

IV. La Productividad, la Rentabilidad y la Competitividad del Café Colombiano

Hernán Zambrano Ramírez*

La caída en los precios del café en los mercados internacionales y las medidas consecuentes, han puesto nuevamente en el orden del día el complejo problema de la productividad, la rentabilidad y la competitividad del café colombiano. En esta corta discusión se presentan los elementos más destacados del tema, que toca obviamente la mayor parte de la economía cafetera.

El primer aspecto de esta discusión es **el universo tecnológico**. Dada la cantidad de pequeños productores, la variedad de suelos, clima, relieve, desarrollo regional, etc., existe una diversidad tecnológica muy amplia que es necesario describir someramente. El factor determinante de la tecnología cafetera, válido para todos los niveles tecnológicos, es la cantidad de mano de obra requerida para la producción de una

unidad física de café; es decir, la productividad de la mano de obra. Puede decirse que no existen grandes diferencias en la productividad de este factor entre las diferentes tecnologías y que si existen no necesariamente son favorables a las plantaciones que se consideran más tecnificadas; por otra parte, más del 70% de los costos directos de producción son atribuibles a este factor en todos los casos.

Por las condiciones bajo las cuales se da la producción del grano, en las vertientes, no existen posibilidades de mecanizar la mayor parte de las labores relacionadas con este cultivo y en consecuencia es poco lo que se puede hacer para mejorar la productividad de la mano de obra, si se mantiene el tipo de explotación de vertiente que hasta ahora ha prevalecido.

* El autor está vinculado a la Gerencia de Planeación de FEDERACAFE. Las opiniones emitidas aquí son de su estricta responsabilidad.

Debe recordarse que la adopción de la nueva tecnología, basada en la mayor intensidad en el uso de la tierra, se generó a raíz de un proceso inflacionario sin precedentes que se inició al fin de la década del sesenta y que todavía persiste. Los inversionistas tienden entonces a protegerse de la inflación mediante inversiones en activos fijos, en muchos casos en tierras. Así, la valorización de las tierras promovió la utilización de tecnologías altamente intensivas en el uso de este recurso, como en el caso del café. Por esta época, los salarios rurales se encontraban muy por debajo de los urbanos como resultado del exceso de oferta laboral; este hecho hizo que los altos coeficientes de mano de obra por unidad de producto, sensiblemente iguales a los de la tecnología tradicional, no fueran un abtáculo para la generalización de los cultivos de café con altas densidades y porte bajo.

Un segundo elemento de diferenciación tecnológica está en la mayor aplicación de fertilizantes por parte de las plantaciones tecnificadas, especialmente en el caso de las que se encuentran a libre exposición al sol. Cuando la nueva variedad se siembra a la sombra, generalmente de plátano, las exigencias de abonamiento son menores. Una de las razones para la similitud en los coeficientes de mano de obra en las diferentes tecnologías está en el hecho de que las mejoras logradas por mayor productividad física se compensa por la mayor demanda de mano de obra para la fertilización y otras labores como el ploteo y el desyerbe.

La utilización de los fertilizantes ha recibido un subsidio importante en la mayoría de los casos, pero mucho mayor en los años recientes, con dos efectos importantes: un aumento en la productividad promedio y un mayor desvío hacia otros cultivos y regiones.

Las prácticas culturales también ayudan a acentuar esta diferenciación tecnológica. Mientras las plantaciones tradicionales mantienen su productividad a través del tiempo, exceptuando las variaciones bienales, gracias a las resiembras y podas, en las tecnificadas la situación es bien diferente; los arbustos requieren una poda radical -la zoca-, con una frecuencia que depende de la densidad de siembra, lo cual genera un período improductivo de 18 meses por lo menos. En las plantaciones tecnificadas se trata de saturar lo más pronto posible el área foliar por hectárea y de allí las altas densidades de siembra.

Finalmente, deben destacarse como elementos de diferenciación tecnológica la asistencia técnica y el crédito. Estos dos elementos muy ligados entre sí se concentran en las plantaciones y regiones más tecnificadas. Su utilización depende entonces del nivel de tecnificación y no al contrario; en otras palabras a medida que aumenta el área tecnificada se demanda más crédito y más asistencia técnica. Por esta razón, los cambios en las prácticas culturales no necesariamente se explican por el crédito o la asistencia técnica.

Existen entonces diferentes niveles de productividad física de café por hectárea; desde plantaciones con cerca de 10.000 árboles por hectárea en donde la productividad promedio supera las 28 cargas/hectárea-año, con zocas cada cuatro o cinco cosechas, hasta las tradicionales con densidades inferiores generalmente a 2.000 árboles/hectárea y productividades promedio de 4.8 cargas/hectárea-año.

Sin embargo, cuando los cálculos se efectúan tomando la cantidad de jornales requeridos para la producción de una carga de café, todas las plantaciones giran alrededor de 24 jornales/carga.

Puesto que en promedio el costo de la mano de obra representa cerca del 70% de los costos directos de producción, es claro que existe un margen importante, alrededor del 50% del precio interno, para el pago de la administración, los costos financieros, la amortización de la inversión en las plantaciones y equipos, la renta de la tierra y la utilidad.

Se puede entonces entender la razón por la cual coexisten plantaciones con niveles de tecnología tan diferentes. Para todos es atractivo el cultivo. Es claro que para los que tienen mayor productividad por unidad de superficie el margen de operación absoluto es mucho mayor y los excedentes también serán más apreciables. Eso no necesariamente quiere decir que sean más rentables; la rentabilidad requiere un análisis microeconómico para cada tipo de explotación, análisis que supera los límites de este ensayo. Lo que sí puede decirse es que en las plantaciones tecnificadas el retraso en prácticas como el zoqueo, compromete la productividad promedio y con ello la rentabilidad.

No existen por el momento alternativas atractivas que sustituyan al café en cantidades apreciables; sobre todo después de considerar que el café es el único producto, en nuestro país, con precio de sustentación generalizado y con un fondo de estabilización de

precios; este hecho disminuye considerablemente el riesgo y hace que la diversificación juegue un papel de complementación del ingreso.

Por otra parte, es importante destacar que existen diferencias regionales en los salarios que afectan la rentabilidad; pero esto será analizado en detalle más adelante.

El segundo gran tema de esta discusión es la **tendencia de la oferta laboral y el salario**. El salario rural determina los costos de producción y como resultante la rentabilidad de las explotaciones y la competitividad del café colombiano.

A partir de los años setenta, y especialmente en la segunda mitad de la década se hizo evidente que la oferta laboral se había reducido como consecuencia de las grandes migraciones de los cincuenta y sesenta, y esto se reflejó en el salario. La brecha salarial entre el campo y las zonas urbanas comenzó a cerrarse y hoy prácticamente no existe, por lo menos en las regiones cafeteras más importantes. Vale la pena entonces preguntarse sobre las tendencias de la oferta laboral y el salario.

La población colombiana creció entre 1973 y 1985 a una tasa del 2.1% promedio anual; un 3% en las cabeceras y un 0.57% en el área rural. Estas tasas son inferiores cuando se habla de los municipios de la zona cafetera; el total de la población creció al 1.56%, las cabeceras al 2.53% y el área rural al 0.1% -es decir prácticamente sin tasa de crecimiento-. Se presentaron tasas negativas en la zona de colonización antioqueña y los santanderes; en la zona cundiboyacense las tasas fueron muy cercanas a cero y en las otras las tasas fueron positivas pero inferiores al 1%. Esta drástica reducción de la población en las zonas rurales se debe a dos factores: una reducción generalizada de las tasas de crecimiento y la migración urbano-rural. Debe tenerse en cuenta que estas son tasas promedio para un período de 12 años; las tasas actuales son muy inferiores a éstas, lo cual hace pensar que la población rural debe estar estancada o con tasas negativas y que para los municipios cafeteros las tasas deben ser necesariamente negativas.

La tasa de crecimiento de la población económicamente activa en los municipios de la zona cafetera entre 1973 y 1985 fué del 3.54% anual, un 2.6% para los hombres y un 6.1% para las mujeres, a raíz de la incorporación de una masa femenina importante a la oferta laboral. Sin embargo, cuando se

habla de zonas rurales, estas tasas se reducen al 2.31%, diferenciadas entre un 0.93% para los hombres y 8.72% para las mujeres, indicando la importancia creciente de la mujer en las labores rurales. Las tasas de crecimiento de la PEA rural masculina en la región cundiboyacense fueron negativas y en los santanderes prácticamente cero; por el contrario, en el sur las tasas se acercaron al 1.9% y muy bajas para el resto de las regiones.

Como era de esperarse, las tasas de crecimiento de la población económicamente activa PEA son superiores a las de la población total porque se basan en la incorporación de cohortes que nacieron 12 o 15 años antes; sin embargo, aún cuando la predicción de las tasas de crecimiento de la población total es incierta, las tasas referentes a la PEA son más previsibles porque las cohortes que van a afectar la PEA en los próximos años ya nacieron. Puede decirse entonces que la oferta laboral rural reducirá permanentemente su tasa de crecimiento y que en un futuro muy cercano habrá reducción absoluta en las masas laborales; todo parece indicar que las tasas de migración urbano-rural serán cada vez menores, pero siempre serán positivas, por lo menos hasta el final del siglo.

Los balances de oferta y demanda de mano de obra para las labores agropecuarias en veredas cafeteras de los municipios cafeteros, adelantados con base en encuestas por parte de la Gerencia de Planeación, permiten corroborar el equilibrio de la oferta y demanda, con desbalances muy claros: en la colonización antioqueña periférica, en la marginal cafetera y en el Tolima grande hay exceso de demanda; en la colonización antioqueña central hay equilibrio; en las demás hay exceso de oferta.

Esta situación ya se refleja en el salario: la encuesta recolectada a fines de 1988 permite afirmar que cuando el salario mínimo legal era de 830 pesos por día, el promedio de las labores asociadas con el café se pagaba a 1.000 \$/día. Por encima de este promedio se situaban las zonas de colonización antioqueña y el Tolima grande; la región cundiboyacense y la marginal ligeramente por debajo del promedio, pero por encima del salario mínimo. En los santanderes y sobretodo en el sur se pagan salarios inferiores al salario mínimo.

La mano de obra contratada para el café tiene dos relaciones diferentes con la unidad de explotación: por un lado los trabajadores permanentes, utilizados para las desyerbas, plateos y en general el mantenimiento

de los cafetales; por el otro, la mano de obra ocasional, principalmente para la recolección y beneficio, que constituye la mayor parte de la demanda total. El salario de los primeros está más influenciado por el salario mínimo y por la situación económica general, que se refleja en una determinada tasa de desempleo; estas variables afectan también el costo de la mano de obra ocasional, pero además influye la magnitud de la cosecha, es decir un factor endógeno de la actividad cafetera.

La actividad cafetera también determina en el mediano plazo el nivel de salario. En efecto, dada la importancia de este sector y la alta demanda de mano de obra, la actividad cafetera afecta y es afectada por el salario. El crecimiento de los salarios rurales antes mencionado, acompañó un proceso de tecnificación de la caficultura que aumentó a su vez la demanda laboral y que seguramente afectó los niveles salariales especialmente en las zonas cafeteras más importantes.

Hasta ahora la gran presión de los desequilibrios laborales no se ha dejado sentir en toda su intensidad por dos motivos; en primer lugar, las cosechas recientes no han sido muy altas, es decir, similares a los 13 millones de sacos que se recolectaron en 1980/81; en segundo lugar, la actividad económica general no ha sido muy dinámica. Esos dos factores afectarán con mayor peso los salarios cafeteros porque se prevén cosechas crecientes y una aceleración del crecimiento del sector agropecuario y del conjunto de la economía.

La gran pregunta es entonces, ¿Cuáles es la tendencia esperada de los salarios en las zonas cafeteras para el mediano plazo? Puede decirse, con base en estudios de empleo, que la tendencia general de los salarios reales en el país será positiva en los noventa y que este proceso será más acentuado en las zonas rurales. Los salarios en la mayor parte de las zonas cafeteras se verán más afectados que en el promedio; a este hecho hay que agregar las presiones adicionales de demanda por aumento en las labores de control sanitario, roya y broca y la continuación del proceso de tecnificación. Todo parece indicar que las zonas cafeteras más importantes verán incrementar considerablemente sus salarios reales en la próxima década. La magnitud de este fenómeno dependerá de factores endógenos y exógenos que es necesario estudiar en detalle. Lo que si puede decirse, es que el reto de la década del noventa será la productividad de la mano de obra y que para el café esta variable será más crítica.

El tercer gran tema de discusión se refiere a **los salarios relativos entre los países productores y su participación en los costos de producción.**

Nuestro gran competidor, el Brasil, presenta salarios muy inferiores a los colombianos y la participación de este factor es muy inferior a la que tiene en nuestro país; en efecto, solo cerca del 30% de los costos de producción está representado por los costos laborales, debido a que la mayor parte de las labores están mecanizadas. Queda además, en algunas regiones la posibilidad de reducir aún más la participación de la mano de obra con grandes inversiones en la recolección mecanizada, que hoy no cubre más allá del 8% de la producción total.

En general, en los países centroamericanos los salarios son iguales o ligeramente inferiores a los nuestros; cuando son iguales la productividad de la mano de obra es mayor porque existe un mayor nivel de mecanización. La participación de los salarios en los costos totales es menor que en Colombia, lo cual hace que este factor no sea tan preocupante para ellos. Por otra parte, las tasas de crecimiento de la oferta laboral y la actividad económica no hacen previsible una presión sobre los salarios reales tan fuerte como en nuestro país.

Los países africanos y asiáticos presentan salarios reales mucho más bajos que los nuestros y no existe una presión que los haga crecer considerablemente en el mediano plazo.

En conclusión, la mayor debilidad de la estructura productiva cafetera colombiana está en la alta participación de los salarios en los costos de producción, así como su elevado costo y las tendencias esperadas en el futuro hacia el crecimiento en términos reales.

Esta debilidad puede obviarse si existiera un diferencial de precios en el mercado internacional que refleje diferencias en calidad y preferencia, tal que compense las diferencias en los costos de la mano de obra.

En cuarto lugar, vale la pena revisar **la política de precios al productor y los subsidios en insumos y servicios.** El tema referente a los subsidios puede resumirse en cortas palabras de la siguiente manera: si bien son justificables en el corto plazo para incentivar ciertas prácticas o tecnologías o para compensar ciertos desequilibrios económicos, en el mediano plazo generan distorsiones en la asignación de recursos y aislan al productor de las señales del mercado; razón

por la cual es preferible reducirlos a un mínimo y en su lugar utilizar el precio como el mecanismo más eficiente para asignar recursos al productor y para lograr un nivel de producción acorde con las metas de producción y productividad en el mediano y largo plazo. Este aspecto de los subsidios es más crítico en la medida en que se trata de un producto de exportación y que los productores de los demás países o no los reciben o los ven reducidos cada vez más.

Si se acepta entonces que la casi totalidad de los recursos asignados a los productores tienden a efectuarse a través del precio, revisemos los aspectos relevantes de la política de precios en el mediano y largo plazo. Es fácil de formular pero muy difícil de ejecutar: en efecto, el principio que la rige consiste en afirmar que el precio debe ser tal que asegure un ingreso atractivo para el productor y unas prácticas de renovación tales que mantengan la productividad y la rentabilidad en niveles competitivos; por el otro lado, el precio no debe generar en el mediano plazo inventarios crecientes porque llega el momento de la quiebra total del sistema.

Hay que revisar entonces la estructura de costos de producción y subsidios y establecer su evolución en el mediano plazo; aquí la variable decisiva y más difícil de predecir es el salario. Complementariamente, es necesario analizar la respuesta de los productores en sus prácticas culturales de renovación de cafetales ante variaciones en el precio. Además, se deben estudiar los escenarios más probables en lo que se refiere a cantidades, calidades y precios en el mercado cafetero mundial. El conjunto de esta información permite establecer la política de mediano plazo en el precio interno, que al fin y al cabo es la gran variable que determina la oferta, la productividad y la rentabilidad futura, así como la situación financiera del Fondo Nacional del Café.

Es claro que en el corto plazo estas tendencias se distorsionan y aparecen además otras variables y restricciones que condicionan la política de precios coyuntural. No siempre las decisiones en el corto plazo pueden coincidir con la política de mediano plazo; lo que no se puede hacer es considerar que la política de largo plazo resulta de una sucesión de decisiones de corto plazo o que se pueden mantener durante varios años políticas de corto plazo que distorsionan la política de mediano plazo; tal es el caso de los subsidios.

En este terreno de las políticas de mediano plazo, la experiencia de la primera mitad de la década de los ochentas demostró que un precio real al productor muy bajo y matenido durante largo tiempo crea problemas no sólo sobre sus ingresos, sino sobre la oferta futura y sobre la productividad y rentabilidad del cultivo. Esta experiencia ya ha sido incorporada en la política de precios; sin embargo, no existe consenso sobre la inconveniencia de mantener subsidios altos durante largo tiempo.

El quinto factor de importancia se refiere a **los diferenciales de calidad y precio en el mercado internacional**. En efecto, la política de comercialización del café colombiano ha estado basada en la calidad de su producto y en la estrategia de lograr que esta diferencia se refleje en mayor preferencia por nuestro producto y en un diferencial de precio que premie los mayores costos, asociados con una mayor calidad.

- ¿Existe una razón objetiva que justifique los diferenciales de calidad y precio entre los diferentes cafés? En primer lugar debe decirse que las diferencias entre robustas y arábigos es genética y por lo tanto los dos productos son esencialmente diferentes. Este hecho se ha visto claramente reflejado en la utilización de los diferentes tipos de café, estando los robustas destinados en mayor proporción como materia prima de los cafés solubles y cafés tostados tipo express.

Puesto que la reglamentación del Sistema de Cuotas se basa en la concepción de un sólo producto, los diferenciales reales entre arábigos y robustas tienden a desaparecer a través del tiempo, como se ha observado en las tendencias de mediano y largo plazo en los últimos 26 años; paralelamente, en las épocas de cuotas, y debido a la cada vez mayor preferencia por los arábigos y a la proporción fija en las asignaciones, los diferenciales tienden a crecer en el corto plazo, pero se reducen cuando no operan las cuotas.

La primera diferenciación entre los arábigos se refiere al proceso de beneficio: seco en los cafés tipo Brasil y húmedo en los llamados suaves; estos últimos proceden además de regiones montañosas, con mayores altitudes, lo cual puede influenciar en la composición intrínseca del café. Puede afirmarse entonces, que si existen razones objetivas para afirmar que existen diferencias de calidad asociadas con los cafés lavados y no lavados; ésta además se evidencia en las diferencias de precio y de utilización: los cafés

lavados permiten mejorar las mezclas para los cafés tostados y molidos, así como los solubles, aunque en menor proporción en este último caso.

Las tendencias de los diferenciales entre arábigos lavados y no lavados es muy difícil de establecer por dos motivos principales: en primer lugar la dificultad de encontrar buenos indicadores de los precios de los cafés colombianos y brasileños; en segundo lugar, y muy relacionado con lo anterior, la existencia de garantías, premios y devoluciones, en las políticas comerciales de estos dos países, que afectan el precio nominal considerablemente. Puede decirse de todas maneras que la vigencia de las cuotas, con la alta proporción asignada a los cafés brasileños hace que los diferenciales crezcan en términos nominales y que las garantías y descuentos sean menores para los cafés colombianos; cuando no hay cuotas, debido casi siempre a problemas de oferta de cafés brasileños, los diferenciales y garantías tienden a desaparecer.

Finalmente, está la diferencia entre los colombianos y los otros suaves: aquí las diferencias en calidad se refieren más a características físicas del producto y del proceso: mejor selección en la recolección, mejor y más precisa selección por tamaño, color y defectos en el producto final, etc.; además, otros elementos de comercialización como la seriedad en el cumplimiento de los contratos, la imagen institucional de la Federación de Cafeteros, la regularidad en el suministro, la atención pronta de las devoluciones, etc.

La magnitud de la diferencia entre estos dos precios ha estado regulada por los contratos de suministro de café colombiano y en general ha estado por encima de los tres centavos; recientemente, se situó cerca de los diez centavos, cuando la oferta colombiana se restringió drásticamente al entrar en vigencia por última vez el sistema de cuotas.

Después de la ruptura del pacto, los precios por libra de los cafés colombianos han estado por lo menos cinco centavos por encima de los otros suaves y más de doce centavos por encima de los brasileños; las diferencias con los robustas han sido superiores a los veinte centavos.

Aúncuando estas diferencias son nominales, porque no descuentan las garantías, puede afirmarse que en un mercado libre se mantendrán e inclusive se incrementarán hasta niveles inferiores a los que regían al romperse el pacto, cuando los precios nominales de los cafés colombianos se situaban 54 centavos por encima de los robustas, 17 centavos por encima de los brasileños y 5 o 6 centavos por encima de los otros suaves. En estas condiciones, es claro que las diferencias desfavorables en la productividad de la mano de obra pueden compensarse, por lo menos en parte, con calidad y regularidad en el abastecimiento.

Así, la estrategia de comercialización colombiana debe estar basada en dos premisas fundamentales: la calidad y regularidad del grano y el mantenimiento de una estructura institucional que asegure la regularidad en el suministro, la sujeción a las normas y el cumplimiento de los compromisos.