (Sesión No. 554, 12-03-57).

También se encontraron en el mercado norteamericano quejas por la mala preparación del café y el desmejoramiento de la calidad del grano. Consideraba el Presidente de la Junta Directiva, don Jorge Borbón, que esto era normal en un período de baja en el mercado. Sin embargo, él creía que se estaba beneficiando mal el café, ya sea porque tal vez no tenían la capacidad física para industrializar tanto café o porque no le dedican más cuidado pues los costos reales son más altos y las utilidades mermaban. Otro factor que provocaba una disminución de las importaciones del café de Costa Rica a los Estados Unidos y una baja de precios era el uso del café soluble. Este fenómeno se presentaba por que en la preparación del café soluble se emplean pésimas calidades y las casas fabricantes de este producto -pero de buena calidad-se veían precisadas por la competencia a rebajar también sus precios proporcionalmente a los otros fabricantes. A su vez, el consumidor norteamericano se estaba habituando a tomar café soluble, cada vez en mayor proporción y su paladar iba olvidando el sabor del buen café.

En julio de 1957, se discute sobre la necesidad de enviar la delegación del Oficafé a Europa, ya que se creía que no se iba a poder crear la Organización Internacional del Café a corto plazo. De esta manera, se consideraba la necesidad de hacer su propia campaña de promoción, con los elementos y los recursos económicos que se tengan a disposición. El mismo Presidente Figueres había comentado que otros países productores le estaban tomando ventaja a Costa Rica, incrementando sus ventas y desplazando de hecho al grano costarricense. En ese año, ya Guatemala, El Salvador y Méjico habían enviado ya misiones cafetaleras no sólo a Europa sino otras áreas. Costa Rica estaba perdiendo oportunidades de vender mejor su cosecha o de mantener el prestigio que había venido disfrutando hasta esa fecha. (Para después de esa fecha, refiérase al avance de Margarita Rojas).

La demanda de café, composición del mercado mundial.

La producción mundial de café creció sostenidamente durante el siglo XIX gracias a la demanda europea, donde se consumía la bebida como estimulante, como medicina y como alimento. (De la Motta, Ignacio. El Libro del Café. Editorial Pirámide, 1984) Esta bebida fue consumida primeramente por las clases altas y luego se fue popularizando en los países europeos, los Estados Unidos y entre los habitantes de los países productores del café. Se popularizó en los hogares y centros de trabajo en mercados importadores y se establecieron cafés o "coffee houses" en las principales ciudades de Europa. La primera cafetería o Café se abrió en Venecia en 1645; setenta y cinco años después se inauguró el famoso Caffè Florian, establecimiento que contó con clientes como Lord Byron, Goethe, Rousseau

Strawinsky, Hemingway y otros. Fue tal la fama del éxito de este café que pronto se expandió la popularidad de los cafés y se empezaron a fundar más establecimientos de este tipo. (De la Motta, Ignacio. (1984) : 95-96. De esta misma manera, surgieron los "coffee-houses" en todo el país británico y la popularidad alcanzó a todos los sectores sociales. En Francia, Alemania y Austria se expandieron también estos establecimientos de venta de café que servían de punto de reuniones sociales, políticas y literarias.

Durante el siglo XIX y hasta la Primera Guerra Mundial, Europa fue el mercado más importante para el café costarricense. En 1830, más de la mitad de las exportaciones del país se destinaban directamente a puertos británicos y a partir de los años cuarenta el comercio con Europa se consolidó totalmente. Ya para el año 1845 existían unos treinta y cinco exportadores y más de la mitad de la cosecha era exportada directamente al Viejo Continente. Se establecieron convenios comerciales con el Reino Unido, con las ciudades de La Hansa y Francia que aseguraron el mercado europeo para el café costarricense. En la segunda mitad del siglo XIX, el setenta y cinco por ciento del café se destinaba a Europa, y de éste un cincuenta por ciento a Londres. El café importado por Londres no era consumido totalmente en Inglaterra, varias casas comerciales europeas (sobretudo alemanas) tenían sus sucursales en Londres donde lo compraban y lo reexportaban especialmente a Alemania . Por otro lado, Costa Rica exportaba alrededor del veinte por ciento de su cosecha directamente a Alemania y el cinco por ciento restante era destinado a varios países.

Composición del mercado: grupos de países consumidores.

Con respecto a las modalidades de consumo del café de Costa Rica se puede mencionar que existían dos grupos de países consumidores de café. El primer grupo lo componían los Estados Unidos, España, Francia Bélgica e Italia, en los cuales el café era manipulado para ofrecerle al consumidor una mezcla con otras variedades distintas. En los Estados Unidos, el café que se consumía era el resultado de mezclas de distintas variedades y procedencias, a cuya degustación ya está acostumbrado el público. Incluso el consumidor medio norteamericano no estaba educado para catar el sabor peculiar de los cafés de alta calidad y establecer preferencias sobre una clase determinada. Los Estados Unidos importaban principalmente el café de Brasil y de Colombia y de la totalidad de café importado desde Centroamérica en 1935, solamente el 8,59% provenía de Costa Rica. (Merz, Carlos. "Los Estados Unidos de Norteamérica como consumidores del café de Costa Rica y de Centro América" En R.I.D.C. Tomo V, No. 30, abril 1927.: 29-38.) En los otros países europeos, el producto se ofrecía a los habitantes mezclando variedades distintas y además incluyendo sustancias químicas y naturales en el café tostado, molido y empaquetado. Por ejemplo en Italia y España, los cafés eran adulterados con azúcar y sucedáneos que producían un café de un sabor muy áspero.

El segundo grupo lo constituían Inglaterra, Alemania, Holanda, Suecia, Noruega, Dinamarca y Suiza, donde el café se le suministraba al consumidor tostado a la vista y después de haber señalado éste la variedad que deseaba. Esto se explicaba porque el consumidor del Norte de Europa - como necesitaba más calorías- sólo podía dársele un café

puro, de sabor y aroma fuerte. El bebedor de café fino no toleraba el producto que no fuera de alta calidad y al adquirir el grano buscaba además de buena calidad y la procedencia. Prefería generalmente un grano de estructura grande, bella y uniforme, de baya dura, verde azulada y aroma especial. Además de que el café fino tenía otra cualidad, rendía en la taza el doble que el café de calidad inferior. Este consumidor prefería cafés de gran fuerza en la infusión que le permita obtener el máximo rendimiento en la taza. Por 500 gramos de café de Costa Rica se tenía un rendimiento de 160 tazas y por la misma cantidad de café Santos se obtenía solo 80 tazas.

En resumen, los países que preferían cafés suaves y los consumen en gran proporción eran los países del Norte de Europa y Suiza. La importación hecha por Dinamarca, Holanda, Noruega, Polonia, Suecia y Suiza, alcanzó en 1933 2,538.704 sacos de 60 kgs. De los cuales el 38,06% son suaves adquiridos en Méjico, Guatemala, Salvador, Colombia y Las Antillas.

La demanda del café costarricense en el mercado de Londres estaba determinada por cuatro factores:

- La exigencia de la clientela de los comerciantes o tostadores por el grano costarricense, que desde el siglo pasado ha degustado las mejores marcas del café de Costa Rica.
- Los compradores del Continente, especialmente de Alemania, que para cubrir un segmento del mercado interesado en cafés especiales solicitaban a Londres embarques de café de Costa Rica.
- La limitación de la cosecha nacional que impedía colocar en Londres grandes volúmenes que produjeran ofertas superiores a la demanda normal.

- Las compras que realizaban los especuladores o "segundas manos", que eran los elementos que intervenían en las ventas privadas.

La concurrencia de estos factores, especialmente los tres primeros, era lo que había mantenido hasta el año 1934 la estabilidad de los precios en el mercado inglés. A pesar de la nueva política económica alemana de los años 30,"... el consumo de nuestro café en Inglaterra aumentó este año en relación con el anterior, y mantuvo, a la vez, la supremacía entre sus competidores; las reexportaciones a Alemania fueron también mayores durante el mismo,..." ("Podemos evitar la desvalorización de nuestro café? En R.I.D.C. Año 1, No. 2, diciembre 1934: 104-105) La vigencia de las medidas restrictivas impuestas por Alemania, se produjo cuando ya éste país había adquirido el volúmen de café costarricense necesario para cubrir la demanda habitual del grano.

Se produjo un "pánico" en el mercado inglés pues "Londres teme que, al faltar en su mercado la demanda de Alemania -obligada a tratar directamente con los países productores-, se determine una acumulación de existencias de café costarricense y que, en consecuencia, el exceso de oferta arrastre los precios a niveles isospechados. (Op.Cit.:109) Este temor se observaba en que el comerciante o tostador inglés sólo estaba adquiriendo la cantidad imprescindible para el presente y el especulador había suspendido las compras, esperando una desvalorización del grano. La Sección de Estadística del Instituto de Defensa del Café aconsejaba limitar las nuevas remesas de café a la cantidad necesaria de aquel mercado.

Los países que mantenían un gran consumo per cápita entre 1933 y 1954, eran:

**Café: Mayor consumo per cápita mundial.
1934, 1944 y 1953.
(peso en libras)**

País	1934	1944	1953
Suecia	6,27	6,79	15,75
Holanda	14,52	**	5,60
Dinamarca	13,79	**	11,90
Estados Unidos	12,92	16,31	16,65
Noruega	11,98	**	14,00
Bélgica	10,78	**	11,40
Francia	10,79	**	6,60
Finlandia	9,69	**	12,31
Suiza	6,37	5,29	8,76
Alemania	4,52	0,1	3,78

Fuente: RIDC. T1,N2: 114. Y Otis McAllister. (1954:104)

** La razón de consumo fue una facción ínfima de una libra de café.

b) Destino de las exportaciones:

Durante 1918, el noventa por ciento de la cosecha exportada por Costa Rica la importó los Estados Unidos. Una vez reanudada la paz, se volvió a colocar el café en los mercados europeos y la proporción del café vendido a los Estados Unidos volvió a representar un veinticinco por ciento del total de la exportación costarricense.

Los precios del grano en los años veinte fueron los más altos hasta esa fecha. Se continuó sembrando nuevos cafetales pero el volumen exportado no se incrementó hasta la década siguiente pues en las tierras antiguas la productividad iba mermando. (Hall, Carolyn. Pág. 43)

En 1936, aunque la producción de Costa Rica ocupaba solamente el noveno lugar en la producción mundial del grano, la calidad de su café había mantenido una situación privilegiada en el mercado europeo. (Ver Cuadro "Exportación mundial de café por países productores (sacos de 60 kilos), 1913-1933) En la Revista Tea and Coffee Trade Journal de agosto de 1936, se explicaba que la alta calidad del café costarricense se debía a que "...Costa Rica ha sido uno de los primeros países de América que emplearon maquinarias para el tratamiento industrial del grano, como las despulpadoras, pulidoras, etc., inventadas precisamentes en ese país por el ingeniero norteamericano Marcos Mason que residió muchos años en esa República." (R.I.D.C. "Producción y comercio de Café en Costa Rica . Tomo IV, No. 26, (diciembre, 1936): 412-413. En general, los cafés de este país contenían bastante cuerpo y acidez, excelentes para hacer mezclas o ligas en el mercado internacional. Se decía en aquel entonces, que los mejores tipos eran los producidos en Cartago, San José, Tres Ríos y Alajuela y de otras regiones de gran altura y que cafés producidos en zonas de menor altura, cuando son técnicamente beneficiados podían alcanzar muy buenas calidades.

Las clases superiores se exportaban hacia Inglaterra, Holanda y otros países europeos, mientras que las clases inferiores iban a mercados menos exigentes como el norteamericano, donde obtenían un relativo buen precio.

En la década del treinta se efectuó un cambio en el mercado inglés. La política británica favoreciendo los productos de sus colonias como Kenya y Tanganika, había perjudicado la posición del café de Costa Rica en ese mercado.

Mercados



Quién compraba el café de Costa Rica? La mayor parte de los productos de exportación de Costa Rica lo compraban Estados Unidos, Inglaterra y Alemania, al igual que el café; "...países que al mismo tiempo son casi los únicos consumidores en vista de que los datos oficiales de estadística demuestran que casi la totalidad de la re-exportación del café de Costa Rica en Inglaterra se embarca rumbo a Alemania y la estadística alemana a la vez prueba el hecho de que Alemania no re-exporta el café de Costa Rica, sino que gasta para su consumo interno. "(R.I.D.C. tomo II, No. 13, noviembre 1935.: 439-443.)

La mitad de las exportaciones de café, más o menos, se realizaban en pergamino y el resto en café oro. Hacia los Estados Unidos el café se exporta totalmente beneficiado o sea "café oro", mientras que el grano que se enviaba a Inglaterra y a Alemania se exportaba con película o sea en "pergamino".

Los mayores embarques del grano se verificaban en enero, febrero y marzo, y los menores en junio, julio y agosto de cada año agrícola.

En la posguerra, los mercados comercializadores más importantes en esta época eran New York, Le Havre, Hamburgo, Londres y Amberes. En New York, se negociaba el café arábigo a través de dos tipos de mercados": Por un lado, el de "futuros" donde se hacía la venta o compra de los contratos de los envíos futuros del café, que todavía se mantenía en las plantaciones de los países productores. Y por otro lado, la venta en firme o "spot market" que se refería a la compra o venta del café del momento presente. (otra nominación era bajo "Street Sales")

Los mercados oferentes deseaban el retorno al régimen de mercados libres inmediatamente cesaran las hostilidades. Los Estados Unidos siempre seguían comprando el café a precios máximos; mientras que otros países consumidores, tales como Inglaterra, debían pagar el café latinoamericano a precios superiores.

La cosecha brasileña había empezado a disminuir durante la II Guerra Mundial y alcanzaba puntos bastante inferiores en 1944, con una ínfima cosecha de 13 millones de sacos en comparación con los 23 millones de 1939. La plantación de nuevos cafetales en el Brasil había sido abandonada y la producción de las plantaciones viejas no era tan remuneradora.

Al mismo tiempo, las existencias en los países consumidores eran bastante bajas y algunos especuladores ya están haciendo compras en los centros de origen pensando en la reapertura del mercado europeo.

La Oficina Panamericana del Café afirmaba en 1944 que "El simple examen de las estadísticas de café indica que el período inicial de la posguerra presenciara una lucha entre la demanda desmedida y las reducidas existencias, lucha que suscitará problemas enteramente nuevos, tanto para los Estados Unidos y otros países consumidores, como para las naciones productoras. Para los Estados Unidos, (alrededor de 23 millones de sacos) cuyo consumo normal absorbe el 87% del café exportado por la América Latina, el problema más grave será el de impedir las dislocaciones de distribución mundial de café provocadas por sus precios máximos rigurosos. (R.I.D.C. , tomo XIV, no. 14, mayo de 1944:278.)

Mercado Norteamericano:

Más de cien tipos de café arábigos eran vendidos en el mercado norteamericano y eran clasificados en dos grupos, los brasileños y los otros suaves. Cada uno de estos grupos se subdividía e identificaba por el país de producción y también por los estados y distritos dentro de cada país o puerto de embarque. En el caso de Costa Rica, el café de altura exportado se clasificaba entre los "suaves" y era uno de los cafés con más acidez, muy rico en cuerpo y con un sabor y aroma fino. El café costarricense era utilizado para fabricar diferentes mezclas de calidad superior. Otros granos centroamericanos, los guatemaltecos y los salvadoreños, eran utilizados para hacer mezclas finas similares a las costarricenses. Los cafés "lavados" de Nicaragua eran finos y tenían una buena calidad en la taza.

La cadena de comercialización del café era similar a otras cadenas de productos alimenticios.

Plantación - Centro de Mercado (trader) - Exportador - Importador (país consumidor) - Torrefactor - Consumidor.

El consumo de café per cápita en el mercado norteamericano había crecido sostenidamente, de 1874 a 1953 el consumo se había triplicado o sea de 6,5 libras a 16,5 libras . (Otis & McAllister, (1954) : 16)

Los principales centros comercializadores eran Nueva York, San Francisco y Nueva Orleans; y los centros de mayor importancia en la torrefacción del café se encontraban en Saint Louis y Chicago. Existían dos grupos definidos en la comercialización del café, el grupo de los "Green Coffee":

importadores, intermediarios, corredor de bolsa y agentes de líneas navieras en los países productores y el grupo de los "Roasted Coffee" lo formaban los tostadores y empacadores mayoristas, incluyendo firmas especializadas y supermercados mayoristas, cadenas de supermercados y agentes entregadores de tráfico. Algunos mayoristas y cadenas de supermercados importaban directamente y unas pocas mantenían su propia organización de compra en los países productores. El café estaba exento de impuestos de aduana en los Estados Unidos de Norteamérica. El café al menudeo se distribuía en las siguientes unidades, tiendas minoristas e independientes, tiendas de departamento, tiendas generales y tiendas especializadas en venta de café. Las cadenas de mercados tenían sus propias marcas y fabricaban sus propio café tostado y otros vendían marcas ya publicitadas. En 1953 existían en los Estados Unidos 1.200 tostadores mayoristas y empacadores, 400 cadenas de tiendas, 300 entregadores de ruta y 335 importadores de café oro o "green Coffee". (Otis & McAllister, (1954): 24)

En Europa

La comercialización del café estaba organizada de manera diferente a la de los Estados Unidos. Importadores-Agents-operadores o brokers-. En Amberes, Amsterdam, Le Havre, Londres y Hamburgo se daba un considerable tránsito y re-exportación de café. Antes de la Segunda Guerra Mundial, el mercado de futuros eran operados en Hamburgo y Le Havre, y las subastas eran realizadas en Londres cuatro veces por semana. Los industriales se habían propuesto hacer una campaña pro-consumo de café, y de esta manera se había logrado suspender temporalmente las tarifas para 230 artículos en 1945, entre ellos el café.

Gran Bretaña:

El consumo de café se incrementó considerablemente durante la II Guerra Mundial y en el período posterior alcanzando cifras de 1.3 libras per cápita, comparado con 0,7 libras antes de la Guerra. Gran Bretaña. Se esperaba que el consumo de café aumentara por: la larga permanencia de las tropas americanas en territorio inglés y la escasez de té, que había obligado a los ingleses a tomar café. El café oro era vendido por subasta o a través de contratos privados. Los negocios de exportación de café de la pre-guerra con el Continente Europeo estaban empezando a florecer de nuevo, a pesar de que la masa de este comercio se daba por embarque directo desde los países productores. La re-exportación de café oro y procesado aumentó. El ochenta por ciento de las importaciones procedían de la India, Africa del Este, Costa Rica y Colombia antes de la guerra. En los años cincuenta las fuentes de abastecimiento venían especialmente de Africa del Este, Brazil, El Congo y Jamaica, posteriormente se restablece el comercio del café costarricense.

Bélgica:

Este era el segundo gran mercado del café en Europa. El consumo había recobrado el volumen de importación de la pre-guerra; en 1953 era de 11,4 libras per cápita. Solamente el cuatro por ciento del café importado procedía de México y Centroamerica. Amberes era uno de los principales mercados europeos. El "Coffee Exchange" había sido clausurado en 1941 y todavía en la primera mitad de los 1950's no se había vuelto a abrir. Las firmas compraban directamente a los despachadores en los países productores a través de los

agentes y corredores de Bolsa de Amberes. Los torrefactores y empacadores compraban el café a través de agentes e importadores y les vendían el producto a los minoristas. También se re-exportaba café a Suiza, Alemania y otros países europeos. El uso del chicory era general y era utilizado en proporciones del diez al cincuenta por ciento de la mezcla. El cincuenta por ciento del café vendido eran mezclas, el resto lo componen sobre todo Ríos, Victorias y robustas.

Italia:

El consumo per cápita alcanzaba 3,0 libras anuales. Las importaciones fueron canceladas durante la Guerra y se abrieron luego al mismo nivel que el período pre-guerra. El cuarenta por ciento del café importado procedía de Brazil, el resto venía de Haití, El Salvador y otros países de Centroamérica y Africa. El café tenía impuesto de aduana. Los torrefactores le compraban a los importadores y agentes, y los primeros les vendían a los comercios detallistas. En general, habían empresas torrefactores familiares y empresas de accionistas en gran escala.

Alemania:

Era el segundo país consumidor de café de Europa antes de la II Guerra Mundial por su volumen de importación, con un consumo per cápita de 6,3 libras en 1938. Durante la Guerra, las importaciones bajaron a niveles de cero, entre 1943-47. Con la flexibilización de los controles a las importaciones, en 1948, las importaciones empezaron a crecer sostenidamente y en 1953, éste era el segundo país importador más grande de Europa, con un consumo per cápita de 3,78 libras de café.

El principal puerto alemán era Hamburgo, el cual fue uno de los más grandes mercados de café y punto de tránsito hacia otros países europeos. El segundo puerto en importancia comercial era Bremen.

En otras ciudades alemanas operaban otros importadores y agentes de Bolsa, en Frankfurt, Main, Colonia y Dusseldorf. Antes de la Guerra, las fuentes de abastecimiento -en orden de volumen- eran Brasil, Colombia, Venezuela y Guatemala. En el año 1953 Brasil suplía más del cincuenta por ciento de las importaciones de café, Colombia más del veinte por ciento y el resto provenía de Centroamérica y Africa.

Antes de la Guerra, había un Bolsa de Café en Hamburgo que mercadeaba futuros, la "Hamburger Terminkaffee Borse", pero luego no volvió a abrir de nuevo sus puertas. Los negocios cafetaleros se conducían a través de importadores y agentes actuando para sus propios negocios con exportadores y vendedores a mayoristas y grandes cadenas de tiendas. Los tostadores vendían a mayoristas o directamente a minoristas. Todavía una gran cantidad de sustitutos del café eran usados en Alemania en aquella época.

Tres métodos de importación de café fueron impuestos en los años cincuenta: 1. Las importaciones se podían realizar a través de un convenio comercial con países productores por medio de Licencias y colocaciones de monedas extranjeras. 2. Las importaciones de **ERP** se hacían con el proviso de que ese café se originaba en las colonias de estos países. 3. Bajo un sistema de trueque de exportación de mercancías en pago por el café. Además Alemania tenía el impuesto más alto del mundo al café, hasta 1953 se redujo a 5,27 DM por kilo. Sin embargo, los precios del café no eran controlados ni racionados por el Gobierno.

Holanda:

Ocupaba una posición de liderazgo entre los países consumidores de Europa y también con el tránsito y mercado transmarítimo. El consumo per cápita era de 5,6 libras anuales. Las dos terceras partes del café entraba por Amsterdam. El café era vendido parte en bultos y parte en paquetes de una o media libra. Prácticamente el café molido se ponía en el mercado. No existían impuestos en las importaciones de café oro y el mercado consumidor operaba a través de los canales de distribución normales de importadores y agentes directos de los productores, luego a los mayoristas y después a los minoristas, que lo empacaban. El mercado no estaba controlado y tampoco existía racionamiento después de la Guerra.

Países Nórdicos:**Suecia:**

En volumen, esta nación tenía el primer lugar mundial en consumo de café, y el segundo lugar en consumo per cápita antes de la II Guerra Mundial. En el período entre 1935-39, la ciudadanía sueca consumía 17,86 libras de café per cápita; mientras que durante la guerra declinó a 6,79 libras y de 1947-1951 como consecuencia de las restricciones monetarias y controles de la economía los niveles se mantuvieron bajos hasta que en 1953 subió a 15,75 libras per cápita.

Dinamarca:

El consumo por habitante después de la Guerra era de 11,9 libras por año. De Brasil se importaba la mayoría del

café consumido y en menor grado de Centroamérica y Africa. Se usaba el chicori ampliamente para mezclarlo con el café.

Noruega:

El consumo per cápita era uno de los altos, alrededor de 14 libras por año.

En la posguerra el Estado dejó de controlar las importaciones. Entre el ochenta o el noventa por ciento procedía de Brasil a través de convenios de trueque y el resto de Africa.

Evolución del sistema de venta del café en los mercados internacionales (canales de distribución).

Las casas de comercio europeas y de los Estados Unidos dominaron la distribución del café a nivel mundial. Según Benoit Daviron, estas firmas formaban un "oligopsonio" al ejercer el control y la influencia directa sobre la demanda del café. " Son entonces las únicas 'macrounidades' existentes en el seno del sector cafetalero de la economía mundial. Estas firmas se insertan entre una multitud de productores y de intermediarios comerciales, por una parte, y, por otro, una industria de torrefacción de pequeñas unidades." (Daviron, Benoit. OP.CIT. : 49) Por ejemplo, en Brasil (75% cosecha mundial) las diez primeras casas de comercio controlan el 71% de las exportaciones. Este país ha jugado un rol estratégico en la oferta de la producción cafetalera. Brasil desde principios de siglo XX estableció un sistema nacional de almacenamiento y posteriormente un control estricto de los volúmenes exportados para sostener los precios mundiales.

En Costa Rica, la estructura del sector cafetalero desde mediados del siglo pasado estaba basado en una cadena

compleja de comercialización-financiamiento que unía al productor cafetalero con las casas importadoras-tostadoras y el consumidor internacional. Las firmas comercializadoras se encargaban de almacenar el grano y colocar el café costarricense en el mercado británico y europeo; pagando por adelantado las cosechas a los beneficiadores-exportadores del país con el fin de asegurarse una oferta adecuada a su capacidad. Continuando con esta cadena de comercialización, el beneficiador-exportador pagaban por adelantado una parte del valor futuro del café a los productores-clientes de su agroindustria. Estos productores se comprometían a entregar su cosecha al beneficio y al final se negociaba la otra parte del pago adelantado. (Hall, Carolyn. (1976) : 45)

El café de Costa Rica se embarcaba a los mercados del exterior en dos formas: el café en oro, o sea totalmente beneficiado y en *pergamino*, o sea, a medio beneficiar. En esta segunda forma solamente se exportaba al mercado inglés y en rara vez a otros países. Cuando el café llegaba a Inglaterra se le despojaba de la película llamada *pergamino* y se le pulía por medio de maquinaria especial. El envío en *pergamino* tenía las siguientes ventajas: podía ser despachado con mayor rapidez y presentarse a los remates en la Bolsa del Café en Londres antes de que el grueso de la cosecha mundial, que en su mayoría se despacha en café oro, y así conseguir mejor precios. También, se decía que se podía conseguir una mejor presentación, ya que en Inglaterra se disponía de mejor maquinaria y de operarios bien capacitados para su pulimento final. Otra ventaja, era que el café en *pergamino* no absorbía olores de otros productos que fueran fletados en la misma bodega de la embarcación, hay que hacer notar que el café oro es más propenso a atraer el aroma de otras sustancias o productos. Inmediatamente

irrumpió la Segunda Guerra Mundial, las casas consignatarias inglesas dejaron de realizar este trabajo y todo el café siguió siendo exportado totalmente beneficiado. Con respecto al empaque, o sea a los sacos eran de yute de la India; sin embargo, ya en la década de los cuarenta se fabricaban con henequén de Méjico, Colombia y El Salvador.

La Bolsa de café de Nueva York inició sus labores en 1882, y cinco años después se instalaron las bolsas de café de Hamburgo y Amsterdam. En 1890, se iniciaron otras tres Bolsas Internacionales de café, la de Amberes, Londres y Rotterdam.

La Bolsa de Café y Azúcar de Nueva York no surgió de forma impetuosa sino que poco a poco el comercio americano reconoció la necesidad de tener un mercado mejor organizado. El comercio del café en 1880 se encontraba en condiciones caóticas y tenía grandes pérdidas que habían provocado la quiebra de algunas firmas. Entonces un grupo de empresarios de café fundó esta Bolsa. A principios de este siglo el único producto que tenía un mercado financiero era el café, si lo comparamos con otros productos como el hule, cacao, el cuero y el azúcar. La Bolsa solo hacía negocios con café oro, entregado a casas registradas, en el puerto de Nueva York. En la Bolsa existían dos tipos de contratos, el Contrato Santos o "B", que se refería únicamente a entregas de café de Santos (Brasil), que debía ser de tipo, calidad de tostado y gusto que satisficiera a los catadores oficiales de la Bolsa. Cualquier café que se entregaba sobre este sistema era vendido pronto y tenía gran demanda. Los tostadores recurrían constantemente a la Bolsa, para solicitar el café que se entregaba directamente al consumidor. El otro contrato era el tipo "A" que permitía la entrega de otros tipos de café de inferior calidad. Bajo

este contrato no se aplicaba la muestra de la calidad. Cada compra o venta de café en la Bolsa implicaba el recibimiento o entrega de la mercadería (spot market). ("Cómo funciona la Bolsa del Café en Nueva York." En R.I.D.C., tomo VII, No. 48, octubre 1938: 201-202)

En términos generales, un 45% del café vendido en el exterior correspondía a Inglaterra, un 35% a los Estados Unidos y un 20% a otros países. No todo el café embarcado hacia Inglaterra se consumía allí, mucho de éste era reembarcado hacia otros países del continente europeo.

El café podía ser vendido de las siguientes formas: puesto en la estación del ferrocarril; puesto a bordo del puerto o puesto en el puerto del país de destino; sin embargo, las formas más utilizadas eran las primeras y segundas.

El café se vendía de la siguiente manera, hacia Europa y el resto del mundo, hasta el 1 de setiembre de 1939: los negocios del café se realizaban mediante la apertura de créditos simples, revocables. En otras palabras, que el crédito funcionaba de forma más elástica. Las operaciones se realizaban FOB (mercadería puesta a bordo) o CyF (costo y flete), quedando el seguro por cuenta y riesgo del comprador.

Una vez iniciada la Guerra, los negocios pasaron todos a tramitarse bajo el sistema créditos irrevocables, tanto para los países europeos como para Asia y Africa. La fórmula que se prefería era la FOB, con todos los riesgos del transporte, inclusive los de guerra, a cargo del comprador de café.

Al estallar la Segunda Guerra Mundial, se definió todo un sistema de comercio denominado "cash and carry", que significaba pago a la vista y transporte por cuenta del

comprador. Esta cláusula servía de base para las ventas americanas a los países beligerantes, ya sea en el intercambio de alimentos, instrumentos bélicos o de otra naturaleza. También estaban incluidos los países neutrales que por su posición geográfica o política pudiera provocar su participación en el conflicto.

El problema principal era la concesión del crédito de los países europeos pues por el evento bélico solamente se realizaban las compras a base de pago al contado.

Para el negocio del café con los Estados Unidos, los negocios de exportación se hacían al contado mediante la apertura de créditos confirmados irrevocables. El transporte era combinado con el comprador, pudiendo hacerse en un barco americanos, brasileño o de países amigos, incluyendo un seguro contra riesgos de guerra.

Frenos al comercio del café.

Los frenos al comercio internacional del café fueron de varios tipos: la definición de la política de importación de los países consumidores, tales como la política monetaria exterior (el tipo de cambio único o múltiple y el control de cambio) y la política comercial exterior (las prohibiciones de importación, los contingentes bilaterales y globales y los aranceles de aduana. El grado de proteccionismo y los acuerdos comerciales y preferenciales) Asimismo, uno de los grandes obstáculos para fomentar el comercio del café fueron los aranceles aduaneros, las clasificaciones y valoración de esta mercancía ; otros impuestos y tasas a la importación de carácter fiscal, consulares, antidumping, proteccionistas sectoriales y otros obstáculos no arancelarios como las prohibiciones y restricciones, los

controles sanitarios, consulares y propaganda desfavorable hacia la bebida del café.

Con respecto a este último tipo de frenos al comercio, en 1937, el Gobierno de los Estados Unidos invirtió alrededor de millón y medio a cuatro millones de dólares en una campaña desleal contra el consumo del café; según constaba en un informe presentado por la Oficina Panamericana del Café. En este sentido, el Instituto del Café- a través de su Departamento de Publicidad- instaba a los exportadores a contrarestar esa campaña a través de la publicidad en la Revista del mismo Instituto; ya que ésta circulaba en los principales centros de los mercados cafetaleros del mundo y especialmente en los consulados de Costa Rica. En estas sedes diplomáticas se recibían con frecuencia solicitudes de información acerca de las mejores marcas del café costarricense. Parece ser que un anuncio en esa Revista no representaba "desembolso alguno" de consideración para los exportadores, en cambio estos podían dar a conocer las marcas de su café y a la vez, se contribuía para disminuir el efecto nocivo de la campaña que frenaba el consumo del café en los Estados Unidos.

Con referencia a las implicaciones de la política comercial, se impuso un sistema de trueque internacional en 1934. Por ejemplo Brasil, había cambiado café contra importaciones y otras naciones habían querido imponer convenios similares. Las principales naciones habían estado dejando el sistema tradicional en los tratados comerciales por el principio de la cláusula de la nación más favorecida. Esta regla constituía en una reciprocidad efectiva en el intercambio comercial en base a "comprar a quienes nos compran" ("Estudios preliminares para un nuevo

rumbo en la política comercial de Costa Rica' En R.I.D.C. Año 1, No. 3, enero 1935: 246.) Para hacer efectivo tal política, los países habían llegado a realizar cambios fundamentales en sus tarifas aduaneras y en sus tratados comerciales. La tarifa de aduanas y el tratado de comercio eran medidas proteccionistas. A pesar de que Costa Rica tenía relaciones de intercambio con más de treinta países, el comercio se había concentrado con los Estados Unidos, Inglaterra y Alemania desde el siglo pasado.

Con respecto al café costarricense, además de la crisis económica y financiera de los países consumidores en los años treinta, Alemania impuso la política de compensaciones, que nos obligaba a equilibrar la balanza comercial con este país. Se creía que en caso de que este plan se ejecutara, el cafetalero costarricense "... correría con la pérdida que resultara entre el precio de la mercadería alemana recibida en pago del café y el precio de competencia a que llegare a venderse aquí." (Op. Cit. : 9) Las entregas de café a Alemania en 1933 fueron de 78.552 sacos contra 63.662 sacos en 1934. En este último año, la mayoría de los tostadores alemanes contaban con existencias suficientes de café finos, y es esta la causa a la que se atribuye la poca demanda que últimamente se acusa a favor de los cafés costarricenses que todavía se encuentran en disponibilidad en aquel mercado." (Op. Cit. :12)

En otros mercados europeos el movimiento de ventas se había desarrollado de forma normal. Las ventas en Inglaterra aumentaron en un 6.5% en 1934 sobre las de 1933, a pesar de las dificultades que estaba pasando el comercio del café en la mayoría de los países consumidores del grano. El convenio de compensaciones alemán también traía consecuencias en el mercado inglés. Con respecto a los

acuerdos comerciales y preferenciales, Londres tenía entre sus objetivos restringir sus importaciones de café de otros países no-británicos. Los países de Africa Oriental-Inglesa habían solicitado a Londres la aplicación de medidas proteccionistas en concordancia con las que seguía Alemania.

Las ventas de café hacia los Estados Unidos apenas representaba el 8% de la exportación total del grano pues el mercado norteamericano consumía en muy baja escala cafés suaves y finos de las calidades del grano costarricense. Por otra parte, los tostadores en el mercado mencionado importaban grandes cantidades de un solo tipo, para mantener las mezclas de su torrefacción, y Costa Rica no podía producir suficientemente para abarcar ese mercado, tal como lo hacían Brasil y Colombia. Además, la exportación de café a los Estados Unidos debía de hacerse como venta en firme ya que la competencia de Colombia y Brasil tenían prácticamente acaparado toda la demanda del Este Norteamericano.

Los mercados cafeteros y los precios del café.

El cultivo del café se expandió ampliamente en el Caribe, en Venezuela, en Centroamérica, en Colombia y especialmente en Brasil. "Antes de la llamada "crisis de fin de siglo", la demanda europea y norteamericana había crecido sostenidamente por la ampliación de la base social del consumo y por un aumento del consumo individual. Esto aseguró precios generalmente crecientes, no sólo en términos nominales sino, lo que es mucho más importante, en términos reales. De hecho, el consumo per cápita aumentó 2,6 veces entre 1830 y 1900. "(Samper, Mario (editor) OP.Cit. (1994): 14-15.)

El precio final en colones era el resultante de tres componentes: el precio obtenido en Londres en moneda

inglesa, la relación entre el dolar norteamericano y la libra esterlina y el tipo de cambio del colón con respecto al dolar norteamericano. (En 1931 Inglaterra abandonó el talón oro para desvalorizar la libra esterlina y aunque el colón costarricense estaba acoplada al dolar norteamericano, esta medida se sintió pues el gobierno de los Estados Unidos debió desvalorizar su moneda para contrarrestar la desvalorización de la libra esterlina. Así el tipo de cambio legal para el colón era de un 400% con respecto al dolar y en el año 1935 éste quedó libre al juego de la oferta y la demanda en el mercado abierto. En 1935 el tipo de cambio era de un 594% con respecto al dolar. En este sentido, el precio en colones comerciales se podía sostener únicamente si el tipo de cambio se conservaba alto).

Movimiento de los precios del café, de 1900 a 1925:

Costa Rica se transformó en uno de los primeros países latinoamericanos productores de café exitosos, el resto de Centroamérica y otros países como Brasil y Colombia se consolidaron como países exportadores hasta la segunda mitad del siglo XIX.

Las políticas brasileñas de almacenamiento y control de los volúmenes de exportación marcaron un hito en la historia del valor internacional del grano. Estas políticas eran llamadas de "valorización" y después de "defensa permanente del café". (Daviron, Benoit. (1994): 49.) Esta política buscaba como fin mantener los precios mundiales. En este sentido, Brasil intentaba exportar anualmente sólo un volumen que compensase la diferencia entre las importaciones mundiales y la producción de sus competidores y de esta manera se mantenía un equilibrio entre oferta y demanda.

El sostenimiento de los precios mundiales favoreció el desarrollo de la producción en Brasil y en otras naciones productoras, especialmente en Colombia. Situación que fue generando una disminución en el posicionamiento del café brasileño en el mercado mundial.

En 1907 la producción cafetalera fue exorbitante ocasionando una baja en los precios del mercado internacional de este grano en la cosecha de 1908-1909. Sin embargo, las autoridades brasileñas llevaron a cabo la empresa de la "valorización" para sostener el precio del café. En los años siguientes, los negocios cafetaleros siguieron su curso normal en el mercado internacional y una aumento en el consumo reestableció el equilibrio entre la oferta y la demanda. (Pinto, José María. (1921): 99-100).

A partir de la cosecha de 1911-12 y hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial, los precios mantuvieron una tendencia alzista y sostenida. (Ver Gráficos Costa Rica: Precio Promedio del café exportado, 1907-1935) Al entrar Europa en la Guerra se produjeron perturbaciones de carácter económico como resultado de las emisiones de monedas fiduciarias para atender a los enormes gastos bélicos y una inflación acelerada en los países beligerantes. Esta situación repercutió en los países neutrales, como los productores de café latinoamericanos. Esta alza en los precios producto de la inflación europea benefició en un principio al café además de las heladas que se produjeron en la plantaciones brasileñas.

Al finalizar estas hostilidades el consumo europeo todavía era muy reducido con respecto al período anterior, causado por la miseria y el vencimiento en que quedaron los países de Europa Central, naciones que antes eran grandes consumidores de café latinoamericano. Inmediatamente, estas

mismas naciones introdujeron frenos a la importación de mercancías y las monedas sufrieron una devaluación fuerte que perjudicó la exportación del café a esos mercados consumidores. Comparable con la situación que se producirá durante la II Guerra Mundial, la disminución del consumo de los europeos se vió contrapesada con el aumento del consumo norteamericano y con países del Norte de Europa que se enriquecieron durante esta I Guerra Mundial. Otro factor que influyó directamente a que no se produjera una catástrofe en el mercado mundial cafetalero fue la merma de las cosechas brasileñas, que descendieron de 1918 a 1919 de un promedio anual de catorce millones de sacos a nueve millones y luego a siete millones de 1919 a 1920 (Ver gráfico de exportación de café de Costa Rica, volumen). Las existencias visible en esos años mundial había disminuído al mes de junio de 1920 era de sólo 7,629,000 sacos contra 11,030,000 de sacos del mismo mes en 1919. (Pinto, José María. (1921) : 101)

La siguiente cosecha de 1920-21 sufrió un descenso en los precios internacionales no por un exceso de oferta sobre la demanda corriente sino por una contracción de la compra del fruto por las casas exportadoras. Esta situación fue provocada por un conjunto de factores de carácter transitorio, tales como la facilidad y regularidad del transporte marítimo hacia los Estados Unidos durante la Guerra, que hizo afluir grandes cargamentos de café a esa nación. Las existencias de este grano en el mercado norteamericano no contaron con las facilidades necesarias para una buena distribución nacional por las huelgas ferroviarias, ocurridas en esos años y así las existencias aumentaron estrepitosamente. Al mismo tiempo, se produjo una campaña oficial para abaratar el costo de la vida en

varios países, lógicamente que esta campaña afectó directamente el precio del café. Además, existía un fuerte temor de que se desatara una nueva guerra europea con características más desoladora que la anterior, por lo cual, los mercados de ese continente estaban desanimados y deprimidos a la espera de un entorno internacional más seguro y estable.

Por ejemplo, Colombia proponía una ingerencia mayor del Estado en las decisiones del sector cafetalero, tales como la retención del grano y el desarrollo de la infraestructura vial (terrestre, férreos, fluvial y marítima). Asimismo, se pretendía que el Congreso de Cafeteros estableciera y organizara un Sindicato de Cultivadores del Café, que incluyera los trabajadores, empresarios y agricultores para defender la industria del grano; copiando la misma organización que tenían los sindicatos agrícolas franceses de finales de siglo (Pinto, José María. 1921: 108)

El movimiento de los precios del café, de 1925 a 1935.

Los buenos precios internacionales de café en 1925 revivieron la idea de extender el cultivo del grano en zonas fuera del Valle Central. Así se pensó establecer una colonia en Santa Clara y así construir una carretera con San Rafael de Heredia y de ahí a San José. De esta manera el gobierno del Presidente Ricardo Jiménez estimuló a varios empresarios de la región a reanudar el cultivo del grano. (Hall, Carolyn. (1976) :125-126) Años después, los precios del café empezaron a bajar en 1928, se produjo en el país un déficit en la balanza de pagos y el establecimiento de la colonia no fue posible.

La Gran Depresión de 1929 causó una rápida caída sin precedentes en los precios mundiales del café. Costa Rica sostenía una posición muy vulnerable pues la exportación del grano representaban más de la mitad del total de las exportaciones y en las veinticinco mil fincas donde se cultivaba el café vivía alrededor de un veinticinco por ciento de la población total. (Hall, Carolyn (1976): 44)

Esta crisis que azotaba al mundo desde fines de 1929, se puede explicar mediante la comparación de los precios del café que produce oro y cuyo valor constituye el 70% del valor total de las exportaciones de Costa Rica. Los precios del café continuaban todavía en 1935 bastante bajos. En este sentido, el Gobierno debía haber dictado leyes que ayudaran a los deudores hipotecarios respecto al pago de intereses y amortizaciones, para el pago de las deudas comerciales, etc. Se dictaron leyes respecto al salario mínimo que son de carácter social y que afectó a los productores en lo comercial, porque según Carlos Merz se emitieron en el momento menos oportuno. Las leyes que regulan las relaciones entre beneficiadores y productores de café han venido a resolver parte del problema social de los pequeños productores y a la paz política y socioeconómica.

Hasta el año 1930 los precios del Café de Costa Rica-medium good se mantuvieron en el mercado de Londres arriba de los 150 chelines, iniciándose la baja en el año 1931 con una disminución promedio de precio de 48 chelines 47/8 peniques por cada quintal inglés. En el año 1932 siguió la baja pero en una forma más lenta alcanzando los 97 chelines 6 peniques. Otra baja fuerte se presentó en el año 1933 llegando a solo 79 chelines 9 peniques. En el año 1934, se mantuvo el precio, pero en 1935 se produce una baja hasta 63 chelines el quintal. Únicamente por la desvalorización de

la libra esterlina y el tipo de cambio del colón con respecto al dólar norteamericano se logró evitar una mayor crisis para la industria cafetalera. (Merz, Carlos. "Movimiento de los precios del Café de Costa Rica en Londres desde el año 1925 hasta el año 1935" En R.I.D.C. Tomo III, No.15. enero 1936: 149-157) También las ventas del café quedaron afectadas por la imposición de tarifas de preferencia otorgadas al café de preferencia británica (Conferencia de Ottawa 1932).

"La crisis mundial, que ha quebrantado todos nuestros precios, respetó el café, si hemos de ser razonables; y en cuanto a ventas y adelantos del Exterior, no podemos quejarnos, dada la anormalidad de la situación. Las clases más finas han alcanzado este año hasta 185 chelines por qq. De 112 libras; y las inferiores se han vendido corrientemente a \$17.00 el quintal americano. Eso demuestra claramente la firmeza de la industria de que tratamos y que aún en los peores tiempos se defiende valerosamente. Se ha llegado hasta pedir que el colón dependa de la libra esterlina, ya que las principales transacciones sobre café se hacen a base de esa moneda. (Jinesta, Ricardo. 162-163.)

Todavía en 1934 la situación general del café en los mercados internacionales no había mejorado: "Además de los graves y permanentes efectos de la crisis que abate al mundo, el exceso de producción del grano contribuye fuertemente a mantener esta situación. Mientras Brasil se ha impuesto el ingente sacrificio de destruir una parte de sus cosechas para valorizar el artículo, los países productores de clases finas han emprendido una vigorosa campaña de intensificación de los cultivos, la cual ya empieza a hacer sentir sus efectos en los países de consumo, donde la abundancia de las ofertas este año, ha venido gradualmente desmejorando las cotizaciones. ("El Café de Costa Rica en los principales mercados de consumo" En

R.I.D.C. No. 1, noviembre 1934: 9). Mediante un análisis comparativo sobre los precios del café medium good de Costa Rica y el Santos superior del Brasil, Carlos Merz logró concluir que de 1925 a 1935 "...el café fino queda más fuertemente afectado por la decadencia de precio, sintiéndose en forma más acentuada a las bajas." (op.cit.: 152)

El movimiento de los precios del café, de 1935 a 1945.

En 1935, los precios del café de Centroamérica, incluyendo el costarricense, llegaron a su máxima depresión, si en 1925 el precio del café de primera escogido de Costa Rica era de \$0,2969 por libra americana; en 1935 correspondía solamente a \$0,1001. En este sentido el descenso en el precio era de un 66%. (Merz, Carlos. "Los Estados Unidos de Norte América como consumidores del café de Costa Rica y de Centroamérica", En R.I.D.C. tomo V, No. 30, abril de 1937: 29-38.

La exportación de café para otros mercados, Francia, Italia, Suiza, España, Canadá, Holanda, Bélgica y la Zona del Canal fue de un 3,45% de la exportación total, teniendo prioridad Francia, Holanda y Suiza.

A partir de 1936, los precios promedios del café exportado por Costa Rica variaron año con año con una tendencia suspendida hasta 1940. (Ver Cuadros Costa Rica: precio promedio del café exportado. , 1936-1960)

El problema de los precios continuó hasta 1937. Se produjo un nuevo trastorno de los mercados, cuando el Brasil impuso un cambio a su política tradicional, que había asegurado un nivel de precios racional y un equilibrio

estadístico del grano. Aunque el café de Costa Rica podía sufrir a menor escala las consecuencias de un colapso del mercado internacional por su alta calidad que hacía que siempre tuviera un segmento del mercado. Algunos estadistas se preguntaban si se debía asumir una posición en conjunto con otros países americanos. De esta manera, el Gobierno de la República reaccionó disponiendo de rebajar- a la mitad aproximadamente- los impuestos que gravaban la exportación de café y además se examinó un proyecto para proteger con medidas arancelarias a los países que por ser compradores de nuestro café mantenía un balanza de comercio favorable con nosotros. El impuesto descendió de \$1,5 por qq a un 8% ad-valorem, los precios del café en rieles.

Asimismo, el Instituto de Defensa del Café estableció gestiones formales con las Conferencia de Compañías Navieras de Londres para mejorar la posición de las tarifas de transporte marítimo, que conservaban los mismos precios del año 1929, agravados con el reciente acuerdo que suprimía las bonificaciones que se venían otorgando al transporte del café. También se esperaba que, en el Programa del Congreso Nacional de Productores de café que proyectaba convocar el Instituto de Defensa del Café para el mes de febrero de 1938, se incluyera una discusión sobre el precio del transporte ferroviario del Atlántico.

El Estado costarricense acordó una serie de medidas para afrontar los retos comerciales ante el estallido de la II Guerra Mundial. Se instaló una Oficina de Cuotas del Café en 1940, se derogó el impuesto de exportación del café en defensa de la Industria del café. (R.I.D.C. (1940) No. 68: 519) y además el Poder Ejecutivo modificó el Reglamento para la venta y Exportación del Café en 1941 y en 1942 (incl.

Cosecha 1941 y 1942). También se dio un Decreto sobre exportaciones y ventas locales de café en Febrero de 1942.

Con la firma del Convenio de Cuotas suscrito por las naciones cafeteras de América y el Gobierno de los Estados Unidos, se reguló durante varios años la importación y venta del café en esa nación del Norte. Se instauró un Comité Interamericano del Café para coordinar y distribuir el producto. La Oficina de Administración de Precios publicó una nueva reglamentación sobre el comercio del café y los precios máximos incluyendo todas las comisiones y todos los otros gastos excepto aumento en fletes marítimos, seguros marítimos y seguros de guerra. y servicios de agentes o corredores los puertos de entrada. Ante ello, la Junta Interamericana del Café presentó argumentos muy bien fundados sobre la elevación de los gastos de la industria del café después de estallada la Segunda Guerra Mundial, tales como los seguros marítimos y los riesgos de guerra que están fuera del control de los países productores.

El precio máximo ex-muelle en Nueva York para el café costarricense quedó en 16-1/2 centavos de dólar los de tipo estrictamente duro y en 16 centavos los de primera. Comparativamente con otros países latinoamericanos, el precio del café de Costa Rica era superior al de Colombia y El Salvador y de igual valor al de México y Guatemala. (R.I.D.C. Tomo XI, No. 86, dic. 1941: 525.) Para granos envejecidos de calidad "extra superior" o para importaciones de cualquier país en cantidades limitadas de café de calidad reconocidamente superior al mejor grado anotado para cada país, se podría agregar un sobreprecio siempre que guardare proporción con las prácticas del comercio que regían antes del 8 de diciembre de 1941. Alrededor de un 71/2 de sobreprecio. (loc.cit.) Sobre los contratos futuros también

existían regulaciones, los precios máximos para contratos futuros para cualquier mes posterior a setiembre de 1942, no debían exceder el precio de futuros de setiembre de 1942. Los precios máximos para contratos futuros, negociados en meses que estén inactivos actualmente no debían exceder el precio máximo correspondiente al último mes activo que le precediere. (Op. Cit.: 526)

El aumento en los costos de producción y de beneficiado durante la Segunda Guerra Mundial fue estudiado por el Instituto de Defensa del Café, algunos de ellos eran tales como: implementos agrícolas una alza de un 400%, maquinarias y repuestos un 300%, y combustible un 200%. (R.I.D.C. tomo XVI, No. 135, febrero de 1946:208.) Los salarios también habían aumentado por el ascenso en el costo de la vida y por las nuevas disposiciones del Código de Trabajo. Este aumento en los costos no se reflejaba en el precio pagado por los Estados Unidos pues el precio del café seguía congelado en \$15 por quintal.

A finales de 1944, los países productores de café de América Latina reaccionaron enfáticamente en contra de la desfavorable respuesta que tuvo su reclamo de un aumento ínfimo en los precios tope del café verde. (R.I.D.C., Tomo XV, No. 122 (enero 1945): 12-15. Se planteaba en esos momentos la necesidad de llamar a una conferencia de los países productores para discutir la grave situación de los precios del café, en principio la Oficina Panamericana del Café había convocado una reunión para tal fin.

Repetidas peticiones para modificar los precios máximos del café se habían enviado al Departamento de Estado Norteamericano sin una solución apropiada para los países productores de café y que quebrantaba las normas adoptadas en la Resolución XV de la Conferencia de México, que

reiteraba los siguientes principios referentes a las medidas de regulación de precios en tiempo de guerra: " a) Que los precios máximos deben tener una relación adecuada con los costos de producción, de transporte e incluir una utilidad razonable; b) Que debe buscarse una justa relación entre los precios de productos agrícolas y mineros y los de artículos manufacturados y que todos los precios deben ser equitativos tanto para los productores como para los consumidores; c) Que debe darse la debida consideración al objetivo de aumentar progresivamente los niveles de vida de los trabajadores, los productores y los consumidores y, en todo caso, al objetivo de evitar cualquier descenso en los niveles de vida; d) Que en materia de precios máximos debe aplicarse, para los productos provenientes de los países americanos, un criterio análogo al que inspire la aplicación de los precios máximos para los productores de industrias domésticas similares; e) Que los gobiernos que tienen establecidas tales medidas de control deben dar amplia oportunidad de consulta a los gobiernos de otras repúblicas americanas que producen artículos sometidos a tales medidas de control. (Lleras Restrepo, Carlos. " Los actuales precios del café" En R.I.D.C. (reprod. "Sábado" de Bogotá) Tomo XV, No. 127, junio de 1945: 291-292.) El contexto en el cual se instauraron las cuotas habían ido modificándose, de tal manera que los precios cafetaleros seguían estabilizados por las medidas oficiales norteamericanas y los costos de producción continúan ascendiendo aceleradamente en América Latina. En este sentido, la Oficina Panamericana de Café había demostrado que una alza de cinco centavos de dólar por libra de café traería grandes beneficios para los productores y trabajadores del café y solamente implicaría

un recargo de menos de medio centavo por taza de café en los Estados Unidos.

El Licenciado costarricense Víctor Vargas Quirós redactó un Plan para reclamar al gobierno de los Estados Unidos la libertad de importación y venta del café procedente de la América Latina, con base en los tratados existentes: anular el control de precios máximos impuesto por la OPA y sustituirlo por otro que garantice a los productores del grano una razonable utilidad sobre el costo de producción, transporte y seguro. (Vargas, Víctor. "Plan para reclamar al Gobierno de los Estados Unidos la libertad de importación y venta de café, procedente de la América Latina, con base en los tratados existentes." En R.I.D.C. Tomo XV, No. 128-129, julio-agosto de 1945: 360-364.) Desde diciembre de 1941, los Estados Unidos impuso un sistema de cuotas de precios máximos y rígidos y este plan del Lic. Vargas tenía el objetivo de reclamar la libertad absoluta de importación y de venta del grano, en cumplimiento de las obligaciones que tienen contraídas bajo los convenios comerciales existentes.

Sobre la demanda del grano en los mercados europeos, de acuerdo con las informaciones de aquel momento se afirmaba que Francia se empezaría a abastecer de las existencias de sus colonias africanas. En este sentido no era un mercado prometedor antes de finales de 1946. Mientras, que Gran Bretaña se consideraba un mercado emergente debido a la larga permanencia de las tropas americanas y a la escasez del té en ese momento. ("mercados Europeos" En R.I.D.C. Tomo XVI, No. 133, diciembre de 1945: 127.) A pesar de que desde hacía cierto tiempo no se permitía la importación de café centroamericano a Inglaterra pues las importaciones habían quedado reducidas a los cafés procedentes de países

dentro del Commonwealth; especialmente de Kenia y Jamaica. Los grandes stocks de café que existían al estallar la guerra estaban agotándose a finales de 1944.

Movimiento de precios del café, de 1946 a 1960.

A partir de la Posguerra, los precios del café de Costa Rica en el mercado internacional empezaron a subir hasta llegar a un puntomáximo de \$1,49 por kilogramo en la cosecha 1953-59, en comparación con \$0,42 por kilogramo en 1945-46. (Refiérase al Gráfico Anexo) Este aumento se debía especialmente a la baja en los stocks del grano en Europa y a una reapertura de ese mercado, antes deprimido durante la II Guerra Mundial. Ante este mercado favorable para los países productores de café nuevos y viejos, la oferta del grano empezó a crecer en gran medida en México, Centroamérica, Africa, Oceanía y el Asia. Sin embargo este auge duró corto tiempo y a partir de 1958 se inició un período de sobreproducción y descenso en los precios internacionales. Este desequilibrio entre la oferta y la demanda del grano se venía proyectando por las autoridades costarricenses y la Oficina Panamericana del Café en Washington. En 1956 se calculaba el precio de la próxima cosecha en un precio 40% más bajo que la misma de 1953, si se mantenía el ritmo de la relación entre la oferta y la demanda. Esta situación podría afectar en forma grave la disponibilidad de divisas, la balanza de pagos y las reservas monetarias del país. Entonces, se venía gestando la idea de un convenio internacional parecido al convenio del trigo y del azúcar, con intervención de países productores y consumidores para estabilizar los precios. En

este sentido, el Presidente de la Junta Directiva de la Oficina del Café de Costa Rica, don Jorge Borgón proponía una limitación de la producción y la imposición de cuotas de retención de la exportación al país que más aumentara su producción. (Sesión 470, 3-01-56). Los países productores consideraban que solamente mediante un acuerdo entre productores se podría evitar la catástrofe de los precios. La mayor dificultad la tenía México que había producido 1.600.000 sacos y solo había vendido 50.000. Los otros países de América Latina habían vendido a la fecha de diciembre de 1956 entre el 30 y el 45% de sus respectivas cosechas. Se acordó en la reunión de México (nov. 1956) que si los productores de los países de café suave lograban normalizar sus ventas, adecuándolas mediante colocación ordenada y racional en los mercados consumidores y con un criterio de protección de precios, el problema principal habría desaparecido. El plan era que Colombia, El Salvador, Guatemala y Costa Rica mantuvieran un precio mínimo de \$65,00 FOB por quintal de 46 kilos, dejándose un diferencial de \$2.00 menos por las cantidades mexicanas, a fin de que ese país tuviera oportunidad de salir de parte de sus existencias, o cuando menos nivelarse en el porcentaje de ventas con respecto a los restantes países latinoamericanos (Sesión 538, 7-12-56).

Ante esta situación, Costa Rica no quería comprometerse pues de hecho, tendría una condición privilegiada de precios gracias a su calidad y preparación que le permitía mantener los precios en cualquier circunstancia a un nivel superior que el resto de los países productores. (Op. Cit: 319) se realizó una reunión con invitados de las Cámaras de Cafetaleros y la de Agricultura con el fin de enterarlos sobre la situación internacional, especialmente el problema

de la acumulación de excedentes en manos de los productores mejicanos, las que distribuidas en el período normal de consumo no implicaba en modo alguno amenaza de sobreproducción. En cuanto al caso de Costa Rica, el problema de precios no se había planteado con tanta intensidad como en otros países, posiblemente por la demanda natural que tienen estas buenas calidades. La Junta Directiva de la Oficina del Café les pidió a los señores cafetaleros mucha ecuanimidad para no forzar las ventas en esos momentos. (Sesión No. 539, 11-12-56).

En 1957 el futuro de la industria cafetalera era más incierto y la baja en los precios internacionales traería problemas agudos a los países latinoamericanos productores del grano. Además el destino de las exportaciones del café de Costa Rica del año 1950 en adelante se había virado y la cosecha de 1956-57 se había producido lo contrario. (Ver Gráfico Anexo)

Por otro lado, Costa Rica iba perdiendo competitividad ante otros países productores en el mercado internacional. Guatemala había aumentado sus exportaciones a Alemania en un 152% en esa última cosecha pues las calidades y preparación de algunas marcas de café eran iguales o mejores que las costarricenses. (Sesión No. 558, 4-04-57) En cuanto a diferencia de precios en razón del destino y relación con otras calidades de la competencia, se comentaba que al subir otros países las calidades de su café, sobre todo por el mejoramiento en el beneficio, se aproximaban más a las calidades finas costarricenses y esa proximidad hacía que por razones de competencia los precios del grano costarricense bajaran. Sin embargo, había marcas de café en Costa Rica que mantenían su prestigio y podían cobrar

precios sustancialmente distantes de los normales del mercado.

Los reportes de los importadores de café de San Francisco, California, se quejaban también de la baja de la calidad del café de Costa Rica. Indicaban que anteriormente los precios del café nacional eran 2 ó 3 dólares más altos que el mejor café colombiano y esta diferencia se justificaba. Pero que en aquella segunda mitad de 1950, la posición de Costa Rica era más difícil por los elevados costos de producción que encarecían el precio final del grano.

Ante este problema de la baja en los precios y en las calidades, se originó la idea de instalar una fábrica de café soluble en el país ya que el consumo de éste era ya de un 50% a nivel mundial en 1957 y le creaba grandes problemas a los países productores de café fino porque la standarización de la calidad prácticamente quedaba igual a las clases inferiores. Varios países habían instalado una fábrica y exportaban el café soluble; a saber, Guatemala, El Salvador y Brasil. Los beneficios que traería la instalación de este negocio, siempre y cuando recibiera apoyo de los bancos y capital de la Oficina del Café, sería la exportación de las calidades inferiores sin detrimento del prestigio del café nacional.

Frente a los problemas presentes y futuros de la industria del café, la Oficina del Café solicitó la colaboración de las Cámaras, Asociaciones y entidades estatales. Con el fin de atenuar o evitar los efectos de una eventual crisis de precios se propuso la siguiente agenda de decisión: 1. Fomento de Mercados o Propaganda: el mejoramiento de la calidad y beneficiado y hacer un estudio del mercado alemán. 2. Posible convenio de

trueque: se podría comprar centrales telefónicas de Italia con el café costarricense. Esta posición podría tener algunos inconvenientes, sobretodo con la Ley de Pagos Internacionales y si el país tendría capacidad de sustraer de sus reservas o fuentes divisas este valor. 3. Fomento de la producción: se proponía bajar los costos de producción por área cultivada. Sin embargo, se discutía si "es lo más conveniente al país ampliar y seleccionar las áreas de cultivo, o intensificar los cultivos con miras a obtener el máximo de rendimiento posible con las plantaciones actuales". Sesión No. 565, 6-06-57) La producción había aumentado un 1,3% anual desde 1942 hasta 1956; mientras que el precio había aumentado un 17,6% anual. Esta discusión se reflejaría en años posteriores en la toma de decisiones de la política cafetalera costarricense. 4. Reducción de costos de producción: los buenos precios del café en los últimos años habían estimulado la producción marginal del producto; y al regresar los precios a niveles más bajos, la situación sería insalvable. La opinión del Presidente de la Junta Directiva de la Oficafé, era que los costos de producción habían influido fundamentalmente en la merma en el rendimiento de los trabajadores. (Loc. Cit).

En resumen, Costa Rica tenía dos opciones para mejorar el valor de las exportaciones; una era perfeccionar sus finas calidades con el interés de mantener y aumentar un segmento del mercado de cafés finos o gourmet y la otra, dedicarse a aumentar el rendimiento de la producción del grano por hectárea. Esta discusión estuvo presente en la Oficina del Café, donde algunos integrantes de Cámaras y de la Junta Directiva tenían propuestas contrarias. Como se observará en los años siguientes, se adoptaron sistemas técnicos de producción del grano que aumentó la

productividad en las plantaciones y poco se mejoraron los estándares de la calidad del beneficiado.

Oferta del café de Costa Rica. Mercado Nacional y calidad.

A pesar de que el comercio cafetalero ha sido visto como la tabla de salvación de la economía nacional por más de un siglo, en términos de la economía mundial el panorama es diferente. La producción de café de Costa Rica ha sido muy pequeña-aunque haya aumentado a partir de la revolución verde- contribuyendo con el uno al tres por ciento de la exportación mundial de café. De esta manera, el peso de las exportaciones del país no ejerce ninguna presión en el mercado internacional, a menos que se de una alianza con otros países latinoamericanos y juntos influyan en forma determinante con sus políticas sobre el mercado.

En lugar de restringir la oferta cafetera, Costa Rica siempre ha respondido tanto a los precios altos como a los bajos precios con "...aumentar, o por lo menos mantener, el volumen de su producción cafetalera, para aprovechar los precios buenos, o para defenderse contra una disminución de su ingreso total, cuando los precios fueron malos." (Hall, Carolyn (1978):152) En este sentido, la producción de café ha crecido paralelamente al crecimiento de la población (fanegas/habitante) Lizano, Arturo. (1998).

Como hemos señalado, Costa Rica pudo mantener sus mercados internacionales y las fuentes de crédito gracias a la alta calidad del café producido. Esta magnífica calidad se debió en forma casi exclusiva, desde mediados del siglo pasado, al uso correcto del beneficio húmedo. La mayoría de las empresas tenían mandadores y peones que poseían gran experiencia en el beneficiado. Por ejemplo, la empresa Tournon todavía termina de secar el café a sol y lo pule

Durante el descenso de los precios del grano en la Gran Depresión, el gobierno de Costa Rica tuvo que intervenir para solventar las querellas sobre el precio y la forma de pago que los beneficiadores hacían a los productores de café. En 1931, los pequeños productores empezaron conversaciones para establecer un "comité de arbitraje". Cuando beneficiadores y productores llegaron a la concertación sobre la mediación del Gobierno, el Congreso empezó a legislar sobre las relaciones entre beneficiadores y caficultores. En diciembre de 1932, se fundó el Instituto de Defensa del Café como institución semiautónoma, cuyo fin era intervenir en los asuntos relativos al cultivo, beneficio y comercialización del café. Se estableció que los beneficiadores pagarían a los productores en ciertas fechas fijadas por una Junta de Liquidaciones, que tendría a cargo fijar por adelantado los precios a pagar a los pequeños caficultores, de manera que la utilidad neta de los beneficiadores no fuera mayor al doce por ciento. (Hall, Carolyn (1976): 48-49) Asimismo, el Instituto de Defensa del café llegó a establecer el precio según las calidades de café de distintas zonas y regiones del país. (*)

Liquidaciones de café período 1933-1941:

De conformidad con las leyes No. 171 del 17 de agosto y No. 8 del 14 de noviembre de 1933, modificada esta última en su artículo primero, los beneficiadores de café debían remitir, a más tardar el 30 de noviembre, a una junta nombrada para tal efecto, una liquidación de la cosecha de la siguiente manera: 1. Café recibido en doble hectolitro y doble decalitro, con sus equivalencias en fanegas y cajuelas. 2. Café exportado en oro o pergamino, Impuesto de exportación e impuesto que cobra el Instituto de Defensa del

(*) La información concerniente a las relaciones entre productores agrícolas y beneficiadores la ofrece el Proyecto "Historia Contemporánea de las Cajas de Liquidación, familiares y empresariales, que cobran" Néstor S. ...

Café", 3). El flete del ferrocarril es pagado directamente por las casas consignatarias junto con el seguro marítimo, flete marítimo, seguro de incendio, seguro de guerra, descascarada, comisiones, etc .4). Ventas del café en el país que deben realizarse a través de la Bolsa del Café. 5). Rendimientos (una fanega de café rinde en promedio 111 libras de café beneficiado: 90 del tipo exportación y 21 de clases inferiores.) Desde luego este rendimiento varía según la zona cafetalera y con la calidad de las cosechas. 6). Valor del café (Valor neto en Inglaterra y los Estados Unidos). 7). Gastos en el café Beneficiado y vendido: Impuesto de beneficio y gastos de beneficiado (húmedo y seco, acarreos, sacos, etc,) 8). Liquidación final a pagar al productor. 9). Repartición de precio por zonas y se realizan los cálculos separados y luego se obtiene el final. (Carvajal Salazar, J.A. " Liquidaciones de café." En R.I.D.C., Tomo X, No. 75: 1933, 449-455.)

A partir de 1935, el Instituto de Defensa del Café fijó los precios de acuerdo a las calidades según las zonas cafetaleras.(*). Esta organización no creó un esquema de regiones nacionales, sino que definió dos o tres categorías para el café entregado a cada beneficio. Estas categorías se determinaron según la altitud en la que se había cultivado el café. Por ejemplo, café de altura a más de 1300 metros de altura, café intermedio entre los 1300 y los 1000 metros y café de bajura, cultivado a menos de 1.000 metros del nivel del mar. Por el café de altura podía pagarse hasta diez colones más que el de bajura. (Hall, Carolyn (1976):loc. Cit.)Esta valoración del café producido por zonas tan diferentes, y en tiempos de precios descendentes, hacía que los caficultores que cultivaran cafés de bajura sintieran más las consecuencias del diferencial de

precios. Sin embargo, la actividad cafetalera era más lucrativa que el cultivo de otros productos y el café en zonas bajas también tenía un mejor rendimiento por mata.

Tiempo después, la Oficina del Café sustituyó las anteriores categorías para cada beneficio de café, creando ocho diferentes regiones cafetaleras de acuerdo a la altura como a los regímenes de precipitación en los terrenos donde se cultivaba el fruto. Para la Meseta Central y el Oeste del Valle Central se suscribieron cuatro categorías:

Strictly Hard Bean: entre los 1.200- 1.600 metros

Good Hard Bean: entre los 1.000-1.200 metros

Medium Hard Bean: entre los 500-1.200 metros

Hard Bean: entre los 800-1200 metros

Al Este del Valle Central y en las llanuras del Norte:

High Grade Atlantic: entre los 900-1.200 metros

Medium Grade Atlantic: entre los 600-900 metros

Low Grade Atlantic: entre los 150-600 metros

Para los granos provenientes del Guanacaste, se les denominó: Pacific Grade Coffee.

El café de Costa Rica conseguía los mejores precios en el mercado inglés por su alta calidad. En una entrevista a los señores Kleinworth, Sons & Co., realizada por don Otilio Ulate a través del Diario de Costa Rica, exponían la siguiente opinión: "Los compradores aquí conocen perfectamente las marcas, distinguen con precisión la calidad de cada una de ellas, les otorgan su confianza, que es como un precio a la honestidad, pero les interesa mucho a los costarricenses que esta situación se mantenga inalterable para ellos, no bajando el standard ni poniendo al abrigo de marcas superiores y ya acreditadas de café de marcas inferiores." (Ulate, Otilio. "Abréñse enormes

perspectivas para Costa Rica en Inglaterra." En R.I.D.C. (Tomo XV, No. 125-126. Abril-Mayo, 1945: 199.) Además, era muy importantes que las marcas no fueran alteradas conservando las mezclas ya conocidas por los compradores de café. En caso de continuar con la inalterabilidad de las marcas, los exportadores costarricenses podría dejar de hacer las transacciones por medio de "ventas sobre el mostrador" o sea remates cada quince días con la presentación de muestras, y pasar a un sistema en el cual los importadores ingleses les puedan adelantar sus órdenes para café para todo el año a precios determinados previamente. Este sistema solamente podrá ser puesto en marcha, una vez los Estados Unidos dejaran de tener el control hemisférico del café latinoamericano y el mercado se haya liberado. También se hacía necesario acrecentar el comercio entre Inglaterra y Costa Rica, y que ésta última acrecentara las importaciones británicas.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, la calidad del café de costa Rica fue desmejorando; un comentario de Mariano Montealegre al discurso de George Gordon Paton, observador en la reunión de Fedecame de mayo de 1948 dice lo siguiente: 1. El desmejoramiento de la calidad de nuestro café arranca de la parcial desaparición del mercado de Londres, pues era más exigente. Mientras que en los Estados Unidos el café se vende directamente a los tostadores que lo mezclan y lo venden en polvo a los consumidores, los beneficiadores han descuidado este aspecto de la apariencia considerándolo innecesario. 2. Se reciben en los beneficios y se mezclan cafés de diferentes calidades y alturas. Los beneficios de Costa Rica son de una capacidad muy limitada, pocos son los que pueden preparar cinco mil fanegas de café o superior. 3. Creo que es deber del

"Sindicato Patronal de Cafetaleros dictar medidas sobre la recolecta de café y el recibo en el beneficio. (R.I.D.C. No. 163, junio de 1948:67-71)

La cosecha de 1955-56 fue poca. "No obstante la magnífica calidad, gran demanda y reducido tamaño de las cosechas de café nacional es incomprensible que estos factores no se aprovechen hasta lo óptimo, sino que en oportunidades el café nuestro se cotiza internacionalmente más bajo que calidades inferiores, y en la mayoría de los asos, son los intermediarios especuladores quienes se vienen a beneficiar del esfuerzo nacional". (J.D. Sesión 480: 70-71) En esa misma sesión se opinaba "que los precios de la Bolsa de Café de Nueva York no corresponden a los promedios reales y principalmente las calidades del café de Costa Rica no se cotizan allá. (Loc.Cit) Era mejor cultivar el mercado europeo, especialmente el alemán, ya que en esos años cincuenta un 80% de la producción cafetalera costarricense se venía exportando a ese destino. El ministro de Costa Rica en Alemania, el doctor Cubero, decía "que los compradores de café en Alemania se quejan de las mezclas de diferentes tipos de café que ahora se ofrecen por una misma marca. Que posiblemente las facilidades y modernización de los sistemas de transporte han hecho que hoy se mezclen o revuelvan calidades de café producido a diferentes alturas, lo que en años anteriores a la Guerra no ocurría. También se refiere -como causas concurrentes del problema- a las variedades de café introducidas en los últimos tiempos. Se cree en Alemania que el cultivo del café "híbrido" y el descuido de las viejas variedades nacionales han hecho que la calidad de café costarricense desmejore en los últimos años. Don Rodolfo Peters enfoca el problema de la siguiente manera: con motivo de la última guerra el mercado principal

de nuestro café fueron los Estados Unidos, y los precios pagados por nuestro grano no significaban estímulo para el productor. Los beneficiadores por consiguiente, sin estímulo ni diferencia de precios (ya que el mercado americano no es propiamente un mercado para calidades finas) optaron por abandonar los cuidados y buenas costumbres en cuanto a métodos de beneficio. Además, recuerda el señor Peters, -con anterioridad a la guerra los beneficiadores nacionales gozaban de créditos más amplios y términos de entrega menos angustiosos. Actualmente, -y debido a la falta de existencias físicas de cafés, en los mercados consumidores-, se obliga a los beneficiadores a términos de entrega muy ajustados por lo que el café es secado rápidamente, sin el debido reposo y aplicándose temperaturas excesivas". "muchas labores de detalle en cuanto al trabajo de beneficio no son atendidos por los peones con el cuidado que efectuaban hace algunos años". También influía que el café "híbrido" contiene un alto porcentaje de granos pequeños alterando la apariencia pero no afectaba su sabor. (Op. Cit.: 71-72) Por ejemplo, apareció en el Diario de Costa Rica un artículo donde se decía que la calidad del café del país había desmejorado. Apuntaban diferentes causas, como las anteriores, y también las quejas de varios compradores alemanes. (J.D. Acta 491:116)

En el año 1956 se produjo una discusión muy interesante sobre la calidad del café y la mezcla que realizaban de fruta de diferentes alturas. Decía don Rodolfo Peters que "hasta 1939, se clasificaba el café de la Meseta Central en términos generales en tres principales categorías": grano producido a mayor altura de 1200 metros "Strictly Hard Bean", el producido entre 1000 y 1200 metros "Hard Bean" y el cosechado a menos de 100 metros "Semi-Hard". Para

ajustarse a estas clasificaciones los beneficiadores que estaban situados en zonas intermedias fueron facultados legalmente para recibir, procesar por separado, vender y liquidar el café a los precios correspondientes a cada calidad. Esta es una forma de hacer justicia al productor de mayor altura, cuando los precios son proporcionales a la calidad. Sugiere el señor Peters que se podría tratar de poner en práctica igual sistema ya que los mismos reglamentos están en vigencia". (J.D. Oficafé, Sesión 506:184-185). Además influía el crecimiento de los recibidores de café en distintas zonas y alturas del cual se acopiaba y se enviaba a un solo beneficio. En esa sesión se recomendó hacer un estudio estadístico de los porcentajes de cada tipo de café por altura en relación al total del país. El presidente de la Junta Directiva de la Oficina del Café en 1956, presentaba posibles soluciones a este problema. A. Fijarle un límite de capacidad a cada patio de beneficio y que la Oficina del Café extienda la licencia. B. Establecer un impuesto municipal a los recibidores situados a distancias excesivas de los patios o que impliquen considerable diferencia de altura. C. Darle carácter obligado a la disposición del Reglamento de la Junta de Liquidaciones que establece que se beneficie por separado el café cosechado a distintas alturas. Sin embargo, la pregunta clave de este problema, que entrara a discusión don Jorge Borbón era si existía evidencia de que ha desmejorado la calidad del café de Costa Rica? o se trataba en realidad de que países productores de calidades finas han mejorado sus sistemas de beneficio, hasta colocarse en condiciones de competir con nuestro producto. Se citaba a Kenya como ejemplo.

Interesante interrogante que también se relacionaba con el problema del financiamiento de la cosecha. El señor Peters apoyaba esta hipótesis y agregaba que antes de la Segunda Guerra Mundial el café se trabajaba con más cuidado, la forma de secamiento era principalmente al sol. En los años 50's las técnicas han variado. El reposo necesario para homogenizar el grado de humedad no ha sido posible. Han desaparecido muchos beneficios; y en las instalaciones grandes, las necesidades de espacio, de tiempo y de capacidad para procesar el grano, obligan al empleo intensivo de secadoras a tal extremo que ya no se empleaba el sol para nada. Fundamentalmente, era un problema de financiación. El alza de los precios del café ha hecho que en ese tiempo fueran necesarias grandes inversiones en el negocio. El sistema o práctica de financiación de los productores por medio de firmas beneficiadoras obliga a éstas a evoluciones más rápidas, a ventas para entregas futuras, a plazos de entrega apremiantes, ya que el sistema de financiación de los bancos nacionalizados no alcanza para cubrir la demanda de crédito de los productores. (Op. Cit: 186-187) Este mismo Director, "creía que una financiación más amplia, para el café en proceso, sería una fórmula altamente eficaz para impedir ventas precipitadas, y principalmente para permitir a los beneficiadores preparar el café con el debido reposo y calma necesarios". (Loc. Cit.) Este problema se considera antiguo. El límite de la financiación nacional era insuficiente y con deficiencias en el sistema bancario. En realidad, el beneficiador ha tenido carácter de banco, que soporta la demanda de crédito de los productores, aun cuando la aplicación de estos créditos se desviaran de su finalidad en muchas ocasiones. Para el importador era importante obtener ventas de entrega

prematuras y esto precipitaba a beneficiar el café en forma rápida. Además, el comprador extranjero descontaba un dólar por quintal de café por mes en razón de la fecha de entrega. (Op. Cit.: 188).

A pesar de los cambios que se venían efectuando en la calidad del café exportado a Europa en una reunión de la Fedecame en 1956, "Los cafetaleros mexicanos y los delegados de otros países, solicitaban muestras para llevarlas de ejemplo a sus beneficios de cómo se debe preparar el café. También fueron catadas y comparadas muestras de nuestro café con calidades colombianas. Estas son buenas y en la copa algunos dan tanta acidez y cuerpo como los mejores cafés costarricenses. El café de Costa Rica, como se dijo mantuvo su condición de patrón de las calidades más finas". (J.D. Oficafé, Sesión 499: 155).

El transporte nacional e internacional. (*)

En el momento en que el café se fijó como principal producto de exportación de Costa Rica, se hizo necesario mejorar las vías de comunicación dentro de la Meseta Central y de ésta hacia los puertos del Atlántico y Pacífico. El éxito de la actividad cafetalera dependía de la accesibilidad al mercado internacional. Durante la primera mitad del siglo XIX, el café era transportado en mulas o carretas hasta la costa del Pacífico y de allí por vía marítima a través del Cabo de Hornos para lograr tocar tierra europea meses después. Cuando se ensanchó la carretera a Puntarenas se reemplazaron las mulas por las carretas jaladas por bueyes como medio de transporte.

En 1903 se pudo transportar los sacos de café vía ferrocarril hasta Puntarenas y a partir de 1910 la línea ferroviaria fue terminada. Lógicamente que este nuevo medio

(*) El proyecto "Historia contemporánea de los Estados Productivos..." mencionado analiza la infraestructura vial nacional en especial el camino de la producción - el comercio

de comunicación trajo muchas ventajas a la economía cafetalera, primero porque el café tardaba solamente seis horas en llegar de Meseta Central al puerto de Puntarenas en comparación con los cuatro o seis días vía carreta. En segundo lugar, el cargamento de café sufría menos destrosos con las inclemencias en el tiempo de lluvias. A partir de ese momento, las carretas de bueyes solo se utilizaron para transportar el café de las fincas a las estaciones del ferrocarril hasta que alrededor de los años veinte, algunos dueños de beneficios empezaron a utilizar camiones para trasladar el café a las estaciones. Luego entre 1926 y 1930 se electrificó el ferrocarril al Pacífico disminuyendo así la travesía desde la Meseta Central hasta Puntarenas a tres horas.

El proyecto de la construcción del ferrocarril al Atlántico fue lento y lleno de dificultades por la escasez de mano de obra, por lo exuberante de la naturaleza, y lo complicado de los contratos y financiamiento con empresarios extranjeros. El primer servicio de transporte hacia el Atlántico se realizó a través de carretas de bueyes desde San José hasta Carrillo y de allí hacia Limón en ferrocarril. Por supuesto que el servicio era lento y arriesgado por la humedad de la zona, el deslizamiento del terreno por las fuertes lluvias e inundaciones y el robo de sus cosechas. Cuando se terminó de construir el ferrocarril a Limón, el costo del flete entre Limón y Europa bajó un poco más de la mitad del que se pagaba desde el puerto de Puntarenas a Europa, New York y New Orleans y además el transporte marítimo se ejecutaba en menos tiempo. (Ver foto del puerto de Limón)

Las tarifas de los dos ferrocarriles estaban calculados por toneladas de 1000 kilos de transporte. El ferrocarril

al Pacífico hacía los cálculos en colones corrientes mientras que el ferrocarril a Atlántico lo realizaba en colones oro. (o sea al tipo de cambio del colón con respecto al dólar norteamericano). Este último ferrocarril ofrecía una bonificación para los fletes de café. Al finalizarse el transporte de la cosecha la empresa le devolvía una suma de dinero de acuerdo a las toneladas embarcadas por cada uno de los beneficiadores, de conformidad con una tarifa especial, que tomaba en cuenta las distancias recorridas. Esta tarifa variaba entre los 11,22 y los 16,83 colones por tonelada de mil kilos. ((Carvajal Salazar, J.A. "Liquidaciones de café" En R.I.D.C. Tomo X, No. 75, enero de 1941: 449-455)

Las tarifas de los fletes marítimos variaban según el tipo de café que se embarcara, fuera café oro o pergamino y según el puerto de embarque. Si el destino del café era los Estados Unidos el precio era alrededor de \$0,55 por quintal español, pero para el café destinado a Europa se cobraba la siguiente tarifa: Tonelada de café en oro embarcado en Puntarenas 120 chelines y embarcado en Limón 90 chelines. Tonelada de café pergamino embarcado en Puntarenas 135 chelines y embarcado en Limón 105 chelines. (op. Cit. : 451).

Por ambos puertos se exportaba café oro y en pergamino, este último sólo con destino a Europa. Al constituir Europa el primer mercado meta del café de Costa Rica y en segundo lugar New York y New Orleans en los Estados Unidos, el puerto por donde se embarcaba alrededor del ochenta al ochenta y cinco por ciento del grano era por el puerto atlántico de Limón. El resto se exportaba vía el puerto pacífico de Puntarenas, café que tenía como destino especialmente San Francisco de California y Europa vía el Canal de Panamá o Cabo de Hornos.

En el Valle Central se concentraba toda la actividad comercial de Costa Rica, entonces las otras áreas del país no estaban tan bien integradas y esta escasez de carreteras y comunicaciones se debía a la influencia directa del monocultivo sobre la geografía de Costa Rica. Las comunicaciones fuera del Valle Central no mejoraron antes los años treinta del siglo XX, algunos proyectos de colonización agrícola-cafetalera en regiones como San Carlos, Sarapiquí, Guápiles o San Isidro del General no tuvieron suficiente éxito por la escasez de vías de comunicación, de mano de obra y de condiciones agronómicas poco óptimas para el cultivo del fruto. Durante la Segunda Guerra Mundial se construyó la carretera interamericana que unió los extremos norte y sur del país con el Valle Central. En este sentido, se hizo más factible el cultivo del café a escala comercial en zonas alejadas, además de la construcción de beneficios de café con maquinaria moderna y mayor capacidad de acopio. Se empiezan a instalar los primeros "recibidores de café"⁴ en los años veinte de este siglo.

El crédito internacional.

Los cafetaleros gozaban de los créditos provenientes de las casas comerciales en el mercado europeo. Los beneficiadores y exportadores, cuando recibían pagos adelantados de las casas importadoras europeas, a su vez otorgaban el crédito necesario a los pequeños caficultores. "Varios meses antes de que la cosecha empezara, cada campesino hacía un contrato con un beneficiador, con el compromiso de entregar determinado número de fanegas en pago

⁴ Pequeñas instalaciones construidas al lado de las carreteras en puntos estratégicos de acopio.

de la suma recibida como adelanto. Con este dinero sufragaba todos los gastos de su finca durante el año, tales como poda, deshierba, cosecha, etc. Generalmente, sin embargo, el precio completo que el agricultor debía recibir no lo definía el beneficiador sino hasta que case toda la cosecha había sido llevada al beneficio, y cuando una buena cantidad de la misma había sido vendida ya en Europa." (Hall, Carolyn. (1976): 47) Muchas veces los beneficiadores de una misma zona se ponían de acuerdo en fijar un mismo precio para evitar dificultades con su misma competencia. Esto se podía hacer siempre y cuando la demanda de los beneficios fuera menor a la oferta de café de los productores. En el momento que la capacidad instalada de los beneficios se acrecentó y se modernizó esta situación colocaba a los beneficiadores en un área de competencia para poder completar la demanda necesaria de fruto en su industria.

Durante el siglo XIX y principios del XX, los créditos a corto y largo plazo para la actividad cafetalera no estaban organizados en forma satisfactoria. El sector cafetalero solamente pudo obtener préstamos a corto plazo para financiar la cosecha anual por parte de entidades bancarias. No existía verdaderamente suficiente capital para fundar un banco rural de crédito hipotecario que otorgara préstamos a largo plazo en condiciones ventajosas para el productor cafetalero. No es sino hasta 1924, en que el Banco Internacional otorgó créditos a largo plazo a los caficultores bajo su departamento de crédito agrícola. Dentro del sector agrícola, solo los cafetaleros tenían acceso al crédito bancario, los demás productores dependían de los prestamistas particulares que cobraban usualmente altos intereses.

Existía una gran dependencia financiera con los mercados europeos, pues al querer penetrar en nuevos mercados en 1934, se leía lo siguiente:

"Lo difícil, ciertamente, en nuestro caso, está en colocar ese café en forma que su valor llegue a manos de los productores en el menor término posible. Habitados al trato con Inglaterra, que acepta el giro contra las consignaciones del grano y al sistema de "ventas en firme" a que están sujetos los embarques para los Estados Unidos, surge un obstáculo, del crédito, al querer llevar nuestro café a mercados nuevos cuyos sistemas de negocio, no sabemos si permitirán los reembolsos en las condiciones que lo requiere nuestra industria."(RIDC. T1,no.2.: 111) El exportador requería contar de inmediato con el pago de sus remesas para liquidar las entregas de sus clientes, quienes estaban urgidos del dinero para satisfacer las obligaciones y darle mantenimiento al cafetal. El peligro que se preveía era que los productores (exportadores) entregaran su producción a especuladores norteamericanos que les pagarían la mitad del valor. Se pensaba como solución en caso de atrasos financieros internacionales en los años treinta, en la concesión de préstamos directos a los productores, garantizados por el café entregado al beneficio, en condición de prenda agraria legal. Esta garantía serviría de respaldo a la moneda que con ese fin emitiera algunas de las instituciones bancarias del Estado. La entrega del dinero sería retirada a medida que el café se vendiera y liquidara. En este caso, el café de Costa Rica podría exportarse a diversos mercados que consumen clases finas y de mayor valor.

Durante la Segunda Guerra Mundial, se financiaron los excedentes de café en 1940, de acuerdo al Plan de

Financiamiento y Compra de Excedentes de Café. Se refiere a las tres fórmulas que tenían los beneficiadores para vender los excedentes. Estaba regulado por la Junta de la Oficina de Cuotas de Café, fundada por el Gobierno de Costa Rica. Sus miembros fueron escogidos entre los principales productores, beneficiadores y exportadores de café. (R.I.D.C. Tomo XI, No. 79, mayo de 1941: 79-81.) Las reuniones de esta Junta eran semanalmente y su responsabilidad era otorgar permisos para la exportación de cada envío de café, la venta en el mercado costarricense y las reservas que se debían mantener en ese entonces. Durante la Segunda Guerra Mundial se exportó un mínimo de un setenta y cinco por ciento de toda la cosecha. Al estallar la Guerra, los mercados y las fuentes de crédito de Europa fueron cerrados a los países latinoamericanos. Por ejemplo, las exportaciones de café costarricense a Europa disminuyeron del setenta y cinco por ciento en los años treinta a un cinco por ciento en el período de esta Guerra. En esta misma época, los exportadores de café costarricense carecieron de los pagos adelantados realizados por las casas comerciantes europeas. (Hall, Carolyn. (1978) Op. Cit. : 155) A partir de este momento, el Gobierno autorizó al Banco Nacional a otorgar créditos para la industria del café y a comprar cualquier excedente que se produjera después de abastecer los mercados internacionales y nacionales. A partir de los años cuarenta, el sistema bancario nacional ha seguido financiando las cosechas de café a los agricultores a través de los beneficiadores.⁵

⁵ Un trabajo más profundo sobre el crédito nacional lo está llevando a cabo el proyecto Dinámica de la organización de los sectores productivos cafetaleros de esta Escuela, que coordina el Dr. José Antonio Fernández).

En los años cincuenta, se discutía en las sesiones de Junta Directiva de la Oficina del Café, la relación directa entre la baja en calidad del beneficiado del café y la prisa que tenía el beneficiador en vender su café para alcanzar el financiamiento extranjero. En este sentido, esta Junta Directiva gestionaba con el Banco Central de Costa Rica una financiación más amplia y con menos "papeleo" para no depender directamente de las casas importadoras y bancrias extranjeras.

El Banco Central de Costa Rica amplió el crédito corriente de ¢150 a ¢200 la fanega de café, con base en el café que se mantenía en los patios del beneficio. Esta financiación traería la oportunidad de disminuir la dependencia de los créditos extranjeros y la consecuente salida de divisas y capital que salía del país. Este financiamiento internacional no había que desecharlo del todo pues en el caso de que la financiación interna no fuera suficiente para el único recurso disponible. Para atender este asunto financiero, se nombra una comisión en colaboración con la Cámara de Agricultura y de Cafetalero compuesta por los señores: Charles Vincent, Juan Rafael Echeverría, Guillermo Esquivel y Rodolfo Peters.

En aquel entonces el Presidente del Banco Central de Costa Rica, don Jaime Solera Bennet, expresaba que era impropio continuar una política expansionista de los créditos cafetaleros. Demostró que existían créditos de alrededor de cien millones de colones por encima del tope de la cartera y que existían problemas con las condiciones de la garantía.

En relación al crédito internacional, en el año 1957 una Comisión de la Oficina del Café se dio la tarea de gestionar financiamiento ante un grupo de banqueros norteamericanos.

El país no tenía en ese momento capacidad para vender su cosecha con el tiempo y la oportunidad deseable. Los banqueros de los Estados Unidos manifestaron que no podían financiar la parte del cultivo, pero si le hicieron al país una oferta interesante para mercadear el grano. Esta comprendía en una línea de crédito en base a contratos para entrega futura, pudiendo girar hasta el ochenta por ciento de las operaciones. Querían que el préstamo de 1 a 5 millones de dólares se operara a través de la Oficina del Café. Desgraciadamente, esta oficina no podía tomar esas atribuciones por los reglamentos a que estaba sujeta.

Conclusión

Desde el siglo pasado, las importaciones de café muestran una tendencia de crecimiento, con algunas fluctuaciones de poca importancia y con dos grandes bajas del período de las Guerras Mundiales. (Daviron, Benoit. (1994) : pág. 38) Este aumento sostenido del consumo del café ha dependido especialmente del crecimiento del consumo por habitante en los países desarrollados.; sobretodo de Europa. Otros factores que han favorecido el consumo del café, como los patrones culturales, la publicidad y la política comercial también fomentaron el consumo de esta bebida. En los tiempos de crisis del grano, se desarrollaron algunas medidas de restricción de la oferta, bajo políticas estatales, incentivando la diversificación productiva, regulando internamente la oferta y la comercialización del grano. Sin embargo, las consecuencias no tuvieron los efectos esperados sobre la producción de café; sino que al evitar la caída de las cotizaciones y fomentar las negociaciones entre los países productores y

consumidores se estimuló la expansión del área cultivada en otras regiones latinoamericanas y fuera de ella. La producción aumentó en forma sostenida porque la inversión cafetalera todavía era rentable; de esta manera, se fueron acumulando los excedentes del grano. (Mario Samper (1994) : pág. 18.)

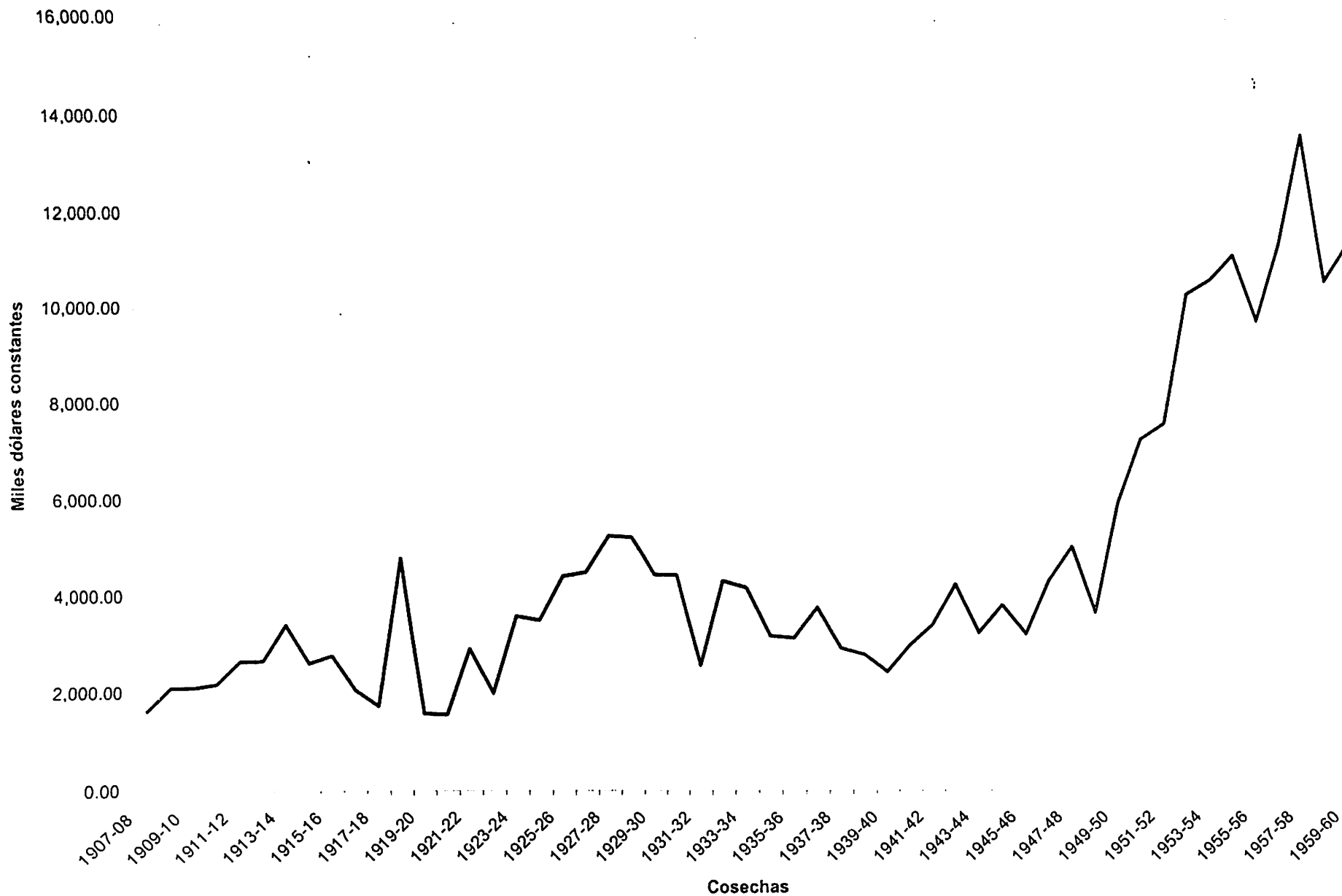
En el período de la posguerra, la recuperación de los países europeos incremento la demanda del grano y los precios mejoraron, sobretudo en la primera mitad de los años cincuenta, cuando la cosecha brasileña se redujo por la sucesión de una sequia y una helada en la región cafetalera. Sin embargo, ya a finales de esa década, el aumento de la producción y de las existencias produjo una nueva crisis de sobreproducción. En 1962, se firmó el Convenio Internacional del Café con el fin de establecer un sistema de cuotas y de bandas de precios y así regular el funcionamiento del mercado. A partir de este momento, los precios se mantuvieron relativamente favorables, las existencias mundiales tuvieron alzas y bajas alternativamente, y algunas nuevas zonas fueron incorporadas a la producción del café con nueva tecnología, de altos costos.

El crecimiento de la oferta del grano después de 1950, se aceleró en México, en la región centroamericana, Africa, Oceanía y el Asia. Esta nueva y creciente oferta en el mercado internacional ocasionó una disminución de la capacidad de negociación de los países productores en la OIC. Además de que, aparecieron nuevas formas de consumidores extra cuotas, que desvirtuaron el sistema constituido bajo el convenio internacional del café, para también de realizar las exportaciones a precios que no estaban fijados en la banda.

de precios autorizada.

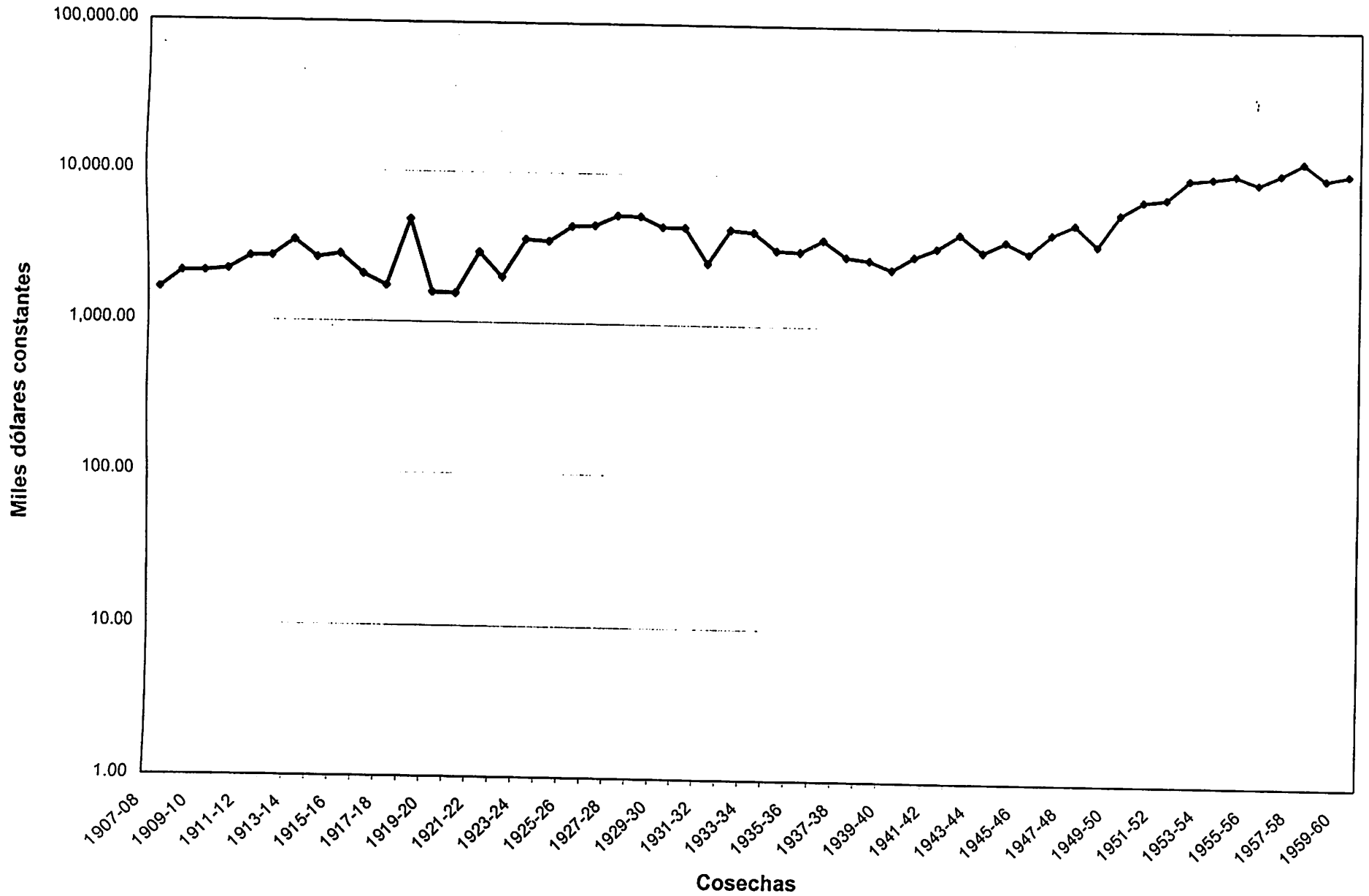
Cuando el sistema de cuotas fue abolido en julio de 1989, los precios empezaron una carrera descendente por debajo de los niveles previstos, hasta un 40%, y esta corriente se mantuvo por un periodo nunca imaginado para los cafetaleros. (Felupessy, wim. (1993): pags. 10-14) Tras varios intentos por concertar un nuevo acuerdo entre los países productores y consumidores, se concretó a mediados de 1993 un acuerdo preliminar para la retención de parte de la cosecha de algunos países productores, participando Costa Rica, y estableciendo la Asociación de Países Productores de Café. Esto ha contribuido al mejoramiento de las cotizaciones internacionales; sin embargo, el mercado mundial sigue en manos de la especulación financiera, de la incertidumbre, y sin una proyección clara de su futuro.

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de dólares constantes, 1907-1960
(Base 1907 = 1.00)



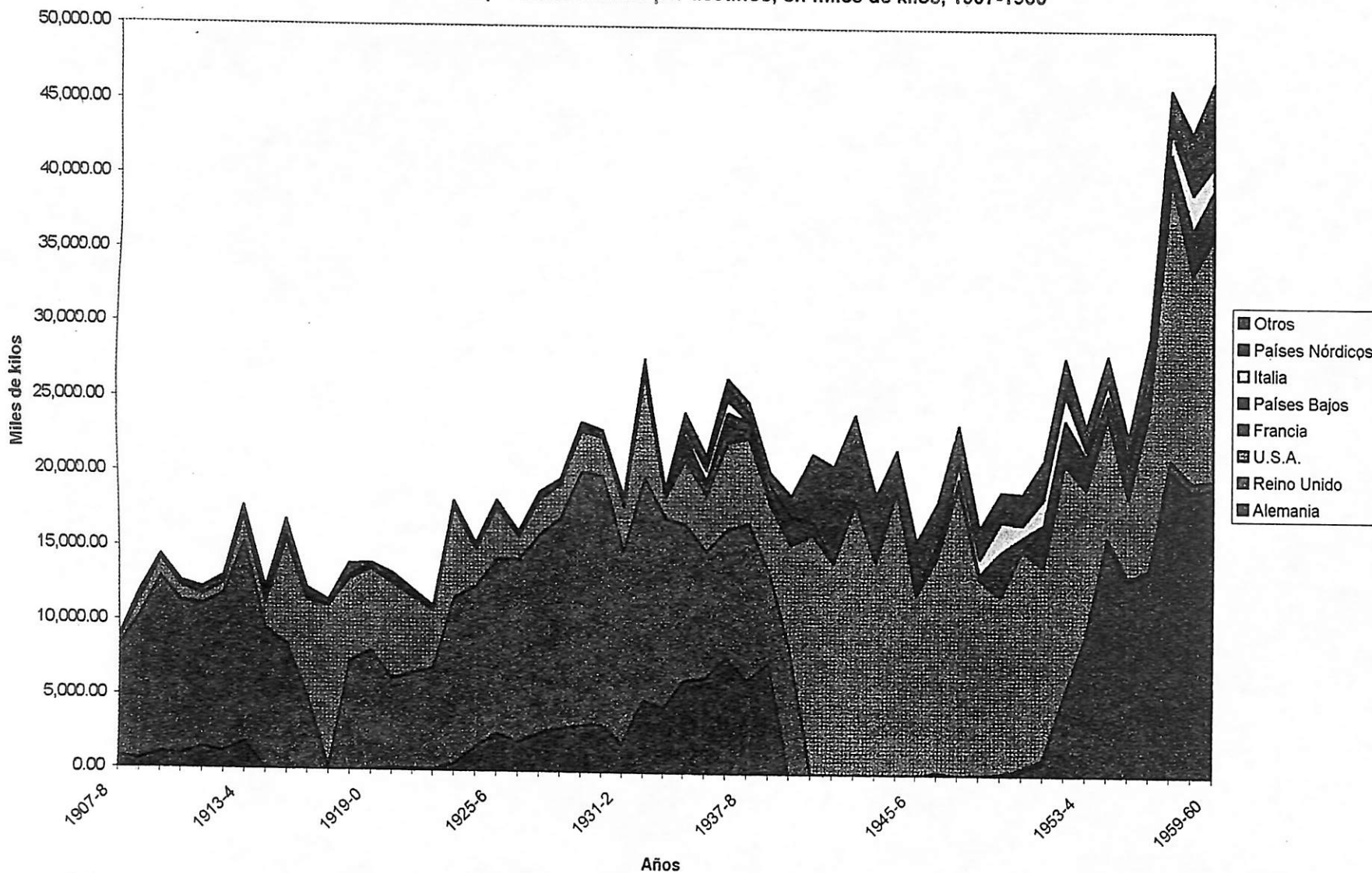
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1960

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de dólares constantes, 1907-1960
(Base 1907 = 1.00) (Serie logarítmica)



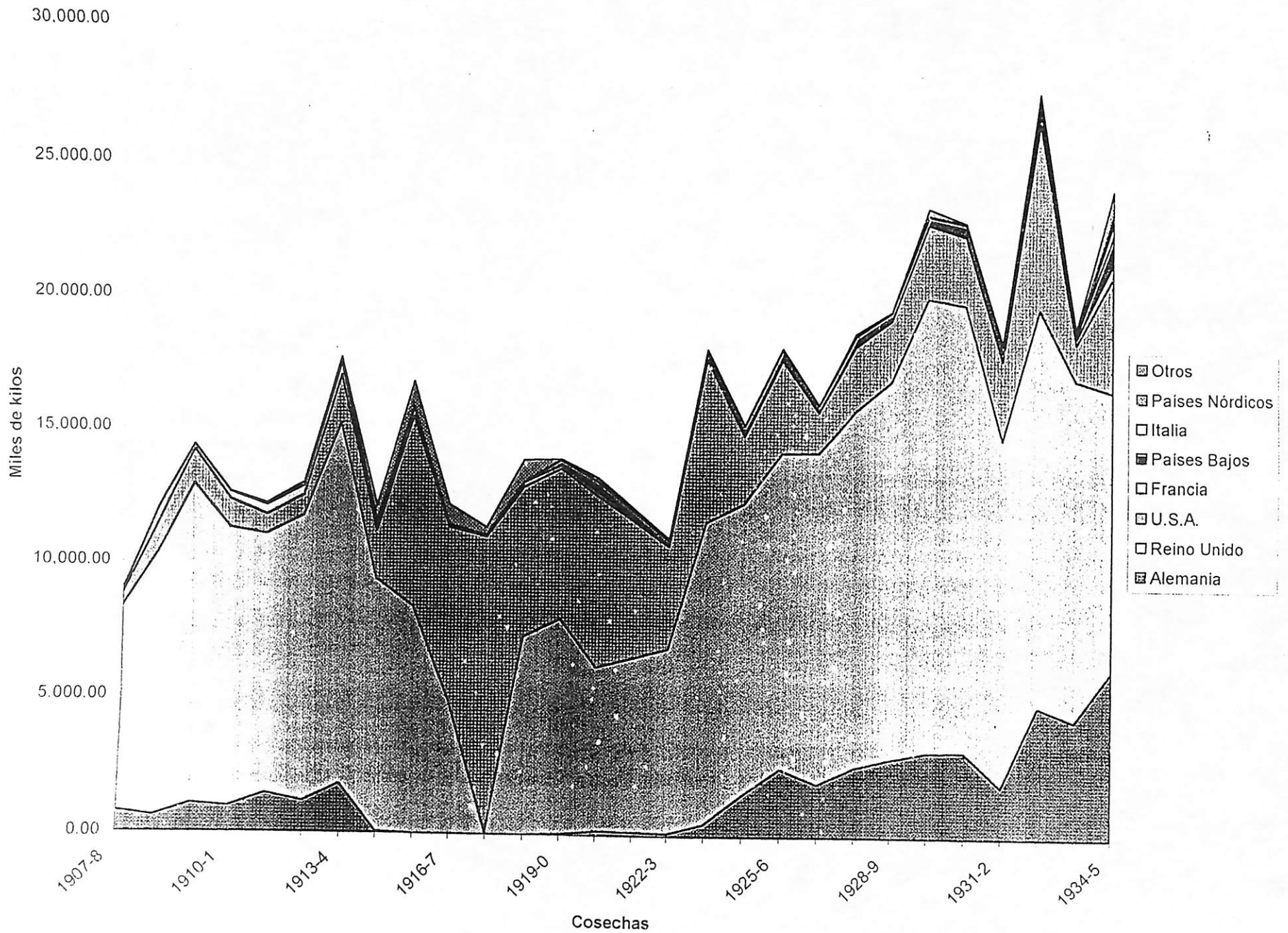
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1960

COSTA RICA: Exportación de café por destinos, en miles de kilos, 1907-1960

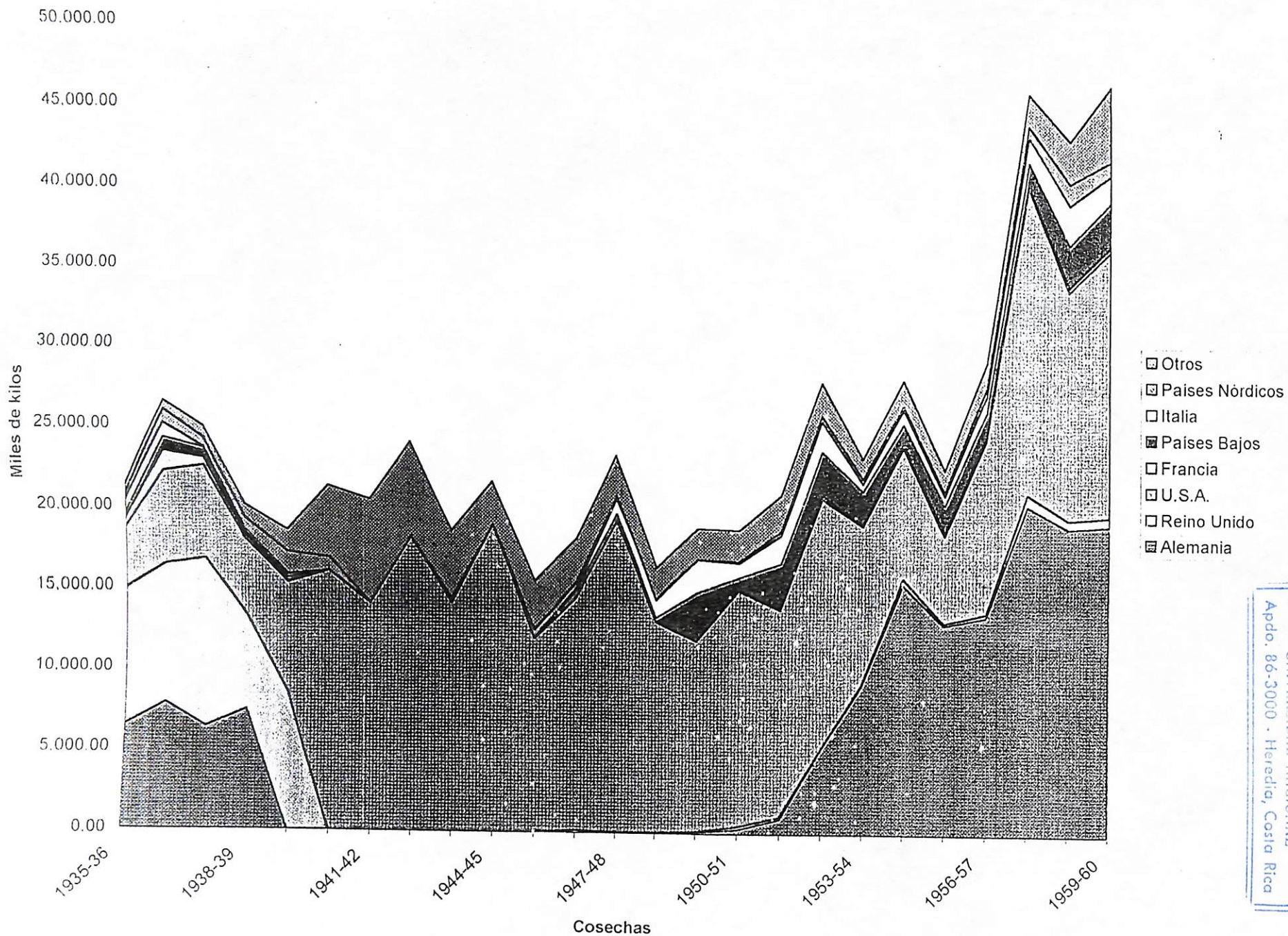


FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1936 a 1960

COSTA RICA: Exportación de café por destinos, en miles de kilos, 1907-1935



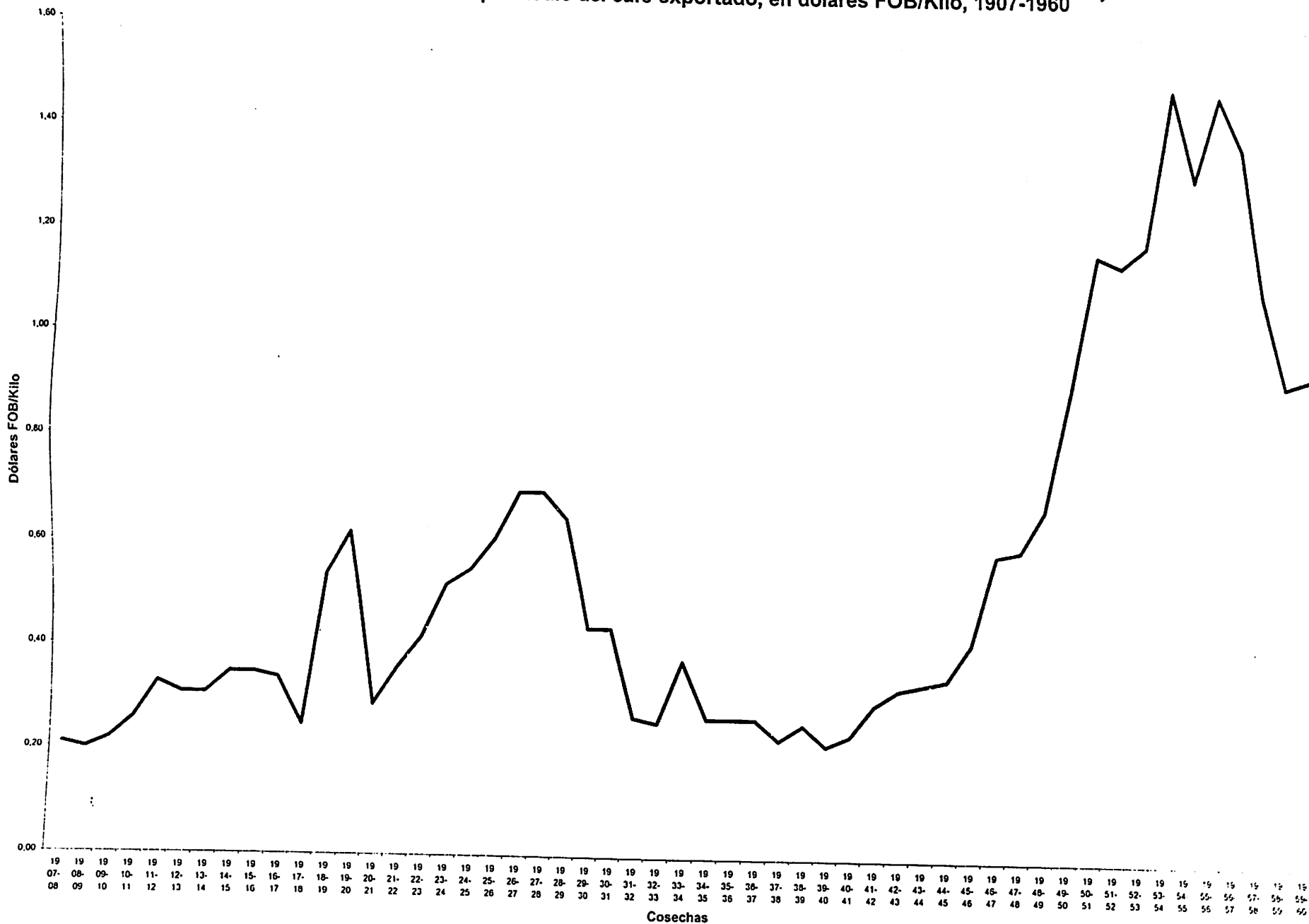
COSTA RICA: Exportación de café por destinos, en miles de kilos, 1936-1960



CENTRO DE INFORMACION DOCUMENTAL
 - LIBRO -
 FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
 UNIVERSIDAD NACIONAL
 Apdo. 86-3000 - Heredia, Costa Rica

FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1936 a 1960

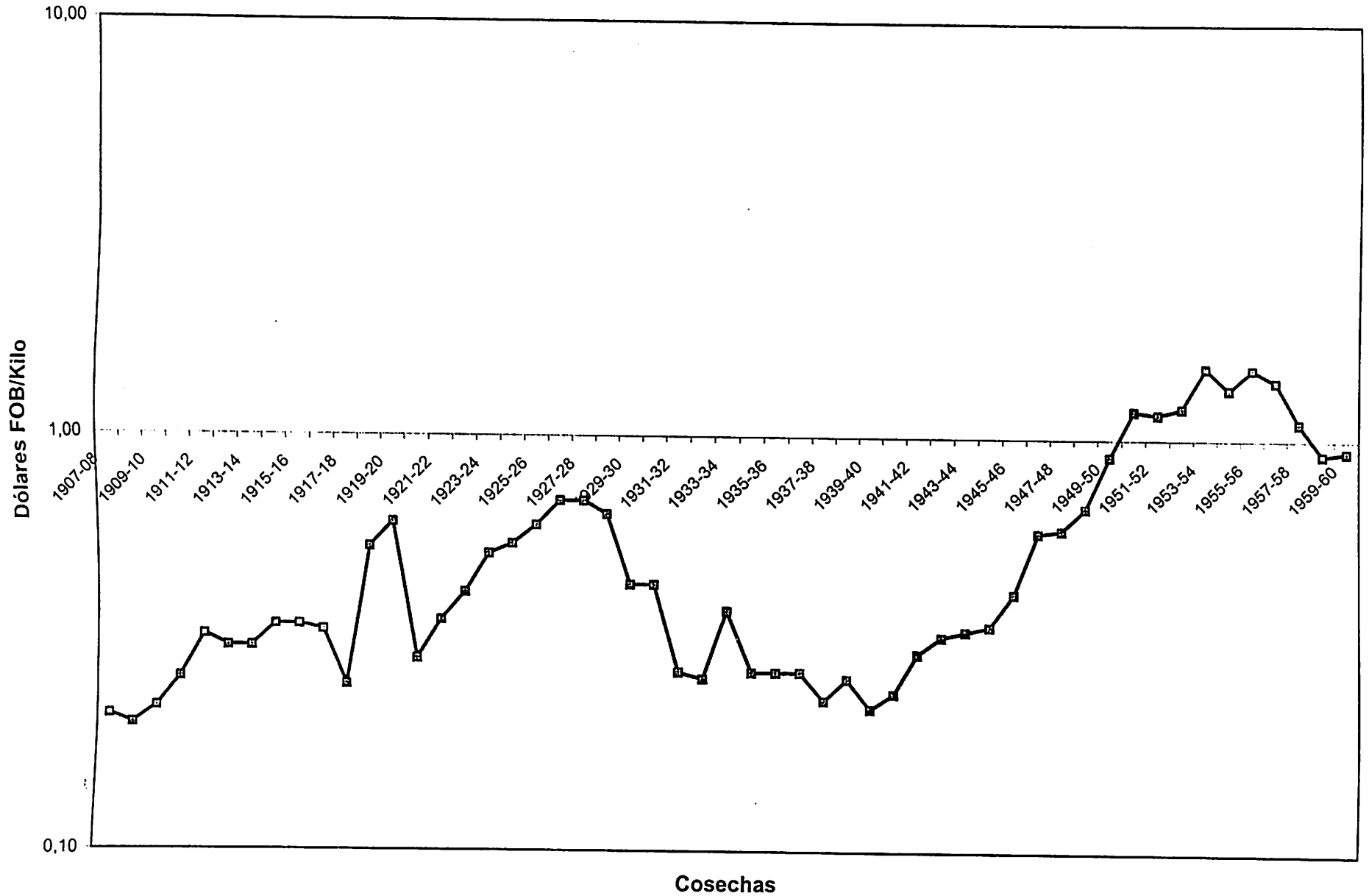
COSTA RICA: Precio promedio del café exportado, en dólares FOB/Kilo, 1907-1960 ^(*)



FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1960

(*) Incompleto

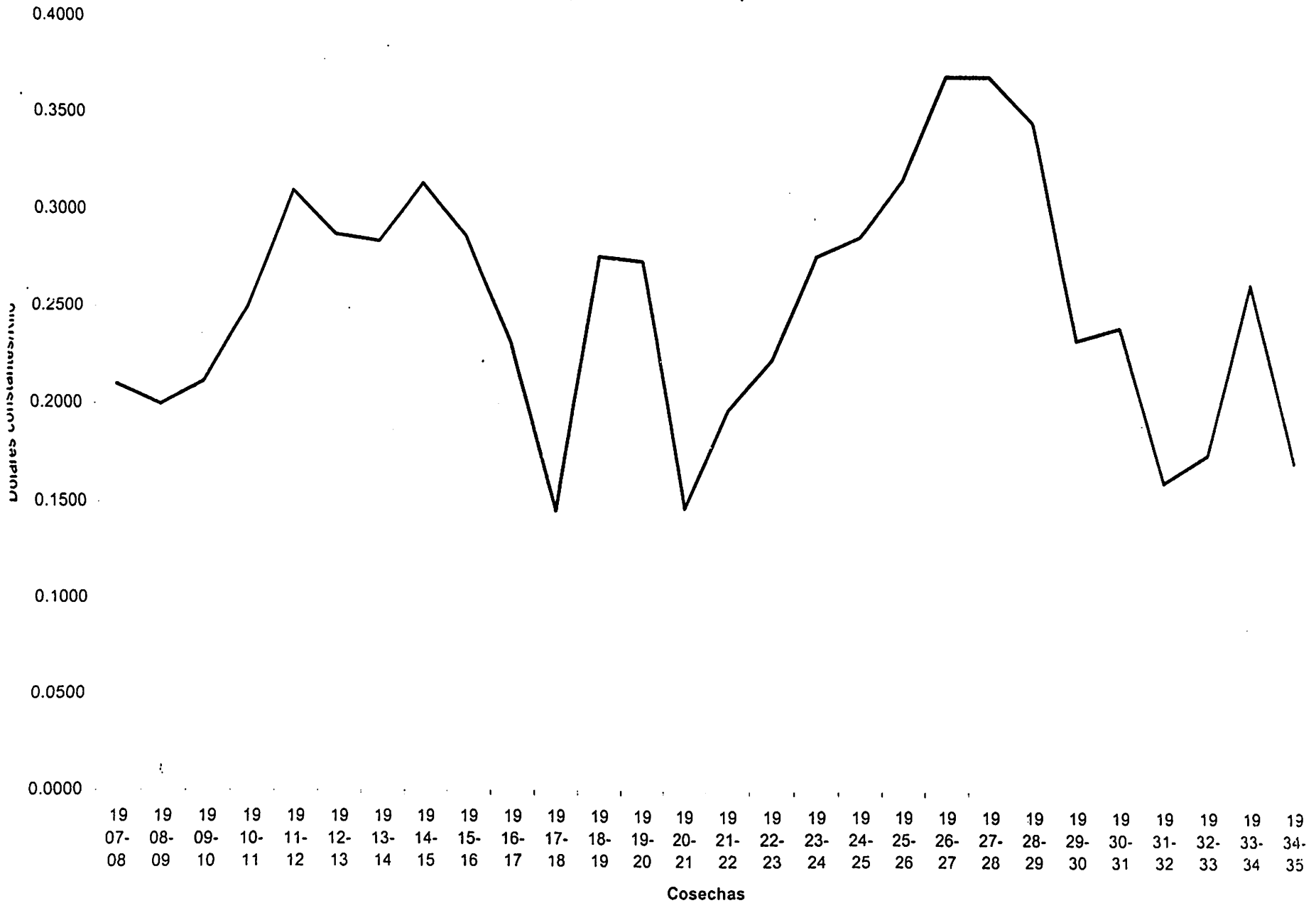
COSTA RICA: Precio promedio del café exportado, en dólares FOB/Kilo, 1907-1960 ^(*)
 (Serie logarítmica)



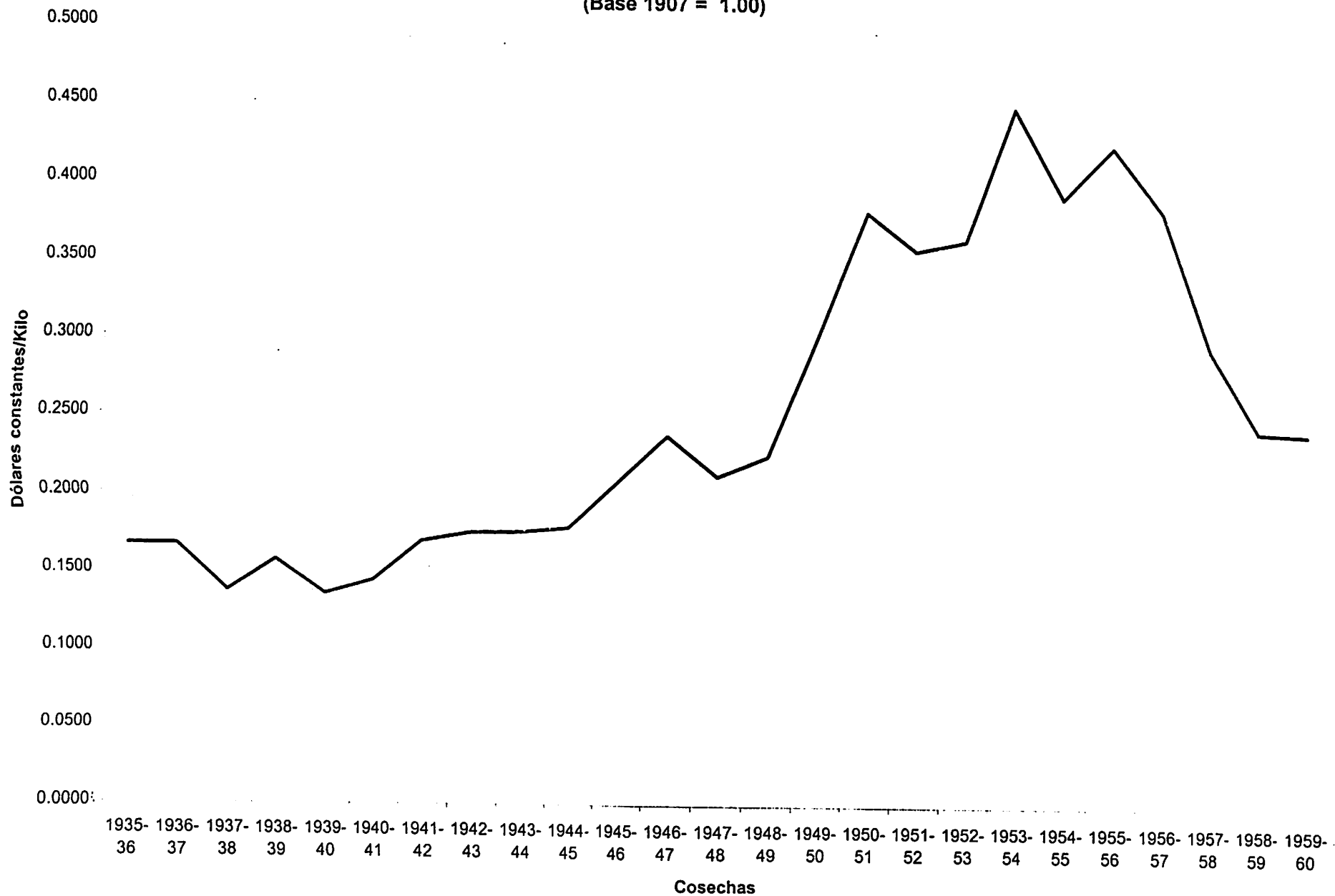
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1960

(*) porcientos

COSTA RICA: Precio promedio del café exportado, en dólares constantes/Kilo, 1907-1935
 (Base 1907 = 1.00)

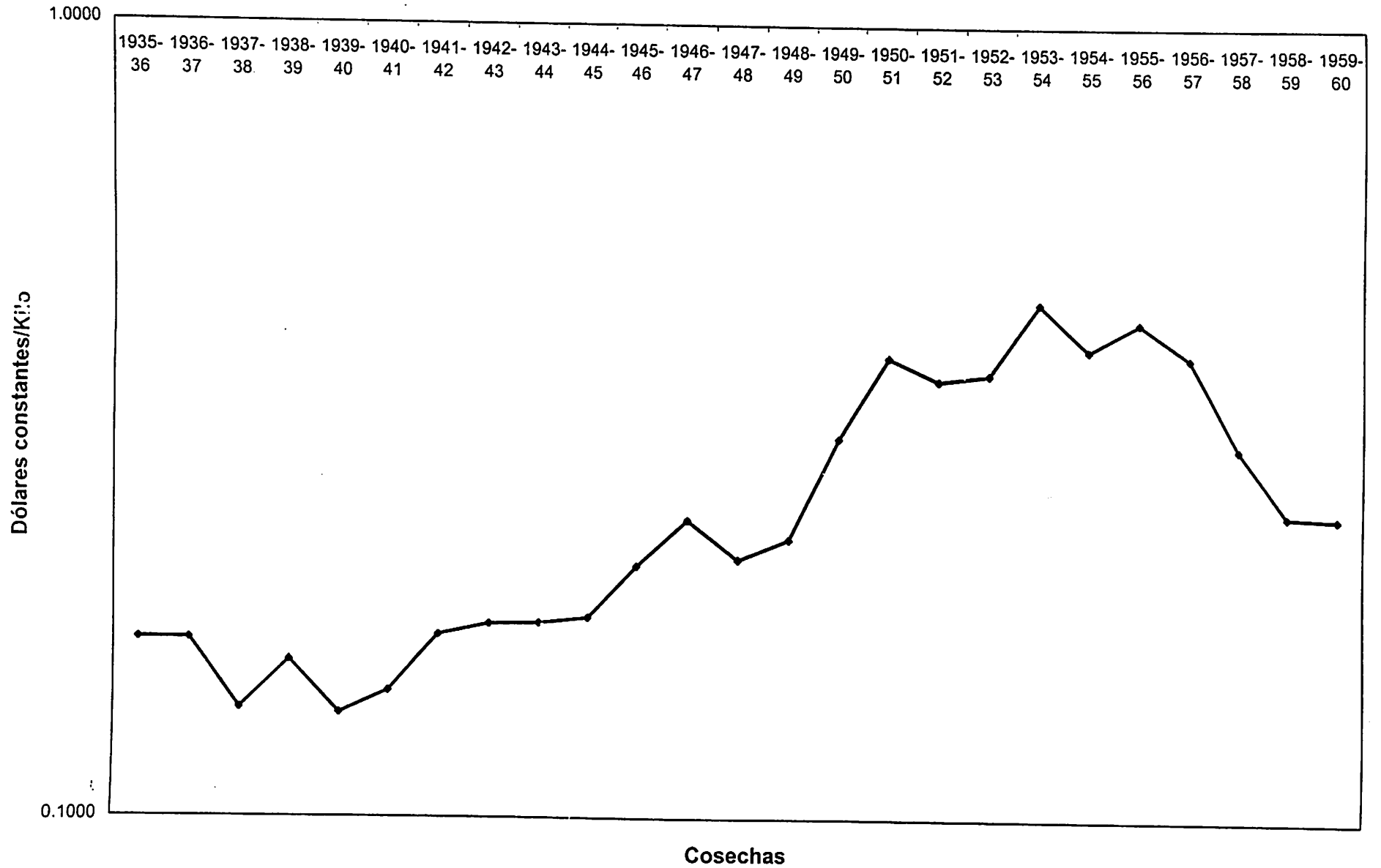


COSTA RICA: Precio promedio del café exportado, en dólares constantes/Kilo, 1936-1960
(Base 1907 = 1.00)



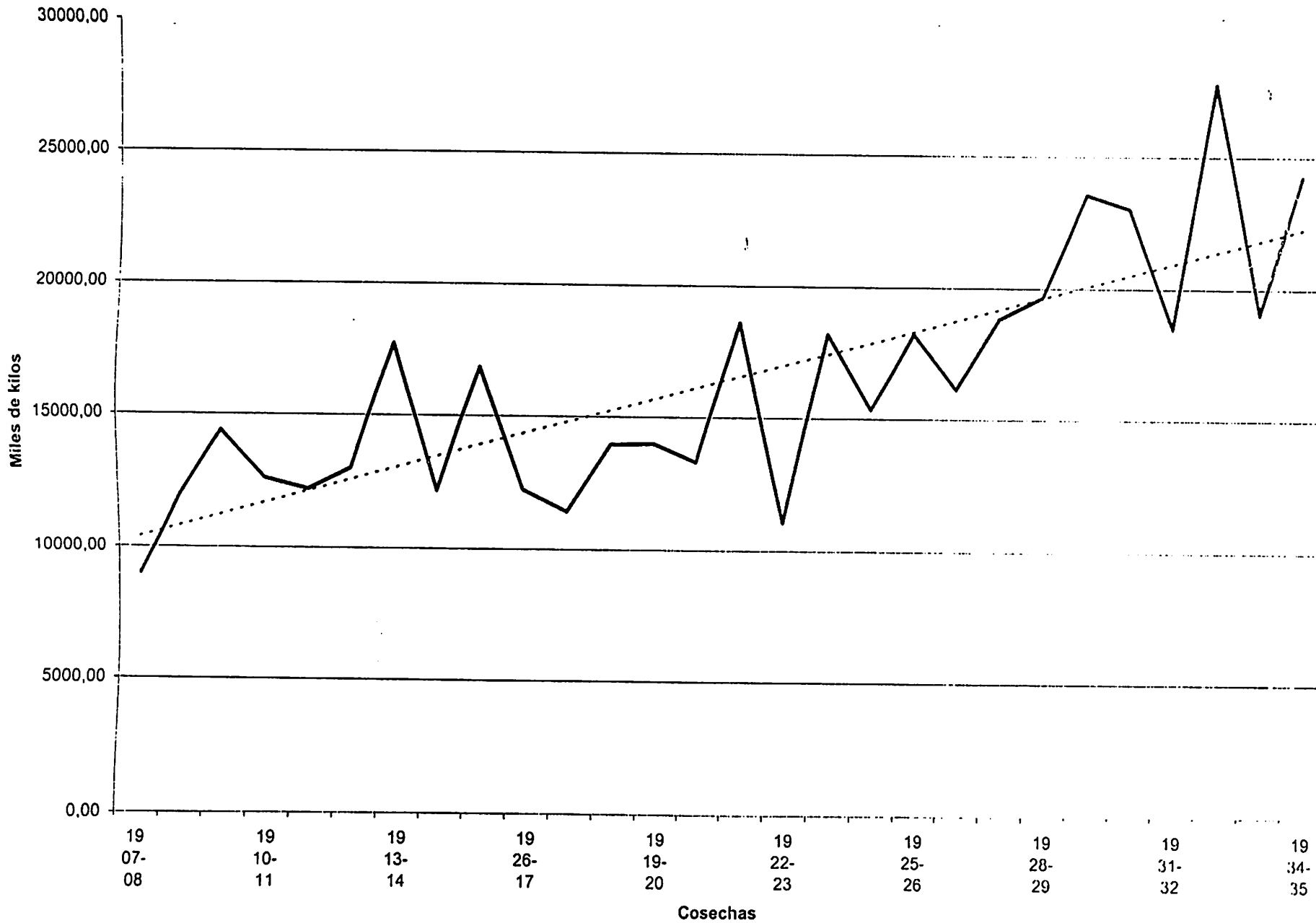
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1936 a 1960

COSTA RICA: Precio promedio del café exportado, en dólares constantes/Kilo, 1936-1960
 (Base 1907 = 1.00) (Serie logarítmica)



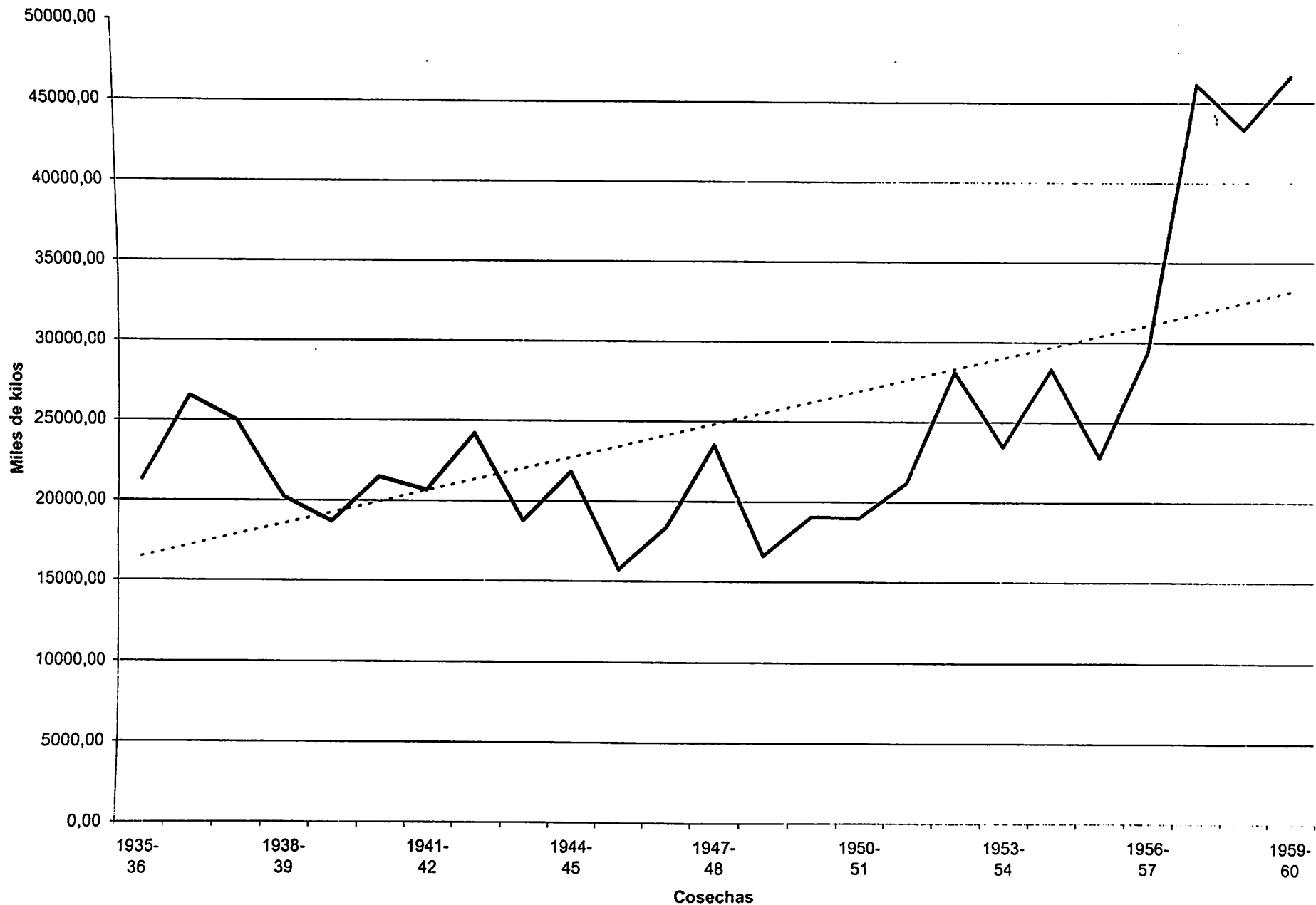
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica, 1936 a 1960

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de kilos y tendencia lineal, 1907-1935



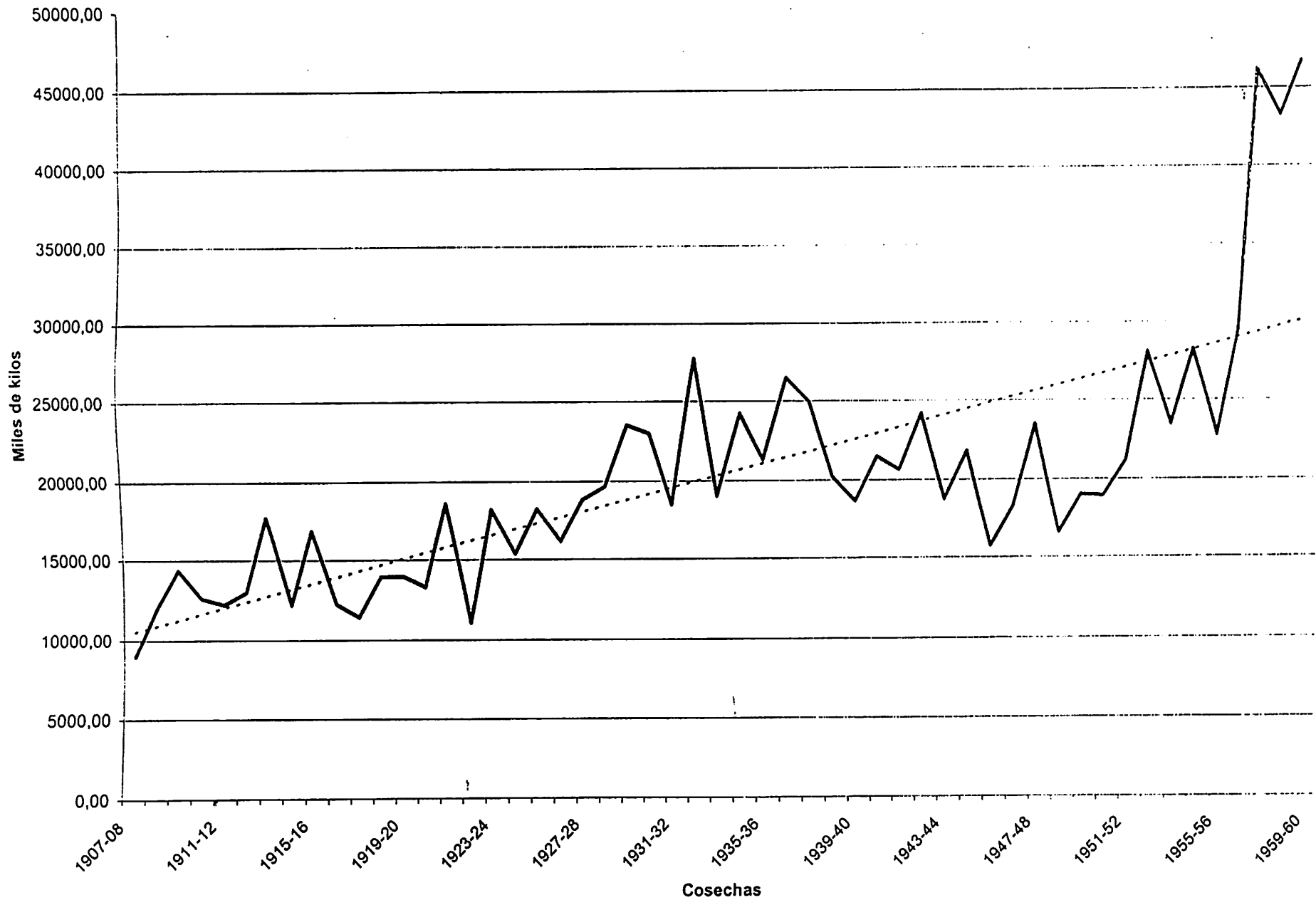
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1935

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de kilos y tendencia lineal, 1936-1960



FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1936 a 1960

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de kilos y tendencia lineal, 1907-1960



FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1960

II. OBSERVATORIO HISTORICO DE LOS MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES DEL CAFÉ.

1961-1996.

Por Gertrud Peters

Retomando el corte histórico anterior, recordamos que a partir de la posguerra, la oferta cafetalera creció en gran medida en México, Centroamérica, Africa, Oceanía y el Asia. Aunque la demanda del consumo del café aumentaba también con el auge de la posguerra, fue imposible llegar a un equilibrio entre oferta y demanda. El alza de los precios en 1953 duró un corto tiempo y en 1958 se entró en una etapa de sobreproducción y descenso de precios.

El tercer corte histórico empieza en 1962 con la firma del Convenio de Cuotas y la creación de la Organización Internacional del café. El mercado de cereza es diferenciado pues se consolida el sistema cooperativista durante la década de los sesenta. El mercado nacional e internacional es regulado por la Ley estatal. Se inicia un proceso de formación de corporaciones o de grupos empresariales nacionales que realizan una fuerte inversión en capital fijo, en los beneficios del café. El café se exportaba todo en «café oro» y aparecen los llamados «beneficios secos»- pertenecientes a las firmas exportadoras- a partir de los años setenta, como eslabón nuevo en la cadena de la comercialización para realizar mezclas de café oro y así exportarlos por marcas nuevas o de tradición particular. La oferta cafetalera de los suaves la mueve Colombia, y empiezan a surgir mercados nuevos para nuestro grano, como los países nórdicos. Los precios presentaron un descenso a principios de los años setenta y luego en los ochenta hasta que se derrumban las cotizaciones con la abolición del Convenio de Cuotas.

Mercados

A

El último corte se inicia en 1990 con el advenimiento de un mercado internacional libre en relación al sistema de cuotas que antes lo regía. Además, el período hasta 1996, presenta un descenso pronunciado de los precios del café. Los precios tuvieron un repunte a partir de los esfuerzos de las retenciones de la Asociación de Países productores de Café constituía en 1993, pero sigue existiendo gran influencia del proceso de globalización que ha afectado el mercado físico y financiero del café. A finales de 1997, la Bolsa de Café, Azúcar y Cacao (CSCE) empezó a ofrecer «opciones flexibles» que se podrán usar con los futuros de café. El mercado de cereza continúa regulado bajo la legislación de los años sesenta, con un proyecto de modificación que se encuentra en la Asamblea Legislativa en este año. Incluso los gremios cafetaleros, agrupados en una comisión en la cual no está representado el Gobierno, «« estiman que la legislación cafetalera se ha quedado a la zaga frente a los cambios en un mundo de globalización y liberalización del comercio»» Incluso, ««la comisión revisará propuestas y fórmulas para ampliar la comercialización interna y externa del grano. Dentro de esto, lo principal es la denominada compra en firme, es decir, la venta del café del productor al beneficio a un precio fijado al momento de la transacción y que permitiría al agricultor recibir todo el dinero.» Barquero, Marvin.1999. «Cambios en café» En La Nación.Lunes 8 de febrero, página 36-A.

Para contrarrestar la baja en los precios internacionales y los altos costos del mantenimiento y cosecha del cafetal, el gobierno costarricense creó el Fonecafé, fondo que ayuda a amortiguar los costos del productor. El control en la calidad y los cambios en la demanda internacional han marcado una recomposición del sector empresarial cafetalero y de la intervención del Estado Costarricense. Se observa un aumento de empresas transnacionales en el mercado de cereza y disminución de la participación del cooperativismo, al

igual que en los otros eslabones de la cadena de comercialización del café. También se han producido cambios en las relaciones financieras nacionales que aumentan la integración vertical entre los distintos eslabones de la comercialización. Por último, algunas empresas han iniciado una diferenciación del producto al exportar el café tostado y/o molido, ahorrándose uno o varios intermediarios en los mercados consumidores y con el fin de hacer la actividad más competitiva.

Escenario de cambios en la industria cafetalera mundial.

Después de la II Posguerra, el comercio internacional volvió a un período de prosperidad hasta 1973. Además, la serie de negociaciones emprendidas desde los años cincuenta para lograr un acuerdo internacional de cuotas de exportación del café llegaron a constituir un acuerdo de regulación del mercado mundial, a través de un tratado multilateral y que reunía a países exportadores e consumidores. Este acuerdo ha sido catalogado como un «cartel» . «Un cartel negociado con los países consumidores, pero un cartel al fin y al cabo, puesto que instituye una repartición del mercado y una gestión administrada del precio.»(Daviron, Benoit. (1994): 54), y en (Clavijo, Sergio et al.(1993). En aquel tiempo, la OIC mantuvo un éxito relativo por la contribución de cuatro factores, según Benoit Daviron (1994:54-58): «La cooperación entre los países productores se hace posible, en primer lugar, gracias a su existencia como «unidad de mercado»»«La cooperación entre los países productores descansa, en la similitud de las políticas de exportación»Brasil juega un papel esencial en el seno de este oligopolio en cooperación» Por último, la existencia del Acuerdo se hizo posible gracias a la evolución de la organización de los sectores de comercialización de transformación en los países importadores. La inversión de la jerarquía entre casas de comercio y firmas de

torrefacción, entre el comienzo del siglo y los años cincuenta, es sin duda uno de los fenómenos capitales de la historia del mercado." Esta bonanza en los términos de intercambio se caracterizó por un nuevo auge en las exportaciones de bienes primarios, incluyendo al café, y una expansión industrial en función del mercado doméstico y un alto crecimiento en la población. Sin embargo, ya se podía observar una tendencia a la baja en la importación del grano en los Estados Unidos, un aumento en las exportaciones latinoamericanas a Europa y la apertura de un nuevo mercado consumidor de café, el mercado japonés.

A partir de 1974, sobrevino un largo periodo de depresión económica a nivel mundial, que provocó un alto endeudamiento para las economías exportadoras de productos básicos, como el café y el banano. Además, las medidas económicas del Acuerdo Internacional del Café se suspendieron por iniciativa de los países productores que exigían una revalorización de los precios frente a la devaluación del dólar americano. Durante esa década, estos países productores trataron de sostener unilateralmente los precios internacionales. En la década siguiente, se produjo un estancamiento en el movimiento comercial mundial de bienes primarios con un desmejoramiento en los términos de intercambio de estos con los bienes manufacturados. (Samper, Mario. (compilador) (1994):28-29)Al mismo tiempo, con la caída de precios del café en 1980 y por encontrarse el mercado internacional con excedentes del grano, es reactivado el Acuerdo Internacional del Café, que se había negociado en 1976. Tres años después, se volvió a renovar, se suspende entre febrero de 1986 y setiembre de 1987 y se abandona en julio de 1989. Durante esos años, el mercado del

café mostró una tendencia a la multiplicación de los intercambios internacionales. Empieza a tomar importancia el desarrollo del mercado fuera de cuota (países importadores de café no-miembros del Acuerdo). A partir de 1982, este mercado tomó proporciones peligrosas, comercializando alrededor del quince por ciento del mercado mundial. Asimismo, el diferencial entre el precio del mercado con países miembros y no-miembros iba siendo cada vez mayor, hasta de un cuarenta o cincuenta por ciento menos. Se presentaron dos mercados distintos: uno regulado por el Acuerdo y con precios fuertes y el otro bastante competitivo donde los países productores liquidaban los excedentes de su grano. Sin embargo, gran parte de este producto regresaba ilegalmente al mercado con regulado, ofreciendo mejores márgenes a los canales de distribución.

A partir de 1989, con la supresión de las cuotas de exportación, sobrevino una fuerte caída en los precios internacionales del café verde. Durante 1992, los precios reales del café alcanzaron los niveles más bajos de muchas decenas de años y no es sino a partir de 1993, que se empezó a apreciarse una lenta tendencia a la alza del mismo. Para las economías exportadoras de café, los primeros años de la década del noventa han representado un período de grandes cambios, muchos productores han tenido que enfrentar precios que han estado por debajo del nivel de los costos de producción, . Algunos comerciantes han tenido retornos sobre la inversión más bajos, menores márgenes, mayores costos de endeudamiento y una creciente concentración de la actividad cafetalera en corporaciones multinacionales. Definitivamente, el sector que más se ha beneficiado con esta situación ha sido el procesador de café en los mercados

importadores del grano, pues los precios al por menor no han caído tan sustancialmente como los del café verde.

En el campo de la organización internacional, las negociaciones que se habían llevado a cabo para llegar a un nuevo acuerdo internacional del café con cláusulas económicas han fallado. En estos momentos nos encontramos con la recién creada Asociación de Productores de Café, que ha sido fundada con el fin de elevar los precios internacionales. Sin embargo, los países importadores de café no han mostrado casi ningún interés en la crisis de precios y la demanda no ha respondido con igual fuerza que la baja en los precios.

Además, la desilusión que presentaban los países productores por los intentos fallidos de establecer el nuevo convenio (AIC), ha producido una nueva mentalidad de los negocios y en la filosofía económica en favor de los mercados libres, dejando para el pasado la intervención estatal en las regulaciones del mercado internacional, regional y nacional. Así, muchas instituciones gubernamentales o mixtas que intervenían directamente sobre el mercado de café han sido disminuídas. Por ejemplo, el Instituto del Café de Costa Rica fue privatizado en el mes de diciembre de 1997 pero sigue en vigencia la Ley de Regulación entre productores, beneficiadores, torrefactores y exportadores, crada en 1961. En otros países se ha dado una liberalización total del negocio y ha vuelto a los productores más vulnerables a los vaivenes de los precios internacionales. Adicionalmente, la velocidad con que se dan los cambios hacia un mercado libre ha sobrepasado la capacidad y habilidad de las agentes económicos y políticos para adaptarse a las nuevas transformacioness. Productores,

beneficiadores y comerciantes de café tendrán que acoplarse para poder sobrevivir en un mercado externo libre de controles gubernamentales e internacionales.

" Bajo un escenario de cuotas, cuando el mercado está seguro de que en los países productores hay existencias disponibles "libres de recargos", el mercado de futuros valora más los precios del físico en plaza, luego valora el contrato de despacho más cercano (primera posición), etc. Bajo estas circunstancias se dice que el mercado está invertido. En contraste, en un ambiente de mercado libre, el mercado valora el costo de mantener existencias y, consecuentemente, bajo condiciones normales, el precio del físico en plaza es valorado a un precio inferior que la primera posición, la primera posición se valora por debajo de la segunda posición, etc. (Clavijo, Sergio et al (1993): 259)

Costos y rentabilidad de la caficultura latinoamericana en la última década.

El 80-85% de la producción mundial de café arábica lo representa un grupo de diez países latinoamericanos. Los costos promedios de producción ascendían a \$1.510 por tonelada durante 1987-88 a 1992-93. (Clavijo, Sergio. Et. al. (1993): 417) Este promedio está a más de \$50 por tonelada por debajo de la mayoría de los países africanos y \$95 por encima de los países asiáticos. El promedio mundial de costos de producción estaba en \$1.511,9 por tonelada. Por ejemplo, los países centroamericanos, Colombia y México reflejan un uso mayor de insumos y lógicamente costos mayores.

Con relación a los costos de producción y a los precios de producción y los precios mundiales, se puede afirmar que existe una relación estrecha entre el comportamiento de los precios del productor y los valores del mercado mundial.

Costa Rica manifiesta, según los datos del siguiente cuadro "Precios al productor para café arábica y robusta en los principales países productores, 1987-1992" , una reducción histórica en los precios al productor en los últimos años.

Con relación a los precios del café robusta y arábica, los precios al productor para el arábica serán equivalentes a 80-90 centavos de dólar por libra y el equivalente de robustas estaría en el rango de 60-70 centavos. Esto comprueba que los cambios en los precios mundiales se trasladan en forma rápida a los productores en los países exportadores.

Un análisis de la firma Landell Mills Commodities Studies Ltd. (Clavijo, Sergio et. al.) (1993): 416-436 examina el significado de los costos de transporte y manejo desde el momento en que el grano de la planta trilladora hasta el momento en que llega al puerto de destino (Europa, US y Japón), los resultados fueron: 1. El transporte en contenedores es la forma estandar de embarcar el café, reemplazando los medios tradicionales de almacenar sacos de 60Kgs en una bodega de la embarcación. El empaque generalmente se hace en sacos y últimamente por presión de los grandes tostadores se empaqueta en grandes bultos dentro de los contenedores. 2. Los productores que salen más beneficiados en los embarques de un solo empaque son los que exportan grandes volúmenes diferenciados por calidades de café standard, cuya infraestructura tecnológica está relativamente avanzada, tales como Colombia y Brasil.

Sistema de comercialización del café de Costa Rica.

En los años setenta, se recomendaba que Costa Rica cambiara su forma de vender el café tipificando su producto pues el mercado internacional se estaba transformando de un mercado de vendedores a un mercado de compradores. En esos años, los principales productores de café eran Colombia, Costa de Marfil, Angola, Uganda, Brasil, El Salvador, Indonesia, Guatemala, México, Etiopía, Camerón, Congo, Costa Rica, Kenya, Tanzania, Ecuador, Malasya, Perú, India, Nicaragua y otros con menor volumen. Después de la Segunda Guerra Mundial se había operado un incremento importante en la producción mundial, sobretodo en el Continente Africano. El café disponible para exportar en promedio (restándole el consumo, reservas y otros requerimientos) durante las cosechas de 1960-61 a 1969-70 fue 45.200,000 sacos por año. De esta cifra, Brasil había producido más de la mitad. (Lizano, Arturo.

(1973):5.)

Desde el siglo pasado, la exportación del café costarricense se comercializaba de la misma manera. No existían normas de mercadeo ni de política comercial para acceder al mercado internacional. Con la expansión del área sembrada en regiones fuera del Valle Central y con el aumento en los rendimientos por hectárea se produjo una mayor variedad de calidades y marcas, es así como en 1970 se tenía en el país cerca de 450 marcas de café individuales y no organizadas a nivel nacional. Esta situación dificultaba para los grandes tostadores el trabajo de la torrefacción y es ésta la razón por la cual la mayoría de las casas comerciales no aumentaban las compras del café de Costa Rica. Era difícil incluir partidas pequeñas de 500 o 250 sacos en el sistema de ordenadores. Mientras que otros países

como El Salvador, Brasil, Colombia, México o Africa ofrecían partidas de 50 o 100 mil sacos de un mismo tipo, el cual por ser bien conocido y por estar ya bien clasificado, entraba de lleno en el proceso de producción del tostador. Por ejemplo en Alemania, aunque los cafés de Costa Rica eran deseables, el volumen de las exportaciones no daban la capacidad necesaria para hacer más atractivo y de menor costo el proceso de preparación del café para el gran público. Al mismo tiempo, se debían tener siempre las mismas cantidades de café costarricense para que la calidad de sus mezclas fuera permanente. Así que, ante un mercado internacional de compradores, si los consumidores exigían un producto uniforme, quienes lo vendían o producían debían someterse a la disciplina para poder responder adecuadamente a sus gustos.

En los años setenta, otro factor que disminuiría la competencia del grano de Costa Rica era que, en la Bolsa de New York se estaba trabajando en especulación con los Contratos C. Al contrato C se podría entregar únicamente los cafés de México, Guatemala, El Salvador y algunos de Colombia. Costa Rica no había podido participar en este mercado por razón de que no había podido suplir con un mínimo de 750.000 sacos por dos años consecutivos. Esta situación se daba por la inexistencia de tipos definidos para poder entrar a hacer las ofertas de volumen y uniformidad necesario.

Cuán competitivo ha sido el café de Costa Rica? Se ha dicho que el café de Costa Rica es uno de los más finos del mundo, pero Guatemala tiene cafés tanto o más finos que los costarricenses. También se ha dicho que Costa Rica tiene marcas acreditadas desde el siglo pasado, a esto se puede

aclarar que también El Salvador y Guatemala las han tenido desde el siglo pasado.

El Ingeniero costarricense Arturo Lizano recomendaba adaptar el sistema de venta del café de Costa Rica a la tendencia mundial, con especial énfasis al establecimiento de las siguientes normas:

1. Establecer un Comité de Normas y Calidades bajo la jurisdicción de la Oficina del Café. Este comité debería establecer cuales son los tipos dentro de que debe agruparse la producción del café de Costa Rica, sustrayendo de ello aquellos cafés finos de fantasía que por sí mismo se venden para clientes especiales y pequeños tostadores europeos.
2. El café debe tipificarse de la siguiente forma:
Establecer cinco tipos de café que serían, Atlánticos de Bajura (Turrialba Baja, San Carlos, Sarapiquí y posiblemente la zona pacífica sur). El segundo tipo sería el Atlántico de Altura (todo el café de la parte Atlántica, que es de muy buena taza, buen tamaño y tueste y muy gustado). Este café se estaba vendiendo por marca, razón por la cual siempre la competencia lo sacaba del mercado de cafés finos. El tercer grupo lo formarían los llamados Mesetas de la parte de bajura (zona baja de la Meseta Central, hasta 1000 metros de altura: Alajuela, parte baja de Heredia, Grecia, San Ramón, Naranjo, Palmares y Puriscal) El cuarto grupo sería las Alturas de la Meseta (todas las montañas que circundan el Valle Central y las que siguen hacia Dota, y luego a San Isidro de El General). Este tipo de café es muy fino y vendría a constituir un tipo deseable para mezclas de los grandes torrefactores, pues suministra bastante

acidez y otras características poco comunes. Finalmente, el quinto grupo lo conformarían los Estrictamente de Altura o Estricto Duro, que es el café que adquiere los mejores precios en el mercado europeo y tiene premios de calidad en los mercados mundiales.

3. En la parte técnica, o sea, lo que significaría esta tipificación en taza y en tueste, daría la siguiente forma. El Atlántico de Bajura sería un tipo de relleno, que da base para una mezcla en las tostadoras de café. El Atlántico de Altura, da más cuerpo, un poco de más taza entonces se puede usar en menor porcentaje dado que la base está siendo constituida por el tipo de Atlántico de Bajura. Posteriormente, la Meseta de la Bajura vendría a formar la base fundamental de tipificación de café de Costa Rica, primero por su gran volumen de producción y segundo por sus características de buena taza, buen cuerpo, ligera acidez y buen aroma. Esto lo haría muy atractivo pues con un porcentaje moderado mejoraría cualitativamente cualquier mezcla. Luego, los cafés de la Meseta de Altura, con ínfimo porcentaje en la mezcla se pueden conseguir calidades con una buena acidez, buen cuerpo, aroma y en general la taza es muy deseada. Finalmente, con un poco de calidad de la Estricta de Altura, se puede clasificar el café de calidades sobresalientes, extrema acidez, cuerpo profundo y un exquisito aroma.
4. Si se refiere a los precios, estos factores vienen a reflejar otra situación. El café se ofrece por marcas, los especuladores venden una marca sin haberla comprado, usualmente ponen tres o cuatro marcas sustitutivas y entonces juegan los intereses de una marca contra otra

para forzar precio a la baja. En el caso de cambiar al sistema de tipos, primero se eliminaría la enorme competencia y el excesivo gasto de intereses que hacen los beneficiadores al querer acumular grandes cantidades de café y mantenerlo sin vender por largas temporadas en espera de clientes particulares y/o esperando que algún comprador aparezca caprichosamente a mejorarle el precio por esa marca definida. Vendiéndolo por tipos siempre estará en el mercado atento y todos tendrán un precio uniforme lo cual haría que la distribución se haga más equitativa entre todos los productores de café que forman el núcleo principal y como se dijo, la base fundamental de la economía agraria costarricense.

3. La participación en la Bolsa de New York es básico. Si Costa Rica desea participar más competitivamente debe inducirse a tipificar definitivamente su café. Algunos de los exportadores ya lo estaban haciendo a principios de los años setenta, sería importante que los beneficiadores siguieran esta iniciativa.

A mediados de 1989 se eliminaron las cuotas de exportación a los principales países consumidores, hecho que ocasionó una severa crisis a la industria del café, con precios en los niveles reales más bajos del siglo XX. (Refiérase al Gráfico Costa Rica: Precio Promedio del café exportado, en dólares corrientes y en la serie logarítmica, 1960-1996.) A pesar de que a partir de 1993, los precios del grano habían venido aumentando a medida de que la oferta y la demanda se volvían a equilibrar por el agotamiento de las existencias que se encontraban en los centros consumidores de café.

Como toda crisis de precios en los productos tropicales de exportación, el sector que había salido más perjudicado resultó ser el productor y ciertos comerciantes que habían tenido que adaptarse forzosamente a un nuevo ambiente de mercado libre y si no lograba ser competitivo, no le queda más que salir del mercado.

Como se observa en el gráfico Costa Rica: Precio promedio del café exportado, en dolares corrientes/kilo, 1961-1996, la serie logarítmica indica la caída de los precios del grano a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa. Los productores de café se habían visto enfrentados a precios que ni siquiera habían logrado cubrir los costos de producción. Algunos pequeños comerciantes y beneficiadores encararon a más bajos retornos sobre la inversión, márgenes de ganancia menores, altos costos de endeudamiento y una creciente concentración de la propiedad del beneficiado y la exportación de café verde por grupos transnacionales. También, la apertura a un mercado sin cuotas y de bajos precios trajo como consecuencia una mayor concentración en los canales de comercialización de los países consumidores del grano. Definitivamente, el sector más beneficiado con la situación anterior lo constituyó el grupo de los torrefactores de café ya que los precios al consumidor o al por menor no cayeron en la misma proporción que el café verde.

Aunque los precios del café bajaron tan drásticamente, el consumo per cápita no respondió a un aumento en la misma proporción. Esta "estabilización del consumo per cápita" tenía sus raíces en tres factores: en primer lugar en la competencia de otras bebidas, incluyendo a los refrescos; en segundo lugar a la inelasticidad de la demanda por el café

en los países consumidores y en tercer lugar, a la recesión económica mundial de esos años. En general, el consumo total de café ha estado creciendo en forma bastante moderada en el mercado mundial conjuntamente con una intensificación de la competencia en la industria cafetalera.

Mercadeo del café costarricense.

El grano de café costarricense es azul verdoso, muy rico en cuerpo, de calidad fina, con una acidez muy pronunciada, y de excelente condición para mezclarlo con otros. San José ha sido el principal centro en donde se comercializa el café y la mayoría de los embarcadores han tenido sus oficinas en esta ciudad. Los productores entregan a los beneficiadores, quienes tienen sus propias instalaciones, aun cuando algunos también tienen en sus propias fincas instalaciones de procesamiento. Los beneficiadores venden a los exportadores en San José para que estos los coloquen en los distintos mercados mundiales.

La tendencia de la producción y exportación de café en Costa Rica ha sido hacia el alza desde los años cincuenta de este siglo, al igual que el resto de América Latina y otros mercados, como el Africano y más recientemente el Asiático. (Ver Gráficos Costa Rica:Exportación de café, en miles de kilos y tendencia lineal, 1961-1996.) Sin embargo, han existido ciclos agrícolas que cambian los volúmenes de producción así como algunas catástrofes, como las erupciones de ceniza del Volcán Irazú en 1960 y el efecto de huracanes u otros efectos meteorológicos. Al llegar la cosecha del fruto en 1986-87, se puede observar a través del gráfico anterior, un crecimiento máximo en el volumen de la

exportación, crecimiento similar al mundial. Sin embargo, la economía cafetalera mundial estaba en las puertas de la peor crisis de precios de todo el siglo. En el Gráfico Costa Rica: Exportación de café, volumen en miles de kilos y valor en miles de dolares constantes, 1961-1996., se observa que el porcentaje de la producción se mantiene en una alza sostenida y el valor se mantiene razonablemente estabilizado desde la cosecha 1960-61 hasta la cosecha 1975-76. El cambio en los años 1976-77, donde se observa una alza máxima en el valor de las exportaciones y baja estrepitosamente en 1992-92, producto del fin del AIC y del anterior aumento en las existencias mundiales.

La comercialización entre el exportador de Costa Rica y las casas en el extranjero.

Desde la finalización de las cuotas de exportación del Acuerdo Internacional del Café AIC, se dispararon los volúmenes de venta de café arábicas en el mundo entero, factor que conllevó a una baja de precios nunca vista en este siglo, a una acumulación de las existencias en manos de los consumidores y a un comercio de consideración de café de segunda mano.

El sistema de agentes en países consumidores, quienes obtenían comisiones por sus ventas de café, está pasado de moda. (Clavijo, Sergio et. al. (1993): 184-185.) Los únicos mercados en los cuales estos agentes podrían aportar capacidad de negociación es en el establecimiento y penetración de grandes mercados, tales como Asia y Europa Oriental.

Cómo se forman los precios al consumidor? Los precios son función de los precios internacionales, con un rezago de

dos o tres meses , de los propios precios al por menor en el pasado y de un índice de costos y márgenes de los tostadores y distribuidores. El precios del café oro había venido descendiendo como proporción del precio al por menor. Los márgenes de los tostadores y distribuidores representan una gran proporción del precio del café al por menor. A principios de esta década, los márgenes de los tostadores y distribuidores representaban un 27% del precio al por menor. Competir con los tostadores en el mercado mundial se hace casi imposible desde un proveedor tan pequeño como Costa Rica, la publicidad, el mercadeo, las economías de escalas, el empaque y las barreras al comercio restringen en gran manera la competencia de este sector con las tostadoras internacionales.

Como hemos visto, el procesamiento y comercialización mundial del café están cada vez más concentrados, a medida que las grandes corporaciones multinacionales expanden sus actividades. Desde la caída de precios de 1989, muchos comerciantes han salido del mercado o han sido absorbidos por otras compañías. A nivel mundial, seis firmas privadas manejan más del 50% del comercio del café verde, aunque su participación en el mercado del café procesado es bastante pequeña. Por ejemplo en Costa Rica, se ha producido una situación similar constituyéndose corporaciones multinacionales, sobretodo en el área de la exportación del grano . Philip Morris/KFG/KGS posee la mayor participación del mercado de los Estados Unidos, Francia, Alemania, Suecia y Dinamarca, y una significativa participación del mercado japonés y en el Reino Unido. La Nestlé domina los mercados tradicionales de café soluble del Reino Unido y Japon y tiene una importante presencia en el mercado norteamericano.

Douwe Egberts domina el mercado en los Países Bajos y posee acciones importantes en otros países de Europa Occidental y Central. Por último, las actividades de la Procter & Gamble están limitadas al mercado norteamericano, y es la firma procesadora más grande de ese mercado.

Demanda internacional de café, 1960-1996.

Mercado norteamericano: El consumo de café en este país ha estado disminuyendo, sobretodo en los hogares que son los que toman tres cuartas partes del café de los Estados Unidos. Mientras que, en los lugares de trabajo se ha venido manteniendo estable. En general, la competencia de las sodas ha producido, con su inmensa campaña en los medios de comunicación masiva, un vuelco del consumidor de café a la toma de coca cola u otras sodas. Las pérdidas más fuertes se han experimentado en el rango de edades entre los veinte y los treinta y nueve años. (Lizano, Arturo. (1973):11-112.) Esta disminución en el consumo de café se refería mayormente al café regular y no al instantáneo; pues este último había crecido especialmente en las personas mayores de treinta años, durante los años cincuenta y ochentas.

El alza de precios como resultado de las heladas en el Brasil de 1969 y la escasez del grano hizo que las amas de casa hicieran un esfuerzo por producir más tazas de café por libra del grano, y esto resultó un debilitamiento de la bebida y consecuentemente un deterioro de su calidad. Por ejemplo, de 1950 a 1972 el precio promedio de la taza de café en ese mercado había subido de 7,09 a 14,69 centavos de dolar.

(Lizano, Arturo. (1973):117-118)

En los canales de distribución del café en Noerteamérica, ha tomado mucho auge los grandes consorcios de torrefacutores y casi han desaparecido por completo los pequeños tostadores, los cuales servían áreas más reducidas y ofrecían un producto de mejor calidad. Por ejemplo, la General Foods compraba más cantidad de café que Alemania Occidental, que en los años setenta era el segundo país consumidor del mundo. Además de esa gran corporación, se encuentran la Nestlé, la Standard Brands, continental Coffee Co., Proctel & Gamble (de Folgers)y Duncan (de la Coca Cola). La mayoría de las pequeñas factorías que subsistian estaban ubicadas en las grandes ciudades de la Costa Este.

En los Estados Unidos, el mercado estaba organizado en las siguientes instituciones: la Asociación Nacional de Café de los Estados Unidos (1911), la Asociación de Tostadores de New York, la Asociación de Comerciantes de New York, la Asociación de Cafetaleros Comerciantes de la Costa del Pacífico, la Asociación de Comerciantes de Café de New Orleans, el Club de Cafetaleros de Chicago y la Asociación de Cafetaleros del Sur. Además, existían otras oficinas de institutos de los países productores como del Instituto Brasileño del Café, de la Federación de Cafetaleros de Colombia, etc. Asimismo, todavía seguía funcionando la Oficina Panamericana del Café en los años setenta.

Estados Unidos es el país consumidor de café más grande del mundo desde la II Guerra Mundial. Sin embargo, el consumo ha caído de 1.2 millones de toneladas en 1975 a 1.1 millones en 1993, a pesar del crecimiento de su población y al aumento en el ingreso per cápita. Los factores que han detenido el consumo han sido: la intensa competencia de

las bebidas alternativas, la mala calidad del café consumido, el deterioro en la demanda intrageneracional, y un desplazamiento generalizado en los hábitos alimenticios por llevar una dieta más saludable, excluyendo al café. (Clavijo, Sergio et. al. Compiladores(1994):175)

Existen nuevas alternativas para mejorar el consumo de los cafés *gourmet/specialty*, a medida que el factor precio empieza a no ser tan importante para un segmento del mercado norteamericano. Los cafés solubles que fueron las bebidas de más alta competencia en las décadas pasadas, han declinado desde mediados de los setentas, pasando del 30% del mercado de café total a solamente un 14% en 1993. Este descenso se debe a la competencia de otras bebidas y a algunos traslados de consumidores al café tostado y molido. También se consume el café liofilizado que ha permanecido estable durante esta última década del siglo y es posible que el consumo de café helado enlatado crezca durante este tiempo (basado en café soluble o extracto de café).

El café descafeinado regular también ha sufrido una baja en el mercado norteamericano debido a una insatisfacción del sabor y por preocupaciones en los métodos de procesamiento; sin embargo, el café descafeinado de calidad excelsa o Premium ha venido subiendo su consumo al igual que el café especial que ha sido descafeinado utilizando métodos "naturales".

Durante la década de los ochenta así como en la presente, el café "specialty" ha sido el factor dinámico de la industria del café norteamericano, incluyendo los cafés de un solo origen, orgánicos, con distintos sabores, los tipo espresso/cappuccino y descafeinado. Esta situación podrá crear para los cafés finos de Costa Rica una oportunidad

para diferenciar los canales de comercialización separando los cafés standard de los finos de alta calidad en la taza.

El café helado ha estado presentando una nueva oportunidad para el mercado cafetalero, especialmente en la exportación de extracto de café. Las grandes compañías embotelladoras y envasadoras de café, tales como la Nestlé en asociación con la Coca Cola, están presentando nuevos productos de café helado y se tiene la confianza de que los esfuerzos en mercadeo y publicidad acrecentarán el consumo de esta nueva bebida. Este nuevo producto, que se produce y distribuye en otros países, podría representar para el café de Costa Rica un nicho de mercado interesante de exportación de extracto de café; tal como lo hace actualmente Colombia.

EL MERCADO EUROPEO.

El mercado británico: La mayor parte del café comprado provenía directamente de los países de origen y el volumen del café se comercializaba en spot disponible era pequeño. Los mayores suplidores del grano eran: Africa Oriental, Brasil, Africa Occidental, El Congo, Colombia y Costa Rica. Con respecto a este último productor, las exportaciones al Reino Unido fueron ínfimas hasta llegar a la cosecha 1981-82 en se da un nuevo despegue del abastecimiento en ese mercado. (Ref.al Gráfico de Costa Rica: Exportación de café por destinos, en miles de kilos, 1960-1989)

El volumen y precios en la Bolsa de Londres y de New York juegan un papel fundamental e inciden uno contra otro, a pesar de que el café que se cotiza en Londres en robusta, tiene cierto límite para las mezclas de los cafés instantáneos y siempre es un factor determinante. Las

transacciones se realizan por medio de casas especializadas al efecto de garantizarle a los compradores/vendedores cualquier fluctuación y que la firma que está garantizando va a ser buena su palabra de compra al momento de hacer la entrega del café. Todas las transacciones están reguladas por acuerdos internacionales y normas establecidas en el país de origen y de destino.

Existen varias organizaciones en el mercado británico, la Federación de Comerciantes de Café que reúne a la Asociación de Café del Reino Unido, la Asociación de Compradores de Café, la Asociación de Comisionistas de Café de Londres y la Asociación del Mercado Terminal de Café de Londres. Esta Federación es un cuerpo consultivo conformado por un representante de estas cuatro asociaciones. También están ubicadas en Londres, la Federación de Cafetaleros de la India, Africa Oriental y El Congo. Existe un Consejo de Promoción de Café organizado en 1955 con el fin de incrementar el consumo de este grano en el Reino Unido, sus miembros incluyen no solamente a firmas británicas que se dedican a la compra del café sino también a compañías y organizaciones de los productores de los países productores.

En el Reino Unido, el mercado de café soluble se ha venido expandiendo muy lentamente. Sin embargo, este producto abarca el 90% el mercado total de consumidores de café. (Clavijo, Sergio et. al. (1993):178.) En los últimos años, los cafés tostados y molidos están ganando terreno en este mercado, especialmente por medio del consumo del café de calidad excelsa. El mercado de café "novelty", que incluye el café helado y el cappuccino instantáneo, apenas se está extendiendo con una base pequeña.

Mercado Francés.

Gran parte del café que se consume en Francia procede de Bélgica y Alemania. El mercado de café de Le Havre es el más importante y se realiza de las dos maneras tradicionales, el físico y en futuros. Los orígenes del café importado son principalmente Costa de Marfil, Brasil, Camerón y Madagascar.

En esa nación existen pocos comerciantes de café. El precio del grano para consumo doméstico estaba controlado por el gobierno y por lo tanto representaba para Costa Rica un mercado difícil de alcanzar; sobretodo en momentos de alza internacional de los precios. El café soluble alcanzó en los años setenta un 12% del consumo total de café y el café descafeinado había alcanzado un 10% del total.

La organización más importante de Francia es la Asociación Nacional de Comercio de Café verde en París que refunde a todos muchos de los importadores y agentes en los puertos más importantes. También existe la Federación Nacional o Sindicato de Torrefactores de Café que incluye a la mayor parte de los tostadores y el Sindicato Nacional de Torrefactores. Existen asociaciones locales y oficinas nacionales de países productores de Café como los africanos, Colombia y Brasil. Es importante anotar la existencia del Comité Francés del Café cuyo objetivo ha sido promover el consumo del café en Francia a través de propaganda y publicidad. Este comité estaba afiliado a la extinta Oficina Panamericana del Café.

Tal como se ha mencionado, Francia tradicionalmente ha consumido una proporción relativamente grande de café robusta fuerte. A pesar de esta característica del mercado, los gustos se están volviendo más europeos y existe una creciente preferencia por los cafés arábigos más suaves. El

consumo de solubles se ha mantenido bajo y estable durante los últimos diez años, abarcando el 20% del mercado total. El café descafeinado ha estado aumentando, asimismo el café orgánico, pero ambos resultan ser insignificantes en el total del mercado.

Existen pocas oportunidades para exportar cafés finos o con marca de "rotulación propia" para la venta en los supermercados, canal de comercialización más importante en la compra de café tostado y molido. Fuera de la casa, el ciudadano francés viene consumiendo en forma acentuada el café espresso.

Mercado Países Bajos:

Mercado belga (incl. Luxemburgo)

Brasil es el suplidor más grande que abastece a este mercado, Colombia le sigue en segundo lugar y Holanda con café en tránsito que lo manejan los comerciantes holandeses. Alemania y Holanda son los principales abastecedores del café soluble en esta región.

El café destinado al puerto de Amberes se compra de los embarcadores o indirectamente de los exportadores de los países a través de comisionistas y agentes. Los tostadores y empacadores compran el café verde de los importadores y lo venden directamente a los comerciantes. La mayor parte del café es mezclado y el remanente se vende por medio de marcas y tipos de grano.

Existe la Oficina del Café de Bélgica, sita en Bruselas, que está compuesta por todos los entes relacionados con el negocio del café en Bélgica y tiene como fin la promoción del uso y venta de café. Esta institución es miembro de la Oficina de Café Europea y afiliada a la Oficina Mundial de

Promoción de Café. Esta Oficina Europea tiene también su sede en Bruselas. En el año 1961 la Asociación ACICAFE fue creada para establecer los contactos entre los importadores agentes, brokers y tostadores en los países del mercado común europeo.

Mercado Holandés.

Holanda ha ocupado una posición estratégica en el tránsito del café en Europa. En los años setenta Brasil era el mayor suplidor de café y Colombia era el segundo proveedor en Holanda.

Existe una organización que reúne a los tostadores más importantes y agentes y que se dedica a promover por medio de avisos y campañas de promoción del consumo del café. Esta organización estaba afiliada a la Oficina Europea de Café, sita en Bruselas y coopera con el Comité de Promoción de Café Mundial.

En las décadas de los ochentas el consumo de café en los países Bajos creció aceleradamente y luego en los noventas se ha estabilizado. Un cambio interesante en materia de proveedor cafetalero, ha sido el cambio de Brazil a Colombia como principal exportador del grano, en respuesta a la variación en los gustos y exigencias de la población.

Mercado italiano.

Antes y después de la Segunda Guerra Mundial, Brasil ha sido el principal proveedor del café en Italia; el remanente era importado de la República del Congo, Costa de Marfil, Indonesia, Haití y Centroamérica. El café exportado desde Costa Rica fue poco a poco aumentando a partir de la cosecha del año 1977-78, como se puede observar el Gráfico Costa Rica: Exportación de café por destinos, en miles de kilos,

1960-1989. La principal asociación cafetalera ha sido el CIC o Comisión Italiana de Café, creada en 1956 y que coordina todos los organismos que se dedican al comercio y la industria del café.

Al igual que Francia, Italia es un mercado donde los consumidores toman mezclas de café tostado bastante oscuro, con una elevada proporción de robustas y su gusto no ha variado en los últimos años. El café se consume generalmente en la forma de espresso, y los cafés finos tienen una participación mínima.

Mercado Nórdico o Escandinavo:

Suecia. Este mercado es uno de los más fuertes consumidores del mundo, desde el punto de vista de importación y consumo por habitante.

La mayoría de los tostadores compraban tradicionalmente por medio de los agentes representantes de los exportadores en los países productores y los tostadores vendían directamente a los consumidores. Cada tostador tenía su propia marca. El 85% del consumo nacional era manejado por los grandes tostadores y el remanente del consumo lo manipulan los pequeños tostadores. Brasil era el principal proveedor de café, con un 57% del mercado, le seguía Colombia con 17%, Centroamérica con un 10% y el Asia y Africa con 16%.

Existen varias organizaciones que representan las grandes empresas de tostadores de café en Estocolmo y otras asociaciones y cooperativas, como la Fordundten.

Dinamarca: Sus habitantes consumen per capita alrededor de 23.72 libras de café por año, casi tan alto como el mercado sueco. En general, el café brasileño es el más importado, luego el de Indonesia y Colombia. También de Centroamerica,

sobretudo de Costa Rica, se ha venido presentando una alza en su importación.

Hay tres asociaciones en Dinamarca, una es la Asociación de los Importadores y Agentes, otra la organizada por los tostadores de Copenhage y la otra es una organización de tostadores que laboran desde el interior del país.

Como en años anteriores, estos países nórdicos tienen el consumo per cápita más alto del mundo, con un promedio por encima de 10 kilogramos. Tal como se ha presentado la tendencia mundial, el consumo muestra una leve baja, aunque los precios bajos de principios de la década incitaron a un sostenido nivel de la demanda. La demanda de cafés tostados y molido de tipo arábica es la predominante, casi exclusiva, el consumo de café descafeinado es mínimo, al igual que el soluble, con la excepción del mercado sueco. Igual que en otros mercados, como el norteamericano, se ha estado perdiendo gradualmente el mercado de los jóvenes, especialmente en Suecia.

Hasta mediados de los años ochenta, estos países habían conservado cierto grado de autonomía frente a la acción de las multinacionales, sobretudo que gran parte de la venta de café se realiza a través de almacenes de venta al por menor pertenecientes a cooperativas y con marcas propias. La presencia de multinacionales había estado limitado por los siguientes factores: consumo total relativamente bajo, variaciones regionales en los gustos del café y a las limitadas oportunidades de consumo de café soluble y del lanzamiento de grandes campañas publicitarias. En estos últimos años, las tostadoras multinacionales están ganando terreno en el mercado escandinavo, adquiriendo marcas locales.

Mercado alemán.

Entre 1961 y 1989, Alemania Occidental era el segundo país importador más importante del mundo, seguido únicamente por los Estados Unidos. El café era obtenido principalmente de Colombia El Salvador, Brasil, Guatemala, Kenya, Costa De Marfil, Camerón y Costa Rica.

Los dos puertos de entrada del grano desde el siglo pasado son Hamburgo y Bremen. También existen una gran cantidad de importadores y comisionistas que están operando desde Frankfurt, Colonia, Dusseldorf y Munich.

Alrededor de los años sesenta, el negocio de la torrefacción en Alemania estaba en manos de cerca de cuatro mil tostadores, pero a partir de esta fecha se ha venido concentrando en pocas manos. En menos de quince años el negocio ha quedado reducido en quinientos grandes tostadores, la mayoría de los cuales hacen sus propias importaciones. Cuatro de estos quinientos tostadores estaban manejando entre el 65 al 80% de todo el café que se consume en esa nación: Jacobs, Tchibo, Educho y Hag.

El café es vendido a los consumidores per medio de empaques de 150 a 500 gramos, antes se vendía tostado y sin moler pero ahora se vende molido y el café soluble ha estado invadiendo el mercado cafetalero. Además, existe un aumento en el consumo del café decafeinado en los últimos años..

La principal asociación cafetalera se llama el Deutscher Kaffee Verband que se dedica a controlar todo el proceso de venta de café en Alemania y vigila los intereses de sus miembros en todos los asuntos de este negocio.

A partir de los primeros años de la década de los sesenta empieza a sufrir de una baja en el posicionamiento del café

costarricense en el mercado alemán con la consecuente disminución en el consumo alemán. Esta situación se había venido operando por deficiencias en la calidad del café y el mejoramiento de la calidad de otros suaves, tales como el Colombiano, guatemalteco y salvadoreño. (Ref. Gráfico Costa Rica: Exportación de café por destinos, en miles de kilos, 1960-1989) A principios de los años setenta, una delegación de Cafesa viajó a Alemania a realizar un estudio de los cambios que se estaban operando en aquel mercado en vista de la baja en las importaciones del café costarricense. "Sus conclusiones fueron después de haberse entrevistado con los torrefactores más importantes, que debía Costa Rica abocarse de inmediato a la tipificación de sus cafés, lógicamente dejando algunas marcas de fantasía, ya que tostadores pequeños del interior de Alemania todavía se manifiestan interesados en ellos, y que alcanzan precios que no es posible lograr para otros cafés corrientes, pero que para poder competir con Colombia, San Salvador, Guatemala y Méjico, así como también con Kenya debía o debe Costa Rica... tipificar su café para que el 70% u 80% del café de Costa Rica pueda ser ofrecido sea en el mercado de New York, o sea en el mercado alemán..." (Lizano, Arturo. (1973):137-138.

A partir de los años ochenta, el consumo de café en la antigua Alemania Occidental se había estabilizado, mientras que en la parte Oriental había aumentado debido a los precios bajos en la crisis cafetera y a una consecuente mayor demanda. Aún el consumo de café arábica domina el mercado, pero la reunificación acrecentó las importaciones de robusta a principios de la década de los noventa debido a la demanda de los consumidores alemanes orientales por un

café más fuerte y económico y además por que Alemania estaba abasteciendo a Europa Oriental con montos cada día mayor.

A pesar de la situación anterior, la participación de los cafés especialmente tratados (suaves tratados) ha mostrado un buen crecimiento en los años noventa y representa una cuarta parte del total de café consumido en esa nación.

Con respecto al café soluble tradicional, éste se ha reducido; mientras el liofilizado ha estado ganando terreno. Un producto que ha crecido es el consumo del esspreso instantáneo y el capuchino y el consumo de café descafeinado se ha estabilizado. Otras nuevas modalidades de café, tales como el café orgánico y los "solidarios" están encontrando un lugar interesante en el mercado alemán.

Otros mercados europeos:

Austria había aumentado sostenidamente la exportación de café tostado al Reino Unido y a Alemania Occidental. Asimismo, Austria se había convertido en un centro comercial para otros negocios de café con destino a los países socialista y servía, como país neutral, como lugar de tránsito financiero y comercial hacia esos países.

Al igual que Suiza, el consumo de café en Austria se ha mantenido en crecimiento en esta década de los noventa, por supuesto con variaciones regionales en los tipos y gustos de la población.

Entre los países de Europa Central y Oriental (ECO), la crisis económica y la recesión desde los ochenta han restringido un significativo aumento en el consumo de café,

sobretudo de los cafés especiales, el café enlatado y otros productos; solamente un segmento urbano pequeño y adinerado en los mercados de la ECO podrá adquirir estos productos en el futuro.

El consumo podrá ir aumentando poco a poco en las áreas que ofrezcan mejores oportunidades como lo son: los Estados del Baltico, la República Checa, Hungría, Polonia, y dependiendo de los resultados políticos y socioeconómicos, Eslovenia y Croacia. Dentro de la ECO los gustos y el consumo per cápita es muy diverso. Por ejemplo, en Hungría el consumo per cápita alcanza los 4 kilogramos y se consume comúnmente en forma de espresso, mientras que en Checoslovaquia se consumen alrededor de 2.3 kilogramos por persona y prefieren el café "turco". El café soluble cubre una proporción pequeña en Rusia y Rumanía.

Muchas de las grandes firmas tostadoras de Europa Occidental han establecido negocios de procesamiento y mercadeo en varios de los países de la ECO, tratando de establecer y promover sus marcas directamente para aprovechar el futuro crecimiento en el largo plazo. En el momento en que se acabó con el convenio de cuotas, las importaciones de café robusta se han incrementado, a medida que han disminuído las cantidades importadas de café arábica. Esta es una de las regiones europeas donde el consumo de arábica se reducirá de un 80% a mediados de los ochenta a un 50% en el año 2000. (Clavijo, Sergio. (1993):180)

MERCADO ASIATICO:

En Los últimos años, las regiones del Asia y del Pacífico han constituido el mercado consumidor de café más dinámico del globo terrestre. El Japón es el cuarto país

consumidor más grande, y representará a principios del próximo milenio más del sesenta por ciento del consumo de café en el mercado asiático.

Los cafés gourmet o excelso tienen una gran demanda debido a que este grano posee una imagen de bebida de lujo para el consumidor japonés. En este sentido, el mercado japonés cada día está consumiendo más café de tipo arábica de calidad superior, tales como el Mocha de Etiopía, el Blue Mountain de Jamaica y el Kilimanjaro de Tanzania y algunas variedades de buen café centroamericano y colombiano. Al mismo tiempo, se ha producido un incremento en la demanda por productos de café novelty, como el café enlatado; especialmente entre los jóvenes; y como resultado se ha incrementado la importación de extractos de café líquidos, especialmente de origen brasileño y colombiano.

El mercado de cafés solubles presenta una de las mayores concentraciones empresariales en el mundo. Las firmas Nestlé y Ajinomoto GF (es parte de la Philip Morris) tienen el 90% del mercado. La industria del café tostado está concentrada y dominada en cuatro firmas, que controlan las dos terceras partes del mercado. Al mismo tiempo, la cadena de distribución en Japón es bastante personalizada lo que ocasiona costos de distribución, márgenes y precios altos.

Corea del Sur es un mercado interesante para los cafés finos, solubles y enlatados. El consumo de estas bebidas ha ido creciendo aceleradamente en la última década, engendrando un mercado emergente en la demanda de esta bebida.

En los demás países asiáticos el crecimiento del consumo de café ha sido lento. Se espera que la China con un acelerado crecimiento económico combinado con una población de 1,3 billones de habitantes, representará a largo plazo un mercado consumidor de café enorme. La firma Nestlé y la Philip Morris/KGF ya han entrado a jugar un papel fundamental en la distribución de cafés solubles en esta inmensa nación.

Como conclusión, el negocio del café ha estado sufriendo en los países consumidores grandes cambios que se atribuyen a la concentración económica y que está siendo controlada por grandes grupos y corporación que manejan un alto porcentaje de todo el negocio. Esta situación ha puesto a Costa Rica en una situación no competitiva, y debía dejar de contar con su tradicional sistemas de marcas y contramarcas e incorporar una estrategia de mercadeo más agresiva a nivel mundial.

Cooperación regional e internacional:

El Convenio Internacional del Café y la Asociación de Productores.

(Refiérase a los avances de investigación de Margarita Rojas y Osvaldo Conejo.)

Algunos comentarios sobre estas organizaciones son las siguientes: En 1972, parecía que el sistema de cuotas estaba perjudicando a los países productores, pues siempre la distribución selectiva fungía cuando los precios iban en aumento. En este sentido, se encargó al Director Ejecutivo presentó un proyecto de resolución para tener cuotas durante el primer trimestre del año cafetalero de 1972 (octubre, noviembre y diciembre)y fijarse cuotas para los otros tres

trimestres del año 1973. Los países productores se constituyeron en el llamado Club de Ginebra y acordaron celebrar una reunión previa en Costa de Marfil a finales del mes de noviembre de 1972. Al no poder llegar a un acuerdo armonico, los países productores establecieron un Convenio de Productores. Durante algunos años esta medida tuvo mucho éxito pues los precios habían experimentado un alza en sus precios.

Costa Rica ha participado en esta organización con una cantidad ínfima de votos por su pequeña producción y su participación en el mercado mundial ha sido generalmente de un dos a tres por ciento del total. En el año 1960 se le asignó a Costa Rica una cuota de 250.000 sacos de 60 kilos cada uno. Luego por la distribución por selectividad aumentó y en años posteriores aumento su participación con las renegociaciones del Convenio. A principios de los años setenta, las cuotas manejadas por el Club de Ginebra, encabezado por los cuatro productores grandes: Brasil, Colombia, Portugal y Costa de Marfil, que se han denominado el grupo Bogotá.

"Costa Rica ha marcado una política definida pues ha sido una tesis sostenida inquebrantablemente, pero siendo un país pequeño es poco lo que ha logrado, sin embargo el ejemplo que ha dado al mundo es la tesis que ha aportado en las diferentes reuniones y han servido de base para países de mucho mayor posición por su volumen y por su importancia en el mercado mundial apoyen las mismas para hacer valer sus lógicos derechos. Si antes con 20 sacos de café se compraba un tractor, ahora hay que pagarlo con 60 sacos, es decir es menos para el país que produce las materias primas y entonces quienes lógicamente sufren son los trabajadores

porque no pueden mejorarse sus condiciones de vida por raquíticos ingresos que percibe el país como productor de su esfuerzo." (Lizano, Arturo. 1975: 153-154

Con respecto al fomento del consumo de café en el mercado internacional, éste ha sido uno de los objetivos intrínsecos para lograr el equilibrio entre la oferta y demanda de café. En este sentido se creó un fondo de Promoción y se facultó al CIC (Consejo Internacional de Café) a establecer un Comité que lo administrara. Sin embargo, se presentaron obstáculos al consumo mundial del café. Entre ellos se encuentran la existencia mundial de café en circunstancias de limitación de obstáculos que en muchos países implican los incrementos: altos aranceles, tratamientos preferenciales, operación de monopolios Estatales de importación, organismos oficiales de compra, condiciones internas de comercialización, subsidios directos e indirectos, regulaciones jurídicas y administrativas.

En el Convenio Internacional se establecía el compromiso de los Estados participantes, de reducir paulatinamente hasta eliminar las trabas a la comercialización y aumento de consumo de café. Por ejemplo, la Comunidad Económica Europea otorgó preferencias arancelarias a determinados países africanos bajo el Convenio de Yaounde de 1962. Estas preferencias resultaron discriminatorias para el resto de los países productores, especialmente para los latinoamericanos. A pesar de las obligaciones establecidas con la misión de eliminar los anteriores obstáculos, compromisos establecidos desde el Convenio de 1962, no sólo consolidaron este trato discriminatorio sino que amplió la esfera territorial de su aplicación. Incluso, después de la aprobación del Convenio de 1968, se suscribió un acuerdo

arancelario preferencial: El Pacto de Arusha, que hizo extensivo del tratamiento a tres países productores de café africanos. (Fonseca, Susan. (1982) 183-186.)

La estrategia de mercadeo y ventas en los países productores de café ante la última crisis. (1989-93)

En general, el primer reto que encontraron los países productores de café al finalizar las negociaciones del Acuerdo Internacional del Café en julio de 1989, fue diseñar medidas de comercialización que se adaptaran a una modalidad mas flexible y agresiva en el mercado. Colombia arribó a formula de expandir sus contratos y poner precio a su origen estableciendo un diferencial muy competitivo. Otros países que se habían visto restringidos por las cuotas y habían acumulado grandes existencias del grano, entre los países centroamericanos y especialmente México, ofrecieron sus cafés en términos muy competitivos y las existencias empezaron a crecer en los países consumidores. Se iniciaba una etapa en donde los países productores transferían sus inventarios del grano a los países consumidores.

A principios de 1990 los precios internacionales ya habían caído de manera dramática, las exportaciones de los países productores continuaron siempre siendo altas hasta el año 1993. Durante este último año la producción mundial empezó a verse afectada por los precios bajos de los cuatro años predecesores y por una baja en la calidad influenciada por la baja rentabilidad del negocio.

Con la creación de la Asociación de Productores de Café en 1993 se tenía el propósito de reducir las exportaciones mundiales del grano, aumentando con esto el precio internacional. Se había escogido un sistema de manejo de

existencias (cuasi-buffer) y no una política de altos impuestos a la exportación, para así restringir las exportaciones cuando el precio estuviera bajo y restablecer éstas cuando el precio hubiera subido a cierto nivel satisfactorio. Teóricamente, el manejo de las existencias se utiliza para estabilizar los precios alrededor de una tendencia de largo plazo, sin tratar de aumentar el precio por encima de esa tendencia. Sin embargo, la AFC pareciera intentar un incremento en el precio por encima del nivel de la tendencia a largo plazo. Además estas medidas de restringir las existencias tiene el problema de que las cantidades de café recogidas deben ser liberadas más tarde y no se han tomado medidas que ayuden a restringir la producción en el corto o largo plazo. Actualmente, cada país debe de mantener su política económica para retener sus exportaciones independientemente de las condiciones establecidas por el Acuerdo. La AFC no tiene la capacidad necesaria para vigilar las acciones de sus países miembros. Tampoco disponen de suficientes atributos para sancionar a los miembros que desacaten sus acuerdos. Además, los costos de mantener esta organización son muy altos pues los miembros de este "cartel" son heterogéneos y las negociaciones en relación con el tipo de funcionamiento es muy complejo.

" Las diferencias entre países productores con respecto al tipo y a la calidad del café producido, y los costos de oferta, harán que los países difieran en términos de lo que cada uno considera como el "mejor" precio y nivel de producción, y en principio requieren negociación de toda una producción programada para diferentes tipos y grados de café. Con heterogeneidad de costos, los países estarán en

desacuerdo sobre el nivel de producto que maximiza utilidades. Si tienen diferentes tasas de descuento, estarán en desacuerdo con respecto a la ponderación dada a utilidades actuales y futuras y, respecto al perfil deseado de producción en el tiempo." (Clavijo, Sergio et al. (1993): 130.)

En la cosecha 1995-96 la exportación de café de Costa Rica tuvo un incremento de un 33,72% con respecto a la pasada, aumentaron las importaciones de Alemania, Estados Unidos de América, los Países Bajos, España y Francia. Sin embargo, el precio promedio FOB bajó en un 11,31% de un año a otro. (Informe sobre la Actividad Cafetalera. (1997). El año pasado, durante el evento de Sintercafé, se creó el Viva (Vision and Values) Café Forever Corp. con el fin de promover el consumo de café internacionalmente ya que se prevee un estancamiento de la demanda mundial de café, que produciría efectos graves a la comercialización del grano en diez o quince años. (La Nación. "Estancada demanda de Café.: crean instituto para promover consumo", Jueves 20 de noviembre de 1997:23A.) También, se ha diversificado el producto a través de la creciente exportación de café tostado, especialmente a los mercados franceses, norteamericanos incluyendo a Canadá, Alemania, España y Checoslovaquia.

En conclusión, los cambios en el mercado internacional explicados anteriormente han influido directamente sobre el comportamiento de la comercialización nacional del café. A partir de 1961 el mercado internacional ; va a estar regulado bajo un Convenio de cuotas . Al mismo tiempo, se logra percibir un mercado de cereza interno y externo diferenciado y regulado por ley estatal, en otras palabras,

nos encontramos con un mercado liderado por los cooperativistas y otro liderado por empresarios privados no-cooperativistas. Se empiezan a formar grupos empresariales o corporaciones nacionales que representarán una cúpula económica-financiera en el país. Sin embargo, a partir de 1985, con la caída del convenio de cuotas el mercado internacional se desregula totalmente y no es sino hasta la constitución de la Asociación de Productores de Café que se toman medidas conjuntas para elevar los precios del grano. El mercado de cereza en Costa Rica ha ido concentrándose en empresas transnacionales, al igual que en los otros esportes del mercado y se ha manifestado también una disminución de la participación del mercado cooperativista.

Documento redactado por Gertrud Peters, bases de datos y gráficos diseñados por Margarita Rojas de la Escuela de Historia de la U.N.A.

Noviembre 20 de 1997. Avance preliminar de investigación, favor no reproducir hasta su revisión final y publicación definitiva.

The Flavors Of Costa Rican Coffee

Costa Rica produces fine high altitude coffees. Their quality is unsurpassed and, for this reason, it is recommended that they be drunk pure and unmixed in order to savor the uniqueness of their flavor. The varieties grown in the country belong to the "arabica" species which yield a beverage which is tasty, aromatic and delicate. The history of the country's coffee production is rich in the development of species which are strong in their constitution and resistance and delicate in the quality of their fruit.



Highland

This coffee grows on terrain located between 1200 and 1700 meters above sea level. Coffee producing villages like the prosperous Tarrazú tend this coffee with loving care. The unique microclimate associated with this area gives this coffee an intense flavor of marked acidity. This type grows in a splendid environment which produces a hard bean, a good body and an exceptional aroma.

The Hills

Central America's oldest mills, and those with the greatest experience, are located in this area. With its small plantations and high quality, this area has a coffee growing tradition of long standing. The coffee of Tres Ríos is well balanced and boasts of a complex aroma. Those who know coffee's enjoy this coffee and often ask for it by the name of the plantation that produces it.

Highland

The coffee from the area of this ancient and proud city is characterized by the perfect balance which exists between its body and its acidity, characteristics which become clearly apparent in the cup. The production of this area is processed in small mills that leave in the "grain of gold" the unmistakable stamp of quality.

Central Valley Strictly Hard Bean

This type grows in plantations at an altitude of 1200 to 1600 meters above sea level and it is characteristic of the villages located in the slopes of the imposing Poás, Barva and Irazú volcanoes. Communities like Barva, Carrizal, Grecia, Santo Domingo and Sachí tend the growth and development of this coffee known for its fine quality.

West Valley Strictly Hard Bean

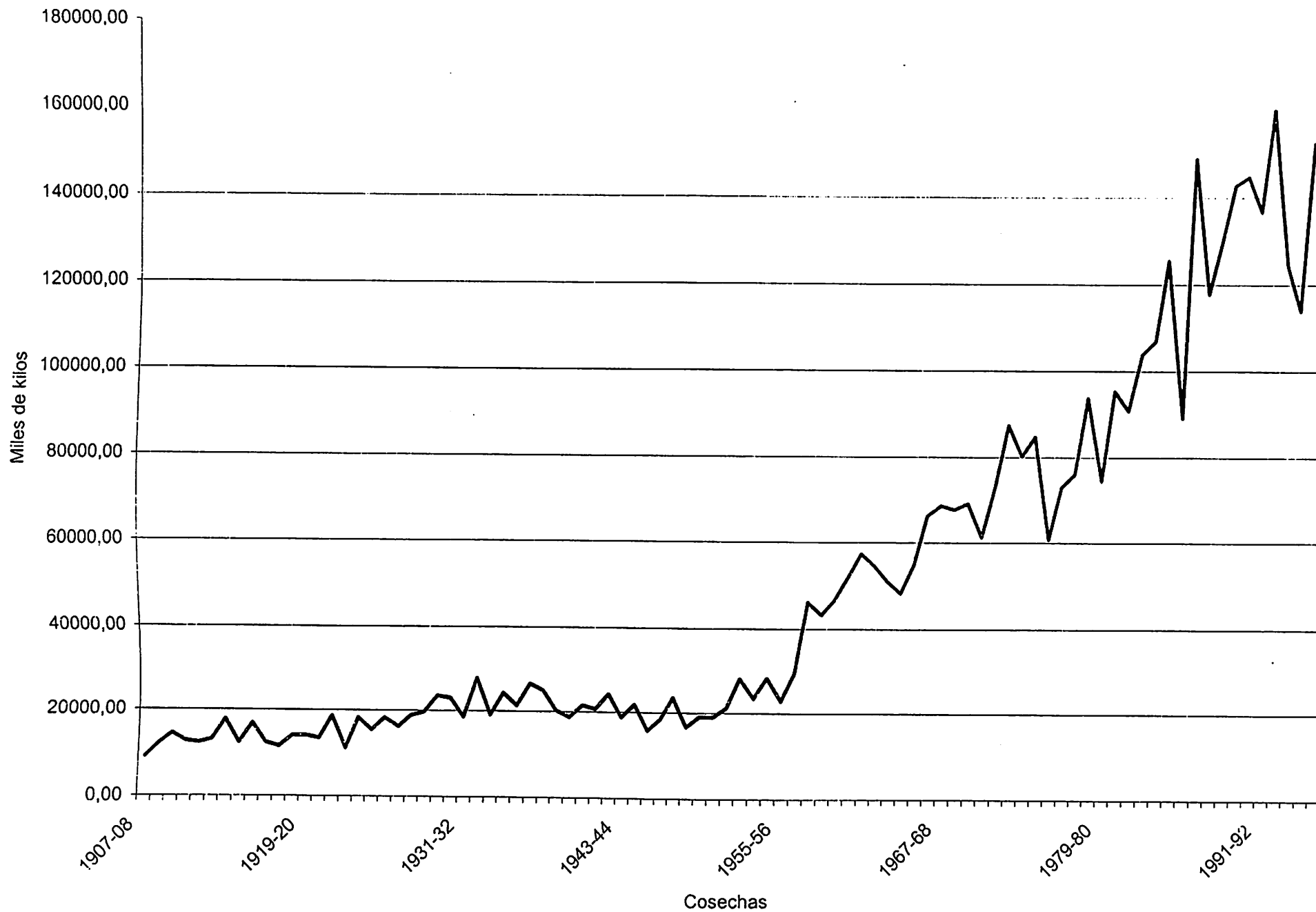
This is grown in rich soils that are located between 1000 and 1200 meters above sea level. Naranjo, Palmiras and San Ramón are communities located at these altitudes and which are noted for the warmth of their climate and their people. This very favorable environment is perceptible in the good liquor and aroma of this coffee.

This coffee is special thanks to the excellent size of its bean, its well balanced body and its exquisite aroma. It grows in beautiful valleys under the Caribbean influence of Costa Rica's Atlantic region and ripens between the months of August and December. The people of this area, happy and full of life, contribute to the production of a fruit worthy of the most exacting palate.

Talamanca Hard Bean

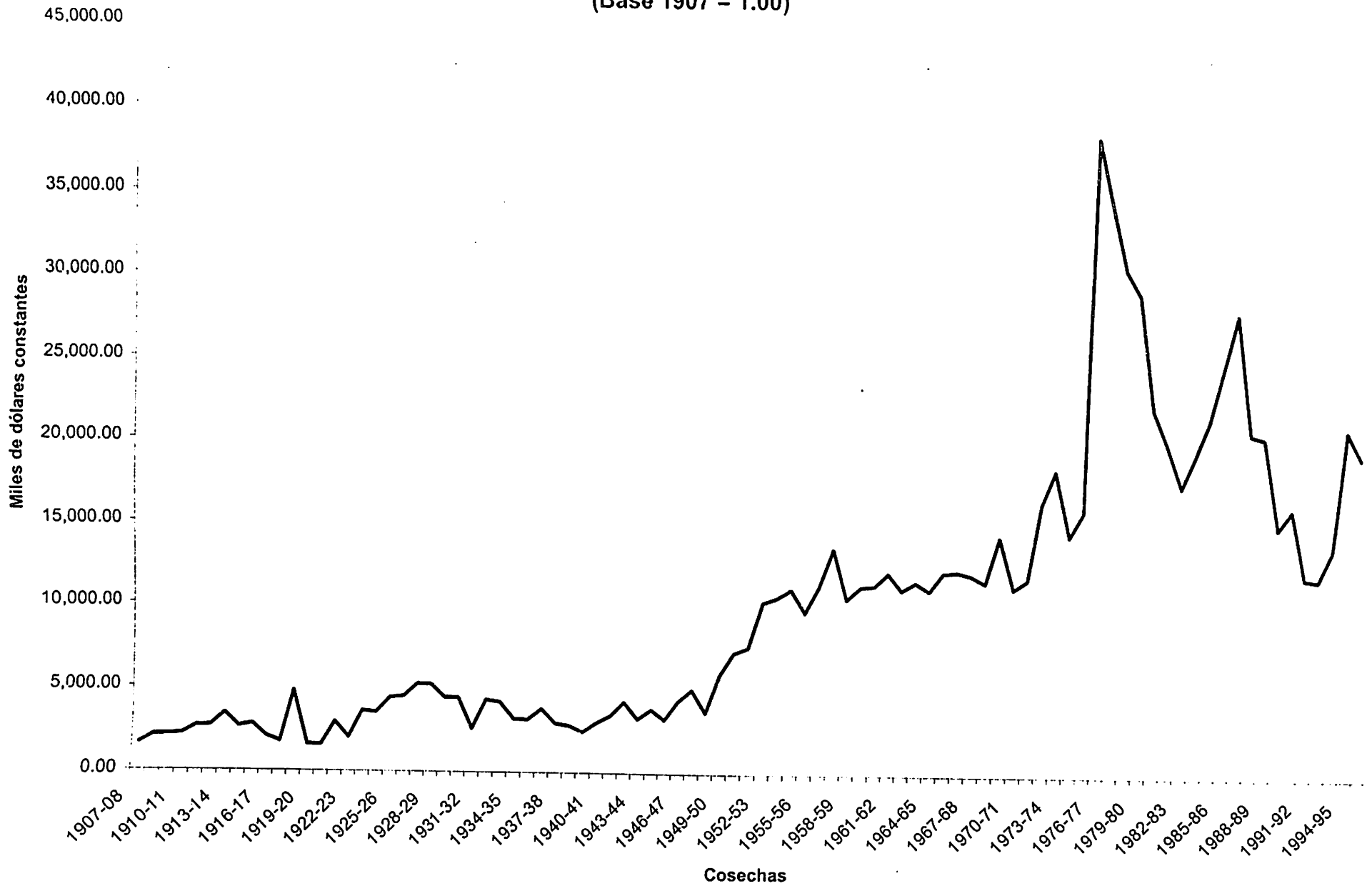
This type reigns in the lands found between 800 and 1200 meters above sea level. The canton of Coto Brus, and Pérez Zeledón located between these altitudes, has fertile and beautiful lands which are apt for a coffee which possesses good liquor, body and aroma, characteristics maintained through the hard work of the farmers of this area.

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de kilos, 1907-1996



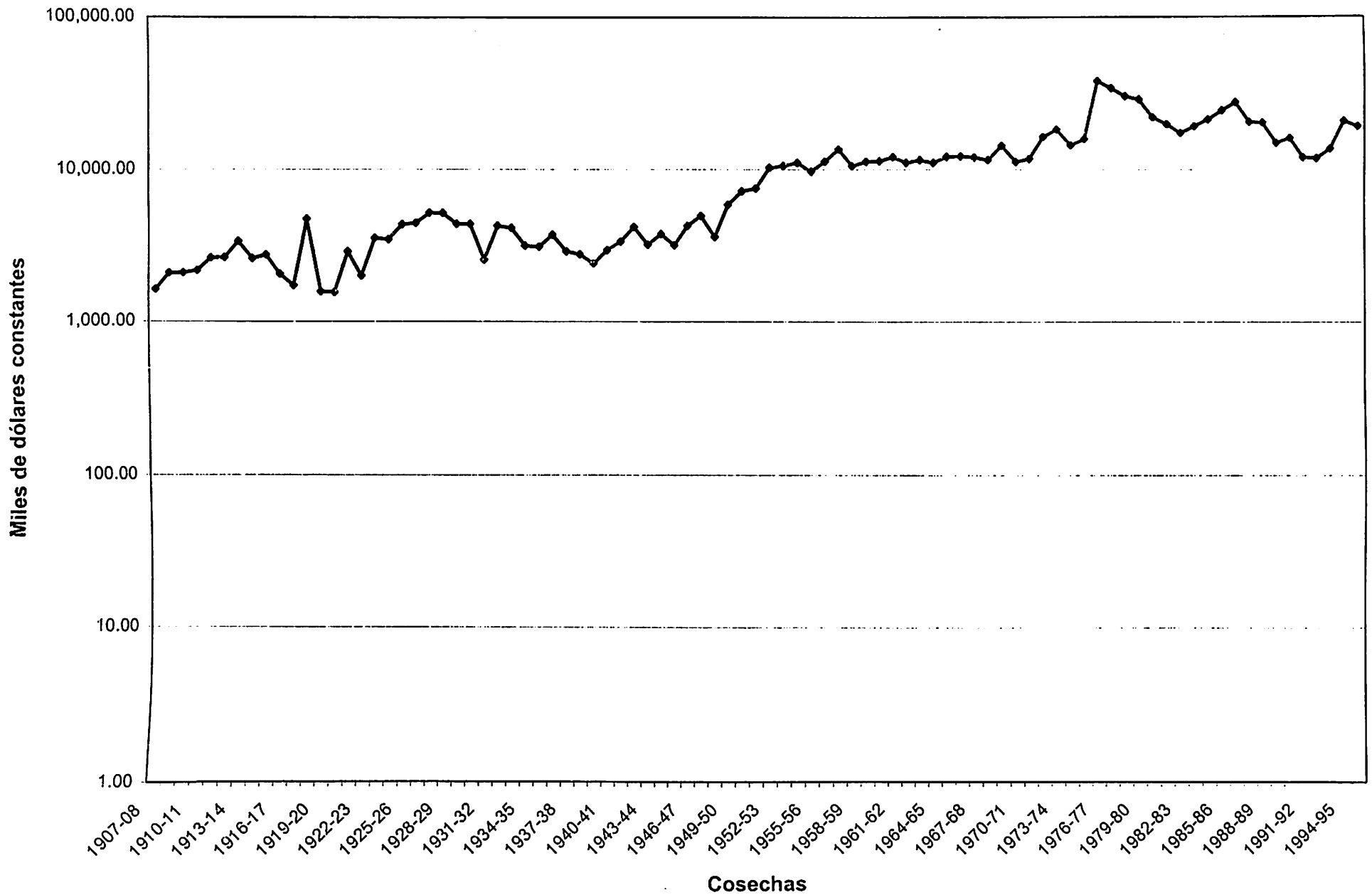
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1970.
ICAFE. Informe de la Actividad Cafetalera de Costa Rica. 1971 a 1996.

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de dólares constantes, 1907-1996
(Base 1907 = 1.00)



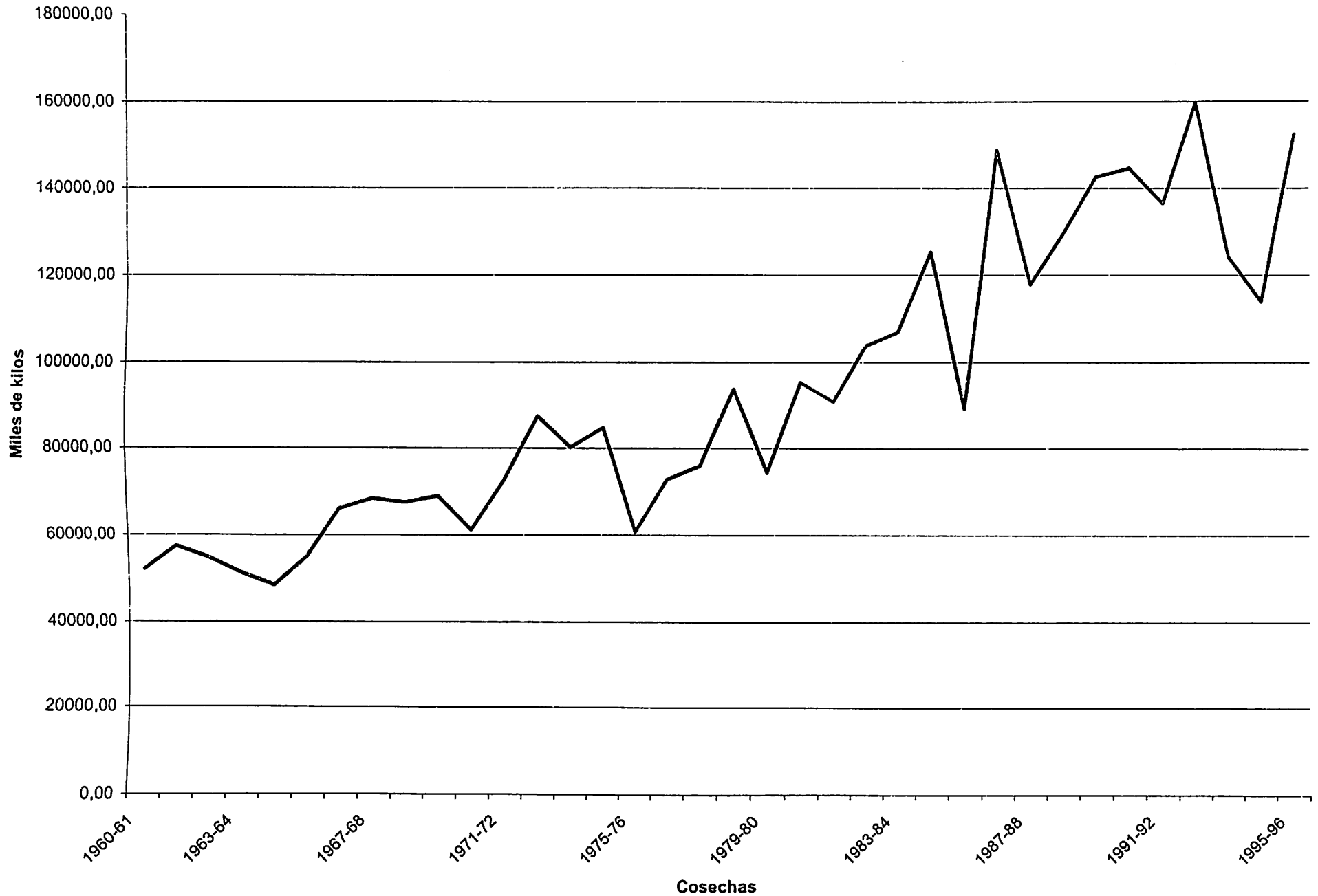
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1968.
ICAFFE. Compendio de datos estadísticos del café de Costa Rica. 1995

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de dólares constantes, 1907-1996
(Base 1907 = 1.00) (Serie logarítmica)



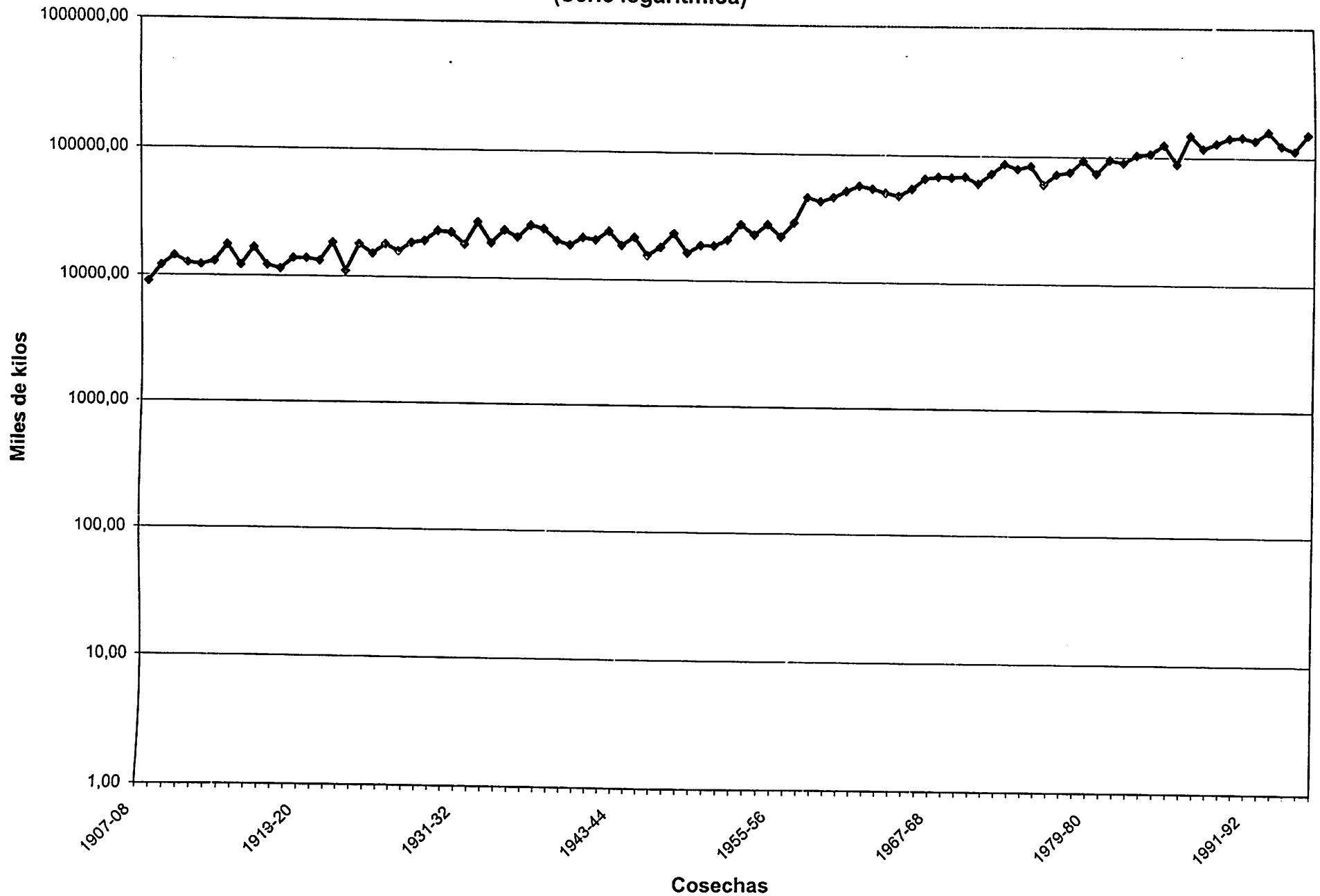
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1968.
ICAFFE. Compendio de datos estadísticos del café de Costa Rica. 1995

COSTA RICA: Exportación de café, en miles de kilos, 1961-1996



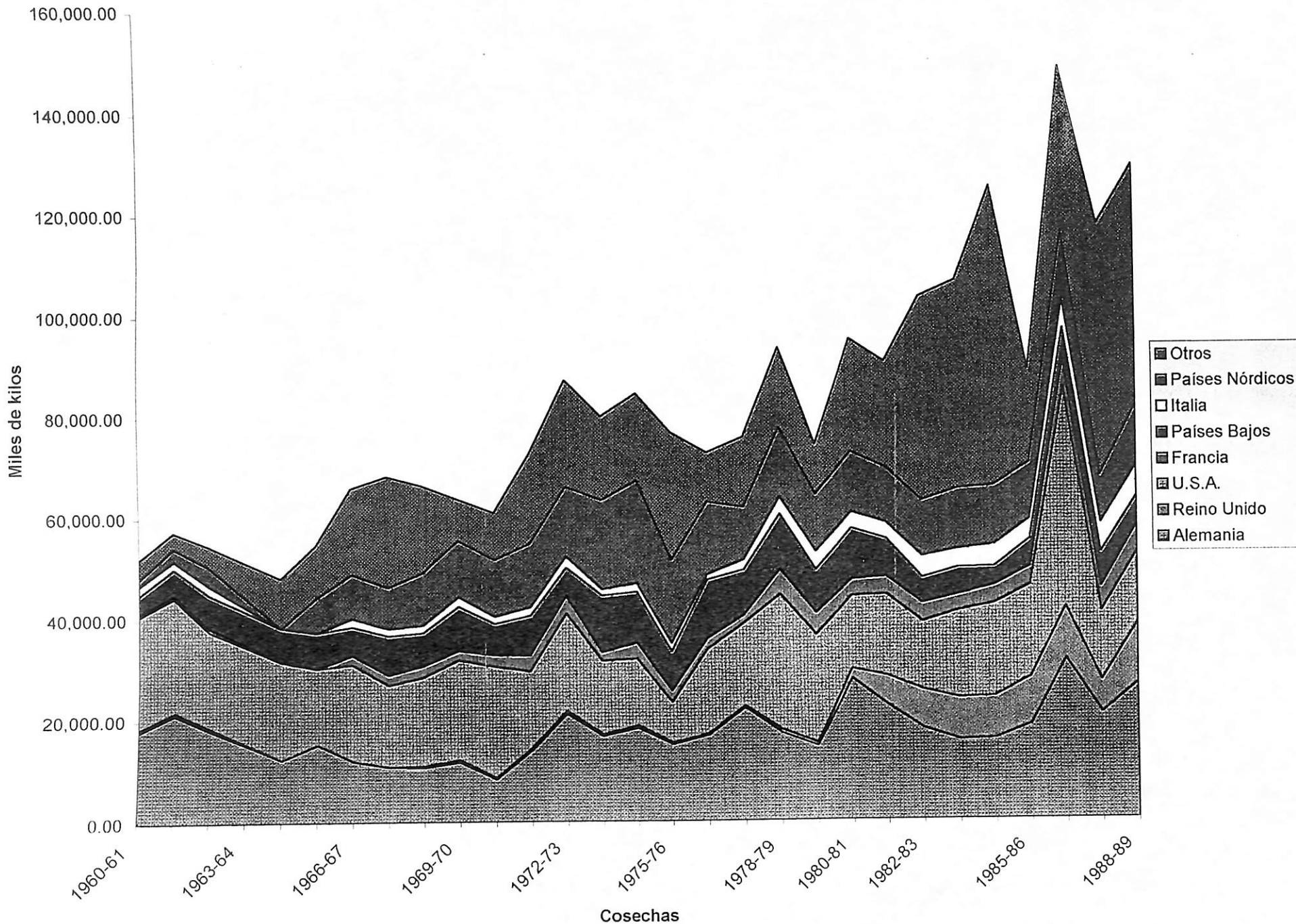
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1961 a 1970.
ICAFE. Informe de la Actividad Cafetalera de Costa Rica. 1971 a 1996

Costa Rica: Exportación de café, en miles de kilos, 1907-1996.
(Serie logarítmica)



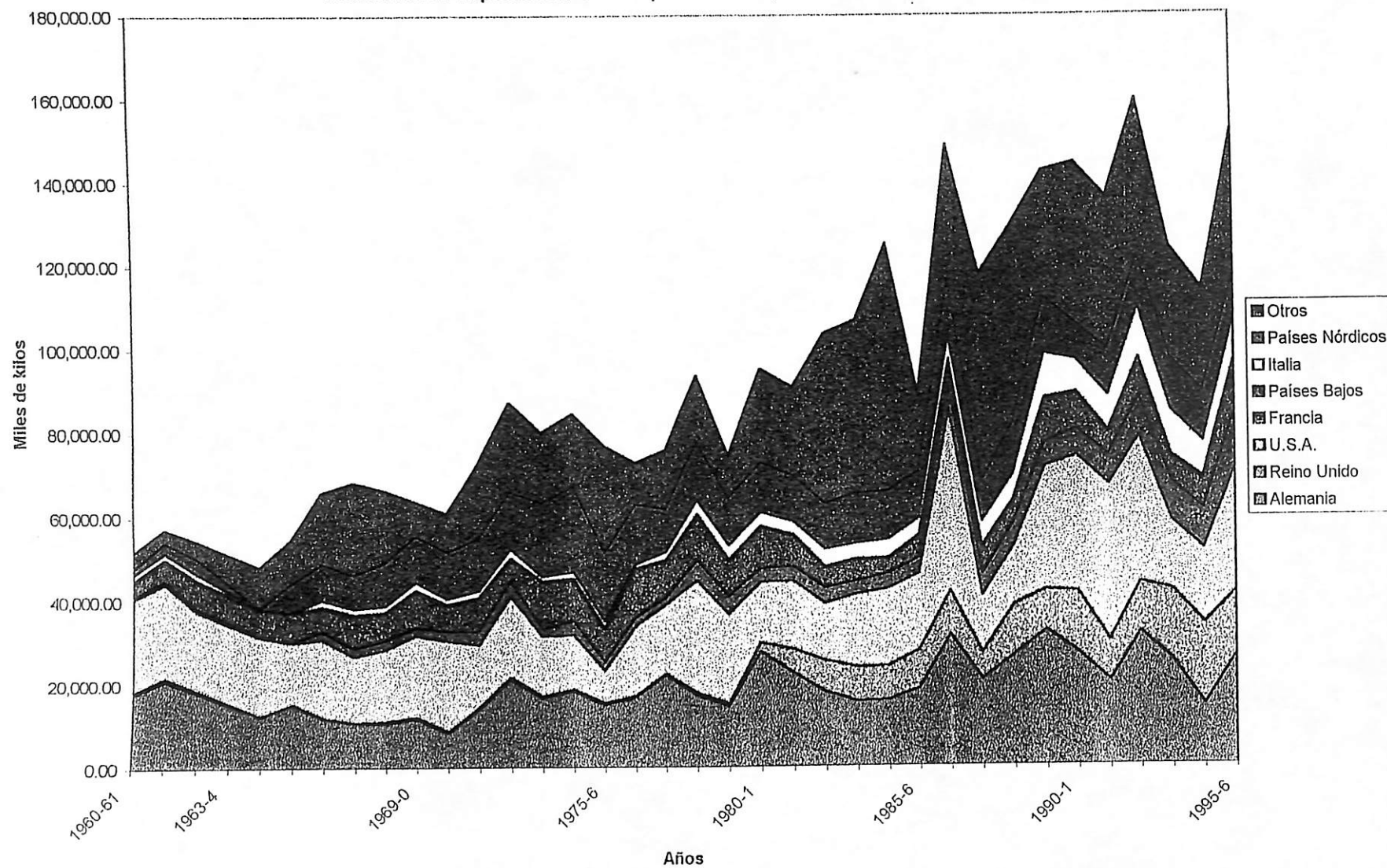
FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1907 a 1970 e ICAFE. Informe de la Actividad Cafetalera de Costa Rica. 1971 a 1996

COSTA RICA: Exportación de café por destinos, en miles de kilos, 1960-1989



FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1961 a 1970
 ICAFE. Informe de la actividad cafetalera de Costa Rica. 1971 a 1989

COSTA RICA: Exportación de café por destinos, en miles de kilos, 1961-1996



FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Anuario Estadístico de Costa Rica. 1936 a 1996

Pi-017588

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:
OBSERVATORIO HISTÓRICO DE LOS MERCADOS
NACIONALES E INTERNACIONALES DEL CAFÉ
TEMA: *FIJACIÓN DE PRECIOS INTERNOS DEL CAFÉ: 1900-1990*
RESPONSABLE: MARGARITA TORRES H.

Fijación de precios internos del café

Consideraciones metodológicas

En las tres primeras décadas del siglo XX se hicieron manifiestas una serie de problemáticas inherentes al negocio del café, sobre todo en lo referente a los precios que recibían los productores directos por la entrega de la cereza en los beneficios. De allí que el presente trabajo aborde esta temática a partir de los siguientes objetivos:

- a. Analizar la forma en que se determinaba la fijación de precios internos del café en Costa Rica para los distintos momentos del período 1900-1990.
- b. Determinar los factores agroeconómicos, técnicos (calidades), sociales y legales en la formación de los precios internos del café en Costa Rica: 1900-1990
- c. Establecer los canales de discusión y decisión para la fijación de precios internos del café en Costa Rica: 1900-1990.

Para lograr estas metas se procedió a realizar una búsqueda de fuentes tanto primarias como secundarias, en primer lugar se trabajó con los avances parciales de investigación del proyecto “La dinámica social de la producción cafetalera en Costa Rica: los conflictos entre los pequeños y medianos productores y beneficiadores (1914-1948)”, para determinar el estado de la cuestión y poder precisar lo que ya se conocía acerca del tema, así como para determinar los ejes de análisis que eran factibles de abordar dentro de este nuevo proyecto.

Así, y partiendo de lo ya se sabía, se procedió a una revisión de fuentes primarias en el Archivo Nacional de Costa Rica (ANCR) y en la Biblioteca

Nacional, concretamente en la Hemeroteca. Se revisó la serie Congreso tanto cronológica como temática y en la Hemeroteca los siguientes periódicos:

Diario de Costa Rica: 1920-1929, 1931-40.

La Tribuna: 1925-1931

Nueva Prensa: 1930

Se revisó la Colección leyes y decretos en lo concerniente al café, sobre todo para el período 1933-1981 y la documentación disponible en la Biblioteca de ICAFE.

Es preciso mencionar que en algunos casos la revisión de periódicos fue muy difícil tanto por el mal estado de algunos documentos como por que otros no estaban a disposición del público ya fuera porque los estaban microfilm ando, o por el estado casi de desintegración en que se encuentran.

A. En el juego del mercado

En la historia del café de Costa Rica encontramos sectores sociales que se han desarrollado amparados al cultivo, al procesamiento y a la comercialización del fruto. Sin embargo, pese a la tradicional historiografía que presenta el desarrollo armonioso en estos sectores y entre ellos, ya es de sobra conocida

la posición teórica de los historiadores que estudiando de fondo el “mundo del café” han superado dicha creencia y hoy se establece clara y fundadamente que este mundo presentó tanto el conflicto como la cooperación, dentro de un sistema hegemónico que implicaba explotación y dominación.¹

Como ya se sabe, los tres agentes básicos internos, en la producción cafetalera costarricense son: el peón, el pequeño y mediano productor y el beneficiador, correspondientes al trabajo asalariado, producción mercantil simple y el capital. El grupo fundamental de esta economía cafetalera es el de pequeños y medianos productores y ellos son los que van a luchar por mejorar el precio que el beneficiador les paga por el café en cereza, lo que establece una consideración de precisión,

“ la mayoría (de los productores) son campesinos productores mercantiles, pero su franja superior es más bien una especie de mediana burguesía, o sea, que se apropia de plusvalía. En este sentido, el eje de las relaciones de producción se sitúa en el vínculo entre los productores mercantiles y los beneficiadores-exportadores. En esta relación el productor mercantil es explotado por el capital; es decir, se

¹ Véase al respecto el artículo de Víctor Hugo Acuña “Clases sociales y conflicto social en la economía cafetalera costarricense: productores contra beneficiadores 1932-36” En: Revista de Historia. (Heredia,UNA,

establece una relación de extracción de plusproducto. Así la articulación entre la producción mercantil y el capital es la relación social fundamental de la producción cafetalera y, en consecuencia, la fuente originaria de la contradicción social.²

Recalcando que esta es la contradicción fundamental y más relevante, veamos como se fueron articulando las fuerzas para fijar los precios internos del café de manera que se lograran satisfacer las demandas de un precio justo de parte de los productores y manteniendo un margen de ganancia de los beneficiadores, tarea que dicho sea de paso no resultó nada sencilla y permaneció por varios años como el principal diferendo entre las relaciones productor-beneficiador.

Para 1922, se localizan importantes esfuerzos de los productores por lograr un precio igualitario entre los beneficiadores que compran café en fruta, así el 28 de febrero los vecinos de San Juan de Tibás y Santo Domingo de Heredia publican un espacio pagado en el Diario de Costa Rica donde apuntan que lo mínimo que esperan por su cosecha es un precio de 50 colones fanega y tienen indicios que varios beneficiadores han firmado recibos por ese precio.

número especial, 1985) Pp. 181-206.

² Ibidem., p. 185

Este proceder fue común y constante como medio de expresión entre los productores, aunque se utilizó, ocasionalmente en este período, la reunión y discusión de problemas.

El 26 de febrero de ese mismo año se celebró una reunión de cafetaleros en la Escuela Normal de Costa Rica a la cual asistieron una 200 personas, desde el Presidente de la República hasta “Trabajadores de pie en el suelo y sin chaqueta”, con el objetivo de analizar si conformaban una asociación de productores. Tomando en cuenta que había un abierto descontento por la forma en que se fijaba el precio, que era de manera unilateral de parte de cada uno de los beneficiadores y sin tomar en cuenta ni el parecer de los productores, ni los costos de producción, ni el riesgo en la inversión que ellos realizaban, así como por la manera en que se hacía el pago: un adelanto en el momento de la entrega del producto y luego de realizaba la venta del producto ya procesado en el exterior se procedía a liquidarlos, y en ocasiones esto sucedía cuando ya habían entregado la cosecha de otro año.

De allí que algunos productores emitieran fuertes quejas contra este sistema de fijación y pago del café, concretamente el Lic. Andrés Venegas manifestó que “los beneficiadores lo que hacían era robarles” si se tomaba en cuenta la

diferencia de precios en los que compraban el café en cereza y en los que lo vendían al mercado exterior. Por ello solicitó que el gobierno exigiera a los cónsules el precio del grano en el exterior y que dichos precios fueran publicados en La Gaceta, de igual manera pidió “prohibir las confabulaciones” en la fijación del precio por medio de que se hiciera entre productores y beneficiadores, con la aprobación del gobierno, a la vez que se consiguiera con el Banco Internacional dinero a un interés módico con prenda agraria del capital; es decir que se fijaran los precios de común acuerdo. En esta misma reunión los productores de Heredia establecieron que no permitirían que el café lo pagaran ese año a menos de 50 colones, puesto que ya don Julio Sánchez había prometido no pagarlo a menos de ese precio.³

Los productores de Heredia continuaron se lucha en pro de una más justa retribución por se producto y contaron con el apoyo de sus homólogos de otros lugares, así unos productores de café de San José acotaron lo siguiente,

“Mientras los productores de nuestro máspreciado grano luchan y se esfuerzan aisladamente en el resto del país, por conseguir un precio halagador que satisfaga en parte sus naturales esperanzas, los de

³ Diario de Costa Rica. 28 de febrero de 1922, p.5

*aquella provincia unidos y compactos como una sola entidad se enfrentan valerosamente a las bastardas ambiciones de algunos de los beneficiadores, y acuerdan a una sola voz, no aceptar liquidación alguna que no sea con la base de cincuenta colones la fanega”.*⁴

Entre las razones que esgrimieron para no aceptar menos del mencionado precio, establecieron que si beneficiadores como Julio Sánchez, Florentino Castro, Guillermo Peters, Sixto Rodríguez (en Palmares) y los señores Orlich (en San Ramón) y en general todos los de la zona de Tres Ríos establecieron ese precio lo hicieron con la seguridad de que era del todo justo y equitativo puesto que ellos no iban a perder dinero en sus negocios.

Entre otras cosas agregaron los quejosos que una importante casa exportadora compra café a la razón de 14 dólares quintal puesto en San José, corriendo a cargo de ellos los gastos de fletes, impuestos de exportación y embarque; por lo tanto tomando en cuenta esa información ellos consideran que están en su derecho de exigir que se les liquide a 50 colones, incluso alegan que si los anteriores beneficiadores pagan el café a ese precio, no hay razón para que otros no lo hagan.

⁴ Diario de Costa Rica. 1 de marzo de 1922, p.5

Incluso alegan que si bien los beneficiadores tienen dinero, ellos poseen el producto y “más podemos hacer con él que aquellos con su dinero”.⁵

Los beneficiadores no se quedaron sin hacer nada frente a las quejas de los productores, sobre todo les molestó sobremanera que los llamaran ladrones y mantienen que ellos mantienen ese sistema porque desconocen el precio en que se les pagará por el producto en el mercado exterior, a su vez el Presidente de la Asociación de Cafetaleros: Andrés Venegas alegó

(ladrones) “Esta es la palabra que ha producido escozor a los señores beneficiadores y en cambio lo nos produce escozor a los cafetaleros es el bajo precio que ellos pagan....La palabra a producido un gran revuelo a los señores de la Cámara de Agricultura, a los beneficiadores. Ellos sabrán porqué...A mi parecer lo pertinente hubiera sido demostrar que no existe la indebida explotación y entonces la palabrita hubiera quedado volando en el aire como una hoja seca sin sabia, ni sustancia....Al lado de una gran fortuna se ve siempre un beneficio de café.....¿Cómo se hacen esas grandes fortunas?. Pues pagando un infimo precio por el café en fruta y vendiendo al café

⁵ Loc.Cit.

beneficiado a un alto precio en oro que al cambio corriente dan una gran ganancia.”⁶

Después de estos acuerdos los productores se dieron a la tarea de vigilar los precios pagados por su café, publicándose los precios de manera bastante constante en los diarios nacionales, así constata que don Oscar Rohmoser paga a 50 colones y Tomás Guardia en su finca La Granadilla, en Curridabat paga a 53 pesos la fanega. Pero algunos ofreciendo menos como en el patio El Molino, en Cartago donde Mr. Minor C. Keith estaba efectuando liquidaciones a razón de 48 colones, dato desmentido por el señor Manuel Montejo apoderado de Keith.

El caso que se reportó donde menos pagaban por el café fue el Cachí, Lindo Brothers estaba efectuando liquidaciones a 40 colones la fanega. Aunque sigue manteniéndose la postura de no aceptar menos de los cincuenta colones en San Joaquín, La Rivera y Río Segundo.

Como se había manifestado, los cafetaleros deseaban conocer el precio de venta del café en el exterior como indicador del precio interno, sobre todo para calcular el precio que debería pagarse por el café en fruta, así que reiteran la

⁶ Diario de Costa Rica. 7 de marzo de 1922, p.8

solicitud, ahora al Secretario de Estado en los Despachos de Relaciones Exteriores y Carteras anexas para que se sirva dar instrucciones a los cónsules donde se venda café de Costa Rica para que remitan a esa Secretaría informes respecto a como se vende el producto, detallando las ventas y los nombres de los respectivos beneficiadores. Se indicaba que los informes no solo debían referirse a la cosecha actual y las futuras, sino también a la pasada 1920-21 en la cual los beneficiadores de la Cámara de Agricultores decretaron pagar a 34 colones la fanega.

Ante esta petición el Lic. Alejandro Alvarado Quirós, Secretario del mencionado despacho aclara que desde 1921 se reciben los informes de los cónsules de New York y Londres donde se detallan los precios de los productos costarricenses vendidos allí y que pueden ser consultados en la Dirección General de Estadística, pero indica que no se puede registrar las ventas de los sacos de café correspondientes a cada uno de los beneficiadores sobre todo porque los cónsules sirven ad honorem y sobre todo porque muchas veces los beneficiadores no son los exportadores del grano.

Como vemos los problemas se dieron, entre otras cosas por la fijación de precios y la manera en que se efectuaba, es decir, el precio fijado

exclusivamente por el comprador, sin intervención del productor hacía muy visible que una de las partes era la mayor favorecida, además como el cafetalero no sabía a como se vendía el producto en el extranjero no podía juzgar si éste era justo y equitativo o no lo era, descontando claro está, los gastos propios de beneficiado y la ganancia del beneficiador.

En las regiones cafetaleras más alejadas del Valle Central, también se emitieron quejas en contra de este sistema de fijación de precios, en 1924 dan a conocer que se les está pagando cinco y hasta diez colones menos por fanega que el precio fijado en San José y recuerdan a los exportadores que el precio corriente que se pagaba habitualmente era de dos colones menos por fanega del precio fijado en San José, sobre todo porque el café de Turrialba es el primero en llegar a los mercados extranjeros cuando se encuentran sin existencias del grano para la venta y que por ese motivo aprovechan buenos precios en el exterior, viniendo esto a reponer la inferioridad que según los beneficiadores existe entre la fruta de la Meseta Central y la de Turrialba.

Junto a la fijación del precio interno, los productores están descontentos por la medición de la fruta en los beneficios, la cual consideran que tiene “copetes” y

que esto aumenta la injusticia de la cual son objeto por parte de los beneficiadores; además del sistema de liquidación.

Un año después, en 1925 la fijación del precio no revistió la tirantes de años pasados, para marzo de ese año se liquidó en Tres Ríos a razón de 110 colones algunas partidas y las otras a 100. Esto se logró porque los beneficiadores comprendieron que la industria del café no se podía desarrollar entre relaciones tan conflictivas, por lo que

“han comprendido que el interés de ellos es cosa común y del avenimiento de las dos clases han de resultar positivos beneficios.”⁷

Sin duda, el precio alcanzado por el café en ese año disipaba un poco el problema de la forma en que se fijaba, cosa que no sucedía cuando el precio era bajo y los beneficiadores no estaban dispuestos a disminuir sus ganancias.

Un elemento que hasta ahora no hemos insertado en la discusión es el tiempo que se demoran los beneficiadores en fijar el precio del café, ya que los

⁷ Diario de Costa Rica. 7 de marzo de 1925, p. 5

pequeños productores alegan que les molesta la tardanza en que los beneficiadores lo fijan, ya que les impide tener certeza en la inversión realizada, puesto que ni aún en el momento de entregar su producto saben a ciencia cierta cual va a ser el precio final del grano, ante lo cual alguno, sobre todo los más pequeños que no pueden hacer frente a los intereses de los adelantos y a la inversión que demanda el cafetal⁸.

Esta situación se agrava por el hecho de que los beneficiadores acostumbraban cobrar intereses por el dinero que adelantaban a los productores, una solicitud pública que realizan los cafetaleros de Tres Ríos a los compradores de su café para que actúen con más justicia en el precio que fijan y en la forma en que lo establecen patentiza lo siguiente,

“No es equitativo fijar el precio a 80 colones por fanega, cuando en los mercados cafetaleros de Londres y estadounidenses, los precios han estado alternando entre 155, 160, 170 y hasta 180 chelines y conforme han ido llegando las remesas de nuestro grano de oro, han ido cotizándose a precios halagadores, que dejan margen para pagarlo a 100(.....) si por ejemplo, tomamos como término medio de cotización el

⁸ Según una información de la época a un pequeño productor le cuesta asistir los cafetales, el precio de las deshieras por manzana es de 25 colones, más la descumbra, despaltar, apodar, deshijar, recolecta de la

precio de 160 chelines, veremos que le queda al exportador por cada quintal, poco más o menos, deduciendo los gastos de beneficio, 60 colones de utilidad, más el rendimiento que queda por cada fanega ya beneficiada y el interés del 1% que estos señores cobran por adelantar dinero.”⁹

Sin duda el conocimiento de los precios del café en el mercado exterior, era una variable que los productores tenían para asegurarse un mejor precio para su producto y con el cual trataban de incentivar la unión de los otros pequeños y medianos productores para lograr su cometido. Entre otras de las razones que esgrimieron los productores era que los beneficiadores si estaban en capacidad de pagar su café a 100 colones de acuerdo a los informes oficiales enviados por el Cónsul de Costa Rica al Ministerio de Relaciones Exteriores, además establecen que una fanega de café en cereza da más o menos un quintal de grano de primera y un sobrante de segundas y tercerillas que vienen a aumentar su utilidad. A la altura de 1926, se manifiesta la necesidad de que los precios del café se fijen definitivamente de acuerdo al mecanismo a

fruta, acarreos y demás

⁹ Diario de Costa Rica. 16 de febrero de 1926. P.3

utilizar, y en forma lo suficientemente justa para que las ganancias se repartan entre los productores y los beneficiadores.¹⁰

El negocio cafetalero se ha revestido de un carácter de clientelismo y un trato bastante personalizado en la compra y venta del café en cereza, pero a la altura de 1926 hemos encontrado manifestaciones de que en procura de un mejor precio algunos productores optaron por vender su producto a un beneficiador diferente del que tradicionalmente era su comprador, lo anterior lo ejemplificamos en el acuerpamiento de los vecinos de Aserrí y Tres Ríos por lograr que su café tuviera un precio de 100 y no de 80 colones como lo estaban ofreciendo los beneficiadores, quienes luego de establecer lo injusto del precio amparados en los costos y sacrificios del trabajo en el cafetal sentenciaron,

“Ya se comprobó con la Sociedad de los hermanos Castro. Una diferencia de 5 colones trajo como resultado el retiro de mucha de su antigua clientela que hoy entrega su café en otros patios.

¹⁰ Loc. Cit.

Si los beneficiadores insisten en limitar injustamente el precio de nuestro café, a nosotros nos queda el recurso de las sociedades cafetaleras...”¹¹

Ante la fijación de precios que los productores consideran injustos, los pequeños cosecheros buscaron la manera de formar sociedades y exportar directamente el café como lo venía haciendo Santo Domingo de Heredia desde 1923; a la vez esta opción representaba una amenaza para que los beneficiadores ofrecieran mejor pago por el café en cereza. En palabras de los moradores cafetaleros de Alajuelita;

“Tiempo es ya de protestar no con palabras sino con hechos.”¹²

Estos hechos llevaron a los principales beneficiadores a tomar cartas en el asunto, a la vez que se mantenían estableciendo el pago del café ordinario en 80 colones, sin embargo aceptaron pagar la diferencia de precio en caso de que algún otro beneficiador pagara más por el producto, cosa que consideraron poco probable tomando en cuenta que

¹¹ Diario de Costa Rica. 20 de febrero de 1926. P.6

¹² Diario de Costa Rica. 23 de febrero de 1926. P.7

“...el mercado está flojo, pagar más de 80 colones sería una imprudencia.”¹³

Algunas casas exportadoras eran las que, de acuerdo a su peso económico dentro del sector, fijaban el precio del café corriente u ordinario, las más importantes era Tournon y Challe y luego que ellas establecían el precio, los demás beneficiadores de la Meseta procedían a su ajuste sobre todo por las solicitudes de los productores y para mantener la clientela en el año venidero y no solo tener que procesar el café de sus propias fincas.

Un elemento a tomar en cuenta en la fijación de los precios es la calidad del café, en esto era de punto de referencia el precio del producto en el mercado exterior, sobre todo para el café de primera procedente de zonas altas, así como el momento de llegada del café, sobre todo a Londres, puesto que los cafés que llegaran de primero y fueran de mejor calidad, lograban un precio más alto que los que llegaban cuando en el citado mercado ya había suficiente producto.

¹³ Diario de Costa Rica. 23 de marzo de 1926. P. 1

En 1927, se tuvieron noticias que el café de Tres Ríos se vendió a 185 chelines el quintal, como parte de las primeras remesas que llegaron a Londres y sobre todo por el renombre del producto que lo cataloga de primera calidad en el país.

Como la costumbre hace ley, esto conllevó a una práctica consuetudinaria en que el precio del café en cereza era fijado en San José por los principales beneficiadores y ese precio servía para los procesadores de las otras provincias del Valle Central en lo que a pago de diferencias se refería, lo mismo sucedía con los de Turrialba que ajustaban el precio rebajando, por lo general, dos colones para el producto de dicha región. Más concretamente don Julio Sánchez, establece,

“los primeros en hablar son los beneficiadores de Tres Ríos, siguen los de San José, nosotros los heredianos siguiendo la corriente de los segundos, somos siempre los últimos en proceder, han “hablado” ya los primeros, pero guardan silencio los segundos, y no seremos pues nosotros los que, rompiendo la costumbre, esto es faltando a ESA LEY, nos anticipemos a los acontecimientos, observo desde aquí y seguiré el

camino que tracen los beneficiadores josefinos, mientras tanto sigo haciendo mis liquidaciones a "precio convencional"."¹⁴

Un grupo pequeño de beneficiadores heredianos planteaba en ese año que ya era hora que se adoptaran reglas serias y generales sobre la fijación de precios con la intención de darle tranquilidad al sector, también plantearon que el producto en cereza debía clasificarse según su calidad y que así debía ser también el precio de manera que tuviera relación la calidad y el precio, sino

*"estos negocios seguirán siguiendo de carácter puramente especulativo, presentando por lo tanto serios inconvenientes a vendedores y compradores."*¹⁵

Casi al finalizar abril no se habían definido los precios para la cosecha que se entregó al inicio del año, cosa que molestaba sobremanera a los productores, los cuales trataron de establecer contacto con los beneficiadores para lograr fijar el precio lo antes posible, sobre todo tratando de lograr un mejor pago por el grano teniendo presente que el café fue cotizado muy bien en Londres,

¹⁴ La Tribuna. 12 de abril de 1927. P.4

¹⁵ Loc. Cit.

uno de los productores que se manifiesta en el diario "La Tribuna" establece que

"deducidos los impuestos, laboreo, sacos y fletes, pueden pagarse esta vez por lo menos a 125 colones la fanega."¹⁶

B. Las cosas empiezan a cambiar

Como ya lo mencionamos la casa Tournon era la que generalmente fijaba los precios que se pagaban en los demás beneficios, y en ese año no fue lo contrario y en un intento por determinar las calidades del producto, la tablilla correspondiente a los precios internos del café se estableció así:

- Cafés de altura (superiores) de Tres Ríos-----113 colones la fanega.
- De San José-----100 colones la fanega.
- De Heredia y Alajuela-----90 colones la fanega.
- Los de Turrialba figuran en la última línea pues son considerados como de clases inferiores.

¹⁶ Diario de Costa Rica. 20 de abril de 1927. P.3

Esta fijación de precios fue considerada arbitraria por los productores de Heredia, pues consideraron que su café de altura procedente de Santo Domingo, norte de Barba, San Rafael y San Isidro estaba en igualdad de condiciones que el de San José y que si recibía precios inferiores se debía solamente a la actitud de Alajuela; en sus propias palabras relataron así su problema,

“Debemos de empezar ya por hablar claro. En esta campaña “bajista” intervienen con tesón beneficiadores de Rio Segundo y Alajuela, quienes pretenden un precio uniforme para ambas provincias en defensa de sus propios intereses, pero no es posible pensar que aquellos cafés de allende de Rio Segundo puedan imponer el precio a la Provincia de Heredia que está en otras condiciones de producción.”¹⁷

Como se ha visto en el desarrollo de la exposición son los principales beneficiadores de cada provincia los que establecían el precio del producto, pero de manera aislada, donde lo que hacían los otros beneficiadores “más pequeños” era pagar la diferencia a los productores con tal de no perder la

¹⁷ La Tribuna. 23 de abril de 1927. P. 2

clientela para la próxima cosecha, incluso los segundos fueron conscientes de su situación y llamaron a los primeros “reguladores del precio en cada provincia”, incluso a don Julio Sánchez se le decía “El rey del café”. Hasta 1927 se había cumplido, año tras año de esta manera, don Julio Sánchez planteó a los otros beneficiadores:

“...el lunes próximo principiaré a liquidar a 100 colones, principal y flete. Creo justo este precio para el productor en pequeño, por eso lo pago. Ellos harán un buen negocio y quedarán satisfechos.”¹⁸

Ya era de conocimiento dentro del sector que Minor Keith y Ricardo Pacheco estaban liquidando a 110 colones el café comprado en Cartago, Tres Ríos, Santiago y Turrialba, de igual manera las firmas Tournon y Challe pagaron a 104 por concepto de liquidación.

En lo que no estuvieron de acuerdo, la mayoría, de los beneficiadores con Sánchez Lépiz era mantener el precio de 100 colones para la cosecha que se recibiría a fines del año 1927, teniendo en cuenta que todas las predicciones de los encargados de casas exportadoras anunciaban posibles bajas en los precios exteriores.

¹⁸ Ibidem. P. 4

Ante esta situación varios beneficiadores entre los que destacan Salvador Ocampo Rodríguez, Ramón Solera, Domingo Arce, Dolores Solera, Teodorico Zamora, Guillermo Flores, Antonio Salas, Anselmo Hernández, Ramón Villalobos, Carlos Salazar y Santiago Zamora se reunieron y plantearon que pagar la cosecha de café 1927-28 a 100 colones como precio ordinario era una situación "anormal" que afectaba a sus intereses y que debían reunirse todos los beneficiadores interesados para ver en detalle el problema.

Uno de los que más se opuso a la fijación del precio a 100 colones para el café en cereza fue don Florentino Castro quien aseguró que si se tomaba en cuenta la situación del mercado externo a él le era muy difícil pagar a 100 la fanega, por lo que le ofreció a Sánchez Lépiz la venta de 4000 fanegas su producción en La Uruca, teniendo en cuenta que ganaría más vendiendo su grano que procesándolo.

Ahora bien pasemos a ver los argumentos del señor Sánchez para ofrecer 100 colones por fanega, entre sus consideraciones destaca la idea de que el comercio de especulación en los negocios cafetaleros debía quedar para el

comprador, beneficiador y exportador del producto y no para el simple cosechero; a éste último le convenía, según Sánchez, comerciar el café en cereza a precio fijo y determinado de antemano, además alega que por ser uno de los beneficiadores que más café compra para beneficiar no lo estaría pagando a ese precio si no considerase oportuno hacerlo. Recordemos que don Julio Sánchez poseía 5 grandes beneficios de café que mantenía en constante actividad, su compra del grano era de aproximadamente de 20000 fanegas.¹⁹

Como buen comerciante, Sánchez le manifestó a don Florentino Castro que aceptaba su ofrecimiento de venta de las 4000 fanegas, siempre y cuando fueran de buena calidad, limpio, bien maduro y sin granos verdes, ya que éste era el café que estaba pagando a 100 colones y de contado, además -estipuló el posible comprador- debía primero adquirir el grano de su tradicional clientela y tener en cuenta la capacidad de sus beneficios.

Como vemos no era todo tipo de café el que se estaba pagando a 100 colones, las estipulaciones fueron dadas en razón de su calidad: limpio, maduro, parejo (es decir uniforme en el grano) y sin granos verdes. También se estaba

¹⁹ La Tribuna. 8 de noviembre de 1927. P. 5

modificando la manera en que se cancelaba el precio, ahora Sánchez pagaba de contado. Esto fue secundado por algunos beneficiadores como Rafael Vargas, Ernesto González Flores, Juan Lobo y Benjamín Zumbado.

Los beneficiadores de Heredia, algunos de San José, aceptaron entonces el precio de 100 colones por fanega, pero los de Tres Ríos, San Vicente, San Isidro y San Miguel rechazaron la propuesta y pagaron a 80 colones. Esto lo realizaban teniendo en cuenta que los patios de Sánchez tenían una capacidad limitada y no podía adquirir todo el café que se le ofrecía, se debe tener en cuenta que en Tres Ríos era muy limitado el número de pequeños cosecheros, el negocio lo tenían acaparado los grandes finqueros, que si acaso compraban unas 7000 fanegas de café.²⁰

Es de notar que a la altura de 1927 ya se presenta una seria propuesta por tratar de definir la manera más conveniente para fijar los precios del café en cereza, y nótese que se habla de precios, tomando en cuenta la calidad del producto y el beneficiador compra estipulando una escala, así lo que les convenía a los beneficiadores era asegurarse que la calidad del producto fuera la más alta de acuerdo al precio, pero faltaba todavía definir como se hacía

²⁰ La Tribuna. 10 de noviembre de 1927. P. 3

con las diferencias entre zonas, porque al menos Tres Ríos producía un grano grande y duro con relación al de Heredia que por lo general era pequeño y un tanto suave, en cambio por su altura su promedio era de 20m fanegas por manzana cuadrada y en Tres Ríos era de 10; así lo que dispusieron los beneficiadores de la provincia de Heredia fue:

- La fanega de “buen café”, de grano “acerezado” grande y duro-----100 colones.
- La fanega de café corriente, o sea en que trae “algo” verde-----90 colones.
- La fanega de café regular o “corriente”-----80 colones. También se estipuló que las clases inferiores no se recibirían a ningún precio.

La iniciativa de los beneficiadores heredianos fue recibida por el sector cafetalero de buena manera y suscitó que se convocara a una Asamblea de Cafetaleros (léase beneficiadores) para definir el precio del café corriente, luego de una disputa por los topes del precio promovida por don Florentino Castro quien opinaba que,

“el Precio de Julio Sánchez Lépiz es para cafés seleccionados a 100 colones “lo excepcional”, la crema de los cafés, pues buenos, corrientes, regulares y malucones los recibe y paga a precios muy inferiores.”²¹

Por lo tanto don Florentino en defensa de sus intereses pide que se establezcan los precios para el café corriente así:

- En Heredia-----80 colones máximo.
- En La Uruca-----85 colones máximo.
- En Turrialba-----75 colones máximo.
- Cafés de altura-----100 colones máximo.

Sin embargo, lo acordado en definitiva fue lo siguiente;

- 1- Cafés de calidad comercial: zona de Alajuela y Río Segundo a 75 colones la fanega.
- 2- De Echeverría, La Rivera, San Antonio, San Joaquín de Flores a 80 colones la fanega.

²¹ La Tribuna. 15 de noviembre de 1927. P. 2 y 4.

- 3- De San Francisco de Heredia, Heredia, distrito de Ulloa (Barreal) y Mercedes a 85 colones la fanega.
- 4- San Pablo de Heredia, Santo Domingo, Lagunilla, San Rafael, Barba, Santa Bárbara (parte alta) y Uruca a 90 colones la fanega.
- 5- San Isidro, San Vicente, San Miguel y Santo Domingo a 100 colones la fanega.
- 6- Quedaron suprimidos los mayores precios con cargo a reconocimiento de fletes.
- 7- Se pondrían cartelones especiales con las especificaciones de los precios en los portones de los patios de beneficio a fin de informar a los productores de los precios que ofrecían pagar.

Pese a estos esfuerzos por tener claro el panorama de cómo se iban a fijar los precios, no todo estaba resuelto, los beneficiadores de Alajuela opinaban que esto iba a desfavorecer al productor porque solo el mejor café se recibía a 100 colones y cuando se hubiere entregado los demás beneficiadores pagarán muy poco por el café restante y por lo tanto el cosechero se veía favorecido con la venta a "corte parejo" a los 80 colones fijados.

También algunos productores protestaron contra este sistema propuesto en vista de que no se alteraba la forma en que se cancelaba el café y que si las cosas seguían así

“(los productores) para asistir sus fincas y comer necesitan pedir anticipos a los beneficiadores, que se los dan bajo la forma de un pagaré con fuertes intereses, sin hojas, ni basura, ni verde, bien maduro y a entera satisfacción del que lo reciba y bajo una multa de un 20 % por cada fanega de café que dejen de entregar y además sin permitirseles llevar café a otro beneficio, aún cuando con el entregado quedara pagada la deuda, amén de que deben votar por el candidato del beneficiador...”²²

Ya se había logrado la venta del café en cereza a precio fijo y de contado, el productor no debía esperar 5 o 6 meses para que le liquidaran sus cuentas. Además el beneficiador ahora podía exigir buena calidad del grano y no aceptar el de baja calidad, aunque como puede observarse todavía no existía un criterio unificado en cuanto a la

²² Diario de Costa Rica. 22 de noviembre de 1927. P.5

definición de los parámetros para definir la tabla diferencial de precios, en caso de la Asamblea de Beneficiadores se hacía por zona y en caso de dos Julio Sánchez por calidad.

Sin embargo, todavía faltaban por limar otras asperezas, por ejemplo se seguía manteniendo el pago del flete, donde se cancelaba 100 por fanega y 2 colones de flete total por el grano en fruta lo que daba 102 colones por fanega. Y en otras regiones se seguía manteniendo las costumbres comerciales dentro de los mundes tradiciones, por ejemplo en Acosta se fijó el precio provisional en 70 colones a la espera de la fijación definitiva de las casas Tournon y Dent con los descuentos correspondientes del acarreo.²³

La iniciativa de los beneficiadores de Heredia prosperó y a fines de este año 1927 las categorías de recibir la fruta se afianzaron y los recibos fueron marcados en 4 y hasta 6 clases. Los patios de Tres Ríos, Curridabat, Desamparados y Aserrí fueron particularmente exigentes – según hace constar la prensa de la época-. Incluso se reportó que en Tarrazú fue dura la lucha en el precio, el cual llegó para el café corriente

²³ La Tribuna. 30 de noviembre de 1927. P.2

a 100, sin rebajarle los 5 colones de flete por cada saco, igualmente a determinados cosecheros de la Meseta Central se les ha reconocido el transporte, pero "todos quieren que esa ventaja se garantice."²⁴

Al fijarse el precio por las calidades del producto, dio pie para que los beneficiadores exigieran mucho a los productores y el café pintón tuviera problemas de aceptación en los patio de beneficio y se pagara como café corriente. Esto sucedía porque para 1928 se había clasificado el café en 3 categorías y en la segunda se incluyeron calidades de grano grande y se dejaba por fuera al café no maduro en su totalidad. Los productores alegaron que la maduración no había sido pareja por diferencias locales y por lo tanto muchos tuvieron que cambiar a última hora de patio al ser rechazado el producto, con lo que incurrieron en gastos extras.

Sucedió que los precios bajaron más de los 5 colones que esperaban los productores y el precio se fijó a 80 colones en vista de que la mejor

²⁴ Diario de Costa Rica. 29 de marzo de 1928.. P.7

venta obtenida en los mercados extranjeros apenas llegaba a 142 chelines, o sea poco más de 100 colones.

Los productores seguían manteniendo que el precio de café debía liquidarse inmediatamente después de entregada la cosecha y que por lo tanto debía también cesar el pago de intereses por las sumas que se recibían adelantadas por tal motivo, esto lo planteaban en vista de que consideraban que el beneficio debía correr los riesgos como en todo negocio y no ir solo a las del ganar. Alegaban los productores que incluso los beneficiadores que tradicionalmente se había distinguido por liquidar sus compras de café en breve plazo, este año no lo había hecho presionados por otros miembros de su sector.

En mayo de 1929, habían diferencias en el precio que liquidaban algunos beneficiadores, por ejemplo Alberto Esquivel Bonilla pagaba a 90, E. Challe a 88, Pedro Aguilar a 90 (en Naranjo) y Rafael Vargas a 100 (en Barba). Todos los precios seguramente dejaban margen a ganancia y tomando eso como criterio, los agricultores seguían pidiendo fijación oportuna de precios y que no fuera ello solo de parte de los beneficiadores ya que han observado que unos son los precios

legales que se estipulan y otros los que hacen publicar los beneficiadores, siempre a favor de sus intereses de manera unilínea.

C. Se institucionalizan las relaciones productores/beneficiadores

A la altura de abril de 1930 y luego de la experiencia acumulada en estos 8 años, todavía se estaban presentando los problemas de siempre en cuanto a la fijación del precio interno del café, los productores de Tres Ríos y de Santo Domingo se mostraron particularmente molestos por el precio y la forma de fijarlo que era la que tradicionalmente se hacía, sobre todo porque la tendencia de los precios internacionales era a la baja, lo que provocaba que los precios internos no alcanzaran para la asistencia del cafetal y subsistencia del beneficiador.

Don julio Sánchez ofreció pagar 4 o 5 colones menos de las cotizaciones que se registraran en los mercados exteriores y fue muy bien recibida la noticia por los agricultores. Incluso Sánchez Lépiz, precisó su propuesta en un dólar menos por fanega de acuerdo al precio obtenido en el extranjero.

La propuesta llevaba a equilibrar un poco la vieja disputa entre Heredia Y San José acerca de la calidad de su café, puesto que en el segundo se pagaban precios más altos que en Heredia por un producto de igual calidad, la mayoría de las veces solo separados los cafetales por el Río Virilla.

La propuesta de Sánchez no tuvo acogida en el resto de beneficiadores quienes continuaron secundando las iniciativas de la casa Tournon que fijó el precio a 63 colones (60 de precio y 3 por acarreo). Las cosas llegaban a un malestar por ese precio que la Asociación Nacional de Productores asumió la actitud de llegar a un acuerdo satisfactorio entre productores y beneficiadores tomando en cuenta los intereses de ambos. A esta Asociación llegaron dos proyectos de ley para regular las relaciones entre productores y beneficiadores que plantean como es lógico en sus puntos lo referente a la fijación de precios del café en cereza, uno del Lic. Manuel Francisco Jiménez y otro del Lic. Rogelio Chacón, ambos diputados.

Entre las cuestiones que se tomaron en cuenta fue hasta donde llegar con el alcance de las disposiciones o su bien se debía formular como ley

obligatoria para todos. En el proyecto del Lic. Jiménez se encuentra la idea del nombramiento del interventor del ejecutivo cuyas disposiciones serían obligatorias para todos. El proyecto de Chacón considera el acto de dación de la cosecha por parte del productor como un hecho de consignación para la venta, "salvo pacto en contrario", es decir que si de una vez, el que entrega el café quiere convenir a un precio fijo la venta, la ley no se lo impide. En los demás casos, los liquidadores procederían a la fijación de los precios, no de ventas futuras, sino de ventas pasadas, en que hechos los cálculos de gastos y porcentajes se da el artículo de acuerdo con las localidades respectivas, con lo que se haría intervenir - a juicio de Chacón- los delegados cantonales de los municipios, el precio obtenido.²⁵

El proyecto del Lic. Jiménez consideraba que las relaciones entre productores y beneficiadores -arraigadas por más de un siglo- eran un comercio entre particulares, libres, voluntarios y sin monopolio y que por lo tanto la legislación no podía entrar en los campos del comercio y

²⁵ La Tribuna. 14 de mayo de 1930. P. 3

trabajos privados, puesto que esa libertad la garantizaba un principio fundamental de la República.

Para la Asociación Nacional de Productores era el Congreso el que debía legislar en este asunto del café. El productor necesitaba una ley que le fijara al productor y al beneficiador un tanto por ciento de ganancia como prima líquida sobre sus rentas en el exterior, las cuales debían ser bien controladas por los cónsules o agentes de gobierno nombrados para tal fin. Incluso los productores estaban anuentes a que se les cargara un nuevo impuesto para que se controlaran las ventas con honradez y justicia.

Para ellos la ley debía contemplar el crédito para los pequeños productores e independizarlo del beneficiador, el dinero para ello podía adquirirse – de acuerdo a su criterio- obligando a los exportadores y a las casas consignatarias interesadas en el café de Costa Rica a comprar bonos o a depositar esos dineros en el Banco, así se ganarían las utilidades que se ganan los beneficiadores.²⁶

²⁶ La Tribuna. 21 de junio de 1930. P. 4

Así las cosas, el año de 1930 tiene una gran dinámica a nivel organizativo en el sector cafetalero, tanto de parte de los beneficiadores en un intento parlamentario para estimular la idea de intervención del Estado en las relaciones productores/beneficiadores con el fin de asegurarse clientes para su negocio; como de parte de los productores incentivando asociaciones locales para luchar por las reivindicaciones en cuanto al precio y a los mecanismos que debían establecerse para su fijación.

Como se mencionó arriba, desde 1929 el precio del café bajaba y en 1931 la tendencia continuaba a nivel internacional, por ende los beneficiadores ofrecían un bajo precio a los productores por su café en cereza además de que se mantenían las exigencias en cuanto a la calidad del grano. Lógicamente y con la experiencia acumulada en la década de 1920 los pequeños y medianos productores propusieron al Estado alternativas para enfrentar su problema: como la creación de un tribunal de arbitraje para resolver las disputas de precios, la posibilidad de crear una cooperativa a semejanza de la Sociedad Domingueña o la construcción de beneficios estatales.²⁷

²⁷ Acuña. *Op. Cit.* P.189

Frente a ello, los beneficiadores organizados en la Cámara de Cafetaleros, promovieron una campaña para integrar a los productores en su organización, aajo el argumento de que los intereses de ambos grupos eran complementarios, en una clara intención de desmovilizar las opciones de organización independientes y la diferenciación de intereses.

Sin embargo, las anteriores presiones políticas no lograron impedir que el costo de la crisis recayera sobre los productores, la prensa establece que los precios internos cayeron proporcionalmente más que el precio del mercado internacional.²⁸

En marzo de 1932 y como corolario a lo que se estaba viviendo en el mercado, los pequeños y medianos productores del valle Central fundaron la Asociación Nacional de Productores de café, la cual presenta al Congreso dos proyectos de ley para regular las relaciones entre productores y beneficiadores sobre todo en lo referente a la fijación del precio. Entre sus argumentos señalaron que:

“Por supuesto ninguna extrañeza nos puede causar la confrontación de este fenómeno, si conocemos perfectamente la causa, que no es otra que

²⁸ Diario de Costa Rica. 15 de setiembre de 1932. Pp. 1-2

la expoliación de que ha sido víctima el productor de café, a quien le han pagado siempre por su cosecha lo que han querido, sin ninguna clase de control ni de conciencia. Apenas si le ha alcanzado, con el precio ridículo que han tenido a bien darle, para el gasto de una media asistencia de sus cultivos, y de ahí que nunca hizo otra cosa que ser un dueño aparente o ficticio de su finca, cuando en realidad no fue si nó un administrador sin sueldo del comprador de café.”²⁹

Además, y como en sus filas se encontraban algunos abogados como su presidente Lic. Manuel Marín Quirós, plantearon que la venta de café como cualquier otro producto, según el Código Civil debía de estar en condiciones de igualdad contractual y que ésta se derivaba del derecho que tenía el vendedor de fijarle precio a su producto, pero que en la realidad de la época – planteaba la Asociación- venía siendo usado únicamente por el comprador de café en perjuicio del productor.³⁰

²⁹ ANCR. Serie Congreso. Exp. 16275. Año 1932. Folio 2.

³⁰ Idem. Folio 3

Dada la importancia de las propuestas de la Asociación en lo referente a la fijación de precios, a continuación se plantean los artículos que fueron presentados por el Lic. Marín Quirós,

“...Art. 1. Cada año al iniciarse la recolección del café en fruta, los beneficiadores fijarán a harán saber, por medio del Diario oficial, el precio a cobrar por cada fanega de café que beneficien, a fin de que los productores puedan entregar su producto, libremente en el beneficio de su elección.

Art. 2. Así mismo fijarán los beneficiadores los gastos que demande el transporte a los mercados extranjeros de café de cada fanega del artículo, incluido en tales gastos el valor de su comisión por el manipuleo de la exportación y el del bodegaje entre tanto se efectúe la venta.

Art. 3 Los productores entregarán la fruta en estado parejo y completo de madurez, aseada y excluida de palos y hojas, a fin de facilitar la eficiencia del beneficio del grano. Entregas de café verde o chasparreado pueden ser rechazadas por el beneficiador, previo reconocimiento de la fruta, por dos peritos designados inmediatamente por cada parte, para el caso de que sobrevenga reclamo judicial.

Art. 4 Cada beneficio estará previsto de una caja de capacidad de dos dobles hectolitros suministrada por la sría. de Fomento, previo pago de su valor,

debidamente sellada y numerada, la cual servirá de medida oficial para el recibo del café. Estará prevista de una regla fijada sobre uno de sus bordes y será movable o corrediza sobre ambos, a fin de evitar rebases y controlar su exactitud. El derrame de la fruta de la caja, a no ser que resulte involuntariamente y se corrija en el mismo acto, será penada con multa de diez a cincuenta colones.

Art. 6 El café propio de los beneficiadores será recibido en el patio de la misma forma que el de los productores. Los beneficios no podrán cerrarse antes de haberse terminado totalmente la recolección del café.

Art. 7 Créase la Junta Reguladora de precios, que de este año en adelante, regirán entre beneficiadores y productores, en relación al café en fruta que éstos últimos vendan a aquellos.

Art. 8 Dicha Junta estará integrada por once miembros, cuatro por cada grupo de interesados y tres por parte del Poder Ejecutivo, quien verificará su nombramiento previa designación que, de los que le corresponda harán a Asociación Nacional de Exportadores y la Asociación de productores de Café de C.R. Durará en sus funciones tres años, pudiendo reelegirse y las desempeñará ad-honorem, en las condiciones y con las condiciones que adelantes se expresan.

Art. 9 Una vez recibidas las cuentas del total de la cosecha. A más tardar ocho días después, el beneficiador debe presentar a la Junta, una cuenta proforma, con los siguientes requisitos:

- a. cantidad total del café recibido en el beneficio.
- b. Detalle que contenga la lista de los productores y la cantidad entregada por cada uno, igual que la propia del beneficiador. Para constatar su exactitud quedarán a la orden de la Junta los troncos de los recibos extendidos.
- c. Conocimientos de embarques de café.
- d. Cuentas de venta en el exterior y en el país.
- e. Liquidaciones de impuestos de exportación.
- f. Detalle de los gastos de acarreo, fletes terrestre y marítimo, seguros, comisiones a los corredores, bodegaje, etc.
- g. Expresión del valor fijado por todos los gastos de exportación y por comisión a los productores, conforme a lo previsto en el artículo 2.

Es claro que la Asociación no estaba en contra de las relaciones mantenidas con los beneficiadores, lo que pretendía era legalizarlas y que la redistribución de la ganancia de la actividad fuese más equitativa. Pese a su intento, el Congreso les rechazó sus propuestas en noviembre de 1933 y fue

hasta luego de largos debates que se emitió la ley de fundación del Instituto de Defensa del café de Costa Rica el 24 de julio de 1933 por ley No. 121.³¹

Así en 1933 se establecen los mecanismos que en adelante van a estimular la producción y el buen funcionamiento del sector cafetalero y para 1934 es cuando empiezan a caminar las instituciones encargadas de velar por la aplicación de la nueva legislación, así la Junta de Liquidaciones aparece como la institución encargada de fijar los diferentes precios al café de acuerdo a las zonas que fueron establecidas, pero aquí aparecieron las primeras dificultades, ya que los productores alegaron que aprovechando un error de comunicación en cuanto a la celebración de una sesión los beneficiadores aprovecharon la ausencia de los representantes de los productores para aprobar una zonificación de 4 clases propuesta por Ernesto González Flores quien era representante de los beneficiadores. Los productores alegaron que el error de su convocatoria había sido premeditado por los beneficiadores, ya que,

“La fijación de zonas resulta trascendental para los productores porque de ella se deriva la clasificación para el precio y la clasificación del producto.”³²

³¹ Oficina del café. Leyes y reglamentos usuales sobre el café. (Costa Rica, 1981) Pp. 10-13

³² Diario de Costa Rica. 17 de enero de 1934. P.1

El Instituto del café ordenó seguidamente la colocación de cartelones en los patios de beneficios con la información referente a la clasificación para que fuera conocida por los pequeños productores, se incluía el número asignado al patio, los precios provisionales que se pagaban por el grano y “algunos otros datos de gran interés para los productores.”³³

Los beneficiadores debían remitir a más tardar el 30 de noviembre, posterior a la época de beneficiado del café, a la mencionada Junta, una liquidación de la cosecha donde se indicaba la cantidad de café recibida en doble hectolitros y doble decalitros, con sus equivalencias en fanegas y cajuelas y el caso de que el beneficiador tuviera café propio debía dar por separado el monto de esa producción. Todas estas disposiciones había sido dadas en la ley que regulaba la relación entre productores y beneficiadores el 17 de agosto de 1933 por ley No. 171 que fue modificada el 14 de noviembre de ese mismo año dado que los beneficiadores no vieron con buenos ojos que se les regularan sus actividades económicas.

Desde 1884, se había pretendido establecer una medida exacta para que todos los beneficios recibieran el café en cereza y también para que los finqueros

³³ Diario de Costa Rica. 4 de Febrero de 1934. P.1

midieran el café cosechado, cosa que como ya se mencionó tuvo muchos inconvenientes ya que unos y otros alegaban que se les quitaba dinero por el producto poniéndole “copetes” a la medida. Y aún luego de la legislación de 1933 se presentaron quejas relativas a la forma en que se hacía la medida del café, no tanto por el tamaño de la caja como por los copetes y la fruta que se regaba.

La Junta de Liquidaciones durante junio de 1934 en que empieza a funcionar y 1935 fue un verdadero campo de batalla entre el presidente de IDECAFE, Lic. Manuel F. Jiménez y el representante de los productores Lic. Manuel Marín quien renuncia porque considera que la institución se ha convertido en “un reducto de exportadores”, sobre este particular a fines de 1935 los productores están en contra de la Junta de Liquidaciones por sus resoluciones que favorecen a los beneficiadores, con esta presión y para regular las relaciones de ambos grupos, la Junta Directiva del IDECAFE aprueba el 1 de abril de 1936 el “Reglamento sobre la recepción de café en cereza y las condiciones que influyen para formar el precio”. También se imponen multas contra los beneficiadores que irrespeten los plazos fijados para realizar las liquidaciones a los productores. Este marco legal permite mejorar las relaciones entre productores y beneficiadores, o por lo menos la prensa escrita no reporta el

mismo dinamismo del sector en cuanto a la fijación de precios de las décadas anteriores.

Con la Segunda República de Costa Rica, la Junta de Gobierno reorganiza el IDECAFE pasando al Ministerio de Agricultura lo relacionado al cultivo del grano y la parte económica de la actividad se reservaba a la Oficina del Café adscrita al Ministerio de Economía.

Esta Oficina del Café tenía a su cargo La Junta de Liquidaciones, la Bolsa del café y el control de todo el café en proceso de elaboración y elaborado en el país y su autorización era indispensable para realizar compra-ventas y exportaciones de café.³⁴

El bloque en el poder durante 1948, se preocupó por mejorar la calidad del café considerando que los productores estaban entregando café revuelto (maduro y verde), además de que se dejaba fermentar el grano y que eso afectaba el prestigio de la actividad sobre todo en cuanto se refiere al precio exterior. Por ellos prohibió:

³⁴ Junta Fundadora de la Segunda República. No. 74. 21 de junio 1948

- a. Entregar y recibir en los beneficios café maduro mezclado con verde.
- b. Mezclar en los beneficios y recibidores café fermentado con el sano. El café fermentado debía recibirse y beneficiarse por separado y hacer constar su estado en el recibo que se le entregaba al productor

También se estableció que el café de los recibidores debía ser trasladado a los beneficios antes de que se fermente.

Lo anterior era vigilado por inspectores nombrados por la Oficina de café y que fueron investidos como Agentes de Policía de orden y Seguridad.³⁵

El Estado como arbitro vio la manera de acercar las relaciones de productores y beneficiadores, entendiéndolo que para el buen desempeño de la actividad se necesitaba de un buen producto y beneficios que trabajaran con eficiencia en un café de calidad, así se decretó la ley No. 2762³⁶ para “determinar un régimen equitativo de relaciones entre productores, beneficiadores y exportadores de café”, así se procedió a definir que se entendía por cada y se precisó así:

- a. Se consideró productor de café a toda el que poseyese por cualquier título legítimo una plantación de café.

³⁵ Idem. Decreto No. 200.5 de octubre de 1948

- b. El beneficiador era toda persona física o jurídica debidamente inscrita en el registro de la Oficina del café. O sea quien poseyendo legítimamente un beneficio de café, reciba, procese y venda café.
- c. El beneficio de café se conceptualizó como toda entidad dedicada al recibo, elaboración, venta y financiamiento del café que disponiendo de los medios de capital y personal técnico constituya por sí una unidad económica y administrativa.
- d. La Oficina del Café debía de llevar un registro de cada sector.

Esta ley estableció que el productor debía entregar el café en fruta madura, pareja, limpia y no fermentada a más tardar dentro de 24 horas después de su recolección, además se precisó que la medida en que se recibía el café en los beneficios o cualquier otro lugar destinado a tal efecto era de un doble hectolitro (0.20 m), estas medidas, al igual que las que las usadas en los cafetales debían ser selladas por la Oficina del Café.

Se insistió en que el productor tenía derecho a que se le recibiera por separado el café verde que naturalmente resultaba de la recolección, en proporción no mayor de un 2% del total de café maduro entregado. La Oficina del café se

³⁶ Decreto No. 2762, dado en la Asamblea legislativa el 9 de junio de 1961 y ejecutado por mario Echandi el 21] de junio de 1962

reservaba el derecho de modificar este último porcentaje previo estudio de las condiciones generales de la zona, estado de las plantaciones y etapa de recolección.

El beneficiador o bien un grupo³⁷ de productores podía solicitar a la Oficina del Café que se le fijaran hasta dos zonas de recibo de café en fruta, atendiendo a la diferencia de altura en que se había cosechado el grano.

Quienes gestionaran la solicitud podían proponer el porcentaje de diferencia del precio para el pago del café en la respectivas zonas. Esto le serviría a la Oficina del Café junto al estudio de los factores agrícolas-económicos para autorizar o denegar la petición. Para ello se daba la demarcación de las zonas y la diferencia aprobada de precios dos meses antes del inicio de la recolección de la cosecha con tal de facilitar cualquier reclamo.

Así como los productores eran responsables por la calidad del café en cereza, los beneficiadores a partir de esta ley era el único responsable de la calidad en cuanto ésta sea afectada durante el proceso de elaboración. Por lo tanto la disminución en el precio del producto por errores o deficiencias en su preparación debía ser cubierta por el beneficiador y en ningún caso podía ser

³⁷ el grupo de productores debía representar por lo menos una tercera parte del total de entregas al beneficio respectivo en el año inmediato anterior.

transferida a los productores en su precio de liquidación final, así mismo el beneficiador era el único responsable por la pérdida de café en caso de robo o destrucción.

Los productores que no tuvieran acceso a planta de beneficio cerca, la Oficina del café daría las facilidades materiales suficientes para que la producción de café de dichas zonas pueda ser vendida a través de la Bolsa de Café, para la venta de este café no beneficiado la oficina financiaba al productor en el momento de la entrega, por un adelanto por el valor mínimo del producto y luego se hacía una liquidación definitiva conforme al precio que se diera al café en la Bolsa, deduciendo los gastos correspondientes.

Como se observa, las negociaciones por venta de café en cereza estaban ahora (1961) reguladas por un mecanismo muy similar al propuesto por la Asociación Nacional de Productores en 1933, con lo cual se legalizaban cada vez más las relaciones entre productores y beneficiadores. Con relación al precio de la liquidación final se estipuló que a más tardar el último día de marzo posterior, a la recolección de la respectiva cosecha y en proporción a las ventas realizadas hasta ese momento, el beneficiador estaba obligado a realizar una liquidación y pago provisional a sus clientes, si el beneficiador se

negaba a hacer la liquidación provisional o los productores no estuvieran de acuerdo se podía recurrir a la Junta de Liquidaciones para revisar el caso. El precio definitivo que el beneficiador debía pagar a sus clientes era determinado por la Junta de Liquidaciones y en última instancia por la Junta Directiva de la Oficina del Café, ajustándose a la siguiente normativa:

1. En cuanto el beneficiador haya realizado todas sus ventas o a más tardar durante los 10 primeros días del mes de octubre siguiente a la cosecha por liquidar, cada beneficiador debe informar a la Junta de Liquidaciones:
 - a. Relación obtenida por la conversión del café en fruta a café oro.
 - b. Detalle de las ventas realizadas.
 - c. Detalle de las existencias no vendidas a la fecha.
 - d. Detalle de los impuestos o tasa pagadas.
 - e. Detalle de los gastos de elaboración.
2. Paso seguido la Junta de Liquidaciones procederá a analizar los atestados para constatar su validez y procedencia.
3. La Junta de Liquidaciones puede hacer uso de otro tipo de información para determinar el precio oficial.

4. En este proceso de estudio los productores y los beneficiadores pueden nombrar por medio de sus organizaciones gremiales un fiscal que los represente ante dicha Junta.
5. El precio del café no vendido al 30 de setiembre, por voluntad del beneficiador, se calculaba con base en el promedio de ventas efectuadas por el respectivo beneficio y los gastos por efectuar. Los saldos de café por vender (por razones ajenas al beneficiador) podían no ser tomados en cuenta dentro de la liquidación, quedando como haber a favor del productor, para liquidarse, en el momento de su venta definitiva.
6. Constatado el monto de las ventas del beneficio, se hacían las siguientes deducciones en su orden:
 - a. Tasas, impuestos por ley.
 - b. Gastos de elaboración, sacos, acarreo del café beneficiado y seguros. Los gastos de elaboración: planillas de patio y maquinaria planillas de escogida del grano, combustible electricidad, cáñamo, brochas y tintas para marcar sacos. Como alternativa a presentar el detalle de gastos, el beneficio podía realizar una deducción fija de ocho colones por quintal de 46 kilos de café oro elaborado. Incluso podían reconocerse gastos superiores atendiendo a mejores precios en la exportación con relación al precio promedio para el mismo tipo de café y época de venta.

7. Al producto de las ventas menos las deducciones del punto 6, se les calculaba y deducía los impuestos de ley, o en 9% a favor del beneficiador por toda su intervención en la industrialización y mercadeo del café en su aspecto local.
8. Establecido el valor líquido distribuible de la cosecha, se dividía entre el número de libras de café en fruta recibidas, estableciéndose así el precio promedio de liquidación del beneficio.
9. Para el precio del café verde se calculaba con un 30% menos que el promedio general del beneficio, y se agregaba ese monto al saldo distribuible para dividir entre el número de libras de café maduro y determinar así el precio de este último.

Es necesario indicar que la Junta de Liquidaciones no podía tomar en cuenta rendimientos inferiores que los que eran dictaminados por la propia Oficina del Café, de acuerdo a la zonificación que se realizaba y a los porcentajes máximos de las calidades inferiores.

Luego de realizar la fijación de la liquidación final y luego de 10 días de haber sido publicado en el Diario Oficial, el productor podía hacer efectivo su pago previa presentación de los recibos correspondientes.

Así, el movimiento social de inicios del siglo XX que buscaba una relación más equitativa entre productores y beneficiadores que permitiera mejorar los procedimientos de fijación de precios a café en cereza, se enmarcó dentro del plano legal, no buscando destruir las relaciones sociales existentes sino un espacio de discusión más amplio y un precio más alto al grano, así como mecanismos que aseguraran: el tiempo en que se cancelaba el saldo pendiente, los riesgos del beneficiado y comercio, las calidades del producto de acuerdo a zonas (por altura), se logró parcialmente hasta después de 1933, en donde después del optimismo de los productores, los que resultaron mejor parados fueron los beneficiadores, como des desprende de la lectura “entre líneas” de las anteriores disposiciones.

Se cuenta con una ley reguladora en las relaciones entre los sectores

Desde la década de los años 1930 fue promovida de parte de los productores la creación de una ley que regulara sus relaciones con los beneficiadores y se pusiera fin a la vieja disputa por la fijación de precios para el café en cereza, la manera en que se establecía ese precio y los riesgos del beneficiado, fue así como la ley N. 171 del 17 de agosto de 1933 reformada por ley No.8 del 14 de noviembre de 1933 y la No. 84 del 5 de julio de 1939 establecían las relaciones entre productores y beneficiadores para la compra de café en fruta de la siguiente manera:

- a. El beneficiador estaba autorizado para deducir todos los gastos que expresaran las cuentas de venta.
- b. El beneficiador tenía la facultad de deducir todos los gastos de elaboración, sacos, acarreos, incluso si lo tenía a bien podía hacer una deducción fija de 5 colones por fanega.

Así, el beneficiador podía deducir, dada su intervención en el negocio y el servicio prestado, hasta un 13% cuando el precio neto a pagar al productor por fanega era de 40 colones o menos y hasta un 14% cuando el precio era mayor a 40 y menor de 50 colones; de un 15% cuando el precio era mayor de 50 y

menor de 60 colones y hasta un 16% cuando el precio era superior a 60 colones.³⁸

Dicha ley redujo a un 8% la intervención del beneficiador en el negocio y elevó de 5 a 10 colones por fanega la deducción fija que se podía realizar sin presentar recibos.

En 1961 como ya indicamos, por medio de la ley sobre el Régimen de Relaciones entre Productores, Beneficiadores y Exportadores de Café, se establecieron claramente las directrices que en adelante regularían a los dos sectores.

Sin embargo, la citada ley no resolvió todos los problemas y sufrió modificaciones en 1964³⁹ en lo relacionado a las propias relaciones entre productores y beneficiadores; y en 1970/76 se precisaron las disposiciones en las medidas para la entrega y recibimiento de café en cereza en los beneficios.⁴⁰

En 1975 se presentó un proyecto de ley para reformular las disposiciones No. 4688 del 11 de noviembre de 1970, No. 4804 del 9 de agosto de 1971 y No. 5250 del 21 de julio de 1973 que a grosso modo establecían que los precios mínimos que los beneficiadores debían pagar a sus clientes serían

³⁸ Colección Leyes y decretos. Ley No. 1411 del 19 de enero de 1952

³⁹ Colección Leyes y Decretos. Ley No. 69 del 12 de diciembre de 1964. Adicionado en decreto ejecutivo No. 7 del 10 de febrero de 1965.

⁴⁰ Véase al respecto las modificaciones que en estos años se realizaron a la ley No. 2762, a lo largo de los años 1970-76 localizables en la Colección Leyes y Decretos.

determinados por la junta de Liquidaciones de la Oficina del café y en última instancia por la Junta Directiva de la mencionada Institución tomado, en cuenta los datos proporcionados por el beneficiador cuando hubiera realizado la totalidad de las ventas o a más tardar dentro de los diez primeros días de octubre con base en el estado de cuentas al treinta de setiembre, y en los formularios que proporciona la Oficina del Café, con la siguiente información:

1. Total de café recibido, desglosado por café maduro y verde, las zonas de recibo y el rendimiento obtenido.
2. Kilogramos netos y monto total de las ventas de café para exportación, y aparte para el café de consumo nacional.
3. Detalle de las existencias de café no vendido a la fecha.
4. Detalle de los impuestos pagados, excepto lo adelantado por concepto del impuesto ad-valorem.⁴¹ Se debía indicar el total de adelantos efectuados en dicho impuesto.
5. Detalle de los gastos de elaboración (con el comprobante) o por medio de certificación de Contador Público Autorizado.

⁴¹ Establecido por Ley No. 1411 del 19 de enero de 1952.

6. Detalle de las partidas de café para exportación y consumo nacional, cuya calidad se hubiera deteriorado en el proceso de elaboración, anotando el precio de venta y el precio que hubiera merecido sino estuviera dañado.

Con esta información la Junta de Liquidaciones toma la determinación de los precios oficiales, pero también puede consultar los registros de la Oficina del Café, certificaciones de precios de café dañado, el peso consignado en las Pólizas de Embarque, así como cualquier otro dato que se considere conveniente.

Luego de ello, la Junta de Liquidaciones calcula los precios de liquidación final para cada beneficio, con el siguiente procedimiento:

- a. valor total del café vendido para la exportación (en colones).
- b. Más el valor del remate de café para el consumo nacional.
- c. Más el valor total estimado de las existencias del café no vendido hasta la fecha.
- d. Más la rectificación del precio del café dañado.

Cuando el beneficiador no haya declarado oportunamente la diferencia de precio por un café dañado en el proceso de beneficiado, en la suma de liquidación final se anotará el doble de la suma dejada de informar.

- e. Menos el monto de las tasas e impuestos pagados, exceptuando lo adelantado por el impuesto ad-valorem.

f. Menos los gastos de elaboración contemplando: la planilla de todo el personal requerido, incluyendo el pago de aguinaldo, vacaciones y días feriados, con un máximo del equivalente a 1% del salario mínimo legal por jornada ordinaria del peón de beneficio de café. No se necesita presentar comprobante para deducir un ocho por mil del salario mínimo legal por jornada ordinaria del peón. También se toma en cuenta la CCSS, El Banco Popular, IMAS, INS, INA.

Así como los combustibles, con un máximo de un 13% del valor de un litro de diesel (sin necesidad de presentar comprobantes). La energía eléctrica con un máximo equivalente al valor de un cuarto de Kw, sin presentar comprobante se puede deducir el equivalente al valor de 0.15 kilovatios hora. Los gastos por concepto de aceite diesel, lubricantes (bienes importados), leña y energía eléctrica no deben sobrepasar del equivalente al valor de 30% del valor de un litro a aceite diesel.

También se debe tomar en cuenta los gastos de transporte del café en fruta al beneficio, según la tarifa establecida por la Junta Directiva de la Oficina del Café –en los casos en que los recibidores fuesen ubicados a una distancia de más de diez y menos de veinte kilómetros de la planta beneficiadora.⁴²

⁴² Dicha tarifa debe ser solicitada y aprobada por la Junta Directiva de la Oficina del Café con más de dos meses de anticipación al inicio de la cosecha.

Cuando los recibidores se localizan a más de 20 km de la planta, el beneficiador debe cobrar a los productores el correspondiente flete.⁴³

Este proceso de centralización de las decisiones del sector cafetalero en manos de la Oficina del café, se observa también en el establecimiento de las tarifas de los gastos de transporte del beneficio a los puertos, a la estación del ferrocarril, a las bodegas de los exportadores o a las bodegas de la Institución.

- g. Se toma en cuenta un uno y medio por ciento del valor de un saco, y un máximo de once céntimos por colón en cáñamo, brochas, plantillas y tinta para marcar (sin necesidad de comprobante).
- h. "Menos los gastos de transporte, de seguros, de depósito en un Almacén de Depósito y los intereses pagados a los Bancos del Estado, correspondiente al café que después del 30 de setiembre siguiente al cierre del año cosecha, deba ser retenido por acuerdo de la Junta Directiva de la Oficina del café para dar cumplimiento de Convenios Internacionales o a acuerdos de productores de café."⁴⁴

⁴³ Siempre que haya sido aprobado por la Junta directiva de la Oficina del Café con no menos de 2 meses de anticipación al inicio de la cosecha y se haya establecido por esta Institución la Tarifa.

⁴⁴ Alvaro Jiménez. Proyecto de reforma de los artículos 55, 56 y 57 de la ley sobre el Régimen de relaciones entre productores, beneficiadores y exportadores de café. (CR, Oficina del Café, 1975). P. 79

- i. Se pedía tomar en cuenta las inversiones hechas para el tratamiento de las aguas de desecho de las plantas de beneficio, luego de ser autorizadas por la Oficina del Café y hasta una 10% del monto de las inversiones
- j. Luego de calcular los anteriores datos, se deduce el porcentaje del monto del impuesto ad-valorem y un 9% a favor del beneficiador.
- k. El 9% al beneficiador se refiere a: su utilidad, gastos administrativos como los sueldos del gerente, administrador y empleados de oficina, cuotas a asociaciones, prestaciones legales, impuestos a caminos vecinales y territorial, seguros contra incendio de edificios, arriendo de recibidores, papelería, útiles, teléfono, viáticos y gastos profesionales; depreciación y mantenimiento de maquinaria, vehículos, construcciones, instalaciones, mobiliario y equipo de oficina, intereses del capital invertido en activos fijos, y todos aquellos gastos no deducibles en lo contemplado anteriormente.
- l. Al saldo se le suma el monto estimado del valor del café de exportación y de consumo nacional que corresponde a la diferencia que por debajo del mínimo se hubiera reportado, pero si no fuese declarado oportunamente por el beneficiador será el doble de la diferencia
- m. Por último el remanente obtenido (o sea el valor líquido distribuible de la cosecha) se debe dividir entre el número de kilogramos de café recibidos, y

de esta manera se establece el precio promedio de liquidación de cada beneficio.

Lo anterior es solamente para el café maduro, mientras que al café que se hubiera entregado verde se le calcula el precio con un 30% menos que el precio promedio de liquidación final de cada beneficio, agregándose al monto de ese porcentaje al saldo del valor líquido distribuible para dividirlo entre el número de kilos de café maduro y determinar así el precio promedio.

Un caso que debe especificarse claramente fue cuando el beneficio incumplió con los plazos para entregar la información correspondiente, por lo tanto se estableció que la Junta de Liquidaciones debía proceder de oficio, valiéndose de los informes de los registros de la oficina del café y los documentos pertinentes, los gastos calculados sobre una deducción fija equivalente al 5% del promedio nacional de los gastos de elaboración de la cosecha anterior, estimándose el rendimiento sobre la base de su mínimo fijado por la respectiva cosecha y zona o bien por el rendimiento obtenido por el beneficiador el año pasado o ese año, si se comprueba que cualquiera de ellos es superior al mínimo oficial.

Nace la zonificación cafetalera técnica

Tal y como se ha hecho mención a lo largo del trabajo, conforme la caficultura se fue desarrollando espacialmente en el territorio nacional fue indispensable plantearse como se venderían los distintos tipos de café teniendo en cuenta las diferentes zonas de donde se producían. Por lo que se planteó a finales de la década de los veinte de este siglo, la primera clasificación de acuerdo a las zonas de su procedencia.

1. Estrictamente de altura.
2. Mesetas.
3. Atlánticos.

Esta fue una zonificación muy general que contemplaba una expansión muy temprana del café, pero conforme se fueron ampliando las regiones cafeteras y las áreas de cultivo se ampliaron a zonas con características y formaciones ecológicas diferentes, sobre todo en la vertiente pacífica y atlántica.⁴⁵

⁴⁵ Véase al respecto el trabajo de Brundage Hilde La colonización agrícola de Centroamérica y el Caribe (Miami, FL: EUNED, 1997). Colección Pasados de Nuestra Historia. En el cual hace un resumen de algunos de los principales factores y períodos históricos en que se colonizó el país y las culturas que desarrollaron los inmigrantes.

Además hay que tomar en cuenta la influencia y afluencia que otros cafés del mundo tenían en el mercado internacional, y que aceleraba la especialización de gustos y preferencias de los consumidores.⁴⁶

Por estas razones es que en 1964 la Oficina del café de Costa Rica planteó la necesidad de modificar la anterior clasificación y realizar una zonificación cafetalera técnica y así contar con una nomenclatura para los distintos tipos de granos de café, con los límites climáticos de las diferentes regiones cafetaleras del país y las condiciones ecológicas del producto tanto por la procedencia del grano como por sus características de sabor y aroma en la tasa.

En ese mismo año se creó el departamento de estudios Agrícolas y Económicos de la Oficina del café con la finalidad de realizar investigaciones para evaluar la validez técnica de la zonificación, pudiéndose llegar a concluir los factores determinantes para establecer la zonificación:

1. Temperatura: la media anual que se considera optima para el cafeto varía según las distintas especies cultivadas, con límites comprendidos entre 20 y 25 °C, con temperaturas medias de mínimas y máximas de 15 y 30°C, suponiendo que no descieran nunca por debajo de cero.

⁴⁶ Véase el informe final de este proyecto acerca de los mercados internacionales

2. Humedad: La precipitación pluvial es después de la temperatura el factor climático más importante. El régimen de lluvias consta de los elementos: altura y precipitaciones, tanto mensual como anual, y la forma en que se distribuyen en los meses y días. Es muy favorable por no decir determinante que los períodos seco y lluvioso sean definidos, tanto porque permite definir los ciclos de desarrollo con precisión: crecimiento vegetativo, florecencia, maduración del grano, período de descanso de la planta, entre otros. Además de que evita las florecencias prematuras las cuales adelantan los períodos de recolección del grano, disminuyendo los rendimientos en la recolección y aumenta el costo de la mano de obra. Por lo general es recomendable que la estación seca sea de 3 o 4 meses. Los límites más adecuados son los de 1500 a 2000 m.m. al año, ya que si es mayor hay probabilidad de que aparezcan enfermedades fungosas y plagas.

3. Iluminación: la sombra que requiere el cafetal va en consonancia con la altura y la nubosidad de la región. Por lo general, no es recomendable una excesiva sombra como tampoco una ausencia total de ella.⁴⁷

⁴⁷ Acerca de las recomendaciones técnicas en el cultivo del café véase la tesis de maestría en Historia de Carlos Naranjo, presentada en la Universidad de Costa Rica, en el año 1997.

4. Ventilación: El cultivo debe estar protegido de los vientos con el fin de que no se maltraten sus ramas, follaje y producción, se recomiendan los “tapavientos” naturales y haciendo el sombreado más denso.
5. Condiciones del terreno: se recomienda un suelo de cierta profundidad y permeabilidad con lo cual el sistema radical profundice para obtener todos los nutrientes ya que si son suelos arcillosos o deficientes en permeabilidad las planta no se desarrolla en óptimas condiciones.
6. Se recomienda no sembrar café en zonas poco favorables, o sea que no cuentan con las características antes apuntas ya que los rendimientos son muy bajos, los costos de producción altos, la calidad baja y existe el peligro de que en periodos de bajo precio se abandone el cultivo con el agravante de no contar con un plan de diversificación agrícola

Zonificación cafetalera de Costa Rica⁴⁸

Striely Hard Bean (SHB):

⁴⁸ Oficina del Café. “Tipos de café en Costa Rica”. Costa Rica, Boletín técnico No.1 1964. P. 18

Vertiente del Pacífico entre los 1200 y 1650 m de altitud. Estaciones seca y húmeda alternas bien definidas. Su grano es caracterizado por su dureza y fisura cerrada. En la taza posee alta acidez, buen cuerpo y aroma.

Good Hard Bean (GHB):

Vertiente de Pacífico, entre 1000 y 1200 m de altitud. Estaciones seca y húmeda definidas pero con la influencia de mayor humedad y temperatura. Su grano es de buena dureza. En la taza tiene marcada acidez, buen cuerpo y aroma. Variante superior de los tipos Meseta.

Hard Bean (HB):

Vertiente del Pacífico entre 800 y 1200 m de altitud. Estación seca y húmeda definida, pero en condiciones más cálidas y húmedas. Grano de tipo duro con licor de muy buenas características de cuerpo y aroma, aún cuando su acidez es ligeramente inferior a los tipos GHB y SHB.

Mediun Hard Bean (MHB):

Vertiente del Pacífico y Atlántico entre 500 y 1000 m de altitud,

condiciones intermedias entre ambas tendencias climáticas en cuanto a las estaciones y temperaturas, pero con las más altas precipitaciones.

Su grano es de dureza media con buena acidez, cuerpo y aroma. Como en todos los tipos de influencia atlántica tiene sabor "grassy" característico en la tasa.

High Grown Atlantic (HGA):

Vertiente atlántica, entre 900 y 1200 m de altitud. Estación lluviosa más prolongada que en la tendencia pacífica.

Grano de tipo duro con la fisura más abierta que los cuerpos de la Meseta lo que los hace tener menos cuerpo y aroma que los de la Meseta. Es el mejor tipo de los atlánticos.

Medium Grown Atlantic (MGA):

Vertiente atlántica entre 600 y 900 m de altitud. Estación húmeda de más duración que la HGA y temperaturas más altas

Su grano es de menor dureza, almendra grande y fisura bastante abierta, condiciones limitadas de acidez, cuerpo y aroma.

Low Grown Atlantic (LGA):

Vertiente atlántica entre 150 y 600 m de altitud, en tierras muy calientes y lluviosas. Almendra grande, tipo suave, fisura abierta. La taza tiene pobres condiciones de licor, cuerpo y aroma. Es el tipo de más baja calidad que se produce en el país.

Pacif (P.):

Vertiente pacífica entre 400 y 1000 m de altitud, en áreas cercanas al litoral pacífico.

El aspecto del grano y la calidad de la taza semejantes al tipo Hard Bean.

Algunos son ricos en cuerpo y aroma.

Esta tipología técnica se materializa espacialmente en las diversas regiones donde se cultiva café, así se establecieron 5 zonas⁴⁹, incluso especificando cada zona en norte, central y sur, permitiendo así una mayor caracterización del grano:

Zona 1: Comprende los cantones de Turrialba, Orosi, Jiménez. Produce los tipos de café HGA, MAG, LGA.

Zona 2: Comprende los cantones de Puriscal y partes bajas del valle Central hasta los 1200 m s/n/m. Produce los tipos Hard Bean y Good Hard Bean.

Zona 3: Cantones de Coto Brus y Pérez Zeledón. Produce los tipos de café: Medium Hard Bean propios de El General y Coto Brus.

Zona 4: Partes altas del valle Central sobre los 1200 m s/n/m. Produce el tipo de café Strictly Hard Bean norte y central.

Zona 5: Cantones de Aserrí, Dota, León Cortés y Tarrazú. Produce el tipo de café: Strictly Hard Bean sur.⁵⁰

⁴⁹ ICAFE, Leyes y reglamentos sobre café. Costa Rica, 1981. Pp. 258-259

⁵⁰ Véase el anexo No. 1 donde se especifica la zonificación del café de Costa Rica, tomando en consideración las características antes mencionadas.

ZONIFICACION CAFETALERA DE COSTA RICA

(Continuación)

<p>MEDIUM HARD BEAN (M.H.B.)</p> <p>Pacifico (Húmedo) (Sur)</p> <p>Estaciones húmeda y seca definidas pero con niveles de precipitación más altos que los anteriores.</p> <p>Cafés Brus - Maduración Media; los otros son de Maduración Temprana.</p> <p>El General - Maduración Temprana</p>	<p>M.H.B. COTO BRUS: Cañas Gordas, Sitalito a Río Negro y zonas adyacentes</p>	800-1200	1250 mm	260	21.5°C	11.0% 1800 horas	88.0%	<p>Grano de dureza media, con taza de mediana acidez, cuerpo y aroma. El de El General tiene un sabor dulce característico.</p> <p>(Semi-Mesetas)</p>
	<p>M.H.B. COTO BRUS Lluvioso: Cañas Gordas, Campos 2 y 3, Agua Buena, etc., hasta San Vito.</p>		1200 mm			19.0% 1700 horas		
	<p>M.H.B. EL GENERAL: Valle de El General y estribaciones montañosas adyacentes.</p>	400-1200	1200 mm	170	23.5°C	13.0% 1900 horas		
<p>HIGH GROWN ATLANTIC (H.G.A.)</p> <p>Vertiente Atlántica - Valle Central Oriental</p> <p>Estación lluviosa más prolongada que en la tendencia pacífica y estación seca no bien definida.</p> <p>Maduración Tardía; los otros son de Maduración Media</p>	<p>H.G.A. PARAISO Y JIMENEZ: Orosi, Palomo, Ujarras, Cachi, Santiago, Juan Viñas, etc.</p>	900-1200	2250 mm	210	20.5°C	10.0% 1750 horas	82.0%	<p>Grano de tipo duro y buen tamaño. Taza con menos cuerpo y aroma que en las Mesetas. Es el mejor entre los tipos de la vertiente atlántica.</p> <p>(Atlánticos de altura)</p>
	<p>H.G.A. TURRIALBA NORTE: Zona de alta pluviosidad al Norte de Turrialba, (Aquiáres).</p>		3250 mm					
<p>MEDIUM GROWN ATLANTIC (M.G.A.)</p> <p>Vertiente Atlántica, Valle Central Oriental</p> <p>Estación lluviosa más prolongada que en el tipo anterior.</p> <p>Maduración Temprana</p>	<p>M.G.A. TURRIALBA, SAN CARLOS, SARAPIQUI: Valle de Turrialba y estribaciones montañosas adyacentes. También zonas de Sarapiquí y San Carlos</p>	1000-1200	3000 mm	215	21.5°C	47.5% 1640 horas	87.5%	<p>Grano de menor dureza pero buena maza, fisura algo abierta. Condiciones limitadas de acidez, cuerpo y aroma. Como en todos los tipos con influencia atlántica, la taza tiene sabor grassy.</p> <p>(Atlánticos medios)</p>
	<p>M.G.A. CIMARRÓN: Zona de influencia de Peravia, con más altos niveles de precipitación</p>		3750 mm					
<p>LOW GROWN ATLANTIC (L.G.A.)</p> <p>SUB-VERTIENTE NOROCCIDENTAL ATLANTICA</p> <p>Zona de alta pluviosidad, con estación seca bien definida.</p> <p>Maduración Temprana</p>	<p>L.G.A. ZONA ALTA: Franja inmediata inferior a la de M.G.A., en San Carlos y algunas zonas atlánticas</p>	1000-1200	1800 mm	215	21.5°C	3.5% 1575 horas	89.0%	<p>Grano de tipo suave. Fisura abierta. Pobres condiciones de cuerpo y aroma. Es el tipo de más baja calidad producido en el país.</p> <p>(Atlánticos de bajuras)</p>
	<p>L.G.A. ZONA BAJA: Zona costanera de menor altitud, bajo influencia atlántica. San Carlos, Sarapiquí, etc.</p>	200-1500	1800 mm					
<p>PACIFIC BEAN</p> <p>Pacifico (Seco) (Norte)</p> <p>Estaciones húmeda y seca muy definidas con un promedio de días con lluvia. Más prolongada.</p> <p>Maduración Media</p>	<p>P. PUNTARENAS-GUANACASTE Y LAJUELA: Cultivo muy disperso que abarca pequeñas zonas de estas provincias.</p>	1000-1100	2250 mm	215	24.0°C	57.5-60% 2400 horas	No hay datos	<p>Grano duro y pequeño. Calidad en la taza semejante al tipo Hard Bean. Algunos ricos en cuerpo y aroma.</p> <p>(Pacíficos)</p>

ZONIFICACION CAFETALERA DE COSTA RICA

Ingeniero Rodrigo Cléves Serrano

Noviembre de 1975

TIPOS DE CAFE REGIONES - MADURACION	SUBTIPOS Y ZONAS DE PRODUCCION	ALTITUD (METROS)	PRECIPITACION*		TEMPE- RATURA	BRILLO* SOLAR	HUMEDAD* RELATIVA	CARACTERISTICAS DEL GRANO Y DE LA TAZA
			TOTAL	DIAS				
STRICTLY HARD BEAN (S.H.B.) Vertiente del Pacífico. Estaciones húmeda y seca bien defini- das. Maduración tardía.	S.H.B. NORTE: Alajuela y Heredia (por semejanza, también el SHB de Coto Brus y El General).	1200-1600	3600 mm	155	19.0°C	11 a 51% 2150 horas	81.0%	Grano caracterizado por su dureza y sica. Fisura cerrada como en todos los "hard beans". En la taza, alta aci- dez, buen cuerpo y aroma. (Estrictamente altas)
	S.H.B. CENTRAL: Zona Central del Valle Central (Ala- juela, Turris Ríos, etc.).	1200-1650	2250 mm					
	S.H.B. SUR: Sur de San José y Cartago (Aserril, Danta, Tarrazú, etc.).	1000-1700	2000 mm					
GOOD HARD BEAN (G.H.B.) Vertiente del Pacífico, Valle Central Occidental. Estaciones húmeda y seca bien defini- das. Maduración tardía.	Se produce en Natangu, Palmaraz y San Ramón, diferenciándose de otros tipos de café del Valle Central, de la misma altitud, por su maduración tardía.	1000-1200	2250 mm	150	21.5%	18 a 57% 2200 horas	81.0%	Grano de buena dureza. Fisura semi- cerrada acidez y buen cuerpo. Algunos con excelente aroma. (Mesetas-Superiores)
HARD BEAN (H.B.) Vertiente del Pacífico, Valle Cen- tral Occidental. Estaciones húmeda y seca bien defini- das. Maduración Media, exceptuando el subtipo producido en zonas lluviosas. (Mad. Temprana).	H.B. ZONA ALTA: Franja media- ta inferior a la de S.H.B. en San José, Heredia y Alajuela.	1000-1300	2750 mm	155	20.5°C	5.0% 1070 horas	82.5%	Grano de tipo duro, con buen de ma- buenas características de cuerpo y aroma. Su acidez es inferior a la de los anteriores. (Mesetas)
	H.B. ZONAS BAJAS O LLUVIO- SAS: Zonas cálidas de Alajuela, y otras de maduración temprana como Pariscal, Acosta y Grecia.	800-1000	2000 mm a 2600 mm	178	23.0°C	18 a 58% 2300 horas	77.0% (Alajuela)	