

EL SISTEMA DE CONTROL EN EL MERCADO DE CAFE

Desde el mercado internacional a los campesinos

Por Kenneth Sharp

ES EL 24 DE ABRIL DE 1971. La Organización Internacional del Café (ICO) acaba de aumentar la cuota de exportación de café dominicano. La inesperada autorización acrece en 9,000 sacos (un saco son 75 kilogramos), la cuota original de 351,000 sacos. Significa que la República Dominicana puede exportar 9,000 sacos extras de café durante el trimestre de abril, mayo y junio. Pero también implica que se debe tomar la decisión de cuál exportador o cosechero se beneficiará del aumento. En la parte trasera de la división de control de calidad del Instituto del Café y Cacao de la Secretaría de Agricultura, se reúne un pequeño grupo de personas para tomar la decisión.

En esta Comisión permanente para la Asignación de Cuotas de Café hay seis representantes de los más grandes exportadores de café dominicanos y seis cafetaleros, los mayores del país, menos uno. Preside el muy respetado subsecretario de Agricultura Juan Pablo Duarte, también cafetalero. A su lado está el secretario ejecutivo de la Comisión, una de las principales autoridades dominicanas en la política internacional del café. Varios ayudantes y amigos se sientan muy cerca de los miembros, algunos cuchichenado, otros esperando, las sillas reclinadas contra la pared. En el aire flota el rico aroma del café tostado, molido y colado por máquinas y técnicos tan extraños para Chaguito como la reunión que se va a celebrar.

No empiezan inmediatamente a discutir la delicada tarea de dividir la cuota extra. El secretario ejecutivo inicia la reunión informando al grupo de una crisis existente en la Organización Internacional del Café que podría amenazar el sistema de cuotas internacional y así la exportación de su café. Acaba de recibir del Consulado dominicano en Inglaterra un artículo del *Times* de Londres y ahora lo lee a la Comisión:

“Once países productores de café firmaron el sábado en Ginebra un significativo documento de gran alcance potencial. Su objetivo es privar a los países consumidores de voz en la regulación de los precios.

El documento de Ginebra está enderezado a controlar los suministros de café así como a sostener los precios. Dos representantes de cada país firmante se reunirán la segunda semana del segundo mes de cada trimestre para revisar las condiciones del mercado y establecer el nivel de abastecimiento.

“Otros tres productores han prometido firmar. Los 14 integrantes del acuerdo forman el 90 por ciento de los exportadores mundiales de café.

“Ha producido una sorpresa completa la rapidez con que la situación ha llegado a un clímax y el grado de cooperación que han mostrado los productores. Durante cierto tiempo se ha sabido que había cierto disgusto con el Acuerdo Internacional del Café, bajo el cual se asignan cuotas que se ajustan para mantener el precio estable.

“Pero fue la devaluación efectiva del dólar en diciembre pasado lo que realmente movió a los países productores a zanjar sus numerosas diferencias y a formar un frente unido. La devaluación del dólar socavó de un modo desproporcionado la economía de los países en desarrollo, reduciendo severamente el poder de compra de sus reservas monetarias extranjeras.

“Los consumidores rechazaron las demandas para un aumento compensatorio de 4 centavos por libra en el precio índice del café (los niveles tope y más bajos dentro de los cuales se mantiene el precio). . .

“Se reunieron en Bogotá cuatro productores desilusionados: Brasil, Colombia, Portugal (en representación de Angola), y la Costa de Marfil.

“El proyecto que redactaron sirvió de base al documento de Ginebra. Pero se estuvo lejos de lograr que muchos productores más pequeños se pusieran de acuerdo. Sin embargo, el cónclave de Ginebra resultó mucho más armonioso de lo que habrían esperado muchos escépticos.

“Los consumidores se han quedado casi incólumes ante esta amenaza, diciendo sencillamente que los productores han violado el espíritu del ICA. Sin embargo, los países productores replican que no existe ninguna cláusula en el acuerdo que los obligue a cumplir con las cuotas asignadas.

“Cuando se firmó el primer acuerdo en 1962, el mercado estaba saturado por los grandes excedentes. Entre 1959 y 1961, el precio cayó un 53.5 por ciento. En 1952 la libra se cotizaba a 80 centavos. Hoy vale 45 centavos. Los acuerdos especiales entre los Estados Unidos y el Brasil han contribuido a mantener divididos los productores.

“Ahora el Brasil está al frente de la nueva guerra. El desarrollo del nacionalismo económico y la situación que se deteriora de los países en vía de desarrollo están provocando medidas desesperadas, inspiradas en el éxito de los países exportadores de petróleo.

“Uno se pregunta si los productores de otros artículos de consumo actuarán del mismo modo si triunfa el plan de los países cafetaleros. Muchos, como los productores de caucho, afrontan un mercado que se contrae en razón de los sustitutos sintéticos. Otros exportan materias primas perimibles que no permiten que se les aplique ningún índice, o están unidos por lazos coloniales tradicionales. Sin embargo un nuevo modo de pensar está sin dudas cogiendo fuerza en los países en vías de desarrollo. Están empezando a darse cuenta de que su fortaleza depende de la unidad, aun entre productores de diversas materias primas”. (*The Times*, Londres, abril 12, 1972: 23).

La discusión que siguió fue corta ¿Tomaría partido la República Dominicana? ¿Y cuál sería? Se resolvió esperar y ver qué pasaba.

El secretario ejecutivo presenta un segundo problema: habrá un excedente de café este año, tal vez unos 120,000 sacos en exceso del consumo nacional y de la cuota de exportación asignada. Invendible en el exterior, este excedente forzará a los exportadores a inmovilizar capital al tener que almacenar el sobrante y bajará los precios para los cafetaleros. Se formulan varias sugerencias entre expresiones de desaliento, pero la discusión se aplaza pronto para otra reunión. Los miembros están ansiosos por considerar el problema más inmediato: dividirse la nueva cuota de 9,000 sacos.

Uno de los mayores exportadores del país inicia la discusión preguntando quién quiere “prestarle” el excedente completo para

usarlo en este tercer trimestre. Explica que el mes próximo debe cumplir un contrato que firmó para la venta de café en Puerto Rico y que no será capaz de hacerlo si no dispone de más cuota. Se había equivocado y considerado que la cosecha nacional sería más pequeña este año y había dado por supuesto que no tendría dificultades en conseguir la cantidad suficiente para cumplir el contrato. A cambio ofrece "devolver" a la Comisión una cantidad igual de la cuota que ya se le ha asignado a él para el cuarto trimestre.

Sigue un debate. En el ambiente tenso domina la cortesía y el respeto. Cada uno defiende sus intereses personales con vigorosos argumentos enderezados a mostrar lo que es mejor para el bien común. Un miembro de la comisión (un gran cafetalero y amigo personal del exportador) apoya la petición. Alega que el alto precio del contrato de Puerto Rico fortalecerá la posición dominicana en cuanto a divisas extranjeras, y además que este exportador "es buen amigo del gobierno, buen amigo del país y buen compañero de trabajo". Otras personas de la comisión alegan que también tienen necesidades. Después de mucha discusión habla el representante de los pequeños cafetaleros.

"Represento cientos de pequeños productores, gente que depende de su café para comer, gente que necesita el dinero de este café para sus mujeres e hijos enfermos, campesinos pobres que no pueden quedarse con su café para otro trimestre. Si alguien presta esa cuota seremos nosotros".

Las cabezas se inclinan cortésmente cuando habla, pero es evidente que las necesidades de los pequeños productores no contarán para la decisión final. Esta se aplaza una semana. El gran exportador sale en avión hacia Puerto Rico con otro miembro de la comisión (un gran exportador que también tiene un contrato en Puerto Rico pero dispone de cuota más que suficiente para cumplirlo) a ver si puede llegar a un acuerdo especial.

Quién Controla Qué

El Sistema de Mercadeo del Café

Como la mayoría de los productores agrícolas pequeños y desorganizados, los cafetaleros de Jaida Arriba no controlan el precio de su producción. Está determinado por fuerzas económicas y políticas fuera de su control y comprensión. En el sistema de mercadeo y

procesamiento que se extiende hasta el mercado mundial del café, existen puntos estratégicos en que las casas exportadoras, las instituciones del gobierno, las organizaciones internacionales y los compradores individuales ejercen influencia en determinar el precio que recibirá el pequeño cafetalero.

La exportación de café está controlada principalmente por doce casas exportadoras: Indubán, Munné, A. Melo, J. Paiewonsky e Hijos, C. Bordas, Curaçao Trading Co., Mecca, Font Gamundi, Toral Hermanos, Antonio Olivar Compañía Exportadora, Juan Francisco Pérez Velázquez y Felipe Isa.¹ Más del cincuenta por ciento es exportado por cuatro de éstos: Indubán, Munné, A. Melo y J. Paiewonsky e Hijos.

Son estas firmas las que tienen acceso al capital necesario para comprar el equipo de procesamiento imprescindible y para comprar, almacenar y preparar el café para la exportación. Además, disponen de los contactos necesarios en los Estados Unidos y Europa. Tal control sobre las exportaciones es la base económica de la poderosa burguesía comercial del país,² que le da una posición clave en la economía nacional basada en la exportación (el azúcar, el café, el cacao y el tabaco son las fuentes mayores de divisas extranjeras).³

El precio que estos exportadores reciben por su café está en parte determinado por la oferta y la demanda mundiales y está en parte regulado por la Organización Internacional del Café. Los exportadores, a su vez, compran la mayoría del café (excepto el producido por unos cuantos grandes cafetaleros) por medio de compradores independientes, a quienes avanzan capital, en los campos. El precio que se paga a estos compradores depende de factores tales como el precio que reciben los exportadores en el mercado internacional, el suministro de café en el país dependiente de la demanda nacional junto con la cuota de exportación asignada y la distribución de esa cuota. Los compradores, pues, compran directamente a los campesinos o, más a menudo, emplean compradores más pequeños a base de comisión. Estos compradores más pequeños pueden, a la vez, emplear a otros como compradores (ver Diagrama 1). El precio ofrecido al campesino por un comprador dependerá del precio que este comprador esté recibiendo del comprador (o exportador) que se encuentra por encima en la cadena del mercado, el número de compradores que hay comprando en la región, los acuerdos de fijación de precios existentes entre estos compradores, el conocimiento que los campesinos tienen de los precios y las obligaciones morales y eco-

nómicas de los campesinos en relación con un comprador determinado.

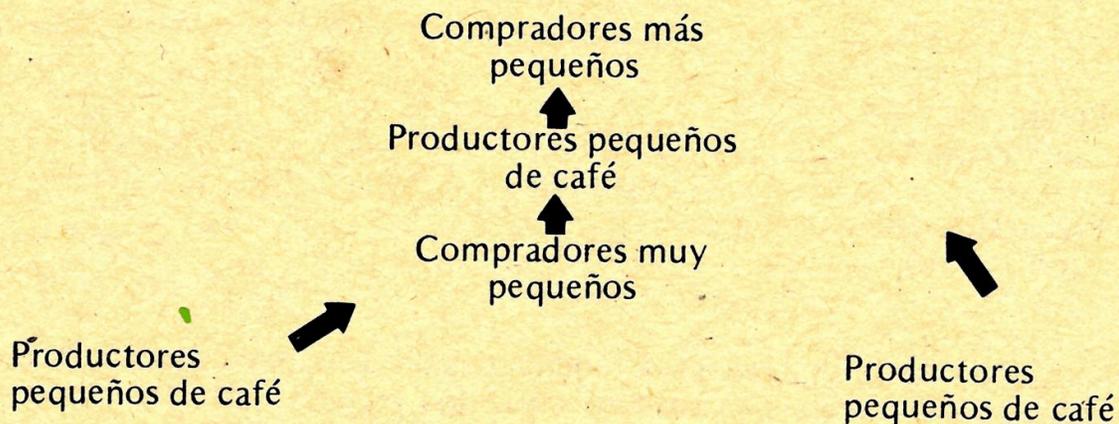
El tema de las siguientes secciones será sobre quién ejerce el control en cada punto estratégico del sistema de mercadeo.

Control internacional

A la República Dominicana, como firmante del Acuerdo Internacional del Café (ICA) y como miembro de la Organización Internacional del Café (ICO), se le asigna todos los años un tanto por ciento del total de la cuota mundial de exportación acordada en Londres por la ICO. Este total se decide después de arduas negociaciones entre los 41 países productores y los 24 países consumidores cuyo relativo poder de voto está determinado por el volumen de su producción de café en relación con los totales mundiales (Brasil y Colombia juntos controlan casi el 50% de los votos de los productores; los Estados Unidos disponen de 40% de los votos de los consumidores). El suministro y en consecuencia el precio del café se mantienen en el aire en el mercado internacional.^{3a}

Diagrama 1:
Compra de café: Desde el cafetalero hasta el mercado internacional





Aunque los precios internacionales y la cuota asignada a la República Dominicana afectan decisivamente las vidas de los exportadores, compradores y pequeños cafetaleros, la República Dominicana, con su producción relativamente pequeña (dispone más o menos del 1% del voto de los productores), tiene poca influencia sobre estos precios a la cantidad de cuota que recibe. Pero cómo se divide —esta cuota— cuáles dominicanos perciben los beneficios que se pueden obtener en el mercado internacional— es una decisión que se toma dentro de la política económica nacional.

Control de la cuota de café dominicana: exportadores vs. cafetaleros

Todas las casas exportadoras y los cafetaleros tienen un interés económico fundamental en maximizar su parte de la cuota. Las cuotas asignadas directamente a los cafetaleros garantizan que su café se exportará. Si no exportan ellos mismos (pocos lo hacen) pueden utilizar estas cuotas para conseguir precios más altos de las casas exportadoras —de \$1 a \$10 más por 100 libras (dependiendo del precio del café en el mercado mundial, de la oferta y la demanda nacionales y de la cantidad de cuota que tiene un exportador determinado en relación con el suministro nacional). Concomitantemente, el derecho a la cuota de un cafetalero implica a menudo una pérdida de beneficios para el exportador.

Precio aproximado pagado por el exportador para el café “sin cuota” y “con” cuota, octubre de 1971 hasta finales de mayor de 1972.

(Fuente: Un representante de una casa exportadora)

	Oct. Enero	Enero/Marzo	Marzo/Mayo
Precios del café "sin" cuota"	\$28/50 kilogramos	\$40/50 kilogramos	\$31/50 kilogramos
Precio del café "con" cuota	\$35/50 kilogramos	\$41/50 kilogramos	\$41/50 kilogramos

Antes de 1965, las casas exportadoras disponían del control absoluto de las cuotas. El conflicto entre los grandes cafetaleros y los exportadores dio como resultado una pequeña distribución de cuotas a algunos cafetaleros durante la cosecha de 1965—66 y el nombramiento de una Comisión paritaria para la asignación de cuotas, por medio de un decreto presidencial del 27 de agosto de 1968.⁶ Desde entonces, han aumentado gradualmente las cuotas de los cafetaleros grandes, pero los pequeños productores —los que cosechan el grueso del café dominicano— han recibido pocos beneficios. Para saber por qué los pequeños cafetaleros están casi totalmente excluidos de las cuotas, se necesita conocer la mecánica y la política de distribución de cuotas.

Como la comisión está integrada igualmente por exportadores y cafetaleros, a primera vista no se ve cómo se evitan los desacuerdos y cómo los grandes cafetaleros han ido aumentando las cuotas. Aunque el presidente ex officio de la Comisión (generalmente Juan Pablo Duarte) puede solucionar cualquier desacuerdo, existen varias razones por las que solo ocurren raramente tales desacuerdos. No todas las casas exportadoras se muestran renuentes a dar cuotas a los productores. A decir verdad, tres de las principales casas exportadoras a menudo están de acuerdo en que se entregue la mayor parte de la cuota a los productores. Esto daría lugar a un mercado del café más competitivo dentro de la República Dominicana porque no se le garantizarían cuotas ni el acceso al mercado exterior a ninguna casa exportadora. Cada una tendría que competir por las cuotas y por el café. En tal situación, estas tres casas exportadoras dispondrían de la organización, del acceso al capital y de reputación para competir de modo tal que podrían mejorar su posición en lo tocante a otros exportadores que no estuviesen tan bien organizados y financiados y fuesen tan conocidos como ellos. Ganarían una tajada mayor del mercado y no se verían más sujetos a recibir cuotas insuficientes para exportar el café que han comprado. (Una cuota insuficiente produce gastos de almacén y pagos de intereses por el

capital parado a causa del café almacenado). Tales beneficios podrían contrarrestar las pérdidas de las cuotas de exportación asignadas previamente. Otra razón de la inexistencia de un rompimiento puro y simple entre los exportadores y los cafetaleros es la existencia de relaciones personales entre algunos grandes cafetaleros y los exportadores. Muchos de los cafetaleros negocian exclusivamente con una casa exportadora. Entre otros existen lazos personales de amistad. El resultado es cierto tira y afloja en las reuniones. Finalmente, se da el caso de algunos exportadores, que, fuera de cualquier interés puramente económico, piensan que los cafetaleros mismos deben tener cierto acceso a los beneficios de la cuota.

Pero a pesar del acceso de los cafetaleros a una parte mayor de la cuota, existen varios mecanismos de que disponen los exportadores y que emplean para mantener la parte del león en la cuota. Aquí es importante saber cómo la Comisión distribuye la cuota nacional.

La cuota asignada por la ICO a la República Dominicana se divide en cuatro trimestres que comienzan en octubre. Aproximadamente el 30 % toca a cada uno de los primeros dos trimestres y el 20% a cada uno de los segundos dos trimestres. Las cantidades de cada trimestre están sujetas a modificación por la ICO, que aumenta la cuota o disminuye parte de la cuota asignada inicialmente en un esfuerzo enderezado a controlar los precios por medio del control del suministro mundial.⁸

Para dividir esta cuota la Comisión establece todos los años reglas para la distribución. Ahora se emplean tres mecanismos. Cada uno se aplica a una porción de la cuota, y cada uno favorece o a los exportadores o a los cafetaleros. El primer mecanismo era un instrumento de los exportadores: la división de la porción de la cuota entre los solicitantes de acuerdo con el porcentaje que exportaron de las exportaciones totales del año anterior. Antes de 1965-66, este mecanismo se aplicaba a toda la cuota asignada en el primer y segundo trimestre.⁹ Fue durante esta cosecha cuando se introdujo el segundo mecanismo para darle participación a los cafetaleros: Se apartó una porción de la cuota y se dividiría entre cada plantador de acuerdo con su porcentaje de la producción total de los solicitantes.¹⁰ En 1965-66, la porción apartada para ser dividida entre los cafetaleros fue el 10% de las cuotas del primero y segundo trimestres (6% de la cuota anual total), dejando todavía el 90 % para que se dividiera entre los exportadores de acuerdo al primer mecanismo. En 1970-71 la parte de los plantadores había alcanzado el 40% de las cuotas del

primero y segundo trimestres (24% de la cuota anual total). En 1971-72 los cafetaleros recibieron el 20% de la primera cuota del trimestre, 30% de la segunda y 60% de las cuotas del tercero y cuarto trimestre, o sea un total del 39% de la cuota anual total.

Por ciento aproximado de las cuotas del primer y segundo trimestre inicialmente sin corregir y distribuidas específicamente por la exportación del año previo o por producción; y el por ciento de cuota anual total constituida por esta porción distribuida de acuerdo a la producción

(Fuente: Instituto de Café y Cacao).

	Cuota del primero y segundo semestre	% de la cuota total distribuida por producción	
	% de la exportación del año anterior	% de la producción	
1964-65	100%	0%	0%
1965-66	90%	10%	6%
1966-67	85%	15%	9%
1967-68	80%	20%	12%
1968-69	66.6%	33.3%	20%
1969-70	60%	40%	24%
1970-71	60%	40%	24%
1971-72	0%	15%	39% ¹²

El tercer mecanismo, empleado generalmente para distribuir la cuota en el tercero y cuarto trimestre, se basa en las existencias exportables de café poseídas por cada solicitante.¹¹ A cada solicitante se le da participación de acuerdo con el porcentaje que tiene de la existencia total destinada a la exportación reclamada por todos los solicitantes.¹² En los años en que hay más cuota que mercancía, el solicitante tiene pocas dificultades para conseguir una cuota para todo el café de que dispone. Pero en la recolección de 1970-71 y en la de 1971-72 se invirtió el esquema previo de un déficit de café con respecto a las necesidades totales (cuota más consumo nacional) y se produjo un superávit en las existencias mucho mayor que la cuota disponible. Las diversas porciones de la cuota según están divididas por cada mecanismo se puede resumir en el siguiente cuadro.

(Fuente: Instituto de Café y Cacao):

Partes de la (Sin corregir—Inicial) Cuota Total anual dividida según cada uno de los tres mecanismos.

(Fuente: Instituto de Café y Cacao)

Año	Según la exportación del año anterior	Según la producción	Según las existencias exportables
1968—69	40%	20%	40%
1969—70	36%	24%	40%
1970—71	35%	24%	40%
1971—72	01%	30%	61%

Existen, pues, tres mecanismos principales para distribuir la cuota. Ahora necesitamos conocer el significado político—económico de estos tres mecanismos en lo tocante a las casas exportadoras, los grandes plantadores de café y los compradores importantes. Según el primer criterio la cuota se divide entre los solicitantes de acuerdo al porcentaje que cada uno exportó el año anterior. Con unas excepciones entre los grandes cafetaleros, solo en realidad las casas exportadoras exportan café, dejándolas efectivamente en control del café asignado de este modo. En 1970—71 solo hubo 40 grupos o individuos que exportaban (casas exportadoras, grandes cafetaleros, grandes compradores y ocho organizaciones de pequeños productores); y la mayor parte era exportado por las casas exportadoras más grandes. La regulación de este mecanismo favorece también mucho a los exportadores. La mayoría del café dominicano se cosecha durante estos dos primeros trimestres, y todo se debe vender inmediatamente, con excepción del de los grandes plantadores. Los demás necesitan dinero para pagar las deudas y afrontar las necesidades urgentes del hogar. Aún las asociaciones o cooperativas campesinas afrontan dificultades para conseguir el dinero que les permitiría conservar el café hasta el tercero y cuarto trimestre, o, si pueden conseguir préstamos, deben pagar intereses altos. Los pequeños productores, pues, no disponen de existencia exportable con la que obtener cuotas para el tercer y cuarto trimestre. El periódico de Santiago señaló estos problemas a principios de 1971:

En los dos primeros trimestres del año las cuotas son perseguidas y disfrutadas mayormente por exportadores o a personas que a veces suelen vender sus asignaciones a otros. . . Luego de estos trimestres,

la exportación es libre pero para las cooperativas de campesinos que no poseen capital y deben recibir financiamiento a un doce por ciento de interés, esperar hasta este período resulta sumamente oneroso y disminuye sensiblemente los efectos obtenidos con la exportación directa o a través de las Federaciones cooperativas (La Información, 5 de enero de 1971).

Y un dirigente campesino de una cooperativa, citado en fecha posterior en el mismo periódico, dijo que si el presidente Balaguer pusiera atención a la sugerencia de que para el año próximo nos den como cuota la cantidad que produzca cada cooperativa desde octubre hasta fin de marzo ya que como nosotros aún no tenemos capital si tenemos que esperar hasta abril para exportarlo los intereses que debemos pagar nos van a comer y estaremos trabajando para el interés. . . los que pueden almacenar su café y vender desde abril son los que disponen de mucho dinero y no nosotros, los pobres campesinos y por eso si no nos dejan exportar lo que produzcamos en el primer semestre de cuota no hay más remedio que vender a los que si pueden esperar o pagar nuestra ganancia en intereses o pasar mucho trabajo (La Información, 14 de enero de 1971).

Dejaré de hablar de momento del segundo mecanismo de la distribución de la cuota y me referiré a la tercera: división de una parte de la cuota según el porcentaje que un solicitante tiene de la reserva total de exportación reclamada por los que solicitan. Este mecanismo no excluye a los cafetaleros pero, como se indica arriba, favorece grandemente a las casas exportadoras. Así el número total de solicitantes en 1971—72 que afirmaba que disponía de reservas de café exportables era solo de 175. Y cerca de 80% de este café exportable se hallaba en manos de las firmas exportadoras. Así solo un 20 % aproximadamente de la cuota asignada por este procedimiento fue a parar en manos de los cafetaleros y los compradores, y todos éstos eran grandes, con excepción de ocho pequeñas organizaciones de productores.

Las firmas exportadoras disponen aquí de otra ventaja. Muchas pueden inflar artificialmente la cantidad de café que alegan tener en depósito y así obtienen un mayor porcentaje del total.

Cuando viene el inspector a verificar la cantidad de café exportable que tienen almacenado, disponen de muchos trucos. Una casa exportadora enseñó a un inspector un depósito lleno desde el piso hasta el techo y desde el frente hasta el fondo con sacos de café, pero

los sacos del centro —difíciles de ver o de acercarse a ellos— estaban realmente llenos de café inexportable (de baja calidad). Una variante común de esta estratagema es llenar los sacos del centro con frijoles, maíz, tusas de maíz o arroz. Una casa exportadora colocó un gran camión en el centro del almacén, lo cubrió con una lona, y apiló café a su alrededor y encima dando la sensación de que era una masa sólida de café apilado. Otros exportadores han construido habitaciones falsas o plataformas, vacías por dentro, por todos lados y por encima— sitios donde se apilan los sacos de café. Una vez, después de verificar el café exportable en existencia en el almacén de un exportador de Barahona, el inspector se presentó al día siguiente a los almacenes de Santo Domingo del mismo exportador barahonero para descubrir que los camiones llegaban a Barahona con el mismo café que se iba a depositar en el almacén de Santo Domingo. Estos y otros trucos son difíciles de descubrir, principalmente porque los inspectores a veces aceptan sobornos para “cerrar los ojos” o simplemente para hinchar las cifras. Los funcionarios del Instituto de Café y Cacao reconocen el problema y dicen que están ayudando a resolverlo la sustitución de inspectores y las nuevas regulaciones para el almacenamiento del café. Hasta dónde el problema sigue o está disminuyendo es una cosa difícil de determinar. Pero está claro que los que están más capacitados para ganar acceso a las cuotas más altas por medio de tal inflación artificial de las existencias son las casas exportadoras o los grandes plantadores o compradores con dinero disponible para untar las manos de los inspectores.

El mecanismo que resta para distribuir las cuotas se basa en la producción y favorece claramente los plantadores de café: A cada cafetalero solicitante se le da un porcentaje proporcionado de la producción total de todos los solicitantes. Es esta parte de la cuota total que ha estado aumentando constantemente desde 1965 (ver el cuadro de arriba). Pero a pesar del aumento de los porcentajes, se han beneficiado pocos cafetaleros pequeños. De más de 90,000 cultivadores de café, solo se realizaron 2,000 solicitudes en 1971—72 para esta parte de la cuota y la mayoría de esta parte de la cuota pasó a manos de los grandes cafetaleros o compradores dándoselas de cafetaleros o de organizaciones de cafetaleros. Antes de que se organizara la cooperativa, ninguno de los productores de Jaida Arriba había solicitado jamás una cuota. Pocos sabían que la posibilidad existía. Pero si alguno lo hubieran sabido, se hubiera topado con otras dificultades. Formular una solicitud a un organismo desconocido en la lejana capital es difícil y terrible para un campesino que apenas sabe leer o escribir.¹⁷

Todavía existe otro obstáculo para que el campesino tenga acceso a esta cuota reservada a los productores: el control ejercido por los compradores sobre el café del campesino. Mucho antes de la cosecha, la mayoría de los campesinos han vendido su café a estos intermediarios a fin de conseguir dinero para comer y para las necesidades de la producción. Muchos de estos intermediarios son capaces de conseguir para sí las cuotas de los campesinos. Por lo menos un gran comprador de la región de Jaida Arriba, por ejemplo, recogió las firmas de los campesinos desprevenidos que le vendieron el café, solicitó una cuota de cafetalero en su propio nombre y luego usó él mismo la cuota.¹⁸ Aún si los campesinos estuvieran enterados de tales manipulaciones, vacilarían antes de meterse en camisa de once varas con los compradores.^{18a}

En verdad las deudas económicas y de tipo moral de muchos cafetaleros pequeños con los compradores que les adelantan dinero o mercancías antes de la cosecha ayudan a mantener el hábito de entregar sencillamente el café a esos intermediarios en la época de cosecha. Si tratase de conseguir una cuota independientemente del comprador, el campesino podría temer que se pensara que se ha portado como un ingrato con el comprador por la "ayuda" de éste. Así la cada vez mayor cuota reservada a los productores de café, si no es aprovechada por los grandes cafetaleros es a menudo usada por los grandes compradores. Pocos campesinos reciben una participación de la cuota. Antes de la cooperativa, ninguno de los pequeños cafetaleros de Jaida Arriba había recibido tales beneficios.

Este cambio del control de acceso a la cuota es principalmente una reducción del control de las casas exportadoras, y se convierte en un reparto entre los exportadores de una parte y los grandes cafetaleros y compradores de la otra, aunque técnicamente cualquier productor de café tiene acceso a la parte de "producción" de la cuota. Este acceso legal solo sería importante para el campesino si pudiera vencer los enormes obstáculos para organizar con buen éxito una agrupación (tal como una cooperativa) y si esta agrupación pudiera ejercer el derecho que tiene. Muy pocas de esas tentativas han tenido éxito.

Control en el sistema de mercadeo: Del exportador al comprador

El precio que los campesinos reciben por su café está, en parte, afectado por el precio que los exportadores ofrecen a los grandes compradores. Existen varios factores que determinan este precio.

La "demanda" de café en la República Dominicana es a grandes rasgos el consumo nacional¹⁹ más la cuota nacional. El suministro de café fluctúa año por año, dependiendo del estado del tiempo, de la edad y estado de los cafetos (la calidad del grano y control del tinte), la calidad de la tierra y el empleo de fertilizantes. Se dispone de pocos datos para predecir la producción.²⁰ Sin embargo, ese conocimiento es de importancia vital para las casas exportadoras. El suministro al país afectará la distribución de la cuota, especialmente en el tercer y cuarto trimestre. Subestimar el abastecimiento significará que se comprará de más y entonces habrá que pagar para almacenar el café para el que no tienen cuota. Los cálculos sobre la exportación, a menudo erróneos, afectan grandemente el precio del café. A principios del primer trimestre en octubre 1971-72, por ejemplo, había una existencia estimada de unos 150,000 sacos de café, de 75 kilogramos cada uno, del año anterior. Las casas exportadoras no tenían necesidad inmediata de comprar café durante el primer trimestre y se preocupaban de que se pudiera producir otra vez un excedente de café. Tales cálculos produjeron una baja en la demanda— una situación de mucho suministro. Los precios de octubre, noviembre y diciembre ofrecidos por las firmas exportadoras a los principales compradores variaban de \$25 a \$28 por quintal, para el café "sin" cuota, hasta de unos \$32 por quintal para café "con" cuota. Los precios que las casas exportadoras obtenían fuera (F. O. B. Puerto Plata) variaban de \$37 a \$40 por quintal. Al recogerse las cosechas de octubre y diciembre, las casas exportadoras descubrieron que las cosechas de café habían sido más pequeñas de lo esperado. A causa de que el café cosechado durante este período constituye generalmente el grueso (un 80%) de la cosecha anual total, calcularon que la producción de café sería insuficiente para cubrir las necesidades de la cuota y el consumo nacional.²¹

Los cálculos sobre la carestía de café se convirtieron en el factor clave para crear una demanda mucho más alta de café y un aumento de los precios ofrecidos por las casas exportadoras. Empezando en enero, el precio del café subió a \$32 y luego en febrero hasta \$36 el quintal de café "sin" cuota. El café "con" cuota ascendió hasta \$38 el quintal. El precio del mercado mundial (F. O. B. Puerto Plata) se mantuvo más o menos firme a \$41.50 el quintal. Pero en marzo, cuando empezó a llegar la cosecha de las altas regiones montañosas, muchos exportadores se dieron cuenta de que habían subestimado el volumen de las últimas cosechas y el precio del café comenzó a caer. En este momento, una de las principales firmas exportadoras calculó que en lugar de un déficit habría un superávit de 60,000 a 100,000

sacos de café de 75 kilogramos. Por abril y mayo el precio del quintal de café "sin" cuota había caído hasta \$28 por quintal. Pero el precio del café "con" cuota —esto es, café que tenía garantizada la posibilidad de exportación— permaneció más o menos igual, \$38 por quintal. Las fluctuaciones de precio durante los tres primeros trimestres del año cafetalero 1971—72 se pueden resumir como sigue:

Precio pagado	Oct—enero	Enero—marzo	Marzo—mayo
Para el exportador (FOB Puerto Plata)	\$37—\$40/qq.	\$41—50/qq	\$42/qq
Para el comprador ("sin" cuota)	\$25—28/qq	\$32—36/qq	\$28—31/qq
Para el comprador ("con" cuota))	\$32/qq	\$38/qq	\$38/qq

La actividad de uno o dos grandes casas exportadoras también puede producir un gran impacto en los precios del café. En verdad otro factor importante para explicar la dramática subida de precio de \$25 por quintal a \$36 por quintal fue un contrato extraordinariamente grande firmado por uno de los grandes exportadores para vender 25,000 sacos de café de 75 kilogramos (semitostado) a Puerto Rico a un precio preferente. Dando por sentado que tendría pocos problemas en obtener la cuota necesaria y deseoso de ofrecer un precio más alto (a causa del precio preferencial de Puerto Rico), compró café "sin" cuota a más de \$36 el quintal. Para asegurar los 25,000 sacos que necesitaba, hasta compró café (con cuota y sin ella) a otra de las grandes firmas exportadoras. La carestía creada por esta demanda en un momento dado elevó tanto los precios que se podía obtener un precio mejor vendiéndole el café a él, en la República Dominicana, que en el extranjero.²² Aunque este exportador se dio cuenta luego que había calculado mal y se topó con que el excedente de café en vez de un déficit había imposibilitado que obtuviera la cuota que necesitaba para exportar todo el café que había comprado, sus actividades afectaron grandemente el alza de los precios a principios de 1972.

Existen otros muchos factores que afectan el precio ofrecido por los exportadores. En los períodos anteriores a la verificación de las existencias exportables (generalmente entre el 15 de marzo y el 15 de junio) puede producirse un alza de precios si los exportadores se

figuran que dispondrán de cuotas para cualesquier existencias de que dispongan: comprarán tanto café como puedan, creando un aumento temporal de la demanda en relación al suministro. Durante los tiempos de escasez de café, algunos exportadores se muestran dispuestos a aceptar la elevación del precio del café hasta el punto de sacar pocos o ningunos beneficios (o tal vez hasta el punto de tener que absorber algunas pequeñas pérdidas) para cumplir con las cuotas asignadas. El no cumplimiento de las cuotas asignadas implicaría una participación más baja en la porción de cuota asignada, de acuerdo a los criterios dominantes sobre la exportación, el año siguiente.

Las casas exportadoras y los grandes cafetaleros a menudo tratan de emplear a menudo la influencia política para conseguir un trato especial en la asignación de las cuotas. Algunos apelan al presidente de la República Dominicana para que interceda a su favor. Otros hacen contacto con los funcionarios de alta jerarquía en el Instituto de Café y Cacao —amigos personales, gente políticamente importante en el Partido reformista, el partido gobernante— con solicitudes de que se les dé un trato especial pero, según un funcionario, “ésta es un organismo nacional donde la política o la amistad no tienen ni voz ni voto”.

Sin embargo, la idea del empleo de la influencia política puede afectar los precios. Por ejemplo, un gran exportador (miembro de la Comisión), sintiéndose infeliz con la parte de cuota que había recibido, comenzó una campaña en la prensa y por medio de un canal político alegando que los mecanismos que empleaba la Comisión para distribuir las cuotas eran injustos y que debían ser cambiados. Llevó el asunto hasta la presidencia de la República. La mayoría de los otros miembros de la Comisión se molestaron; algunos amenazaron con renunciar. El acuerdo aprobado por la Comisión se mantuvo inalterable. Pero durante este período se produjo un “pánico” en muchas casas exportadoras que temían un cambio en la decisión de la Comisión y una reducción de sus cuotas. Según explicó un exportador, “nadie quiere comprar café porque nadie está seguro de si va a conseguir o no la cuota asignada de acuerdo a la cual están comprando café”. El resultado: el precio del café ofrecido por las firmas exportadoras se vino al suelo.

Control en el sistema de mercadeo: Del intermediario al campesino

Arriba hemos examinado algunos de los factores que influyen en el precio ofrecido por los exportadores a los compradores. En esta

sección exploraré los últimos eslabones de la cadena del mercadeo: los existentes entre los compradores y los campesinos.

Los exportadores de café en la República Dominicana nunca han desarrollado una organización propia para comprar el café al pequeño productor. La razón principal es ésta: el campesino necesita que se le adelante dinero para afrontar los gastos anteriores a la cosecha y las necesidades hogareñas y los exportadores consideran que tales avances directos a los pequeños productores implican un gran riesgo.

El principal de una gran casa exportadora me explicó:

—Yo nunca le compro café a un campesino. Es demasiado peligroso —que vaya a pagar. El puede tener buena voluntad, pero su situación es tal que si se le enferma un hijo no tendrá dinero para pagar. Yo solamente les avanzo dinero a los que pueden pagar seguro.²³

Más bien, los exportadores actúan por medio de un sistema de compradores. Estos compradores —la mayoría comerciantes locales en Jaida Arriba— reciben avances de los exportadores para comprarle el café a su clientela local. Los contactos personales con los campesinos les permiten saber a quien se le puede avanzar dinero. Los compradores constituyen un riesgo menor para los exportadores, ya que absorben la mayoría de las pérdidas. Además, como veremos más adelante, estos compradores controlan gran parte de la producción del café en sus regiones por medio de créditos y de avance de dinero que los campesinos necesitan urgentemente mucho antes de la cosecha.

En la región de Jaida Arriba existían tres compradores principales antes de 1968 cuando se formó la cooperativa. Los tres, Arturo, Francisco e Isidro, eran todos comerciantes con grandes colmados y con crédito en los almacenes mayoristas de Santiago que les suministraban alimentos y otros productos de consumo. Cada uno disponía de una pequeña factoría para descascarar el café; de grandes pisos de cemento para secar final y completamente los granos, proceso necesario para aflojar la delgada cáscara de la semilla; de una descascaradora de motor para quitar la cáscara y de un gran almacén para guardar el café en sacos de 100 libras antes de enviarlo en camiones a los exportadores de Santiago o Puerto Plata. Muchos campesinos entregan por lo menos parte de su café a estos compradores en pago de las deudas de comida anteriores a la cosecha. Pero estos compradores también

pagan en efectivo el café libre de deudas. Reciben por adelantado este dinero, sin interés, de parte de los exportadores con quienes han firmado contratos de precios fijos para entregar el café, generalmente dentro del mes del adelanto.

Los precios que estos compradores pueden ofrecer a los campesinos se ve limitado por el precio establecido en el contrato con la casa exportadora y por sus propios costos en la preparación y transporte del café al exportador. Si queremos ver el ejemplo de una región cercana a Jaida Arriba no afectada por el movimiento cooperativo podemos ver los cambios de precio en el café (1971-72) al pasar de los campesinos a las casas exportadoras a través de los compradores:

Precio pagado	Oct.-Dic.	Dic.-Marzo	Marzo-Mayo
Al exportador (FOB Puerto Plata)	\$37-40/qq	\$41.50/qq	\$42/qq
Al comprador (sin cuota)	\$25-28/qq	\$32-36/qq	\$28-31/qq
Al campesino	\$21-24/fanega ²⁴	\$25-29/fanega	\$24-27/fanega

En el ápice de la colecta, a mediados de febrero, había compradores que firmaron contratos con las grandes casas exportadoras para venderles café a \$36 el quintal. Estos compradores luego compraron el café a los campesinos a \$29 la fanega. Los cambios de fanegas (unidades de volumen) a quintales (unidades de peso) implican beneficios brutos que exceden esta diferencia de \$7 por \$1.80 ó más; y el beneficio bruto era generalmente de por lo menos \$7.30. Si un comprador dispone de cuota puede sacar todavía mayores beneficios.

Estos compradores importantes compran a menudo gran parte de su café por intermedio de pequeños compradores. De este modo se reducen las ganancias de los campesinos en otros \$2 más o menos.

Precio pagado	Oct-Dic.	Dic.-Marzo	Marzo-Mayo
Al exportador (FOB Puerto Plata)	\$37-\$40/qq	\$41.50/qq	\$42/qq
Al comprador (sin cuota)	\$25-28/qq	\$32-36/qq	\$28-31/qq
Al pequeño comprador	\$22-25/qq	\$26-30/qq	\$25-28/qq
Al campesino	\$20-23/fanega	\$24-28/fanega	\$23-26/fanega

Los campesinos cultivadores de café a menudo le venden a un comprador pequeño en razón de la amistad o de que le tienen confianza o para pagarle a este comprador pequeño —a menudo también comerciante— las deudas contraídas antes de la cosecha. Existen casos en que estos pequeños compradores contratan a otro comprador para que les compre, lo que baja todavía más el precio recibido por el campesino. El precio baja todavía más cuando el campesino se ve obligado a “vender” su café a la flor para recabar los fondos que necesita para afrontar crisis tales como una enfermedad o una muerte en la familia.

A los pequeños cafetaleros no les queda casi otro camino que negociar con los exportadores a los precios de éstos. Los exportadores no traen con el campesino a causa de su pequeña producción. Además, el pequeño productor, mucho antes de la cosecha, está ya “amarrado” al intermediario: le debe dinero por los créditos que le ha dado para mantener la familia y afrontar los costos de la producción mucho antes de la recolecta. A cambio se ve en la obligación de dar en prenda a los compradores gran parte de su café. Es el control del capital necesitado urgentemente por el campesino que tiene el comprador lo que le da más directamente un control sobre los precios del café del campesino. Para comprender este control debemos profundizar mucho más en las necesidades básicas de dinero antes de la cosecha de las diferentes clases de campesinos, y la parte jugada por los comerciantes (que son también los compradores) al afrontar estas necesidades de la vida diaria. Esto exige una comprensión cuidadosa de las presiones que afrontan los campesinos, presiones que derivan de las formas de producción, el tamaño de la familia y las clases de propiedades. En un próximo artículo discutiré estas presiones.

NOTAS

1. Un puñado de plantadores muy grandes de café, y más recientemente unas cuantas asociaciones pequeñas, o cooperativas, de productores pequeños, exportan el café directamente, a menudo pagándole a una casa exportadora para que realice el procesamiento necesario.

2. El comercio ha sido una fuente tradicional para lo que Bosch llama la pequeña burguesía dominicana, que existió como la clase dominicana principal hasta que Trujillo creó una burguesía (Bosch, 170: página 183 y siguientes). Los exportadores de café probablemente serán clasificados por Bosch como altos pequeños burgueses. Hoy en día, sin embargo, en virtud del procesamiento en gran escala que realizan del café se podría clasificar a esta gente entre los burgueses (burguesía). INDUBAN, que compra, procesa, tuesta, empaca y mercadea café en toda la República Dominicana forma ciertamente parte del sector industrial y no simplemente del pequeño sector comercial.

3-La relativa importancia de las exportaciones agrícolas se ilustra en la siguiente tabla (República Dominicana en cifras, 1969:56).

Valor de las exportaciones según los artículos principales, 1961-68.
Valor F.O.B. en millones de pesos (RD\$)

Artículos	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Total de exportaciones	143.1	172.4	174.1	179.4	125.5	136.5	156.2	163.6
Azúcar crudo	59.8	88.7	88.7	86.1	57.6	70.3	81.8	82.8
Furfural	2.4	2.6	4.2	3.3	2.4	3.7	4.1	3.0
Otros derivados del azúcar	8.3	9.6	2.0	—	1.5	2.5	3.9	6.4
Cacao (en granos)	5.0	7.6	11.2	10.6	6.3	10.8	11.7	13.6
Chocolate	5.6	3.6	3.0	4.0	0.2	0.3	0.4	0.3
Café (en granos)	14.4	19.9	18.5	30.5	21.1	20.9	17.0	17.9
Tabaco (hojas)	9.5	10.0	8.4	14.7	9.3	6.6	10.4	11.2
Guineos	11.3	11.5	8.6	5.2	3.4	0.8	0.0	0.2
Bauxita	9.4	8.7	9.4	8.9	11.7	10.3	12.8	12.6
Maíz	1.1	0.0	—	—	—	0.4	0.0	0.1
Yeso	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	0.3	0.2
Carne	1.3	0.2	—	—	—	—	0.3	4.0
Otros	14.9	9.0	19.0	15.8	11.8	9.7	13.5	11.3

3a. La política internacional del café —como se establecen las cuotas de exportación y los precios del mercado mundial como se maneja el poder, cómo se hace cumplir el acuerdo y cómo se asignan los porcentajes de la cuota a cada país productor— están fuera del alcance de esta investigación.

Una breve introducción al mercado mundial del café y al Acuerdo Internacional del Café aparece en un libro reciente de Grunwald y Musgrove (Grunwald y Musgrove: 1970).

El artículo de Times citado arriba echa un breve vistazo a la política internacional del café. Otro ejemplo fascinante es el del conflicto de finales de 1970 que incluía Brasil, al Comité de medios y arbitrios de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, a la General Foods y a la Organización Internacional del Café. La General Foods, trastornada por la competencia que representaba un nuevo proceso brasileño en la industria del café instantáneo, que entre 1966 y 1970 fue capaz de conquistar el 16 por ciento del mercado de los Estados Unidos, ejerció una fuerte presión sobre el Comité de medios y arbitrios para que se negara a considerar la prolongación de la participación en la ICA (un hecho que hubiera destruido el Acuerdo) a menos que Brasil subiera el precio al café instantáneo

poniéndole un impuesto de exportación. El senador Edward M. Kennedy se refirió a este problema cuando el Senado consideraba un proyecto de ley (H. R. 1967) en que se proponía, por lo menos temporalmente, la participación de los Estados Unidos en la ICA. Luego de defender la importancia del acuerdo, agregó:

“Sin embargo, el Comité de medios y arbitrios de la Cámara ha amenazado claramente su existencia al demandar que el Brasil eleve el impuesto de exportación en el café soluble instantáneo destinado a los Estados Unidos. Sin la aprobación de Brasil a este impuesto adicional o de una tasa impuesta por los Estados Unidos, el Comité ha dicho que se negará a considerar la continuación del acuerdo internacional del café”.

Y luego el senador señaló:

“Es revelador observar que la General Foods, el gigante en el terreno del café instantáneo con más o menos el 50 por ciento de mercado norteamericano, es la única compañía que ha pedido un aumento en el impuesto de exportación del Brasil. . .

“La General Foods ha sido virtualmente la única compañía que ha demandado un aumento del impuesto de exportación. La Asociación Nacional del Café, el portavoz principal de la industria del café norteamericana, ha rechazado la exigencia de la General Foods para el triple aumento de la tasa de exportación brasileña al café soluble y adoptó una resolución, que pido se anote en el Record sobre este punto, desaprobando totalmente la necesidad de un aumento en ese impuesto. . .

“Así pues, el Brasil ha desarrollado una nueva industria procesadora de café instantáneo que desde 1966 ha podido conquistar el 16 por ciento del mercado norteamericano. Otras compañías norteamericanas que no son la General Foods no consideran esto una competencia peligrosa, y dudo seriamente que el Congreso adopte la posición de la General Foods en desventaja del consumidor norteamericano. (Congressional Record, diciembre 31, 1970.).

6. Tales cambios pueden reflejar el poder económico o político de algunos de los cafetaleros principales.

6a. Juan Pablo Duarte, el subsecretario de Agricultura que preside a menudo las reuniones, es uno de los cafetaleros más grandes del país. Uno de los representantes de los plantadores en la Comisión es una importante figura del Partido Reformista gobernante y miembro de la Comisión para el desarrollo del presidente, un poderoso organismo consultivo del que se dice a veces que tiene más poder que el Congreso Nacional.

7. La tabla siguiente (datos de 1960) ilustra que la mayoría de la tierra pertenece a los pequeños productores, y que la mayoría de los productores son pequeños cafetaleros o agricultores: 54.5% tienen plantíos de café de menos de 6.3 hectáreas (16 acres); 79% tienen menos de 18.9 hectáreas (47 acres). (Instituto de Café y Cacao, 1966:5).

Tamaño del cafetal en hectáreas	Por ciento del total de cafetaleros	Por ciento del área total cultivada de café
Menos de 1.9	48.6	18.7
De 1.9 a 6.3	33.6	35.8
De 6.8 a 18.9	13.1	24.5
De 18.9 a 31.5	2.6	7.1
De 31.5 a 62.9	1.4	6.1
De 62.9 a 314.5	0.6	5.2
De 314.5 a 629	0.1	1.2
Mayor de 629	0.0	1.4
TOTAL	100.00	100.00

8. La República Dominicana ha sido capaz de ejercer cierta influencia en el establecimiento de estas cuotas. Las cuotas se dividían originalmente en cuatro partes iguales, pero la República Dominicana fue capaz de inclinar ligeramente la balanza hacia los primeros dos trimestres para que correspondiera mejor con los meses de la cosecha cafetalera. (Aproximadamente un 80% del café dominicano se recoge entre octubre y diciembre). Las cuotas iniciales para 1970-71 y 1971-72, por ejemplo, se dividieron como sigue (Fuente: Instituto de Café y Cacao):

Cuotas iniciales (sin corregir) del trimestre

(Fuente: Instituto de Café y Cacao).

Trimestre	1970-71 (Sacos de 60 kilogramos)	1971-72 (Sacos de 75 kilogramos)
Oct.—Dic.	149,944	103,000
Enero—Marzo	149,944	102,000
Abril—Junio	99,962	69,000
Julio—Setiembre	99,962	69,000
Total	499,812 (sacos de 60 kilogramos)	343,000 sacos de 75 kilogramos)

9. Sin embargo, se apartó el 10% de la cuota para los nuevos exportadores, pero aún este pequeño porcentaje dificulta el ingreso de cualquier persona en el "club" y amenaza el control ejercido por los exportadores actuales sobre su parte de la cuota.

10. Antes del primer trimestre, cada solicitante enviaba al Instituto de Café y Cacao una solicitud de cuota diciendo el número de tareas de café que poseía y un estimado de la producción. Una subcomisión de los representantes de los cafetaleros en la Comisión estudiaba las peticiones, hacía algunos cálculos de qué cantidad de café era realmente capaz de producir cada solicitante, (dado que tuvieron informes sobre el solicitante, la región, el número de tareas, etc.), y entonces asignaban a cada solicitud el porcentaje de la cuota reservado a los cafetaleros.

11. El café exportable es un café de una calidad lo suficientemente alta para ser vendido en el extranjero. Observe que en el primer trimestre generalmente hay poco café o nada en almacén en razón de que históricamente la República Dominicana ha tenido dificultad en producir lo suficiente para cumplir con la cuota junto al consumo interno. Así pues, se guarda una pequeña reserva de año en año y de aquí que la división de la cuota de acuerdo a la "existencia a mano" exportable no es posible durante el primer trimestre. Sin embargo, parece que el aumento de la producción de café desde 1970-71, está cambiando esta tendencia.

12. Cada solicitante envía una petición al Instituto en que enuncia la cantidad de café exportable que tiene almacenado. El Instituto envía inspectores a controlar las cantidades alegadas. Sus informes se utilizan para compilar la existencia total exportable y el porcentaje que cada solicitante tiene del total.

13. Observa que las cuotas asignadas para la producción eran cero en el primer y segundo trimestre de 1971-72; y el porcentaje del total de cuotas distribuidas parece anómalo. Estas anomalías se explicarán en la nota siguiente.

14. Mirando el cuadro se observa una divergencia con la pauta corriente de 1971-72. Aquí no se dividió ninguna parte de la cuota por medio del primer mecanismo de la cantidad

exportada el año anterior; y se dividió una gran porción empleando la existencia exportable. La razón de este cambio reside en la cosecha extraordinariamente grande de 1970-71, que dejó excedentes sin exportar de café de unos 150,000 sacos de 75 kilogramos que hubo que almacenar hasta el primer trimestre de 1971-72. La Comisión resolvió permitir que este café se exportara primero (esto es, antes de la cosecha del nuevo año), y distribuir el 80% de la cuota del primer trimestre y 70% de la cuota del segundo trimestre basada en la existencia de café exportable, la mayoría en manos de las casas exportadoras. Luego, para compensar a los cafetaleros, la Comisión aumentó la participación de la cuota a ser dividida entre los productores en un 60% durante el tercero y cuarto trimestre.

15. El boletín del Instituto de Café y Cacao (1966:5) registra 92,614 fincas donde se cultiva café, en el año 1960, citando como fuente la Oficina Nacional de Estadística. Muchas de estas fincas son extremadamente pequeñas, y no está claro sobre qué número de sus propietarios vende realmente el café producido o lo consumen ellos mismos. Tampoco conocemos la fidelidad de las estadísticas ni tampoco los cambios registrados desde 1960. Pero como se señaló antes sabemos que el grueso del café dominicano es producido por cafetaleros pequeños.

16. Entre éstos hay también unos cuantos que no tienen ni un grano de café pero confían en que la incapacidad del Instituto de Café y Cacao para inspeccionar a todos los solicitantes les permitirá colarse y lograr una parte de la cuota que podrán más luego vender a un exportador. Para contribuir a evitar tales "deslices", en 1972 el Instituto empezó a exigir pruebas escritas, junto con la solicitud, de que interesado era de veras un cafetalero. Estas pruebas las podía suministrar cualquier empleado regional de la Secretaría de Agricultura. Los funcionarios esperan que esto reducirá el número de solicitantes que no sean cafetaleros, aunque admiten que algunos siempre se colarán. También señalan que es difícil saber realmente qué cantidad producen muchos de esos solicitantes porque no es posible en la actualidad inspeccionar a tanta gente.

17. A principios de 1971 —después que la cooperativa se había ya formado— se avisó constantemente por la radio que los que deseaban solicitar una cuota debían informar inmediatamente sobre sus existencias exportables de café al Instituto de Café y Cacao. Los dirigentes y los miembros de la cooperativa escucharon el aviso. Pero no fue sino hasta dos días antes del cierre de la entrada de más solicitudes cuando se presentó el asunto en la reunión quincenal del Consejo de Administración. Ahí se discutió pero se llegó a un punto muerto porque no se sabía lo que quería decir ni qué hacer —aunque todos ellos deseaban obtener una cuota y aunque el anuncio estuvo muy claro para mí. El problema de ellos era cómo ponerse en contacto con el Instituto y qué decir. Fue solo cuando finalmente argüí que era importante actuar inmediatamente y sugerí que enviaran un telegrama y propuse el posible contenido que enviaran a uno de los miembros en una montura al pueblo (tres horas a lomo de mulo) con el mensaje y el dinero para el telegrama. Esta dificultad e incapacidad de manejar lo que parecían los aspectos complejos del mundo fuera del campo será discutida con más detalles en el capítulo 7, parte 3, y en el capítulo 8, parte 4.

Debe observarse también que los que tienen una producción demasiado pequeña se pueden dar cuenta de que no valdría la pena esforzarse por una cuota rentable. Un cafetalero con una producción de 10 quintales puede recibir una porción de la cuota que le dejará limpios \$5 ó \$15 ó \$25 ó \$35 extras (dependiendo de qué porcentaje de los 10 quintales está incluido en la producción total de los que solicitan y el valor de su café "con" cuota). Tal dinero es imprescindible para un campesino pobre, pero gran parte de éste tal vez habría que usarlo en viajes y papeleo probablemente necesarios para obtener su cuota individual.

18. En el año cafetalero 1971-72, el Instituto de Café y Cacao estableció la política de entregar los certificados de cuota a los cafeteros mismos y no a cualquier persona que dijera represnetarlos. Fue un esfuerzo para evitar el abuso de los compradores.

18a. Esto se explorará con más detalles en el capítulo 7.

19. Una compañía, Indubán, abastece casi completamente a los consumidores nacionales.
20. El Instituto de Café y Cacao está tratando ahora de recoger justamente tales datos.
21. Una casa exportadora, por ejemplo, calculó que la producción total de café sería de unos 200,000 sacos de 75 kilogramos y que, junto a los 150,000 sobrantes del año anterior, apenas satisfacerían las necesidades de la cuota.
22. En un momento dado esta casa exportadora pagó en realidad \$42 por quintal a otra casa exportadora de café "con" cuota; y resolvió comprar otra cantidad de café "sin" cuota al mismo precio.
23. Aún si los campesinos dispusieran de unos cuantos quintales de café listo para venderse, pocos exportadores les darían aliento para que les trajeran directamente el café; las pocas ocasiones de tales compras directas se limitan a compras a los grandes cafetaleros (diferentes de los de Jaida Arriba) que pueden vender café en grandes cantidades.
24. Una fanega es una unidad de volumen por la que se vende el café del campesino; en Jaida Arriba era siempre casi menos de un quintal, a menudo cinco o diez libras menos, pero siempre se utilizaba como una aproximación del quintal. Se discutirá más adelante el efecto que tiene este cambio de unidades de volumen a unidades de peso en los precios percibidos actualmente.

