

b) **Resoluciones del Instituto Brasileño del Café.** Durante el mes de agosto el Instituto Brasileño del Café emitió las siguientes resoluciones:

**Resolución 28**, mediante la cual: 1º Acepta los registros de "declaraciones de venta" para exportaciones de café verde, tostado-molido o descafeinado a partir del 15 de agosto de 1977, inclusive, para embarques que se efectúen desde el 1º de septiembre hasta octubre 31 de 1977 a un precio mínimo de registro de US\$ 3,20 por libra.

**Resolución 29**, por medio de la cual: 1º Acepta las "declaraciones de venta" para exportaciones de café soluble a partir del 15 de agosto inclusive, para embarques que se realicen entre el 1º de septiembre y el 31 de octubre de 1977, a los siguientes precios mínimos de registro, por libra:

I. **Secado por aspersión**, US\$ 7,00

II. **Liofilizado**, US\$ 8

III. **Empacado para el consumidor final**, los mismos precios anteriores más US\$ 1,00.

2º Fija en US\$ 3,20 por libra, la "cuota de contribución" para exportaciones de café soluble para transacciones que se registren en el Instituto Brasi-

leño del Café, desde el 15 de agosto, inclusive, para embarques que se efectúen entre el 1º de septiembre y el 31 de octubre de 1977.

**Resolución 30**, mediante la cual el Instituto Brasileño del Café se compromete a comprar a los caficultores y/o a sus cooperativas la cosecha correspondiente al año 1977-78, empacada en sacos nuevos y entregados en bodegas en el interior del país, con impuestos pagados, a 2.000 cruzeiros por saco de 60,5 kilogramos brutos, previo el cumplimiento de las clasificaciones y otras condiciones establecidas el 14 de abril y el 6 de mayo de 1977.

**Resolución 31**, por medio de la cual las compañías exportadoras, ya registradas en el Instituto Brasileño del Café, deberán tener sus registros cancelados antes del 15 de julio de 1978 y presentarán pruebas de haber cumplido las siguientes condiciones:

a) Tener en 30 de junio de 1978 un capital pagado de por lo menos diez millones de cruzeiros, y

b) Haber exportado entre el 1º y el 30 de junio de 1978 un mínimo de cincuenta mil sacos de café verde, o su equivalente en café soluble.

## LA SUSTENTACION DE PRECIOS COMO ELEMENTO DE PROTECCION AGRICOLA

POR JAVIER MONCAYO MEDINA \*

Las características intrínsecas de la agricultura justifican plenamente algún tipo de protección institucional frente al resto de actividades económicas. Tal proteccionismo cabe interpretarse como un conjunto de reglas de juego lo suficientemente estables para estimular la producción, sin coartar las iniciativas de los mismos productores y menos aún, sin introducir distorsiones en la economía. Cuando se habla de protección conviene hacer referencia a la sustentación de precios, quizá el principal elemento de seguridad que interesa al agricultor cuando invierte en su empresa.

Para mayor conocimiento de tan importante tema, se mencionan a continuación algunos de los principales sistemas de garantías de precios agrícolas, basados en experiencias de otros países, las cuales fue posible recopilar gracias a un informe elaborado por un grupo de expertos, y presentado al Noveno

Período de Sesiones de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación —FAO— en 1956 (1). Si bien algunos mecanismos no son de reciente data, otros por el contrario todavía se aplican en varios países, o mejor, se aplicaron en alguna etapa de su desarrollo económico. Así, por ejemplo, se incluyen casos de la Europa occidental, vigentes antes de los procesos de integración económica, los cuales introdujeron modificaciones al esquema de sostén de precios, al menos en los respectivos ámbitos nacionales.

En vía de discusión, se hacen dentro del texto algunas observaciones, cuando es pertinente comparar experiencias logradas en Colombia con sus similares de otros países. Bastaría agregar que un artículo

\* Gerente del Banco de la República, sucursal de Pasto.

(1) Examen de los problemas relacionados con las medidas de sustentación y estabilización de precios agrícolas, 1960.

de esta naturaleza, si bien no aporta mayores conclusiones, establece un marco de referencia para continuar investigando sobre el tema, de gran importancia en un país como el nuestro en donde los problemas de comercialización y precios siguen perturbando la producción y el consumo.

### I—Sustentación con garantía de precios

Ante las condiciones de emergencia creadas por las grandes crisis, varios países adoptan medidas tendientes a regular los precios agrícolas, en un principio para controlar el costo de la vida, y más tarde para impulsar la producción y mantener un determinado nivel de ingresos a los agricultores. Así, en las postrimerías de la Primera Guerra Mundial se anuncian garantías en favor de ciertos productos, caso del Reino Unido, desde 1917 en adelante, para los cereales; la depresión de 1930 obligó a otras naciones europeas a hacer lo propio, temporada tras temporada, para el trigo; en los Estados Unidos se aprueban por la misma época las leyes de sustentación de precios para algunos artículos; hoy en día, han adoptado garantías de uno u otro tipo muchísimos países en todas las regiones del mundo.

### II—Tipos de precios garantizados

Según la FAO, la garantía de precios puede presentar las siguientes formas:

a) **Precio mínimo.** Cuando se fija un límite inferior a las fluctuaciones de los precios, sin establecer un tope máximo.

Probablemente es el tipo más difundido por el concepto de equiparar los precios con una especie de seguro que se concede al agricultor frente a una baja pronunciada por cualquier circunstancia. Suponen, en general, una intervención limitada en el mecanismo normal del mercado; de ahí que los precios altos, resultantes de una escasez transitoria o de un incremento en la demanda pueden estimular una mayor producción; sin embargo, de no contemplarse sistemas compensatorios, este tipo de garantía afectaría en mayor grado al consumidor, al menos a corto plazo.

b) **Escala de precios.** Cuando se permite algún movimiento entre mínimos y máximos, definidos con mayor o menor precisión.

Se tienen en cuenta, simultáneamente, los intereses del productor, impidiendo que los precios desciendan por debajo de determinado mínimo, y los del consumidor, evitando que rebasen cierto máximo. Ambos topes pueden ser definidos, como en Alemania, donde todos los años se fijan por ley en el caso de los cereales (o se fijaron alguna vez, ob-

servación que puede ser válida para todos los ejemplos subsiguientes). En Suecia se permite que las cotizaciones de los principales productos agrícolas, partiendo de un promedio concertado entre el gobierno y los gremios, fluctúen sin exceder de 10 a 15% en ambos sentidos. En Bélgica funciona el "precio meta", alrededor del cual las autoridades mantienen las cotizaciones regulando los suministros. Existen escalas expresamente convenidas en Francia para los lácteos y en Suiza para todos los productos pecuarios.

c) **Precio fijo.** Cuando se reconoce la misma cantidad de dinero a todos los agricultores, según la calidad del producto.

Operan por regla general dentro del comercio estatal o paraestatal, previo compromiso de algún organismo central para comprar, a ese nivel, todos los suministros ofrecidos; no obstante, en unos cuantos países como Holanda y Suiza se han ideado sistemas de precios fijos dentro del comercio privado.

Este mecanismo se aplicó mucho durante la guerra y en los años posteriores, con el fin primordial de impedir alzas en el costo de la vida y posteriormente para mantener los ingresos de los productores. Todavía se utiliza en varias naciones europeas, en América Latina y en Asia y más recientemente suele usarse en conexión con los llamados fondos de estabilización, como se verá adelante. El precio fijo admite, sin embargo, algunas variaciones como las que se reconocen por efectos de transporte, calidades, etc., o las que arrojan entre sí los costos de producción, según las distintas zonas.

A esta categoría supuestamente pertenece el sistema utilizado en Colombia desde la creación del Instituto Nacional de Abastecimientos —INA— hoy Instituto de Mercadeo Agropecuario —IDEMA—. Es claro que nuestros precios de sustentación en artículos como arroz, maíz, sorgo, etc., si bien son cotizaciones "fijas", según grados de humedad del producto, impurezas, etc., y por ende cabrían en este grupo, de igual manera podrían catalogarse como "precios mínimos" por garantizar al agricultor, mediante compras estatales, la recuperación de su inversión y un margen razonable de utilidad. Sea cual fuere su clasificación, para que esta garantía surta los efectos esperados es absolutamente indispensable que el IDEMA difunda profusamente los niveles de precios antes de los períodos de siembra.

d) **Otros.** Precios de mutua compensación y precio de contrato.

Se deben mencionar dos sistemas suplementarios que pueden reportar alguna seguridad adicional para los agricultores: los precios de mutua compensación y los precios de contrato; ninguno de los dos

es de por sí un precio garantizado, pero ambos pueden ser empleados en conexión con las garantías propiamente dichas. El precio de mutua compensación se usa, por ejemplo, en el Reino Unido para productos como la leche, y consiste en establecer niveles diferenciales a los suministros directos y a aquellos destinados a la industria, estos últimos con topes inferiores; el ganadero recibe entonces un precio promedio ponderado que cubre de todas maneras sus costos de producción. Los precios de contrato operan, verbigracia, en las ventas de tabaco a los monopolios del Estado (Italia y Grecia) y en las entregas a futuros de remolacha para las fábricas de azúcar en Austria y otros países.

Este último sistema se trató de implantar alguna vez en Colombia, concretamente en el Valle del Cauca, entre los productores de soya y los industriales graseros, con resultados poco afortunados.

Los precios "fijos" y los precios "mínimos" son, respectivamente, los de mayor y menor rigidez, aunque en la práctica tal característica depende mucho más del nivel al cual se establezcan los mismos y de los métodos seguidos para su implantación.

### III—Criterios para fijar los precios

Cualquiera sea el objetivo que persiga la garantía de precios agrícolas, la fijación de sus niveles implica una cuidadosa ponderación de intereses. Hay que tener en cuenta —prosigue el informe— los intereses del productor, del consumidor, las relaciones de la agricultura con otros sectores de la economía, y dentro de la agricultura misma, los diversos productos y a veces los distintos sistemas de explotación. El equilibrio será logrado de manera diferente según se trate de países exportadores, importadores o de mayor o menor desarrollo económico. Las fórmulas más comúnmente usadas para determinar la cuantía de los precios de sustentación son las siguientes:

a) **Fórmula de los ingresos agrícolas.** Se aplica, por ejemplo, en Noruega, Suecia y Suiza para asegurar una cierta cantidad de ingresos netos a todos los agricultores, o a determinados tipos de explotación. A primera vista, dicha fórmula parece ser la más completa y la que mejor refleja la situación económica de los productores; sin embargo, en su cálculo se presentan dificultades de orden conceptual y aun estadístico, cuando se trata de todo el conglomerado agrícola. Los suecos y alemanes tratan de obviar esta dificultad dedicando mayor atención, previas investigaciones adicionales, al tamaño y tipo de las explotaciones objeto de estímulo.

b) **Fórmula del costo de producción.** Se eliminan algunas dificultades de la fórmula anterior, pero en cambio se introducen otras, como la gran hete-

rogeneidad de las explotaciones y los problemas de escala; para reducirlos, al menos parcialmente, en Australia fijan los precios con referencia a los costos de una explotación eficiente que satisface ciertas normas de productividad; en los Países Bajos calculan costos promedios de fincas "moderadamente eficientes", mientras los belgas tienen en cuenta los factores medios necesarios para que una finca eficiente rinda una unidad de producción.

En el caso colombiano estas limitaciones son evidentes. En maíz, por ejemplo, la fijación de precios resulta un tanto aleatoria por cuanto los costos de producción y las rentabilidades por hectárea son bien diferentes en cultivos tradicionales y en siembras mecanizadas. Aún más, y sin desconocer desde luego las dificultades que ello conllevaría, no existe en nuestro medio diferenciación regional de precios: no es lo mismo, para citar cualquier caso, cultivar trigo en el altiplano cundi-boyacense que en el departamento de Nariño, región esta última en donde los fertilizantes, combustibles, etc., se gravan sobremanera por efectos del transporte.

c) **Fórmula de la paridad.** Se usa en Estados Unidos y Japón y consiste en comparar los precios históricos de un determinado producto con el índice de precios pagados por los agricultores, de manera que el poder de compra continúe más o menos constante.

d) **Fórmula del factor múltiple.** Al parecer, este sistema atenúa gran parte de los problemas que ofrecen las fórmulas antes descritas. Fue ideado en Nueva Zelanda y consiste en fijar los precios con base en una especie de negociación entre los grupos interesados; así, en carne (valga el ejemplo pues como es sabido Nueva Zelanda es un importante abastecedor de carnes) un comité formado por representantes del gobierno, el gremio y un presidente independiente, fija los niveles de sustentación teniendo en cuenta: a) el precio mínimo del año anterior; b) el precio medio de exportación en las tres temporadas precedentes; c) las tendencias y las futuras perspectivas del mercado mundial; d) el nivel de precios de los demás productos agrícolas; e) los costos de producción; y f) los precios y salarios. Sin embargo, las leyes de sustentación no indican expresamente las ponderaciones que deban asignarse a cada factor y en la práctica se presta mayor atención a unos que a otros.

### IV—Métodos de aplicación

Vistos los diferentes tipos de precios y las fórmulas para calcularlos, cabe resumir ahora los métodos que en la práctica se utilizan para implementarlos, siempre con base en el informe citado. En general

existen dos formas: regulación de suministros y métodos financieros.

#### a) Regulación de suministros.

a.1 *Reservas amortiguadoras.* Ante el comportamiento cíclico de las cosechas, es factible sostener los precios a través de compras en épocas de abundante oferta para su venta ulterior o arrastre de un año a otro. Para que esta política tenga buenos resultados, casi siempre es necesario intervenir el comercio exterior y a veces adoptar otras medidas de control a la producción.

Las reservas amortiguadoras entrañan, sin embargo, algunos problemas de funcionamiento. En primer lugar no es posible almacenar, bajo condiciones normales, productos perecibles que en algunos países representan buena parte de su producción agrícola; desde luego cabe la posibilidad del almacenamiento refrigerado, etc., o algún grado previo de transformación como sucede, verbigracia, en Estados Unidos, donde se garantiza el precio de la leche sustentando el de la mantequilla o el del producto deshidratado. Análogamente el enlatado o la desecación permite el método para ciertas frutas u hortalizas. En los países situados en las zonas tropicales y húmedas se dificulta el almacenamiento, inclusive el de los mismos granos o productos no perecibles.

En segundo lugar, a veces hay tendencia a acrecentar desmedidamente las reservas hasta la capacidad límite de almacenaje, o hasta copar los fondos disponibles. En los países deficitarios el control de importaciones servirá de freno para la acumulación excesiva, pero en los excedentarios, circunstancias tales como cosechas abundantes, el descenso en la demanda interna y aún externa, pueden llegar a colocarlos en graves dificultades, como ha sucedido algunas veces. De otra parte, por su misma naturaleza las existencias reguladoras están concebidas para mantener los precios a un nivel lucrativo para los productores; de ahí que cabe la posibilidad (y el peligro) de convertirse en un estímulo desmedido para la producción.

El funcionamiento de la reserva requiere fondos cuantiosos sobre todo en épocas de abundantes cosechas y precios descendentes. Tales fondos pueden reducirse al mínimo de varias maneras: manteniendo relativamente bajos los niveles de sustentación, como ocurre en el Brasil con la mayoría de los alimentos; mediante pagos parciales o diferidos a cuenta de liquidación definitiva, como acontece en el Canadá con el trigo.

a.2 *Regulación de importaciones.* En los países deficitarios el control a las importaciones suele ser

el principal método (o el único) para sustentar los precios internos; dicha regulación puede llevarse a cabo por métodos financieros como derechos de importación, tipos protectores de cambio, etc., a través de restricciones cuantitativas, o bien recurriendo al comercio estatal o paraestatal.

Los derechos de importación tradicionales o *ad valorem* al parecer son insuficientes para estos fines, por lo cual se han desarrollado algunas variantes. Así, en los Países Bajos se asegura para los cereales el precio mínimo interno a través de un gravamen variable sobre las importaciones, equivalente a las diferencias entre los precios de importación y los precios mínimos garantizados; los recaudos ingresan a un fondo de nivelación que hace los reintegros sobre las partidas, cuando estas se reexportan. En Nueva Zelandia opera una escala móvil de derechos de importación para el trigo y en Suecia, cuando los precios internos descienden por debajo del precio mínimo garantizado, se aumenta el impuesto sobre las importaciones (sin que normalmente exceda el 25%) y se reduce cuando rebasan el máximo; además, están previstas restricciones cuantitativas a las importaciones o a las exportaciones, según se trate. Los sistemas precedentes tratan de reducir el impacto al consumidor, por cuanto no se cobra derecho de importación alguno cuando los precios nacionales sobrepasan el nivel mínimo, diferenciándose así de los aranceles tradicionales cuya aplicación es permanente.

Otros sistemas combinan precios para abastecimientos internos y externos. Así, en Suiza se obliga a los importadores a adquirir una cantidad proporcional en el país (al precio garantizado) por cada tonelada que importen. Algo parecido sucede en los Países Bajos para garantizar los precios del trigo, al exigir a los molineros que adquieran cierto porcentaje de trigo nacional antes de permitir las importaciones.

La versión similar nuestra vendría a ser el mecanismo de "cuotas de absorción obligatoria", previsto en el Decreto 2420 de 1968, cuyo artículo 3 asigna al Ministerio de Agricultura, entre otras, las siguientes funciones: "Fijar en unión del Ministerio de Fomento (hoy Desarrollo) y del Departamento Administrativo de Planeación, de acuerdo con los estudios que para el efecto prepare, cuotas de absorción obligatoria de materias primas de producción nacional y condicionar, en desarrollo de la Ley 9 de 1948, el otorgamiento de licencias de importación al cumplimiento de los convenios que para el efecto se celebren".

Por último, el comercio estatal o paraestatal es otro método muy usado, aunque no tanto como du-

rante la guerra y en los primeros años postbélicos. La entidad central puede negociar, a la vez, productos nacionales o importados, como ocurre con el trigo en Francia o con el arroz y la cebada en el Japón; o puede ocuparse exclusivamente de las importaciones, caso de Alemania, donde el Estado compra algunos artículos, inclusive a los mismos importadores y posteriormente los revende a los precios de sustentación, asumiendo las utilidades o pérdidas. El comercio estatal de alimentos se desarrolló primero en Europa, y se extendió luego al Asia y a América Latina; a él se recurre por ejemplo en Ceilán, India, Indonesia y Filipinas para los cereales alimenticios; en México y Brasil para el trigo y en Costa Rica para todos los alimentos esenciales.

a.3 *Regulación de exportaciones.* En los países más o menos autosuficientes, una de las formas comunes de garantía consiste en la exportación marginal de todas las cantidades que exceden las necesidades internas, exportación que se efectúa luego de comprar las cosechas a los precios de sustentación. Supone una pérdida cuando el precio garantizado supera al de exportación, subsidio que normalmente asume el Estado, o en casos especiales el propio agricultor, como ocurre con el trigo en Suecia, donde solo se garantiza el precio a la parte de la cosecha que se consume internamente.

Este sistema se dificulta cuando el país es más que autosuficiente y de sobrantes cuantiosos, máxime si tiene excesiva dependencia de las exportaciones agrícolas para sus recursos de cambio exterior. Por el contrario, pueden hacerlo naciones como Estados Unidos con la mayoría de los artículos, mediante ventas externas con créditos a largo plazo y pagos en la moneda nacional del país comprador, etc. (El ejemplo más sobresaliente es la ley norteamericana de excedentes agrícolas).

a.4 *Restricciones a la producción.* Para la mayoría de los productos agrícolas, sobre todo los de cosecha anual, las medidas internas que tienden a regular la oferta son de difícil aplicación, lento desarrollo y efectos inciertos, como único medio para garantizar los precios internos; de ahí que suela recurrirse a ellas más bien como estrategia complementaria. Algunas experiencias pueden ser las asignaciones de superficie y los cupos de comercialización usados en los Estados Unidos; medidas similares se han practicado para el azúcar en Argentina y Brasil, el algodón en México y el vino en Francia.

a.5 *Otros usos de excedentes.* Algunos Estados en lugar de restringir la producción, garantizan con precios únicamente aquella parte de las cosechas destinada al consumo interno; el resto, o se exporta (a los precios internacionales) o se consume me-

dante un aprovechamiento secundario; este sistema de doble precio actúa de por sí como un freno a la producción, sin imponer medidas restrictivas ni vedar la entrada de nuevos productores. Casos de usos alternativos pueden ser los siguientes: en Francia alguna vez se "mancharon" los excedentes de trigo para restarles atractivo como alimento humano y se vendieron para alimentación animal a precios inferiores, e inclusive se exportaron como tales; los ingleses, para colocar excedentes de patatas, en cierta oportunidad aumentaron el tamaño mínimo del tubérculo para expendio con el consiguiente incremento del "rechazo" con destino a la alimentación animal.

#### b) *Métodos financieros.*

b.1 *Primas compensatorias.* En algunos países, cuando los agricultores venden sus productos al mercado (en forma individual o colectiva) y los precios resultan inferiores al de sustentación, el Estado les concede una "prima compensatoria", tal como ocurre en el Reino Unido para los cereales, la leche, la carne y los huevos; en los Países Bajos para el centeno y en Australia para el algodón.

El sistema se aplica más fácilmente cuando las ventas las efectúa una asociación o agremiación de productores, pues se disminuyen los problemas que suscitan las diferencias de calidad, etc.

La prima compensatoria realmente es un subsidio al productor, en contra del fisco y en últimas del contribuyente. En economías con sistemas progresivos de tributación significaría una redistribución del ingreso, pero en aquellas con escasos recursos el sistema resulta casi impracticable; sin embargo, los fondos pueden provenir de otro origen y aun de los mismos agricultores, como se verá en seguida.

b.2 *Fondos de nivelación.* Las grandes fluctuaciones de precios de los productos agrícolas en el mercado mundial hacen peligroso extender la garantía a los artículos de exportación; por ello se ha recurrido a los fondos de nivelación, financiados en gran parte por los propios cultivadores y administrados por un organismo central de comercialización. Estos fondos sirven para equilibrar los ingresos entre años de cotizaciones altas y bajas como ocurre en Australia y Nueva Zelanda, o para nivelar los precios dentro del mismo año, como sucede en Bélgica y Holanda con ventas para diferentes usos. En Australia se cobra además un impuesto (a veces bastante elevado) a la parte de la cosecha que logre exportarse a precios por encima del de sustentación. Los canadienses imponen una contribución de 1% a todos los cereales (una especie de impuesto a las ventas) para engrosar un fondo con destino a benefi-

ciar a los agricultores que no sembraron o que tuvieron pérdidas. En Argentina existe un fondo alimentado con aportes voluntarios de los textiles que subsidia el precio garantizado a los algodones, cuando la calidad es inferior a la requerida para alcanzar dicho precio.

En Colombia un "fondo de nivelación" vendría a ser el que pensaron establecer los arroceros a raíz de los cuantiosos excedentes de 1975. En ese entonces se discutió la conveniencia de equilibrar los ingresos provenientes de una o varias exportaciones a través de un mecanismo semejante, capaz de hacerle frente a los altibajos del mercado mundial. En épocas de precios favorables se engrosaría el fondo para subsidiar luego aquellas exportaciones efectuadas con cotizaciones menos favorables.

b.3 *Impuestos de exportación y multiplicidad cambiaria.* Aunque no de carácter exclusivamente agrícola, deben incluirse como métodos financieros los

impuestos a la exportación y la multiplicidad cambiaria, usados en muchos países como medidas complementarias para garantizar los precios agrícolas en los mercados internos. Su análisis más detallado quizá sobrepase los objetivos de este artículo.

b.4 *Contratos a largo plazo.* Dentro de esta categoría debe mencionarse el sistema de los contratos a largo plazo, muy usado en la actualidad a manera de pactos mundiales o convenios de productos básicos, de muy variadas características y formas de implementación.

Cabría tal vez una última aclaración. En gracia a la brevedad del resumen se han traído únicamente aquellos ejemplos más representativos, sin mencionar un sinnúmero de variantes que existen en unos y otros países. Lo importante, como se dijo al comienzo, era establecer unos términos de referencia para volver en otra oportunidad sobre el mismo tema.

## DECRETOS DEL GOBIERNO NACIONAL

### Tercera emisión de bonos cafeteros 1975

DECRETO NUMERO 1509 DE 1977  
(julio 5)

por el cual se aprueba un acuerdo del Comité Nacional de Cafeteros.

El Presidente de la República de Colombia,

en uso de sus facultades legales,

DECRETA:

Artículo 1º Apruébase el Acuerdo número 8 del 16 de junio de 1977 del Comité Nacional de Cafeteros, cuyo texto es el siguiente:

ACUERDO NUMERO 8 DE 1977  
(junio 16)

El Comité Nacional de Cafeteros, en uso de sus atribuciones, y

CONSIDERANDO:

a) Que en virtud del Decreto Extraordinario número 2078 de 1940 y de las disposiciones que lo adicionan y lo reforman, el gobierno y la Federación celebraron el 11 de diciembre de 1940 un contrato sobre manejo del Fondo Nacional del Café, e intervención en los mercados cafeteros para el desarrollo del Convenio Interamericano sobre cuotas de exportación, contrato que ha sido adicionado y complementado por otros posteriores celebrados entre las mismas partes con el objeto de solucionar, de acuerdo con la experiencia obtenida en el desarrollo del mismo, aquellos puntos que no se habían podido prever originalmente, y a fin de darle desarrollo y cumplimiento a normas legales y a disposiciones de los congresos cafeteros.

b) Que el gobierno nacional ha adoptado una política de fomentar el ahorro en las zonas cafeteras como una contri-

bución del gremio a los programas tendientes a buscar la estabilidad en los niveles de precios internos.

c) Que la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia está facultada para contratar, a nombre del Fondo Nacional del Café, empréstitos o préstamos con entidades nacionales o extranjeras y para constituir y aceptar las garantías pertinentes,

ACUERDA:

Artículo primero. Autorizar a la gerencia general de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia para una tercera ampliación en \$ 1.000 millones de la emisión, por cuenta del Fondo Nacional del Café y con el respaldo de este, de títulos valores denominados Bonos Cafeteros 1975, autorizada por este mismo Comité, mediante Acuerdo número 9 del 14 de agosto de 1975 aprobado por el gobierno nacional según Resolución 326 del 12 de noviembre del mismo año.

Artículo segundo. Someter el presente acuerdo a la aprobación del señor presidente de la República por conducto del señor ministro de Hacienda y Crédito Público.

Dado en Bogotá, a los dieciséis (16) días del mes de junio de mil novecientos setenta y siete (1977).

El presidente,

José María Patiño Sans

El secretario,

José Fernando Jaramillo H.

Artículo 2º El presente decreto rige desde la fecha de su expedición.

Dado en Bogotá, D. E., a 5 de julio de 1977.

Comuníquese y cúmplase.

ALFONSO LOPEZ MICHELSEN

El ministro de Hacienda y Crédito Público, Encargado,

Roberto Salazar Manrique