

Ensayos sobre
ECONOMÍA CAFETERA



Federación Nacional de
Cafeteros de Colombia

Ensayos sobre ECONOMÍA CAFETERA

DIRECCIÓN
Gerencia General Federación

CONSEJO EDITORIAL

Luis Genaro Muñoz
Andrés Valencia
Julián Medina
Luis Felipe Acero
Luis Fernando Samper
Ricardo Villaveces

COORDINACIÓN EDITORIAL

Marcela Urueña
Oscar Mauricio Bernal
Yair Soto
María Paula Yoshida

TRADUCCIÓN

Raúl González Torres

**DIAGRAMACIÓN Y
FOTOCOMPOSICIÓN**

Formas Finales Ltda.
formas.finales@gmail.com

Año 25 No. 28
Enero - Diciembre 2012

La opinión de los colaboradores
no compromete el pensamiento
de la Federación Nacional de
Cafeteros y es de su exclusiva
responsabilidad

Editorial: Fortalecimiento institucional: eje de la
sostenibilidad para el sector cafetero colombiano

Luis Genaro Muñoz

5

El café de alta calidad y los minifundistas
cafeteros de Guatemala

Edward F Fisher y Bart Victor

15

Las denominaciones de origen del café
mexicano y sus cuestionamientos como
modelo de desarrollo regional

Pablo Pérez Akaki y Manuel Pérez Tapia

43

Condiciones para la adaptación de los
pequeños productores de café ante presiones
económicas mediante procesos de “upgrading”
en la cadena productiva

**Rafael Díaz, Hallie Eakin, Edwin Castellanos
y Gerardo Jiménez**

57

Efectos de la política monetaria de Estados
Unidos sobre los precios de productos básicos y
en particular sobre los precios de café

Santiago Silva Restrepo

73

Interacción Global y Local: dinámicas
socioeconómicas y espaciales en la frontera
cafetera de Vietnam

**Jyitte Agergaard, Niels Fold y
Katherine V Gough**

87

EDITORIAL

Fortalecimiento institucional: eje de la sostenibilidad para el sector cafetero colombiano

Luis Genaro Muñoz¹

Colombia es café. Por décadas, la cultura cafetera ha forjado el entorno social y económico del país, no solo en el contexto del desarrollo rural, sino también como ventana de inserción de nuestra economía en el ámbito internacional y como fuente substancial de divisas que contribuyeron al crecimiento y modernización de la industria y el comercio regional durante la mayor parte del siglo XX. De allí que la estabilidad y permanencia de la actividad en la coyuntura actual preocupe a muchos actores institucionales, académicos y productivos, tanto públicos como privados, y cada uno de ellos sienta como propio el deber de observar su funcionamiento, cuestionarlo y plantear recomendaciones de política.

Recientemente, investigadores y académicos de diversas corrientes han analizado la situación actual e histórica de la caficultura, proponiendo recomendaciones de ajuste en cuanto al manejo técnico del cultivo, las estrategias de comercialización y los esquemas de funcionamiento institucional del sector.

Como se trata de hacer un debate con altura y por el bien de los caficultores y del país en ge-

neral, de escuchar con atención las diferentes vertientes, quisiera proponer algunos elementos de análisis desde la perspectiva de los productores y su institucionalidad gremial para el estudio del entorno cafetero colombiano; sus fortalezas y limitantes, así como las estrategias implementadas en diversos momentos para superar las dificultades y orientar la actividad hacia una senda de desarrollo sostenible.

Lo anterior, resulta particularmente oportuno en un contexto caracterizado por el debilitamiento de los precios internacionales y la disminución de la productividad que motivó entre otros, una serie de medidas orientadas a la transformación productiva; la protección del precio, y el blindaje de los cultivos frente al cambio climático, además de la conformación de una misión de expertos, en acuerdo con el gobierno nacional, para la revisión de la estrategia cafetera.

En este sentido, el objetivo es evidenciar que la caficultura se ha enfrentado a un entorno cambiante cuya razón de cambio es cada vez más volátil debido a una mayor incidencia de actores especulativos en el mercado financie-

¹ Gerente General, Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.

ro²; una demanda más segmentada y selectiva, y un mayor impacto de las alteraciones climáticas sobre la productividad. Ahora bien, para enfrentar la dinámica de este entorno es indispensable diseñar e implementar estrategias de adaptación ágiles, eficaces y equitativas frente a la realidad del productor y esto solo es posible bajo un marco institucional sólido que responda a los choques externos e internos del mercado y asegure la permanencia y sostenibilidad de la actividad.

Es un hecho cierto que la caficultura es la actividad que más impulsa el producto interno bruto a través de la mano de obra y que tiene una gran capacidad para dinamizar la economía regional por la vía del consumo de los hogares, lo que evidencia la importancia de la actividad para reducir la pobreza y distribuir el ingreso en la población rural (Cano, Vallejo Mejía, Caicedo García, Amador Torres, & Tique Calderón, 2012, pág. 15).

Entonces, dada la importancia del café en la economía nacional; su efecto dinamizador sobre el consumo de los hogares y su filiación respecto al comportamiento del mercado internacional, la pregunta que surge es: ¿Cómo fortalecer la caficultura nacional para enfrentar los choques externos, reducir la vulnerabilidad del productor y permanecer en el mercado con alternativas de crecimiento estable?

Algunos investigadores han propuesto dejar actuar de manera libre al mercado, expandir la frontera agrícola, establecer políticas de

producción y comercialización flexibles a los choques externos y subyugar la acción de la institucionalidad cafetera a los designios de la globalización. Nuestra respuesta a la misma pregunta es fortalecimiento institucional y desarrollo sostenible.

Ya hemos visto cómo las políticas neoliberales, predominantes en la mayoría de los países en desarrollo durante los últimos 30 años, han privilegiado la concentración de la riqueza y el poder. El crecimiento económico no ha sido suficiente para superar la desigualdad, quizá porque esta última tiene unas raíces más profundas y requiere de un conjunto de políticas integrales en diferentes ámbitos.

Esto mismo, lo reconoce el más reciente Informe de Desarrollo Humano para Colombia (PNUD, 2011) al destacar que el modelo de desarrollo rural basado en la liberalización y en el predominio del mercado sobre el Estado, tiene al menos ocho razones que lo hacen inadecuado, entre ellas: no promueve el desarrollo humano, hace más vulnerable a la población rural, es inequitativo, no promueve la sostenibilidad ambiental, y no afianza la institucionalidad rural.

El mismo informe identificó que en muchos sectores el Estado se desprendió de los bienes públicos alimentando con ello los aparatos capitalistas desiguales y perpetuando la marginalidad y la pobreza de los grupos vulnerables, especialmente de los pequeños productores rurales que a pesar de constituir

² El interés abierto en el mercado financiero se multiplicó por 5 en los últimos 15 años, como consecuencia de una mayor participación de intermediarios financieros en el mercado de commodities.

una gran masa, se encuentran dispersos y en condiciones de fragilidad, convirtiéndose en presa fácil de grupos hegemónicos con posición dominante en el mercado mundial.

Esto revive el debate entre crecimiento y desarrollo que ha sido estudiado desde diferentes enfoques, debido a que lo primero no necesariamente conlleva a lo segundo. Si bien hoy en día, la dicotomía entre apertura y protección es inútil, sí resulta válido cuestionarse sobre las formas de inserción en el mercado internacional, quienes son los beneficiarios potenciales, y cómo hacer compatibles la integración económica con la integración social de acuerdo con las especificidades de cada sector. De manera que hoy más que nunca es necesaria una visión integral del desarrollo, que tenga en cuenta que el crecimiento económico de libre mercado no favorece la distribución del ingreso, la riqueza y el poder y por tanto hay que valorar los costos y objetivos sociales del mismo (Corredor, 2003).

Se trata entonces de equilibrar las cargas, pues si bien el proteccionismo es insostenible como política de desarrollo, también lo es el anti-intervencionismo. Si se quiere que la modernización económica liderada por la apertura y la desregulación estatal no profundice la brecha social y la exclusión de amplios sectores de la población, es imperativo buscar una forma de relacionamiento que diluya los fallos del mercado. De allí la importancia de los acuerdos institucionales que regulan las relaciones del mercado y condicionan la autonomía de los participantes (Corredor, 2003).

Y así lo propone el citado Informe de Desarrollo Humano, *“la problemática rural nece-*

sita de más Estado en el mercado y menos mercado en el Estado: abrir las puertas de la modernización con un Estado más interventor y regulador” (PNUD, 2011 pág. 44).

Sin duda, la caficultura debe fortalecerse para seguir siendo competitiva en un mercado globalizado, pero también es una verdad de a puño que los pequeños productores, 95% de los cafeteros, jamás podrán enfrentarse al mercado de manera aislada, si no cuentan con la capacidad de organizarse y actuar de manera coordinada, so pena de desaparecer.

Un cambio asociado al debilitamiento institucional suprimiría por completo la provisión de bienes públicos para la defensa del ingreso del productor y generaría incentivos a los actores con mayor poder para actuar de manera oportunista en el mercado, maximizando sus utilidades aún en detrimento de los ingresos y el empobrecimiento del productor. Además, la dispersión y reducido tamaño de los productores así como su vulnerabilidad y bajo poder de negociación frente a pocos comercializadores de gran tamaño, generarían mercados oligopsónicos que minarían la capacidad del productor para captar ingresos del mercado y para traducir el beneficio de su actividad en bienestar para su familia, atentando de manera directa contra la sostenibilidad de la caficultura.

Los pequeños productores deben aferrarse a sus organizaciones para poder enfrentar el actual orden económico mundial, ya que las organizaciones tienen roles que inciden directamente en el proceso de desarrollo económico y bienestar de un grupo social. Sin embargo, esta capacidad tiene una relación directa

con su origen, con las estructuras sociales y culturales que proporcionan las condiciones para el desarrollo y con los factores económicos del contexto. Estas son las características endógenas que requiere un arreglo institucional para potenciar su capacidad de incidir en el desarrollo. Más aún, la efectividad de esta capacidad está asociada con la versatilidad de la organización para adaptarse a entornos cambiantes que desafían su estabilidad, para ello es indispensable identificar los factores que influyen los cambios institucionales más allá de la implementación de recetas universales que promueven el crecimiento económico (Engerman & Sokoloff, 2005).

Informes del Banco Mundial (2007) y del FIDA (2011) han resaltado la capacidad de las Organizaciones de Productores Rurales (OPR) para mejorar la competitividad de los agricultores y reducir la pobreza en las zonas rurales. Los limitantes que tienen los pequeños productores para competir en los mercados globales, así como el interés de organismos de cooperación internacional en apoyar las iniciativas locales, han despertado el interés de la acción colectiva como alternativa para el desarrollo rural.

Las OPR son instituciones que permiten a los productores la participación social en ambientes democráticos y el aprovechamiento de las oportunidades del mercado, mediante el mejoramiento de su poder de negociación y el establecimiento de economías de escala (Lozano A. , 2011). Así mismo, son importantes agentes del desarrollo en la medida en que mejoran la capacidad productiva y de negociación de los pequeños productores, atraen el gasto del Estado y generan alternativas de inversión social para socios y coope-

rantes que contribuyen al desarrollo rural. Buena parte de la literatura que refiere casos de éxito de las OPR como agentes del desarrollo, entre ellos los trabajos de Eastwood, Lipton, y Newell (como se cita en Lozano A, 2011), reconocen al menos tres mecanismos que permiten a las OPR mejorar el bienestar de los productores rurales: i) brindan acceso a los mercados mediante la reducción de costos de transacción; ii) promueven la participación de los productores y reducen la brecha social; y iii) facilitan el acceso a servicios públicos y programas.

Un reciente estudio de Lozano (2011), encontró que en el arreglo institucional cafetero colombiano se cumplen los tres mecanismos de éxito de las OPR. Para mejorar el acceso a mercados y reducir los costos de transacción, la Federación cuenta con el apoyo de 34 Cooperativas de Caficultores y más de 500 puntos de compra en el país, que garantizan que todo el café en Colombia se compre a un precio justo de acuerdo con las condiciones del mercado. Adicionalmente, la Federación contribuye a disminuir costos a través de programas de apoyo que fomentan la productividad y la inversión en infraestructura para la producción.

En cuanto al mejoramiento de la participación para reducir la brecha social, la legitimidad institucional se sustenta en la acción colectiva, por ello las orientaciones de la política cafetera se toman en el ámbito del Comité Nacional de Cafeteros, en el que participa el Gobierno Nacional y el Comité Directivo de la Federación como representante de los productores, que rinde cuentas a la máxima instancia de dirección gremial que es el Congreso Nacional Cafetero. A su vez, las

diferentes esferas de participación son elegidas de manera democrática entre los 438 mil cafeteros cedulaados del país.

Por su parte, la prestación de bienes públicos y programas para las familias cafeteras es uno de los objetivos principales de la Federación. La asistencia técnica, la investigación y capacitación, la garantía de compra y los diferentes programas para la transformación productiva de la actividad, son los principales bienes y servicios públicos que tiene el caficultor para mejorar la competitividad del sector. Adicionalmente, la organización tiene una alta capacidad de gestión de recursos de otras fuentes para el desarrollo de programas de inversión social para las familias cafeteras. Es más, los beneficios derivados de los bienes y servicios públicos prestados por la institucionalidad cafetera benefician a todos los productores de café agremiados y no agremiados, e incluso en muchas ocasiones, a la población rural de los municipios cafeteros, reforzando así su importante papel como agente del desarrollo rural en Colombia.

Lo anterior, evidencia que el fortalecimiento institucional es la clave del éxito en las organizaciones de productores rurales. Sin embargo, esto no garantiza un transitar apacible hacia el desarrollo, por el contrario la volatilidad de los mercados, el cambio tecnológico y climático y las modificaciones de las políticas públicas plantean desafíos recurrentes para la permanencia de la actividad. Lo que esto implica es que solamente quien se organiza alrededor de un arreglo institucional sólido genera la capacidad de adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno y sobreponerse a ellas, esta es la virtud que lo hace sostenible.

En los últimos 20 años, las condiciones cambiantes del entorno han estado relacionadas con un nuevo orden en el comercio mundial del grano, caracterizado inicialmente por exceso de oferta y un ciclo de precios bajos, que originó la reconocida crisis de los noventa. Esta crisis materializó lo que en el ámbito académico se denomina como la trampa de los productos básicos, que no es otra cosa que la comercialización de un bien primario sin mayor agregación de valor y que por sus características requiere inversiones relativamente bajas para una producción masiva que al no ser diferenciada se comercia en un rango de precios internacionales bajos. (Reina, Silva, Samper, & Fernández, 2007).

Aunque la diferenciación del café colombiano, se adoptó desde los años sesenta como estrategia para superar la trampa de los productos básicos, ésta recobró mayor importancia a partir de la primera década del siglo XXI cuando fue necesario incorporar además de la calidad del bien, las demandas del consumidor y sus preferencias. Esto quiere decir que al desarrollar una calidad especial y superior de café suave, sus características son verificables directamente por el consumidor, en tanto son fruto del esfuerzo de los productores y del control de calidad que ejerce la institucionalidad desde la finca hasta el puerto de embarque. Esto genera confianza sobre la calidad de un bien básico, situación que lo aleja del café genérico o estándar que se comercializa en el mundo.

La estrategia de diferenciación incluyó además mayores esfuerzos para satisfacer las demandas de los consumidores en aspectos como: el impacto ambiental de las técnicas de

producción; los derechos de los trabajadores; la responsabilidad corporativa, entre otros aspectos que han jalonado la creación de nuevos segmentos o nichos diferenciados en el mercado cafetero, en los cuales el café de Colombia siempre ha estado a la vanguardia.

Pero este no fue el único cambio que surgió con el cambio estructural de los noventa, sin duda otro igual de importante fue la transformación productiva. Mientras la crisis de precios obligó a las autoridades cafeteras a adoptar medidas de choque, como el establecimiento de precios de sustentación, la difícil situación del mercado impidió que los cafeteros llevaran a cabo las labores de reinversión que demandaba el cultivo. Como consecuencia, el parque cafetero se envejeció y el paso hacia la tecnificación se hizo más lento. Hacia 1997, el 43% de los cultivos se encontraban en edades superiores a los nueve años y el 30% del área total aún correspondían a cafetales cultivados en sistemas tradicionales con variedades de porte alto (Typica, Borbón, Maragogipe) de baja densidad y limitada productividad.

Por esta razón, durante el periodo 1998-2007 la Federación promovió una primera estrategia de renovación destinada a estabilizar las condiciones del cultivo y estimular la permanencia del área cultivada que hasta 2007 se mantuvo estable alrededor de las 877 mil hectáreas. Sin embargo, el 70% del área continuaba en variedades susceptibles y un 16% aún permanecía en sistemas tradicionales, además de las 740 mil hectáreas que se consideraban tecnificadas, el 32% (235 mil hectáreas) presentaban problemas de envejecimiento con edades promedio de 18 años y densidades por debajo

de 3.000 árboles por hectárea, mientras los cultivos jóvenes registraban una edad y densidad promedio de 5 años y 6.000 árboles por hectárea respectivamente.

Por esta razón, la segunda estrategia implementada para reconvertir el parque cafetero consistió en la implementación del programa Permanencia, Sostenibilidad y Futuro (PSF) orientado a promover la renovación por siembra del área sembrada en cafetales tradicionales o tecnificados envejecidos, a través del acceso al crédito.

No obstante, la mayor incidencia de las alteraciones climáticas sobre la productividad del cultivo, mostrada como resultado de las recurrentes temporadas invernales registradas desde 2009, puso en evidencia la necesidad de una tercera estrategia dentro de la transformación productiva: el uso de las variedades resistentes que aunado a la conservación del suelo y la adecuación del cultivo resultan necesarios para enfrentar el cambio climático y asegurar la productividad.

El propósito institucional de reconfigurar las características técnicas de la caficultura colombiana alcanzando mayores niveles de tecnificación, ha rendido buenos frutos: actualmente el 76% (709 mil hectáreas) del parque cafetero corresponde a cafetales tecnificados jóvenes y el 54% (502 mil hectáreas) corresponde a cafetales tecnificados resistentes, de los cuales el 90% son cafetales jóvenes.

Como resultado de las diferentes estrategias de transformación productiva, la densidad de los cultivos aumentó un 20,4%, pasando de 4.165 árbol/ha en 1997 a 5.015 árbol/ha

en 2012. Así mismo, la edad promedio del parque cafetero disminuyó un 32%, pasando de 11,7 años en 1997 a 7,9 años en 2012.

De otra parte, la institucionalidad también se adaptó a las nuevas condiciones del mercado mundial. Conforme a las recomendaciones de la Comisión de Ajuste a la Institucionalidad Cafetera de 2002, se implementaron una serie de medidas tendientes a estabilizar las finanzas del Fondo Nacional del Café (FoNC), mantener la provisión de bienes públicos y contribuir al bienestar social de las familias cafeteras a través de esquemas de alianzas publico-privadas (APP).

Dentro de los bienes públicos cafeteros, el más importante es el de la Garantía de Compra, que protege el ingreso del productor mediante tres mecanismos: i) transferir el mayor precio posible al caficultor; ii) asegurar un precio base como medio para contrarrestar el poder de los compradores y iii) garantizar la existencia de un comprador de última instancia que es el FoNC.

Dentro de los demás bienes y servicios públicos para el cafetero se mantuvieron la asistencia técnica con énfasis en la promoción de cafés especiales, la investigación científica para el desarrollo de nuevas variedades y mejores prácticas del cultivo, así como la promoción del café de Colombia a través del posicionamiento de las marcas, el desarrollo de nuevos productos con base en cafés especiales e industrializados y la apertura de mercados.

Esto último es lo que se conoce como estrategia de valor agregado, que consiste en promover la diferenciación y el ascenso en la

cadena de valor para salir de la trampa de los productos básicos.

Esta estrategia busca crear y capturar mayor valor para el café colombiano, ofreciendo un portafolio de cafés diferenciados que por sus condiciones de producción, características de taza y origen ofrecen propuestas de valor y experiencias diferentes a los clientes y consumidores.

Así el café deja de ser una materia prima corriente para convertirse en un universo de productos, servicios y experiencias que satisfacen las necesidades de los clientes y los gustos de todos los consumidores. Esta táctica ha generado una recomposición en las exportaciones de café. Así, mientras que en el año 2000 tan sólo el 9% de los embarques de café estaba representado por cafés con valor agregado, en 2012 el 37% del volumen exportado correspondió a cafés especiales, procesados e industrializados. Además, el valor adicional promedio por libra de café vendida por la Federación ha crecido sustancialmente con respecto al precio del estándar. El valor total agregado generado por estas ventas alcanzó en 2012 un nivel equivalente a USD 8,5 millones por la comercialización de 2,6 millones de sacos.

Mención aparte requiere la capacidad que ha desarrollado la institucionalidad cafetera para gestionar recursos de inversión social a través del esquema de APP con cooperantes nacionales e internacionales para la construcción de infraestructura, la generación de capital social en el campo y el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades rurales en las zonas cafeteras. Gracias a ello, en los últi-

mos cinco años se ejecutaron más de \$2,4 billones y el indicador de apalancamiento de los recursos del FoNC se ubicó en 1:5 en 2012 es decir que por cada peso proveniente del FoNC, se gestionaron \$5,1 pesos adicionales de otras fuentes para invertir en programas de competitividad de la caficultura, infraestructura comunitaria, domiciliara, capacitación, conservación del medio ambiente, protección social y fortalecimiento gremial.

En conclusión, aunque en el ámbito rural el debilitamiento y precariedad institucional han sido una constante que ha perpetuado la pobreza y la desigualdad en el campo en las últimas dos décadas (PNUD, 2011), el sector cafetero ha sido una excepción institucional y un sector privilegiado que ha sabido valorar y conservar la importancia de sus organizaciones y mantener la provisión de bienes públicos alrededor de un tejido social invaluable, que es la familia cafetera.

Desde luego, esto implica que las instituciones no sean estáticas, debe existir un proceso de innovación recurrente motivado por los

cambios tecnológicos, ideológicos o de las preferencias que les permita retroalimentarse y perdurar en el tiempo.

Para avanzar es necesario construir sobre lo construido, y en la institucionalidad cafetera, este proceso de cambio se reconoce como un *aprendizaje adaptativo* para enfrentar las condiciones del entorno y generar innovaciones de manera incremental que se van acumulando para lograr un mejor funcionamiento. Esto significa que la organización evalúa de manera recurrente su hoja de ruta con el fin de aprender y adaptarse a cada nueva circunstancia y por ello la institucionalidad cafetera de hoy se prepara para un nuevo escenario de inteligencia competitiva y una estructura organizacional moderna soportada sobre el concepto de sostenibilidad social, económica y ambiental, pues solamente el fortalecimiento institucional permitirá generar la capacidad de adaptación ante las dificultades del entorno para permanecer en el tiempo con una visión de largo plazo y un enfoque de desarrollo fundamentado en el bienestar humano.

Trabajos citados

- Banerjee, A., Mookherjee, D., & Ray, D. (2001). Inequality, control rights and rent seeking:sugar cooperatives in Maharashtra. En *The Journal of Political Economy* (págs. 138-190).
- Cano, C. G., Vallejo Mejía, C., Caicedo García, E., Amador Torres, J., & Tique Calderón, E. (2012). El mercado mundial del café y su impacto en Colombia. *Borradores de Economía*.
- Corredor, C. (2003). El problema del desarrollo. En D. Restrepo, *La falacia neoliberal crítica y alternativas* (pág. 64). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Engerman, S., & Sokoloff, K. (2005). Explicaciones institucionales y no institucionales de las diferencias económicas. En C. Menard, & M. Shirley, *Handbook of New Institutional Economics*. Holanda.
- IFAD. (2011). Rural Poverty Report 2010. Rome.
- Lozano, A. (2011). Do rural producer organizations effectively reduce poverty? A perspective from the Colombian Coffee Grower's case. Londres: London School of Economics.
- PNUD (2011). *Colombia rural. Razones para la esperanza. Informe Nacional de Desarrollo Humano*. Bogotá:INDH PNUD.
- Reina, M., Silva, G., Samper, L. F., & Fernández, M. d. (2007). *Juan Valdez: la estrategia detrás de la marca* (Primera ed.). (F. N. Colombia, Ed.) Bogotá, Colombia: Ediciones B Colombia S.A.
- World Bank (2007). World development report 2008. *Agriculture for development*. Washington.

El café de alta calidad y los minifundistas cafeteros de Guatemala

Edward F Fischer y Bart Victor

RESUMEN

La producción de café en Guatemala ha sufrido una dramática transformación en los últimos veinte años. Los cambiantes gustos de los consumidores de Norteamérica han generado una nueva demanda por cafés de alta calidad denominados “Strictly Hard Bean”, cafés cultivados a más de 4.500 pies de altura. Como resultado, muchas de las grandes plantaciones situadas a menores altitudes que durante largo tiempo fueron sinónimo del café guatemalteco, abandonaron su producción cafetera, para sustituirla por plantaciones de caucho, palma africana y otros cultivos. Al menos 50.000 productores en su mayoría pequeños propietarios de los altiplanos, han comenzado a cultivar café para dar cabida a este nuevo nicho de mercado. En base al enfoque de las capacidades para el desarrollo, este artículo examina cómo los pequeños productores guatemaltecos buscan un futuro mejor, orientan su compromiso hacia este nicho de mercado. La mayoría de estos productores vive en modestas condiciones con limitados recursos y oportunidades. No obstante, como ellos lo describen, el café representa una oportunidad dentro de un contexto de pocas oportunidades: una vía imperfecta para alcanzar marginalmente una mejor vida.

ABSTRACT

Coffee production in Guatemala has undergone a dramatic transformation over the last twenty years. Changing tastes among Northern consumers has driven new demand for high quality “Strictly Hard Bean” coffees that are grown above 4500’. As a result, many of the large, lower altitude plantations long synonymous with coffee in Guatemala have abandoned production, moving into rubber, African Palm, and other crops. At least 50,000 mostly smallholding farmers in the highlands have begun growing coffee to fill this market niche. Building on a capabilities approach to development, this paper examines how smallholding Guatemalan producers’ desires for a better future orient their engagement with this new market. Most of these small producers live in very modest circumstances, with limited resources and opportunities. Yet, as they describe it, coffee represents an opportunity in a context of few opportunities, an imperfect means to a marginally better life.

Palabras clave: pequeños productores, cafés especiales, oportunidad de vida, mercado internacional, mano de obra.

El café de alta calidad y los minifundistas cafeteros de Guatemala

Edward F Fischer¹ y Bart Victor²

PRESENTACIÓN

Durante los últimos veinte años y como consecuencia del colapso de los precios de 1993 y una vez más en 2001, el comercio de café en Guatemala ha sido drásticamente transformado (Murray, Raynolds & Taylor, 2006; Bacon, Méndez & Gliessman, 2008). A lo largo del siglo XX, la producción cafetera de Guatemala fue una industria altamente concentrada compuesta por un pequeño número de grandes productores. Estos cafetaleros operaban privadamente plantaciones de su propiedad y dependían de una fuerza de trabajo temporal, migrante para entregar un alto volumen de este producto básico a un bajo costo. Los grandes productores comercializaban con exportadores y tostadores igualmente grandes y concentrados, con quienes completaban la cadena de valor global del producto; este fue el camino que encontró el café para llegar a las tazas de todo el mundo bajo nombres como Folgers, Maxwell House y cientos de otras marcas. En las comunidades del gran

altiplano Maya donde se reclutaba la mano de obra, el trabajar en las fincas cafeteras fue y continúa siendo la última oportunidad de empleo, debido a los bajos salarios y la duras condiciones de trabajo.

Actualmente se encuentra un gran número de antiguos trabajadores cafeteros y agricultores de subsistencia que mantiene a sus familias con el cultivo y venta de su propio café. La variada topografía guatemalteca proporciona un amplio rango de variaciones micro-climáticas y altitudes que producen distintos tipos de café. El rápido crecimiento de pequeños productores -al menos 50.000 nuevos productores durante los últimos veinte años, doblando así el número de productores en Guatemala³- ha alterado significativamente el aspecto de la caficultura guatemalteca. En los altiplanos occidentales la mayoría de los nuevos productores es indígena. Estos productores están cultivando variedades de café cada vez más diferenciadas y de alta calidad en sus pequeñas parcelas, utilizando mano

¹ Departamento de Antropología de la Universidad de Vanderbilt. TN 37204 Nashville, Estados Unidos. edward.f.fischer@vanderbilt.edu

² Facultad Owen de Estudios Superiores de Administración de la Universidad de Vanderbilt. TN 37235 Nashville, Estados Unidos. edward.f.fischer@vanderbilt.edu

³ Estimación basada en los registros de exportaciones de café de Anacafé, la Asociación Nacional de Productores de Café de Guatemala.

de obra familiar y contratando jornaleros; la mayoría procesa y vende su café a través de una cooperativa. Su producción es vendida a veces como variedades de origen específico a pequeños y medianos tostadores en diversas partes del mundo, en lugar de desaparecer dentro de los vastos lotes no diferenciados de los productos básicos.

La aparición de esta nueva clase de productores no fue intencional, pero dista mucho de ser accidental. Los factores críticos que contribuyeron a la entrada y crecimiento de los nuevos productores de café incluyen las macrodinámicas del mercado global del café, las políticas y acciones de la elite cafetera tradicional de Guatemala, la intervención de las ONG y agencias internacionales y los avances tecnológicos en comunicación y transporte. Fue el colapso del precio del café arábigo lavado cultivado en las fincas de menor altitud, lo que creó la necesidad de que los antiguos productores de café encontrarán nuevas fuentes de ingreso (Eakin, Tucker & Castellanos, 2006; Ponte, 2002). Fueron los cambios en los gustos y estilos del primer mundo (Tucker, 2010; Weissman, 2008) lo que indujo a la industria cafetera de Guatemala a buscar trasladar su producción a mayores altitudes donde creciera el café *Strictly Hard Bean* de alta calidad. Fue una consecuencia de la historia de la propiedad de la tierra en Guatemala (Martínez, 2009; Figueroa, 1980) lo que empujó a la población indígena y pobre hacia las altas pendientes de la vertiginosa topografía del país, justo donde el café de alta calidad puede ser cultivado. Pero fueron las elecciones enmarcadas en las preferencias específicas de los mismos agricultores lo que determinó cómo se sembraría, cultivaría,

cosecharía, procesaría y comercializaría este café y lo que esto significa para ellos, en términos de su visión de una vida mejor.

Esta investigación se basa en entrevistas a una muestra de 82 nuevos pequeños productores, procedentes de reconocidas regiones cafeteras de Guatemala, distribuidos entre el Altiplano Occidental y Altiplano Central/Oriental. Los entrevistados fueron seleccionados de un panel de pequeños productores (poseedores de fincas con menos de 5 hectáreas de café) y nuevos productores (los primeros en producir café para exportar en los últimos quince años); donde el 66% era población indígena. Se recogió información sobre prácticas de cultivo, relaciones de mercado, participación en cooperativas, financiamiento y prácticas laborales. Las entrevistas en profundidad proporcionaron información sobre la vida personal de los caficultores y sobre el papel y significado del café en sus vidas, familias y sus comunidades. Esta información se ve complementada con entrevistas realizadas a los líderes actuales y técnicos de Anacafé, la Asociación Nacional de Productores de Café de Guatemala.

Guatemala se ubica como un país de ingreso medio-bajo en términos de Producto Interno Bruto per cápita, pero esto oculta sus altos niveles de inequidad y pobreza extrema (Fischer, 2001). La desigualdad en materia de riqueza e ingreso en el mapa de Guatemala se determina no solamente por clases sino también por divisiones étnicas. Aproximadamente la mitad de la población es étnicamente Maya y por cualquier tipo de medición los Mayas rurales sufren desproporcionadamente de pobreza y falta de acceso a la tierra, la educación y a los servicios de salud.

Figura 1. Regiones cafeteras de Guatemala



Fuente: Instituto Geográfico Nacional de Guatemala.

Se ha intentado profundizar en lo que han significado para los productores minifundistas de Guatemala, los dramáticos cambios del mercado mundial del café y cómo su deseo por un mejor futuro orienta su compromiso hacia este nuevo mercado. Hemos considerado lo que llevó a los pequeños productores a involucrarse en la producción de café y cómo éste juega un papel de importancia en sus vidas y medios de subsistencia. También exploramos porqué Anacafé, cuyos intereses han estado históricamente ligados a la elite terrateniente cafetera, llegó a promover las variedades regionales de alta calidad sobre cafés básicos producidos por la mayoría de las grandes fincas⁴. Todo esto sucede dentro de un contexto de mercado global caracteri-

zado por un dramático cambio en favor de cafés de alta calidad en los Estados Unidos y cada vez más en otros lugares, lo que acompañó el desplazamiento hacia la producción a mayores altitudes.

El café es a menudo una industria brutalmente carente de sentimientos. No obstante, a la vez, está llena de valores y aspectos morales -mucho más que en los cultivos de trigo, azúcar o roble y es mucho más personal que el petróleo. El café sobresale como símbolo de lo mejor y lo peor del comercio global y de las relaciones Norte/Sur - desde las duras realidades de la mano de obra de las plantaciones, hasta las brillantes promesas del comercio justo (Reichmann, 2008). Tal y como lo mostramos, estos valores son reconocidos no solamente por los ricos consumidores de Norteamérica, sino también por los mayormente pobres productores rurales de la muestra en estudio.

El enfoque de las capacidades para el desarrollo (Sen, 1999; Nussbaum, 2011; Alkire, 2002,; Foster, 2010) sostiene que el desarrollo humano debe ser medido por la capacidad de los individuos para visualizar y perseguir las metas que valoran, así como por las oportunidades reales para alcanzar estas metas. No obstante, como señalan los críticos, lo que las personas valoran no se origina en fuentes puramente endógenas: sus deseos son modelados por las relaciones de poder, normas sociales y estructuras institucionales

⁴ El término "commodity" (materia prima básica) acoge la distinción de Kopytoff (1986, p. 83) que separa la materia prima y la "singularización" donde esta última convierte la materia prima en un objeto único. La singularización permite separar elementos tales como cafés de calidad alta, de otras formas no diferenciadas de la masa de la materia prima básica.

(Li, 2007; Williams, 1987, Jagger, 2006; Escobar, 1994; Conroy, Murray & Rosset, 1996). Este artículo examina cómo los deseos, culturalmente y moralmente afectados de los nuevos pequeños productores de café en Guatemala, operan dentro de las estructuras de oportunidad del mercado cafetero nacional e internacional.

La argumentación de las aspiraciones y la organización de los nuevos productores de café, se basaron sobre un marco de capacidades y se introdujo el concepto de deseo. Los deseos como ideales conceptuales que comprometen realidades materiales y sociales y que son redefinidos en el proceso, se basan ampliamente en las metas y escalas originales respondiendo a ciertas realidades, de manera que cambian sustancialmente esas metas (Fischer & Benson, 2006). En el caso guatemalteco, una serie de factores externos (incluyendo cambios en los gustos de los consumidores, relaciones existentes de mercado, y las tendencias hacia fuentes directas) han creado una particular estructura de oportunidades en la formación del mercado cafetero. Aquí se observa cómo los deseos de los pequeños caficultores se involucran en esta estructura imperfecta (llena de intercambios y de sus propios incentivos) en busca de esa mejor vida que visualizan a partir de sus circunstancias actuales.

CAFÉ, MANO DE OBRA Y POLÍTICA ECONÓMICA GUATEMALTECA

La historia de Guatemala está profundamente ligada al café; al igual que en muchos otros países de América Latina, el café ha estado asociado con las peores formas de explotación

colonial y se ha visto enmarcado en los dramáticos ciclos de auge y caída de los mercados de los productos básicos (Roseberry, Gudmundson & Kutschbach, 1995). Inicialmente el café fue traído a Guatemala a mediados de 1800 justo cuando se terminaban los “booms” del índigo y la cochinilla roja, como resultado del desarrollo de los tintes sintéticos en Europa. En 1860, el café representaba el 1% de las exportaciones de Guatemala, participación que se elevó para alcanzar el 44% en 1870 (Woodward, 1990). Ha sido su producto individual de exportación de mayor importancia y la historia política nacional ha seguido muy de cerca las vicisitudes de la oligarquía cafetera (Williams, 1994; Paige, 1997; Wagner, 2003; Gudmunson & Lindo, 1995).

El dictador, Justo Rufino Barrios (1873-1885) convirtió la producción de café en la columna vertebral de sus reformas económicas liberales en la década de 1870. Expropió los terrenos de la iglesia y confiscó las tierras comunitarias Mayas y las vendió en condiciones muy favorable a quienes se convertirían en los barones del café, principalmente emigrantes alemanes e ingleses (Cambranes, 1985). Los alemanes residentes en las cercanías de Cobán llegaron a estar especialmente asociados con la producción guatemalteca de café y por ello los alemanes y el café mantuvieron una cercana participación con el discurso popular guatemalteco (Wagner, 1991).

Durante los siglos XIX y XX la oligarquía cafetera guatemalteca controló la producción con más fuerza que sus pares en otros países (con excepción tal vez del estado de Chiapas en México y El Salvador) y ejerció efectivamente su influencia sobre los asuntos de Estado

(Paige, 1997). Esta clásica estructura de marcado control de la propiedad de las grandes plantaciones estuvo íntimamente asociada con las estructuras explotadoras jurídicas, políticas y sociales (Williams, 1994; Rice 1999).

La producción cafetera de Guatemala creció de la mano con políticas de trabajo forzado dirigidas hacia las comunidades indígenas. El café requiere masiva mano de obra estacional en las épocas de cosecha y la fuerza de trabajo en Guatemala era escasa en las zonas de las grandes plantaciones. Como respuesta, el Estado inició una política conocida como *mandamiento* en la década de 1870 que obligaba a la población rural a trabajar un cierto número de días por año (cuando no eran trabajadores de tiempo completo) en proyectos escogidos por el gobierno. Dirigida principalmente a la población campesina indígena, la mano de obra ordenada por el *mandamiento* era utilizada en obras públicas, también fue una política pública para asignar trabajadores en las plantaciones de café como soporte a este crucial sector de la economía exportadora. Formalmente, el sistema de *mandamiento* se prolongó hasta la década de 1920; de manera informal, otras formas basadas en el servilismo laboral y prácticas coercitivas de trabajo se mantuvieron (McCreary, 1994). Incluso hoy, trabajadores son reclutados desde comunidades distantes, a menudo atraídos con préstamos y alcohol.

Hasta 1900, Guatemala exportaba la mayor parte de su café a Alemania. Ya en esas

tempranas épocas, el mercado alemán tenía estándares excepcionalmente altos, tanto para la calidad del café como para la apariencia del grano. Como resultado, los cafés alemanes debían ser procesados en húmedo (McCreary, 1994), estableciendo un legado en la producción de granos lavados de alta calidad. Los estándares guatemaltecos de crecimiento a la sombra y procesamiento húmedo de arábigos requieren más mano de obra y más agua que los métodos secos (Pendergrast, 2010) pero producen una calidad notablemente superior. Después de 1900, el mercado de los Estados Unidos creció en importancia, convirtiéndose rápidamente en el principal destino de las exportaciones de café guatemalteco (Paige, 1997).

El café continúa siendo una de las principales exportaciones de Guatemala, y casi un 30% de la fuerza de trabajo rural está involucrada en su producción, procesamiento y comercialización (Lyon 2011). No obstante, la producción de café en Guatemala ha cambiado radicalmente durante los últimos veinte años. Las grandes plantaciones tradicionalmente asociadas con la producción de café, produjeron principalmente cafés Prime y Extra Prime. A pesar de sus nombres⁵, estas variedades de relativamente baja altitud (cosechados entre 2500 y 3500 pies) se encuentran en el extremo inferior de la cadena de valor del café. Como señala Roseberry (1996), los gustos estadounidenses en café han cambiado, apartándose de los productos básicos y orientándose hacia los cafés de alta calidad,

⁵ Categorías como Prime, Extra Prime y Strictly Hard Bean son usadas en el comercio guatemalteco aunque no son muy usadas internacionalmente.

denominados “café especiales”. Este café es cultivado a grandes altitudes, el mejor por encima de los 4500 pies.

El resultado del cambio en la producción guatemalteca de café ha sido dramático. Las exportaciones totales han caído significativamente desde 2001. Al mismo tiempo, las exportaciones de café arábigo lavado de alta calidad han crecido en forma notable y actualmente constituyen la mayor parte de las exportaciones totales (ver la Figura 2). Así, mientras las exportaciones totales son menores, el café de alta gama representa un mayor porcentaje de ellas, resultando en crecientes ingresos por concepto de exportación desde la caída de 2001 (ver la Figura 3)⁶.

EL CAFÉ

Hay dos especies principales de café que se cosechan en la actualidad; Arábigo (*Coffea arabica*) y Robusta (*Coffea canephora*). Como su mismo nombre lo indica, Robusta es una planta más sana y produce mayores cantidades a temperaturas y altitudes más bajas. Su sabor, sin embargo, es considerado inferior, más amargo y ácido y con mayor contenido de cafeína. Con algunas excepciones importantes (por ejemplo, Brasil es el mayor productor de café arábigo y el segundo mayor productor de café robusta), el arábigo se cosecha en Centro y Sur América y en África Oriental mientras que el robusta se cosecha en África Occidental y Asia Sur Oriental (Vietnam es el mayor productor mundial seguido por Brasil) (Wild, 2004).

La especie arábigo se destaca por contar con una variedad mucho más amplia de sabores, el “perfil de taza” como se conoce en la industria. Cultivado a mayor altitud y generalmente bajo la sombra, las condiciones

Figura 2. Guatemala - Volumen de exportaciones de café por categoría

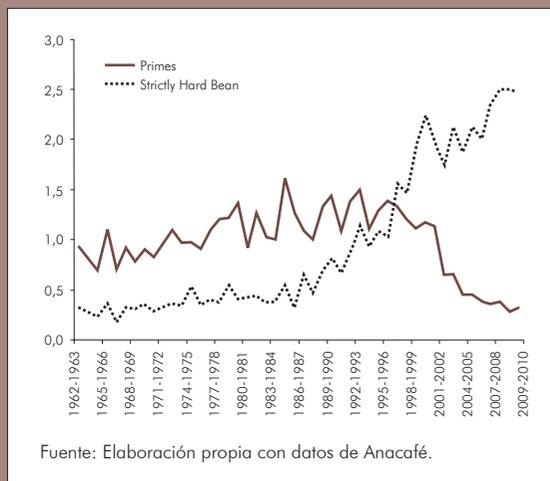
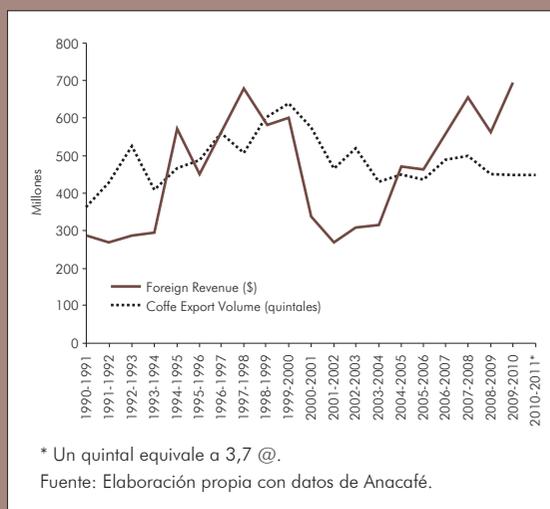


Figura 3. Guatemala - Ingresos del exterior y volumen de exportaciones de café



⁶ C.f. Sick (1999) y Smith (2009) sobre las diferentes reacciones a cambios en el mercado en Costa Rica y Panamá.

climáticas y de cultivo producen un café de sabor más profundo y concentrado, con tonos que van desde los granos oscuros y chocolate hasta los cítricos (usando el vocabulario desarrollado alrededor del vino y usado actualmente para describir los cafés de alta calidad). Los arábigos además se clasifican dependiendo de la altitud en que se producen, los cafés de mayor altitud tienen un sabor más concentrado y se consideran de mejor calidad (Weissman, 2008). En el mercado guatemalteco, las denominaciones “Prime” y “Extra Prime” se refieren a cafés cosechados entre 2500-3500 pies; “Hard Bean” (Grano Duro) y “Semi-Hard Bean” (Grano Semi-Duro) entre 3500-4500 pies; y la calidad más alta “Strictly Hard Bean” (“Grano Estrictamente Duro” o “SHB”) desde 4500 hasta cerca de 6500 pies⁷. Los cafés gourmet y especiales son casi exclusivamente SHB arábigo y actualmente hasta las más reconocidas marcas masivas de café (Folgers, Maxwell House, etc.) comercian cafés arábigos e incluyen SHB. El café robusta es usado principalmente como relleno de mezclas más baratas y cafés instantáneos (Luttinger & Dicum, 2006).

La métrica global de los precios cafeteros es el precio C de los contratos de futuros en Nueva York. Comercializado desde hace tiempo en la Bolsa de Productos Básicos de Nueva York (actualmente ICE Futures), el precio C, como es conocido, se aplica a la calidad de arábigos lavados. Los contratos se aplican

a contenedores de grano verde procedente de 19 países de origen para entrega en una de las ocho bodegas autorizadas de los Estados Unidos y Europa (Nueva York, Nueva Orleans, Houston, Bremen, Hamburgo, Amberes, Miami y Barcelona) (Luttinger & Dicum, 2006).

Cada país o región productora recibe una prima o descuento de la tasa C dependiendo de la calidad; el café colombiano regularmente recibe una prima entre 10 y 14 puntos. Guatemala en 2010 fue el sexto mayor productor de café del mundo, no obstante su reducido tamaño, los arábigos lavados de Guatemala reciben una prima constante sobre el precio C, aunque no tan alta como las primas colombianas. El precio final pagado a los agricultores en Guatemala puede alcanzar 20% o más del precio C en el caso de Fair Trade y cafés especiales (Martinez-Torres, 2006). En general, cerca del 12% del precio en los supermercados y cerca de un 3% del precio de la taza de café preparada llega al caficultor.

EL MERCADO DEL CAFÉ EN ESTADOS UNIDOS

El café es uno de los productos más comercializados en el mundo. Es producido por más de 20 millones de agricultores y trabajadores, principalmente en países en desarrollo y es consumido en su mayoría por los estadouni-

⁷ En Guatemala los exportadores a menudo hablan del café SHB como si fueran sinónimos de lo que en el mercado internacional se conoce como “cafés especiales”. Si bien es cierto que casi todo el café SHB de Guatemala termina siendo parte de los cafés especiales y que la absoluta mayoría de los cafés especiales vendidos en el mundo son SHB, las dos denominaciones no son sinónimos. Hay cafés de alta calidad y cafés especiales que no son SHB y un gran porcentaje de la producción mundial de café SHB se destina al mercado de marcas cafeteras de consumo masivo.

denses, europeos y japoneses. Más del 60% de la población de los Estados Unidos toma café diariamente (Luttinger & Dicum 2006).

El consumo de café en los Estados Unidos aumentó paulatinamente a partir de finales del siglo XIX y hasta mediados de 1950 (si bien la escasez que se presentó durante la segunda guerra mundial ocasionó un cambio temporal hacia sustitutos inferiores). A partir de la década de 1950, el consumo per cápita de café en los Estados Unidos comenzó a decaer (justo cuando comenzó el crecimiento de los refrescos y gaseosas), tendencia que se mantuvo durante las siguientes cuatro décadas. Para 1993 el decrecimiento en el consumo estadounidense de café se estabilizó.

A partir de la década de 1950, las mezclas nacionales comenzaron a incluir café robusta que es de bajo costo y los cafés instantáneos (que utilizan más robusta) ganaron popularidad (Pendergrast, 2010; Wild, 2004). A medida que el mercado masivo se movió hacia menores costos y menor calidad, un movimiento contrario comenzó en favor de los cafés especiales de “alta calidad” en la costa occidental y en Nueva York (Tucker, 2010). Este cambio se inició a finales de 1960 con Peets y Zabars, seguidos a comienzos de 1970 por Starbucks. La tendencia por los cafés especiales creció lentamente a lo largo de 1970, ganando impulso durante 1980 y 1990 a través de la apertura de pequeñas cafeterías en todo el país.

A comienzos de 1990 hubo dos principales sectores compradores de café. En primer término los cafés industriales, con tostadores a gran escala dominados por unas pocas fir-

mas internacionales, Rice (2003), tales como Kraft (propietario de Maxwell House y Jacobs, entre otras marcas), Proctor&Gamble (liderados por su marca Folgers, actualmente propiedad de Smucker), Sara Lee, Nestlé y Tchibo (de Alemania) representaban la mitad de la totalidad de la compras de café. En segundo término, un mercado de cafés especiales mucho más difuso, compuesto por miles de pequeños y medianos tostadores y minoristas que se abastecían cada vez más de las unidades productivas de pequeña escala (ver Rice 1999). Los cafés especiales se distinguen en la comunidad industrial de los cafés básicos por su homogeneidad, mediante la venta de “calidad en la taza”, así como por su conexión con regiones y productores específicos. Tal y como anota Roseberry (1996), este hecho involucra una simulación de mercado, presentando una súper tipificada bebida del “post-modernismo” como si fuera algo singular y única, con un imaginario enlace con lugares y productores y creando así una sensación de intimidad y conexión.

Los cafés especiales han sido el segmento creciente en términos de volumen y utilidades durante los últimos veinte años (Weissman, 2008). El segmento de los cafés especiales prefiere las variedades de café arábigo lavado de alto precio y la mayor parte de los cafés especiales viene de la clasificación “Strictly Hard Bean” (SHB) que tiene un perfil de taza más rico y profundo en las clasificaciones Prime y Extra-Prime. Las zonas a mayores altitudes que se requieren para la producción del café SHB en Guatemala son a la vez las áreas más pobres del país y han servido como fuente de abastecimiento de mano de obra estacional para las fincas.

MANEJO DE LOS AUGES Y LAS CAÍDAS, CUOTAS Y CALIDAD: ANACAFÉ

Los precios mundiales del café han sido siempre volátiles, en respuesta a las sequías y heladas así como a las fluctuaciones de demanda de los consumidores. Esta fluctuación crea una gran vulnerabilidad para los países productores de materias primas en términos de ingresos de divisas y favorece a los grandes productores individuales, quienes tienen capacidad para sobrevivir a las caídas.

Fue esta vulnerabilidad la que llevó a los países productores a agruparse en la Organización Internacional del Café y a ratificar el Acuerdo Internacional del café de 1962 (AIC), que ayudó a estabilizar los precios para los tambaleantes países productores. (Estados Unidos apoyó esta medida con la esperanza que proporcionaría también una cierta inmunidad contra el comunismo). El Acuerdo Internacional del Café estableció un sistema de cuotas por país para así limitar la oferta. Cabe destacar que el acuerdo agrupó a 50 países productores (que representaban el 99% de la producción) y a 25 países consumidores (que representaban el 90% del mercado). El sistema de cuotas estuvo vigente hasta 1989 (Ponte, 2002).

A pesar de la firma del AIC, el liderazgo de Anacafé, la Asociación Nacional de Productores de Café de Guatemala, tuvo una larga historia de ambivalencia y hasta de resistencia en materia del sistema de cuotas. A finales de 1980 su Junta Directiva estaba integrada principalmente por cafeteros de toda la vida, asociados con los intereses de la elite terrateniente del país. Si bien se habían beneficia-

do largamente de la relativa estabilidad de precios del mercado masivo del grano, nunca se sintieron totalmente cómodos con el cartel global de productores, considerando que esto restaba a la calidad del producto guatemalteco. En entrevistas, los antiguos líderes también manifestaron un marcado compromiso con el enfoque inspirado por la escuela austriaca de economía de libre mercado, que en principio se oponía a cualquier enfoque de reglamentación del mercado. Anteriores presidentes de Anacafé hablaron con orgullo de la posición de Guatemala como una voz solitaria en aras de un enfoque de libre mercado en las reuniones internacionales. A la vez, miembros de su Junta también sintieron la necesidad de apoyar intervenciones para estabilizar el mercado tales como la emisión de un bono gubernamental respaldado por café después del colapso del AIC en 1989. Sin embargo. En 1990 la Junta de Anacafé unificó su posición alrededor de una posición de libre mercado, convirtiéndose en un opositor del sistema de cuotas (junto con los Estados Unidos) en la Organización Internacional del Café.

En 1993 los precios cayeron a sus niveles más bajos en casi veinte años y el liderazgo de Anacafé debió enfrentar la posibilidad de que esta vez la caída no era solamente resultado de las últimas fluctuaciones de precio, sino un paso más en el deterioro estructural. El consumo de café en Estados Unidos, el mercado más importante, se había reducido gradualmente desde comienzos de 1950, si bien las ventas de cafés especiales ofrecieron una luz de esperanza al declive del mercado. A los precios ofrecidos a comienzos de 1990 (tan bajos como de USD\$0.50 por li-

bra) sencillamente no era económicamente viable cultivar café, ni los grandes productores podían sobrevivir a menos que los precios recibieran algún apoyo o fueran subsidiados (Eakin, Tucker, & Castellanos, 2006; Murray, Raynolds & Taylor, 2006).

En una acción que los pasados presidentes de Anacafé al unísono cuentan como la historia de acatar el irresistible poder de las fuerzas del mercado, la Junta decidió en 1995 adoptar la estrategia de expansión en el segmento en crecimiento de los cafés especiales. Esto

se hizo mediante asistencia técnica que promovía los cafés SHB de alta calidad, acompañada con una estrategia de marketing que delimitaba ocho denominaciones de origen regionales de café en Guatemala, cada una con su propio perfil de taza (ver la Figura 5). Pero no fue solo el café lo diferente. A diferencia de las grandes fincas cafeteras que producían café Prime y Extra-Prime con altos rendimiento, los productores que cosecharon el café especial SHB fueron principalmente de pequeña escala, agricultores Mayas y ladinos de los altiplanos.

Cuadro 1. Las ocho regiones y ocho tazas de Anacafé

Valle de Acatenango

Marcada acidez, aroma fragante, cuerpo balanceado, un deleite limpio final
 Altitud entre 4300-6500 pies, 1200-1800 mm de lluvia anual, rango de temperatura 57-88 F, suelos volcánicos y de pómez

Antigua

Bien balanceado, rico aroma, gusto muy suave
 Altitud entre 5000-5600 pies; 800-1200 mm de lluvia anual; temperatura en un rango de 64-72 F; suelos volcánicos y de pómez

Atitlán Tradicional

Aromático con acidez cítrica y cuerpo entero
 Altitud entre 5000-5600 pies, 1800-2300 mm de lluvia anual; temperatura en un rango de 68-73 F; suelos volcánicos

Rainforst Cobán

Distintas frutas frescas; cuerpo bien balanceado, placentero aroma
 Altitud entre 4300-5000 pies; media entre 3000-4000 mm de lluvia anual; rango de temperatura 59-68 F; suelos de piedra caliza y barro

Sabana de Fraijanes

Acidez marcada y persistente; aromático; cuerpo bien definido
 Altitud entre 4500-6000 pies; media de lluvia anual entre 1500-3000 mm; rango de temperatura 54-79 F; suelos volcánicos y pómez

Altiplano de Huehue

Intensa acidez con cuerpo completo y placenteras notas de vino
 Altitud entre 5000-6500 pies; media de lluvia anual entre 1200-1400 mm; rango de temperatura 68-75 F; suelos de piedra caliza

Nuevo Oriente

Bien balanceado y con cuerpo completo de sabor a chocolate
 Altitud entre 4300-5600 pies; media de lluvia anual 1800-2000; promedio de temperatura 64-77 F; suelos metamórficos y de barro

Volcanic San Marcos

Notas florales en el aroma y el sabor, acidez pronunciada y buen cuerpo.
 Altitud entre 4300-6000 pies, 4000-5000 lluvia anual mm, rango de temperatura de 70-81 F, suelos volcánicos.

Fuente: Anacafé.

Parece extraño que Anacafé apoyara un cambio aparentemente contrario a los intereses materiales de los grandes productores que tenían una considerable influencia en la asociación. Pudo ser que estos grandes productores llegaron a darse cuenta que el café Prime que cultivaban no produciría los retornos pasados. Dado que este era el único tipo de café que podían producir en sus tierras, diversificaron su uso hacia otros cultivos y otros usos del suelo. En retrospectiva, esto parece haber sido una acción inteligente al sembrar caucho y optar por la ganadería, pero a la vez, esta decisión estuvo llena de riesgos e incertidumbre. Fácilmente se puede imaginar a la oligarquía cafetera conteniéndose durante el cambio de mercado, protegiendo brutalmente su participación en el mercado (Berry, 2001). En vez de hacer esto, también podrían haber ignorado a los pequeños productores, enfocando los recursos técnicos y de mercadeo de Anacafé al apoyo de la remanente producción de café Prime. Por el contrario, dedicaron la maquinaria de Anacafé al apoyo del mercado de los cafés especiales, de creciente volumen y rentabilidad.

Anteriores y actuales líderes de Anacafé explican esta decisión, no como un intento de ayudar a los pequeños agricultores, sino como un esfuerzo para seguir las tendencias del mercado: “simplemente seguimos el mercado” fue la frase que escuchamos una y otra vez. Más que una simple táctica de negocios, está profundamente arraigada a la posición “laissez faire” (dejar hacer) que es a la vez antiestatista (y anti-regulatoria) y pro-libre comercio (“debemos poder vender a quien queramos”, como explicó un gran productor). La verdad sea dicha, ellos no solamente siguieron el mercado: su mercadeo, el ma-

nejo de las marcas y los sistemas de origen alimentaron las tendencias del mercado de Norteamérica hacia los cafés SHB.

Para el 2000, Kraft, Nestlé, Sara Lee y Procter&Gamble controlaban cerca del 60% del mercado mundial y el 73% del mercado estadounidense (Martínez, Torres 2006; Renard, 1999), pero el creciente segmento de los cafés especiales representaba cerca del 10% de las exportaciones mundiales de café y aproximadamente el 15% del volumen de los Estados Unidos. Significativamente, los cafés SHB de Guatemala no siguieron los volátiles precios del contrato C. Los precios SHB continuaron creciendo incluso cuando los precios del contrato C bajaron.

El colapso de los precios internacionales de 1999-2003 fue ocasionado por la creciente producción brasileña y vietnamita de café de baja altitud y por la decreciente demanda por este tipo de café (Bacon, Méndez & Gliessman, 2008). Los precios de café cayeron hasta alcanzar mínimos históricos de menos de US\$0.50 por libra, por debajo de su costo de producción. En 2001, las exportaciones de café de Guatemala cayeron a USD\$320 millones, de un nivel de USD\$600 millones en 2000.

El café es intensivo en mano de obra y los mercados globales están siempre buscando mano de obra más barata. Es esto lo que ocasionó el desconcertante despertar y crecimiento de la industria cafetera de Vietnam; los costos de mano de obra de Guatemala en términos de café de calidad media y baja, de repente se tornaron más costosos en relación a estos nuevos mercados. Las familias productoras minifundistas están dispuestas a auto-ex-

plotarse, basándose en el trabajo familiar no remunerado, para competir y poder salir adelante; un patrón de conducta bastante común entre los campesinos de América Latina (Edelman, 1999; Kearney, 1996; Netting, 1993).

Como resultado de esta caída de los precios, muchos de los grandes productores nacionales de café salieron del mercado y se desplazaron hacia la producción de caucho, macadamia, aceite de palma y caña de azúcar; algunos de ellos sencillamente vendieron sus tierras. Muchos de los miembros más jóvenes de la elite de familias productoras de café se han desplazado hacia las finanzas o bienes raíces u otras actividades no agrícolas⁸. Simultáneamente, más y más pequeños productores en Guatemala (aquellos con menos de 5 hectáreas productivas) comenzaron a cultivar cafés SHB para el mercado de los cafés especiales; para el año 2000, representa-

ban el 30% de la producción total de café, un aumento del 16% con respecto a 1979 (Lyon, 2011). Actualmente, se estima que más del 50% de la producción cafetera de Guatemala viene de estos pequeños productores.

LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES Y LOS CAFÉS DE GRAN ALTITUD

En 2011, se realizaron 82 entrevistas en profundidad con nuevos pequeños productores de las regiones cafeteras de Guatemala⁹. La muestra fue tomada de una extensa base de datos de productores disponible en Anacafé, la Asociación Nacional de Productores de Café, que incluye a todos los productores de café registrados como productores para la exportación¹⁰; favor referirse a los Cuadros 2 y 3.

Se limitó la muestra a los productores que, de acuerdo con los registros de Anacafé, han

Cuadro 2. Descripción de los pequeños productores

	N	Mínimos	Máximos	Media	Desviación estándar
Edad	82	18	73	45.73	13.008
Años cultivando café*	71	1	63	21.18	13.494
Rendimiento (quintales por cuerda)	79	.10	18.00	22.189	286.768
Años de escolaridad	82	.00	18.00	54.512	440.861

* Años de cultivo de café para consumo familiar y venta en mercados locales; todos los participantes en la muestra comenzaron a producir café para la exportación en los últimos quince años.

Fuente: Resultados de las encuestas.

⁸ Esto surgió de entrevistas con anteriores líderes de Anacafé.

⁹ Tatiana Paz, Luis Velásquez, Carlos Pérez-Brito, Ixchel Espantzay, Pakal B'alam y Felipe Girón ayudaron a desarrollar el cuestionario de la entrevista; Paz y Velásquez finalizaron el diseño del estudio y del módulo de entrenamiento; y Paz, Velásquez, Espantzay, B'alam y Girón administraron las investigaciones de campo con el apoyo de Ana Liggia Samayoa, Ixkik Zapil, María Fernanda Villagrán, Elizabeth Pellecer y Tere Aguilar.

¹⁰ Debido a la naturaleza de la base de datos utilizada, virtualmente todos los productores entrevistados habían tenido contacto previo con Anacafé, muchos habían participado en los talleres de asistencia técnica.

Cuadro 3. Características socioeconómicas y demográficas de los pequeños productores

	Frecuencia	Porcentaje
Género		
Femenino	6	7.3
Masculino	76	92.7
Total	82	100.0
Educados		
Si	77	93.9
No	5	6.1
Total	82	100.0
Origen Etnico		
Indígena	54	65.9
Ladino	22	26.8
Mestizo	5	6.1
Otro	1	1.2
Total	82	100.0
Otras fuentes de ingresos líquidos adicionales al café		
Si	41	50.0
No	41	50.0
Total	82	100.0
Reciben ayuda económica para apoyar la producción de café		
Si	66	80.5
No	16	19.5
Total	82	100.0
Uso de tierras comunales en la producción de café		
Si	3	3.7
No	79	96.3
Total	82	100.0

Fuente: Resultados de las encuestas.

comenzado la siembra del café para exportación dentro de los últimos quince años. Se debe tener presente que se enfocó hacia la exportación; la mayoría de las personas en la muestra han cultivado café en tierras de su propiedad y para su propio consumo y ventas a nivel local desde hace más de quince años. Además, muchas de las personas en la muestra cuentan con una larga historia familiar de trabajo en las grandes fincas cafeteras. Seleccionamos entonces a aquellos

agricultores poseedores de predios relativamente pequeños. La definición de pequeño propietario varía dependiendo de las regiones cafeteras. La mayor parte de la muestra se tomó en los altiplanos occidentales, foco principal de este estudio¹¹. En estas regiones, de acuerdo con la definición de Anacafé un pequeño propietario, era aquel con menos de 2.2 hectáreas (50 cuerdas). En los altiplanos central/oriental, los predios promedio son significativamente más grandes. En total,

¹¹ Para efectos de esta investigación, los altiplanos occidentales incluye los departamentos de Huehuetenango, Alta Verapaz, El Quiché, Quetzaltenango, Sololá y Suchitepéquez; el altiplano centra/oriental comprende los departamentos de Sacatepéquez, Guatemala, Santa Rosa, Jalapa, Chiquimula y Zacapa.

52% de la muestra está conformada por propietarios que cultivan 1 hectárea o menos (20 cuerdas) y 20% cultivan más de 2.2 hectáreas (Cuadro 4).

La mayoría de la muestra se auto-identificó como indígena (66%); ver el Cuadro 5. En Huehuetenango, Quetzaltenango, Sololá y otras áreas de mayoría indígena, más del 75% se identifica como indígena, donde la mayoría habla la lengua Maya como lengua nativa. Significativamente, la producción de los pequeños propietarios es una empresa familiar en la que las esposas e hijos suministran un importante aporte de mano de obra. En la producción familiar, los hombres tienden a tomar la mayoría de las decisiones, aunque hay un creciente número de mujeres que asumen la responsabilidad de la producción de café. Un sorprendente 94% de la muestra era alfabeta, muy por encima del promedio nacional del 71%. En promedio contaban con 5.4 años de educación formal, una vez más por encima de las cifras demográficas generales (el promedio nacional es 4.9 años y significativamente inferior en las zonas rurales); ver el Cuadro 3.

Las entrevistas fueron realizadas por cinco grupos de dos entrevistadores cada uno; los

Cuadro 4. Cantidad de tierra dedicada al cultivo de café (en "cuerdas*")

Región	Media	N	Desviación estándar
Altiplano Occidental	23.76	49	24.02
Altiplano central/oriental	46.47	29	31.10
Total	32.20	78	28.87

* Una cuerda equivale a 0.393 hectáreas.
Fuente: Anacafé.

Cuadro 5. Autodescripción del productor

	Frecuencia	Porcentaje
Cafetalero / Caficultor	20	24.4
Agricultor	42	51.2
Finquero	1	1.2
Empresario	5	6.1
Otro	5	6.1
No response	9	11.0
Total	82	100.0

Fuente: Resultados de las encuestas.

entrevistadores eran todos nativos parlantes de español o maya. Después de obtener el consentimiento de los entrevistados y garantizar la confidencialidad, se procuró que las entrevistas fueran profundas y extensas y a menudo duraron tres horas o más; se llevaron a cabo en el campo, tanto en los hogares como en los mismos cultivos. A la vez que se recopilaba información demográfica, las investigaciones recogieron datos sobre los cultivos, las labores y las prácticas de comercialización del café de los nuevos productores. La profundidad de las entrevistas se concentró en explorar las historias individuales de por qué escoger el cultivo del café y sobre el impacto anticipado y experimentado de la producción de café sobre sus vidas y aspiraciones.

LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ PARA EXPORTACIÓN Y EL DESEO POR UNA VIDA MEJOR

En un desafío fundamental a la visión tradicional de economía del desarrollo, Sen (1985, 1999, 2002) sostiene que las condiciones materiales son simplemente medios para alcanzar un fin en materia de desarrollo; que

el verdadero objetivo debe ser la libertad de las personas para vivir la vida que desean (Nussbaum, 2011; Alkire, 2002). Nosotros usamos el concepto del deseo para reconocer que los valores, preferencias y bienes públicos son construidos socialmente. Los deseos son informados culturalmente, incrustados en sistemas morales, bajo formas que son importantes para la mayoría de las personas (Fischer & Benson, 2006, Kleinman, 2006). Los deseos también son aspiraciones inherentes (Appadurai, 2004). La forma que adoptan pueden ser más conservadora o más dinámica, pero los deseos son de naturaleza prospectiva, miran hacia adelante, apuntan hacia las satisfacciones futuras haciendo que el mundo sea nuevo y diferente (y presumiblemente mejor).

Este enfoque se basa en recientes trabajos de investigadores que documentan las formas en que pequeños agricultores se interesan por mejorar sus vidas, explorando nuevas opciones y buscando medios de vida más seguros para sí mismos y sus hijos (Sick, 2008; Jaffee, 2007; Lyon, 2011; Martínez-Torres, 2006; Tucker, 2008). Este trabajo señala la importancia de las aspiraciones por encima de la sobrevivencia inmediata, no solamente en la forma que los pequeños productores buscan maximizar su ingreso, sino también en sus esfuerzos por alcanzar la vida que desean; es decir, como configuran su actividad económica en relación con sus valores, tradiciones culturales, obligaciones sociales y el futuro imaginado. El entender tales deseos únicamente en términos de maximización del ingreso representa una falla para la revelación de las complejas trayectorias culturales que operan en la preferencia de algunas opciones sobre otras.

HALLAZGOS

Este estudio muestra como los deseos de los nuevos productores de café en Guatemala dieron forma a nuevas prácticas y enmarcaron el significado de sus escogencias. Los cambios en el mercado global abrieron nuevas oportunidades para los pequeños agricultores pero no dictaron, unilateralmente, las decisiones de los productores. Los propios y significativos deseos de los agricultores (en un contexto de normas culturales y obligaciones sociales) dictaron su compromiso con los nuevos mercados.

Las selecciones críticas que observamos incluyen el esfuerzo de los agricultores por mantener una continuidad de la agricultura de subsistencia (*milpa*); dan un carácter local a la mano de obra y al cultivo; navegan hacia el crecimiento, la financiación y membresía en cooperativas, mercadeo y opciones de cultivo para satisfacer no solamente sus preferencias de riesgo sino también para preservar dinámicamente y cambiar las oportunidades para una vida mejor concebida por ellos mismos. Así, los nuevos productores adquieren tierras a un ritmo lento pero paciente; planean hacia delante cómo responder a las inevitables fluctuaciones de precios; celebran la cosecha con sus vecinos; reconsideran lo que las cooperativas pueden y deben ser; y abren nuevas relaciones con los mercados internacionales.

En los grandes y tradicionales productores de café entrevistados, se observa un frecuente uso del término “cafetalero” como forma de auto descripción para identificar la primacía del café en su identidad. Una sorprendente mayoría de los nuevos productores de la muestra

no se auto identifica como cafetaleros. Mientras que apenas un 24% de ellos acepta el renombre de cafetalero, 51% se llaman a sí mismos “agricultores”. Esto refleja un papel diferenciado, más instrumental y utilitario del café como una fuente más de ingreso para la mayoría de las familias. La mitad de las familias entrevistadas tenían otras fuentes de ingreso (que van desde tejido hasta labores de trabajo ocasional en pequeños almacenes o cuidando los campos de terceros).

Este nuevo marco de quién cultiva café también representa un cambio significativo en las relaciones étnicas y en las estructura de oportunidades percibidas. Se halla en las entrevistas, que la exportación de café fue una vez considerada ser de dominio exclusivo de las elites, pero actualmente es vista como un mercado viable para los pequeños productores. Históricamente siempre han existido productores minifundistas (especialmente en el área alrededor de Antigua y el Lago Atitlán) pero ellos representaban una muy baja contribución a la producción total de café (Williams, 1994). Un hombre Q’eqchi’ de 21 años de edad (que ya había terminado el octavo grado) nos comentó: “yo aprendí de mi padre cómo cultivar café. Cuando niños jugábamos a sembrar café”; “y ahora lo he estado haciendo por mi cuenta desde hace algunos años. Antes no existía oportunidad

para nosotros los indígenas de plantar nuestro propio café, solamente la tenían los alemanes.” Muchos otros también comentaron que habían optado por dedicarse a la producción de café después que los “alemanes” (término corto y común para designar a la oligarquía cafetera que se estableció en el siglo XIX donde muchos tenían raíces alemanas) abandonaran la producción.

Todos los productores de la muestra habían comenzado a exportar café en los últimos quince años. Sin embargo, muchos de los nuevos productores entrevistados entraron gradualmente al mercado exportador y fue difícil para ellos dar una fecha exacta de cuando habían iniciado su producción. En los primeros días, las cooperativas que trabajaban con Fair Trade y otros regímenes de certificación podían pagar elevadas primas que estimulaban la producción y compensaban los sobresaltos del mercado¹². Los proyectos gubernamentales y la ayuda internacional (especialmente USAID) han también jugado un importante papel en llevar a nuevos productores al mercado y el 81% de la muestra había recibido alguna forma de asistencia financiera para su producción de café (Cuadro 3).

Debido al permanente crecimiento de la demanda por cafés arábigos lavados SHB, a partir de 2001, los precios han aumentado sus-

¹² Guatemala fue un miembro temprano del movimiento de café Fair Trade, trabajando con Holanda desde comienzos de los 1970s. Fair Trade dio un gran estímulo a las cooperativas de minifundistas para entrar al mercado y terminó siendo un importante constructor de capacidad para la futura explosión de los cafés SHB. No obstante, no fue sino hasta finalizar los 1990s que el mercado de Fair Trade comenzó a proporcionar un volumen significativo (el consumo estadounidense pasó de cerca de dos millones de libras al año a casi 45 millones de libras entre 1999 y 2005). En 2000-2001, cuando los precios cayeron a niveles históricos, las primas Fair Trade y el programa Starbucks (que pagaba casi el doble de los precios de mercado) ayudaron a sostener a muchos agricultores. Existe una notable paradoja fundamental en Fair Trade: este buscaba reformar el mercado en pro de justicia social pero trabajaba y dependía de los mismos mercados (Jaffee, 2007; Sick, 2008; Murray, Reynolds & Taylor, 2006).

tancialmente año tras año. Más recientemente, los precios de mercado para calidad SHB han superado las primas Fair Trade, lo que ha llevado a muchos productores a buscar salida de sus contratos cooperativos para vender a intermediarios que ofrecen mejores precios.

Es significativo que todos los entrevistados producen al menos una parte del maíz y granos necesarios para su subsistencia. Como bien los señalan Netting (1993), Altieri y Nicholls (2008) y Kearney (1996), la diversificación productiva para evitar el riesgo y la incertidumbre es una característica de las estrategias económicas campesinas y se halla estrechamente relacionada con el valor dado a la seguridad material en la muestra. Un agricultor comentó que “con un quintal de café puedo comprar 5 quintales de maíz” pero asimismo admitió que aunque guarda algunas semillas milpa, esta ecuación puede fácilmente invertirse si los precios del café caen y los precios del maíz continúan subiendo.

Para la mayoría de los pequeños productores, la articulación de los cultivos para venta y cultivos de subsistencia es una forma de balancear sus deseos de seguridad con el deseo de salir adelante. Manuel, un Mam Maya de 55 años de Huehuetenango nos explicó: “Yo acostumbraba cultivar milpa y trabajaba en las fincas pero vi a la gente de por aquí comenzar a ganar dinero y decidí hacer lo mismo. Aún siembro maíz y granos para la familia, pero el café nos proporciona más ingresos para cubrir gastos que la producción de maíz no puede cubrir”. Oímos diversas versiones de esta misma historia una y otra vez. Sergio, de 51 años, un hombre K'iche' comentó: “mis padres solo cosechaban mil-

pa; nadie sembraba café; no era nuestra costumbre. Crecimos sembrando milpa e íbamos a trabajar por dinero en las plantaciones de café y algodón. Pero ahora podemos ganar dinero con el café, yo lo use para enviar a mi hijo a trabajar a los Estados Unidos.”

Para aquellos que trabajaban en las fincas cafeteras, fue ahí donde aprendieron los procesos básicos de siembra y cuidado del café. A menudo tenían arboles de café como decoración y algunos para consumo interno, pero nunca fueron vistos como algo comercialmente prometedor. Especialmente en Huehuetenango, pero también en otras partes del altiplano occidental, un significativo número de familias habían tenido familiares trabajando en los Estados Unidos y enviaban remesas a casa. En la medida que la demanda comenzó a crecer en la década de 1990 para los cafés SHB como resultado del elevado aumento de los precios, estas familias expandieron sus lotes para dedicar más área al cultivo del café.

Carlos, un agricultor de 54 años en Huehuetenango, explicó que “al comienzo trabajábamos en las fincas cafeteras, primero con mi padre y luego por mi cuenta. No poseíamos tierra propia para trabajar; éramos pobres y no teníamos donde más trabajar, ni donde vivir, ni teníamos tierra para cultivar. Con el tiempo logramos ahorrar algún dinero de nuestro trabajo en las fincas y pudimos comprar algo de tierra y ahora sembramos café. En esa época tuve un patrón que me prestó algo de dinero para comprar media cuerda de tierra. Ahora tengo seis cuerdas y una casa. Es un trabajo duro pero he logrado hacerlo”.

Comenzar desde abajo, con apenas unos pocos árboles de café y expandirse gradualmente constituye una estrategia adversa al riesgo y no intensiva en capital (si bien los riesgos aumentan dramáticamente después de un cierto punto, cuando los agricultores han concentrado sus recursos en un cultivo dado durante varios años). En la medida que se expanden, la mayoría de los agricultores utiliza mano de obra familiar, usualmente concebida, en una contabilidad de costos mental, como fuerza de trabajo sin costo. Si crecen deben contratar trabajadores temporales en la época de cosecha. En la muestra, los pequeños productores que contratan trabajadores emplean entre 2 y 10 trabajadores, todos ellos locales.

María, una mujer de 32 años que trabaja con su esposo en sus propios seis acres de café observa que “el café es diferente a los otros cultivos que tenemos en esta zona. Es una forma de auto empleo que proporciona algo de ingreso a las personas, algunas veces suficiente para invertir. Cuando los agricultores son muy pobres no contratan a otros para la cosecha, la familia sola lo hace. Y este ingreso permanece en la comunidad. El maíz no es tan rentable, pero el ingreso del café nos permite comprar maíz y hasta mantener nuestra milpa”.

Hay, por supuesto, una significativa inversión de capital en el café: toma normalmente entre tres y cuatro años comenzar a producir y luego se puede mantener una producción máxima hasta por quince años. La mayoría de los nuevos productores coloca sus apuestas en una producción que se expande gradualmente de acuerdo con los aumentos en la demanda del mercado. Una vez que se ha

establecido un lote considerable y de buen tamaño, sin embargo, el riesgo aumenta ya que la persona está más o menos atada al café en el mediano plazo. Cuando el mercado se expande esto no es problema, pero en los períodos de contracción, los pequeños productores son particularmente vulnerables.

La mayoría de los agricultores dicen estar comprometidos a largo plazo con el café, si bien reconocen que los precios deben bajar en algún momento. Recuerdan como si fuera hoy la caída del 2000-2001, cuando los precios registraron mínimos históricos y los grandes productores salieron del mercado. Aún así, los pequeños productores que han diversificado sus fuentes de ingreso manifiestan estar en capacidad de sostenerse durante una etapa de precios bajos porque la producción de café cuenta con el beneficio de adaptarse a insumos variables durante varios años. Si los precios son bajos, el café puede dejarse más o menos sin atención durante uno o dos años sin que sufra mayor daño. Entonces, cuando los precios suban, se limpia y se cosecha.

El tipo de conexión entre los agricultores y los mercados es crucial para éxito relativo (Ensminger, 1996). Los pequeños productores venden ya sea a una cooperativa (si pertenecen a ella) que se encarga de su propio beneficio (una planta procesadora húmeda) o directamente a un beneficio privado (si tiene acceso a un camión para su transporte). La venta directa a una cooperativa o beneficio privado es preferible. Algunos intermediarios son vistos favorablemente cuando proporcionan asesoría o préstamos; otros son vistos como “coyotes” depredadores que prestan

dinero garantizado por la cosecha a tasas de usura y pagan el producto por debajo de los precios de mercado.

Los productores consideran que ser parte de una cooperativa o asociación es una clara ventaja: el 74.4% de la muestra pertenecía a una asociación y quienes no eran, manifestaron que les gustaría serlo. Las cooperativas dan mejores condiciones en materia de préstamos, garantizan un comprador para la producción y convierten la transferencia de información técnica y de mercado en algo más eficiente. Algunos productores se quejan de que las cooperativas operan casi a beneficio privado y de liderazgo específico y participación, pero en general las cooperativas son vistas como una gran ventaja (Sick, 1999; DeHart, 2010).

Los agricultores normalmente reciben de los compradores la información referente a precios (la cooperativa, el beneficio o el intermediario) lo cual los pone en situación de desventaja. La mayoría vende el café en cereza (o sea el grano maduro recién recogido) que, para garantizar la calidad debe ser procesado en un plazo de 24 horas. Algunos agricultores tienen la capacidad de procesarlo a una etapa de pergamino, que se paga mejor y que les permite guardar el producto si no les gustan los precios ofrecidos.

Las deudas son un aspecto importante para los pequeños productores. Cada encuestado de la muestra (100%) han recibido préstamos y la mayoría incurre en ellos casi anualmente. La mayoría de los préstamos provienen de entidades bancarias (especialmente Banrural, cuya misión, patrocinada por el Estado es prestar servicio a los agricultores) y las

asociaciones cooperativas. Estos préstamos pagan los fertilizantes y otros insumos y ayudan al sostenimiento de las familias hasta la época de cosecha. Pero deben ser asimismo considerados como una carga y un obstáculo para salir adelante. Estos pequeños agricultores están trabajando constantemente para pagar sus deudas.

El café es percibido, no como una forma de hacerse rico, sino como una significativa fuente de ingreso que puede mantener a las familias lejos de la pobreza absoluta. Para la mayoría de los agricultores de pequeña escala, el ingreso cafetero no es suficiente para sostener a sus familias, pero constituye una fuente importante de ingreso adicional, una estrategia más, entre muchas, de la economía familiar.

Miguel, un agricultor ladino de 41 años de Huehuetenango comentó que: “tenemos que traer comida a la mesa pero también nos gustarían otras cosas, que nuestros hijos vayan a la escuela y para esto el café no es suficiente. Por eso nos sentimos restringidos y nos vemos en mala situación si alguien de la familia se enferma”.

Significativamente nuestros entrevistados generalmente definieron pobreza como el no poseer tierra y tener que trabajar en las fincas. Consideran el trabajo de siembra estacional como una forma de dependencia aunada a la incomodidad de verse separados de sus familias, lo que prefieren evitar siempre que sea posible. Prefieren preservar su riqueza en forma de tierra y perciben la producción de café como una forma de aumentar sus predios (o de permitir su compra por primera vez). Quieren salir adelante quieren alcanzar algo

más en sus vidas, quieren ver prosperar a sus hijos. Son realistas en sus expectativas sobre el café y valoran sus limitadas posibilidades.

CONCLUSIONES

El café está íntimamente ligado a los deseos de los agricultores minifundistas que entrevistamos. Por una parte, es en sí mismo una meta: expandir y aumentar la producción de café. Aún más importante, estos agricultores ven el café como un medio para otros fines, un camino hacia una vida mejor tal y como ellos la conciben. La producción de café proporciona a los pequeños productores una senda de movilidad hacia el progreso y aquellos más capaces de sacar ventaja de las nuevas oportunidades no son los más pobres de los pobres. Aquellos con un más elevado nivel de educación, con algunos predios de su propiedad y con algunas otras fuentes de ingreso están mejor posicionados para cosechar los beneficios de la producción de café.

Los pequeños agricultores de la muestra hablan del café en un lenguaje congruente con el enfoque de las capacidades para el desarrollo (Alkire, 2002; Alkire & Foster, 2009). Valoran el potencial de generación de ingreso del café pero lo toman como un medio para mayores fines tales como la educación de los hijos, la compra de más tierra y la consecución de un mejor nivel de seguridad financiera. El café es un vehículo imperfecto para el desarrollo económico, pero permite a sus productores alcanzar un mayor nivel de control sobre el destino que valoran. De hecho, no perciben la falta de empresa o de capacidad como lo que los detiene sino que culpan a la falta de oportunidades. Un joven

agricultor opinó: “si tuviéramos la oportunidad tendríamos más éxito pero sencillamente no tenemos esa oportunidad”.

Lyon (2011), en su estudio de los nuevos minifundistas productores de café en la ciudad guatemalteca de San Juan-La Laguna, informa que los locales se refieren a la nueva producción de café como “la bomba” que explotó en la comunidad, trayendo ingresos que permitieron a las familias dar fin a la migración estacional a las plantaciones de las planicies, construir casas con ladrillos de cemento y educar a sus hijos” (Lyon, 2011.p. 6). Así como Lyon menciona el poder de las desigualdades, las fallas de las prácticas de comercio justo (“fair trade”) y las contradicciones y complejidades de la organización cooperativa, también encuentra que el café es valorado por la mayoría de los agricultores como una herramienta de importancia para ayudarles a alcanzar el futuro al que aspiran. Martínez-Torres (2006) han demostrado que, en determinadas circunstancias, los pequeños agricultores pueden movilizar su capital social y cultural para competir ventajosamente en el mercado de los cafés especiales (en este caso, los orgánicos).

Reichman (2008) opina que “los agricultores de Honduras no consideran que el comercio de café sea fundamentalmente injusto o explotador” (Reichman, 2008.p.3). De esta misma forma, los pequeños productores entrevistados no ven el café como bueno ni malo, sino como una herramienta, una tecnología, un medio para alcanzar otras metas, como un vehículo para sus deseos. Esto no quiere decir, que el comercio de café sea justo o libre, como señalan Reichman (2011), Lyon

(2011) y Jaffee (2007), existen desigualdades estructurales e inconsistencias aún en el segmento del comercio justo para desventaja de los pequeños productores.

Es importante tener en cuenta que los deseos se ven restringidos por lo que perciben como posible, por el dominio de lo que es alcanzable y concebible. Goldín (2009), muestra cómo las diversas estrategias seguidas por las unidades familiares rurales de Guatemala definen, en forma dialéctica, las ideologías económicas y el territorio de lo que es posible y deseable. En la muestra, los productores de café construyen sus aspiraciones en las difíciles circunstancias en que se encuentran. En este contexto de limitadas oportunidades, la mayoría de los agricultores ven el café como una adición benéfica (y hasta potencialmente lucrativa) a las estrategias de la economía familiar.

Una confluencia de factores condujo al surgimiento de los nuevos mercados cafeteros en Guatemala a lo largo de los últimos veinte años. El desplazamiento del comercio internacional hacia los cafés especiales, de alta calidad, diferenciados regionalmente, creó una nueva demanda por cafés cultivados a mayores altitudes que las de las tradicionales fincas cafeteras de Guatemala. La Asociación Nacional de Productores de Café de Guatemala comenzó a promocionar las designaciones de origen basadas en los factores agrícolas, ecológicos y biológicos que contribuyeron a “la taza”. Parte importante del crecimiento de estos cafés de calidad SHB se ha originado en estos pequeños productores minifundistas de las tierras altas. Esto ilustra las formas complejas y muchas veces inespe-

radas en que la globalización llega a lugares y épocas particulares.

En la muestra, la producción de café es vista como una adición positiva a un limitado rango de actividades generadoras de ingreso. El café no es percibido como una panacea sino como un recurso útil y como un medio para alcanzar otros fines. Según lo comentó un productor de mediana edad: “cultivar café no me ha permitido tener todo lo que quise en mi vida pero me lleva en esa dirección y eso ya es algo”. El creciente mercado de café SHB de alta calidad ha creado una nueva oportunidad para muchos minifundistas mayas y ladinos en los altiplanos, para ejercer su capacidad emprendedora en busca de una mejor vida auto-concebida. Significativamente, el café es visto no como un logro sino como un medio para otros logros.

El aumento de pequeños productores es visto también como una alternativa positiva al trabajo en las plantaciones. La mano de obra puede trabajar su jornada diaria localmente sin tener que desplazarse a las fincas o emigrar. Los trabajadores informan que las condiciones son generalmente mejores que en las plantaciones. La mayoría de los pequeños productores pagan un jornal diario que no es una tarifa por quintal y que es considerada más justa. Los trabajadores informan sobre la condiciones de trabajo más informal y amistoso, contar con condiciones de vida más casuales y mejores para la convivencia. Un hombre explicó que “antes, cuando trabajábamos en las fincas nuestras familias debían separarse, pero ahora tenemos más oportunidad para estar juntos y ser más independientes. Uno puede ver los beneficios de este

cambio, aún quienes no poseen tierras, todos contamos ahora con mejores condiciones de trabajo”. Así, la producción a pequeña escala es vista por la mayoría como una forma de liberación de la mano de obra estacional migratoria en las fincas. Para los productores, esto es también percibido como una inversión en el futuro por vía de la educación o tierra y los recursos productivos.

Concentrarse en los deseos de los agricultores permite tener en cuenta sus capacidades para aspirar, planear y decidir dentro de los confines de las posibilidades que les son presentadas por las estructuras del mercado, las normas sociales y las realidades materiales. Algunas tareas son estacionales, determinadas por las cosechas. Se presenta un rezo de 4-5 años entre la siembra y la primera cosecha, determinado por la biología de las plantas. Los precios y la calidad son determinados por el mercado. Por ello, cómo involucrarse en estos riesgos, que se obtienen de las deudas, quien desea trabajar, como deben ser remunerados y qué significado tiene esto para la comunidad, son todos factores determinados por los deseos.

El cultivo de café es un trabajo muy duro y los agricultores viven en circunstancias muy modestas, con limitados recursos y oportunidades. Están bastante conscientes de los peligros de su dependencia en los caprichosos mercados globales y si bien los precios internacionales han estado al alza en forma permanente durante la última década, esto sucede después de los mínimos históricos de 2001. Aún así, tal y como ellos lo presentan, el café representa una oportunidad dentro de un contexto de pocas oportunidades; un im-

perfecto pero valioso medio de realizar sus deseos por una vida mejor; uno que está atado a sus esperanzas, sueños y deseos, que van más allá de un mero ingreso.

Estos productores ven el café como un mecanismo, como una herramienta, una tecnología, una forma para movilizar recursos disponibles hacia metas deseadas. Estas metas no se extienden generalmente hasta alcanzar los tipos de cambio estructural necesarios para el desarrollo sostenible y humano de Guatemala en el largo plazo. Por el contrario, el mercado cafetero es un medio para alcanzar *algo más* (algo mejor) dado el contexto actual de limitadas oportunidades y recursos materiales. Los deseos expresados por los agricultores participantes en nuestra muestra reflejan el mismo tipo de aspiraciones documentadas por Lyon (2011), entre los productores de café de la región de San Juan-La Laguna y por Fischer y Benson (2006) entre los agricultores mayas que cultivan brócoli y otros vegetales de exportación en los alrededores de Tecpán: educar a sus hijos, invertir en tierras o en un vehículo, agrandar la casa. Estos deseos proporcionan información y motivan las formas en que los nuevos productores se involucran en el mercado cafetero en busca de sus propios fines, un instrumento de moralización del mercado, a la vez similar pero distante, de los valores adscritos por los consumidores del norte a su café gourmet, provincial y de comercio justo.

RECONOCIMIENTOS

Esta investigación contó con el apoyo del Instituto Vanderbilt para Estudios Cafeteros (ICS) y Anacafé. Anacafé proporcionó asistencia

en labores de campo y acceso a su base de datos de productores, en donde los investigadores en forma independiente seleccionaron la muestra del estudio. Las preguntas de la investigación fueron desarrolladas por los autores con el apoyo de Carlos Pérez Brito (entonces en el Banco Mundial) y un equipo de estudiantes de post-grado que incluye a Tatiana Paz, Luis Velásquez, Ixchel Espantay, Pakal B'alam y Felipe Girón. Peter Martin

del ICS proporcionó guías importantes. Bill Hempstead contribuyó con una invaluable introducción al mercado contemporáneo de café. Blanca Castro resolvió todas nuestras dificultades logísticas. Los comentarios y sugerencias de Michiel Baud, Sarah Lyon, George Lovell, Daniel Reichmann, Mareike Sattler y de tres LARR revisores anónimos contribuyeron enormemente a la revisión del presente manuscrito.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alkire, S. (2002). *Valuing Freedom: Sen's Capability Approach and Poverty Reduction*. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.
- Alkire, S. & Foster, J. (2009). Counting and Multidimensional Poverty. *Journal of Public Economics*. (95), 476-478.
- Altieri, M., & Nicholls, C. (2008). Scaling up Agroecological Approaches for Food Sovereignty in Latin America. *Development* 51(4), 472-480.
- Appadurai, A. (2004). The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition. Vijayendra Rao and Michael Walton, Eds., *Culture and Public Actions*, 59-84. Stanford, EE.UU: Stanford University Press.
- Bacon, C., Méndez, E., & Gliessman, S. editores. (2008). *Confronting the Coffee Crisis*. Boston, EE.UU: MIT Press.
- Berry, A. (2001). When do Agricultural Exports Help the Rural Poor? A Political Economy Approach. *Oxford Development Studies* 29(2): 125-144.
- Cambranes, J. (1985). *Coffee and Peasants in Guatemala: The Origins of the Modern Plantation Economy in Guatemala, 1853-1897*. Stockholm, Sweden: Stockholm University Institute of Latin American Studies.
- Conroy, M., Murray, D. & Rosset, P. (1996). *A Cautionary Tale: Failed US Development Policy in Central America*. Boulder, EE.UU: Lynne Rienner.
- DeHart, M. (2010). *Ethnic Entrepreneurs: Identity and Development Politics in Latin America*. Stanford, EE.UU: Stanford University Press.
- Eakin, H., Tucker, C., & Castellanos, E. (2006). Responding to the coffee crisis: A pilot study of farmers' adaptations in Mexico, Guatemala, and Honduras. *Geographical Journal* (172), 156-71.
- Edelman, M. (1999). *Peasants against Globalization: Rural Social Movements in Costa Rica*. Stanford, EE.UU: Stanford University Press.
- Ensminger, J. (1996). *Making a Market: The Institutional Transformation of an African Society*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Escobar, A. (1994). *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton, UU.EE: Princeton University Press.
- Figueroa, C. (1980). *El Proletariado Rural en el Agro Guatemalteco*. Guatemala: Editorial Universitaria.
- Fischer, E. (2001). *Cultural Logics and Global Economies: Maya Identity in Thought and Practice*. Austin, EE.UU: University of Texas Press.

-
- Fischer, E. & Benson, P. (2006). *Broccoli and Desire: Global Connections and Maya Struggles in Post-war Guatemala*. Stanford, EE.UU: Stanford University Press.
- Foster, J. (2010). *Freedom, Opportunity, and Wellbeing*. OPHI Working Paper (35). Oxford, UU.EE: Oxford Poverty and Human Development Initiative.
- Goldín, L. (2009). *Global Maya: Work and Ideology in Rural Guatemala*. Tucson, UU.EE: University of Arizona Press.
- Gudmundson, L. & Lindo-Fuentes, H. (1995). *Central America, 1821-1871: Liberalism before Liberal Reform*. Tuscaloosa, Alabama, EE.UU: The University of Alabama Press.
- Jaffee, D. (2007). *Brewing Justice: Fair Trade Coffee, Sustainability, and Survival*. Berkeley, EE.UU: University of California Press.
- Jaggar, A. (2006). Reasoning About Well-Being: Nussbaum's Methods of Justifying the Capabilities, *The Journal of Political Philosophy* 14(3): 301-322.
- Kearney, M. (1996). *Reconceptualizing the Peasantry: Anthropology in Global Perspective*. Boulder, EE.UU: Westview Press.
- Kleinman, A. (2006). *What Really Matters: Living a Moral Life Amidst Uncertainty and Danger*. Oxford, EE.UU: Oxford University Press.
- Li, T. (2007). *The Will to Improve: Governmentality, Development, and the Practice of Politics*. Durham, United Kingdom: Duke University Press.
- Luttinger, N. & Dicum, G. (2006). *The Coffee Book: Anatomy of an Industry from Crop to the Last Cup*. New York, EE.UU: The New Press.
- Lyon, S. (2011). *Coffee and Community: Maya Farmers and Fair Trade Markets*. Boulder, UU.EE: University of Colorado Press.
- Martínez, S. (2009). *La Patria del Criollo: An Interpretation of Colonial Guatemala*. Translated by Susan M. Neve and W. George Lovell. Foreword and edited by W. George Lovell and Christopher H. Lutz. Durham, United Kingdom: Duke University Press.
- Martinez-Torres, M. (2006). *Organic Coffee: Sustainable Development by Mayan Farmers*. Athens, Greece: Ohio University Press.
- McCreery, D. (1994). *Rural Guatemala: 1760-1940*. Stanford, EE.UU: Stanford University Press.
- Murray, D., Reynolds, L. & Taylor, P. (2006). The Future of Fair Trade Coffee: Dilemmas Facing Latin America's Small-Scale Producers. *Development in Practice* 16(2): 179-192.
- Netting, R. (1993). *Smallholders, Householders: Farm Families and the Ecology of Intensive, Sustainable Agriculture*. Stanford, EE.UU: Stanford University Press.
- Nussbaum, M. (2011). *Creating Capabilities: The Human Development Approach*. Cambridge, EE.UU: Belknap Press.
- Paige, J. (1997). *Coffee and Power: Revolution and the Rise of Democracy in Central America*. Cambridge, EE.UU: Harvard University Press.
- Pendergrast, M. (2010). *Uncommon Grounds: The History of Coffee and How it Transformed the World*. New York, EE.UU: Basic Books.
- Ponte, S. (2002). The Latte Revolution? Regulation, Markets and Consumption in the Global Coffee Chain." *World Development* 30(7):1099-1122.
- Reichman, D. (2008). Coffee as a Global Metaphor. *Vanderbilt Center for Latin American Studies Occasional Paper No. 9*.
- Reichman, D. (2011). *The Broken Village: Coffee, Migration, and Globalization in Honduras*. Ithaca, EE.UU: Cornell University Press.
-

-
- Renard, M. (1999). *Los Intersticios de la Globalización: Un Label (Max Havelaar) para los Pequeños Productores de Café*. Ciudad de México, Mexico: CEMCA.
- Rice, R. (1999). A Place Unbecoming: The Coffee Farm of Northern Latin America. *Geographical Review* 89(4): 554-579.
- Rice, R. (2003). Coffee Production in a Time of Crisis: Social and Environmental Connections. *SAIS Review* XXIII (1): 221-245
- Roseberry, W. (1996). The Rise of Yuppie Coffees and the Reimagination of Class in the United States. *American Anthropologist* 98(4): 762-775.
- Roseberry, W. Gudmundson, L. & Samper, M., (1995). *Coffee, Society, and Power in Latin America*. Baltimore, EE.UU: Johns Hopkins University Press.
- Sen, A. (1985). Well-being, Agency, and Freedom. *Journal of Philosophy* 82(4): 169-221.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Cambridge, EE.UU: Belknap Press.
- Sen, A. (2002). *Rationality and Freedom*. Cambridge, EE.UU: Belknap Press.
- Sick, D. (1999). *Farmers of the Golden Bean: Costa Rican Households and the Global Coffee Economy*. DeKalb, EE.UU: Northern Illinois University Press.
- Sick, D. (2008). Coffee, Farming Families, and Fair Trade in Costa Rica: New Markets, Same Old Problems? *Latin American Research Review* 43(3): 193-208.
- Smith, J. (2009). Shifting coffee markets and producer responses in Costa Rica and Panama. *Economic Development, Integration, and Morality in Asia and the Americas. Research in Economic Anthropology*. (29) Ed. Donald C. Wood. 201-224.
- Tucker, C. (2008). *Changing Forests: Collective Action, Common Property and Coffee in Honduras*. New York, EE.UU: Springer Academic Press.
- Tucker, C. (2010). *Coffee Culture: Local Experiences, Global Linkages. Anthropology of Stuff Series*. New York, EE.UU: Routledge Press.
- Wagner, R. (1991). *Los alemanes en Guatemala 1828-1944*. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín.
- Wagner, R. (2003). *Historia del Café en Guatemala*. Guatemala: Villegas Asociados.
- Weissman, M. (2008). *God in a Cup: The Obsessive Quest for the Perfect Coffee*. New York, EE.UU: Wiley.
- Wild, A. (2004). *Coffee: A Dark History*. New York, EE.UU: W.W. Norton.
- Williams, B. (1987). The Standard of Living: Interests and Capabilities, *The Standard of Living*, ed., Geoffrey Hawthorn. 94-102.
- Williams, R. (1994). *States and Social Evolution: Coffee and the Rise of National Governments in Central America*. Chapel Hill, EE.UU: University of North Carolina Press.
- Woodward, R. (1990). Changes in the Nineteenth-century State and its Indian policies. *Guatemalan Indians and the State: 1540-1988*. Ed. Carol A. Smith, 52-71.

Las denominaciones de origen del café mexicano y sus cuestionamientos como modelo de desarrollo regional

Pablo Pérez Akaki y Manuel Pérez Tapia

RESUMEN

En este artículo se analiza la evolución de las denominaciones de origen (DO) para el café mexicano, estrategia que ha sido seguida tras el éxito comercial que ha tenido el tequila. Sin embargo, los resultados que se han observado en el caso del café no han sido muy alentadores, más bien decepcionantes, por lo que se cuestiona sobre la importancia de dicha estrategia para impulsar el desarrollo de las regiones cafetaleras.

ABSTRACT

This article analyzes the evolution of appellations of origin (DO) for Mexican coffee, a strategy that has been followed after the commercial success that had the tequila. However, the results that have been observed in the case of coffee have not been very encouraging, rather disappointing, so that many questions arise about the importance of this strategy to boost the development of coffee growing regions.

Palabras clave: denominación de origen, café, México.

Las denominaciones de origen del café mexicano y sus cuestionamientos como modelo de desarrollo regional*

Pablo Pérez Akaki¹ y Manuel Pérez Tapia²

Una consecuencia de la actividad comercial internacional ha sido la preocupación por la inclusión de los temas de propiedad intelectual en los acuerdos comerciales. Entre estos temas se hace referencia a los signos distintivos, como las marcas e indicaciones geográficas, y específicamente su protección.

Las indicaciones geográficas son signos utilizados para hacer referencia al origen geográfico concreto, cualidades y reputación de los productos que las usan. Tradicionalmente se asocia con las indicaciones geográficas a productos agrícolas y bebidas alcohólicas, pero también son utilizadas para hacer evidentes cualidades específicas que se deben a factores humanos característicos del lugar de origen de los productos, como los conocimientos y técnicas tradicionales de fabricación.

Las indicaciones geográficas (IG) son potencialmente una herramienta poderosa para el desarrollo regional (Giovannucci, D., Josling, T., Kerr, W., O'Connor, B., & Yeung, M.,

2009). Para este tipo de productos, el lugar de origen es lo más importante, pues están dotados de características únicas que los distinguen del resto, además de que encuentran una demanda en el mercado que permiten garantizar su continuidad en el tiempo. Las indicaciones geográficas son necesarias en la economía de mercado pues representan una manera de aminorar las asimetrías de información presentes, pues etiquetan un producto y crean una reputación sobre éste que le permita diferenciarse (Rangnekar, 2004).

Una visión similar es la que ofrecen los estudios del desarrollo local, al considerar que una IG representa un fenómeno de valorización de la identidad cultural, la cual es propia de regiones rurales, con menor impacto de la industrialización y la globalización, lo que permite mantener una identidad cultural con mayor fuerza y que, en el ámbito económico, presenta signos materiales visibles como son los productos alimentarios típicos, la biodiversidad vegetal o animal, la lengua, la música, el paisaje, etc. (Fonte & Ranaboldo, 2008).

* Este artículo fue publicado originalmente en la Revista Perspectivas Rurales. Nueva época, año 10, N°19 de enero a junio del 2012.

¹ Profesor del posgrado en Economía. Facultad de Estudios Superiores Acatlán de la Universidad Nacional Autónoma de México (FES Acatlán UNAM). ppablo@apolo.acatlan.unam.mx.

² Egresado de la Maestría en Economía en la FES Acatlán, UNAM. manuel76mx@yahoo.com.mx.

De acuerdo con Giovannucci, D., Josling, T., Kerr, W., O'Connor, B., & Yeung, M. (2009), para que una IG sea exitosa es necesario que se cumplan la existencia de una fuerte infraestructura institucional y organizacional, una participación equitativa de los productores incluidos en la región definida, socios comerciales con fortaleza que permitan la sobrevivencia en el largo plazo y una protección legal adecuada que proteja los esfuerzos realizados.

Por estas características, una IG podría ser vista como una estrategia de desarrollo endógeno o de desarrollo territorial. Sin embargo, algunos cuestionan el empoderamiento que dice ofrecer una IG, objetivo necesario para el desarrollo regional, pues genera un proceso de exclusión/inclusión que además se acompaña de un aumento de la desigualdad y explotación de los productores (Rodríguez, 2007).

Entre las categorías de IG que se reconocen en el mundo, se encuentran las Denominaciones de Origen (DO) y las Marcas Colectivas (MC). La existencia de una u otra en los distintos países depende de su legislación particular en materia de protección intelectual: en la legislación europea se utilizan los conceptos Denominación de Origen Protegida (DOP) e Indicación Geográfica Protegida (IGP), las cuales asignan el nombre de una región a productos agrícolas o alimentos. Estos productos cuentan con características propias atribuibles a dicha región geográfica

y en el caso de las DOP, tanto la producción, el proceso y la preparación se realizan en dicha región, mientras que en las IGP sólo es suficiente se desarrolle alguno de ellos³.

Por otro lado, en la legislación norteamericana no existe una regulación específica sobre estos conceptos, pues su protección se realiza por medio del uso de marcas certificadas o colectivas⁴. Una marca certificada (certificationmark - MCE) es una palabra, nombre, símbolo, dispositivo o cualquier combinación de ellos usada, o con pretensiones de usarse comercialmente, con autorización del dueño por alguien que no lo es, para certificar el origen regional o geográfico, material, modo de manufactura, calidad, veracidad u otras características del producto o servicio, o para validar que el trabajo en el bien o servicio fue desarrollado por los miembros de una unión u otra organización. Una marca colectiva (collectivemark - MCo) es una marca comercial usada, o con pretensiones de usarse, comercialmente por los miembros de una cooperativa, una asociación o cualquier otro grupo y organización (USPTO, 2010).

Se han hecho esfuerzos recientes por homologar estas definiciones y legislaciones, tal es el ejemplo del Acuerdo de los Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPS en inglés), que entró en vigencia en 1995 y forma parte de los acuerdos de la Organización Mundial de

³ Adicionalmente a los 27 países de la Unión Europea, otros 83 países cuentan con una legislación específica para las indicaciones geográficas (Giovannucci, Josling, Kerr, O'Connor, & Yeung, 2009).

⁴ demás de Estados Unidos, en este grupo se encuentran Japón, Canadá, Australia, algunos países africanos y algunos países árabes (Giovannucci, Josling, Kerr, O'Connor, & Yeung, 2009).

Comercio (OMC o WTO en inglés), el que es considerado como el primer acuerdo multilateral que define el término indicación geográfica (IG) (Teuber, 2007). Según éste, las IG son las “indicaciones que identifican a un bien como originado en el territorio de un Miembro, región o localidad en ese territorio, en el cual una cierta cualidad, reputación o característica de ese bien es esencialmente atribuible a su origen geográfico”.

LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS (IG) EN MÉXICO

El Instituto Mexicano de Propiedad Industrial reconoce las IG por medio de dos tipos de protecciones: las Marcas Colectivas (MCo) y las Denominaciones de Origen (DO)⁵. En particular las DO, según el artículo 156 de la Ley de Propiedad Industrial, se definen como “...el nombre de una región geográfica del país que sirve para designar un producto originario de la misma, y cuya calidad o característica se debe exclusivamente al medio geográfico, comprendiendo en éste los factores naturales y los humanos...”. El titular de la Denominación de Origen es el Estado, mediante la declaratoria que emite el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, el cual autoriza su uso, el cual es otorgado por 10 años y puede renovarse al concluir el plazo, por periodos de la misma duración.

Los elementos que permiten el reconocimiento de las Denominaciones de Origen pueden

clasificarse en tres grandes grupos: tecnológicos, que hacen referencia a las normas, instituciones, procesos y laboratorios; sociales, relacionado con las regiones participantes, los productores y su nivel de organización; y de mercado, que hacen referencia a los sistemas de comercialización y comunicación de dichos productos. Los productos que han obtenido en México la DO no se limitan sólo a las bebidas, como es el caso del tequila, bacanora, sotol y mezcal, sino a las artesanías, como es el caso de olinalá, ámbar y talavera, así como alimentos diversos, como es el caso del café, vainilla, chile habanero y mango ataulfo. Esto puede apreciarse en el Cuadro 1 donde destaca el tequila por su antigüedad respecto al resto, que son todas ellas muy recientes y que han seguido los pasos de esta primera que ha registrado un éxito en ventas y reconocimiento mundial.

LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN DEL CAFÉ EN MÉXICO

Un análisis realizado por Ukers (1935), sobre la producción de café en el mundo, reconoció que en México destacaban por la calidad de su café algunas regiones en Veracruz como Coatepec, Córdoba, Huatusco y Orizaba, el Soconusco en Chiapas y Pluma Hidalgo en Oaxaca, aunque también hay mención específica sobre la alta calidad del grano producido en Colima y Uruapan, Michoacán.

A lo largo del siglo XX, las regiones cafetaleras fueron transformándose, desapareciendo-

⁵ La marca colectiva es definida en el artículo 96 de la Ley de Propiedad Industrial como aquella registrada por asociaciones o sociedades de productores, fabricantes, comerciantes o prestadores de servicios, que se solicita para distinguir en el mercado los productos o servicios de sus miembros respecto de otros productos o servicios de terceros.

Cuadro 1. Productos mexicanos con Denominación de Origen

Denominación	Fecha	Solicitante	Estados autorizados	NOM
Tequila	Dic 09, 1974	Tequila Herradura y la Cámara Regional de la Industria Tequilera de Guadalajara.	Jalisco, Nayarit, Tamaulipas, Michoacán y Guanajuato.	NOM-006-SC-FI-1994
Olinalá	Nov 28, 1994	Unión de Artesanos de Olinalá	Guerrero	Pendiente
Mezcal	Nov 28, 1994	Cámara Nacional de la Industria del Mezcal	Guerrero, Oaxaca, Durango, Zacatecas, San Luis Potosí, Guanajuato y Tamaulipas	NOM-070-DC-FI-1994
Talavera	Mar 17, 1995	Talavera de Puebla S.A.	Puebla y Tlaxcala	NOM-132-SC-FI-1998
Bacanora	Nov 6, 2000	Gobierno del Estado de Sonora	Sonora	NOM-168-SC-FI-2004
Café Veracruz	Nov 15, 2000	Consejo Veracruzano del Café	Veracruz	NOM-149-SC-FI-2001
Ámbar de Chiapas	Nov 15, 2000	Gobierno del Estado de Chiapas	Chiapas	NOM-152-SC-FI-2003
Charanda	Ago 27, 2003	Asociación de productores de Charanda	Michoacán	NOM-144-SC-FI-2000
Sotol	Ago 8, 2002	Gobiernos de Chihuahua, Coahuila y Durango	Chihuahua, Coahuila y Durango	NOM-159-SC-FI-2004
Mango Ataulfo del Soconusco Chiapas	Ago 27, 2003	Secretaría de Desarrollo Rural del Gobierno del Estado de Chiapas	Chiapas	NOM-006-SC-FI-2005
Café Chiapas	Ago 27, 2003	Comisión para el Desarrollo y Fomento del Café de Chiapas	Chiapas	NOM-169-SC-FI-2007
Chile Habanero de la península de Yucatán	Oct 3, 2008	Empresa: Chile habanero de Yucatán, A.C.	Yucatán, Campeche y Quintana Roo	NOM-008-SC-FI-2002
Vainilla de Papantla	Feb 24, 2009	Secretaría de Desarrollo Rural de Puebla y el Consejo Veracruzano de la Vainilla	38 municipios de Veracruz y Puebla	NOM-139-SC-FI-1999

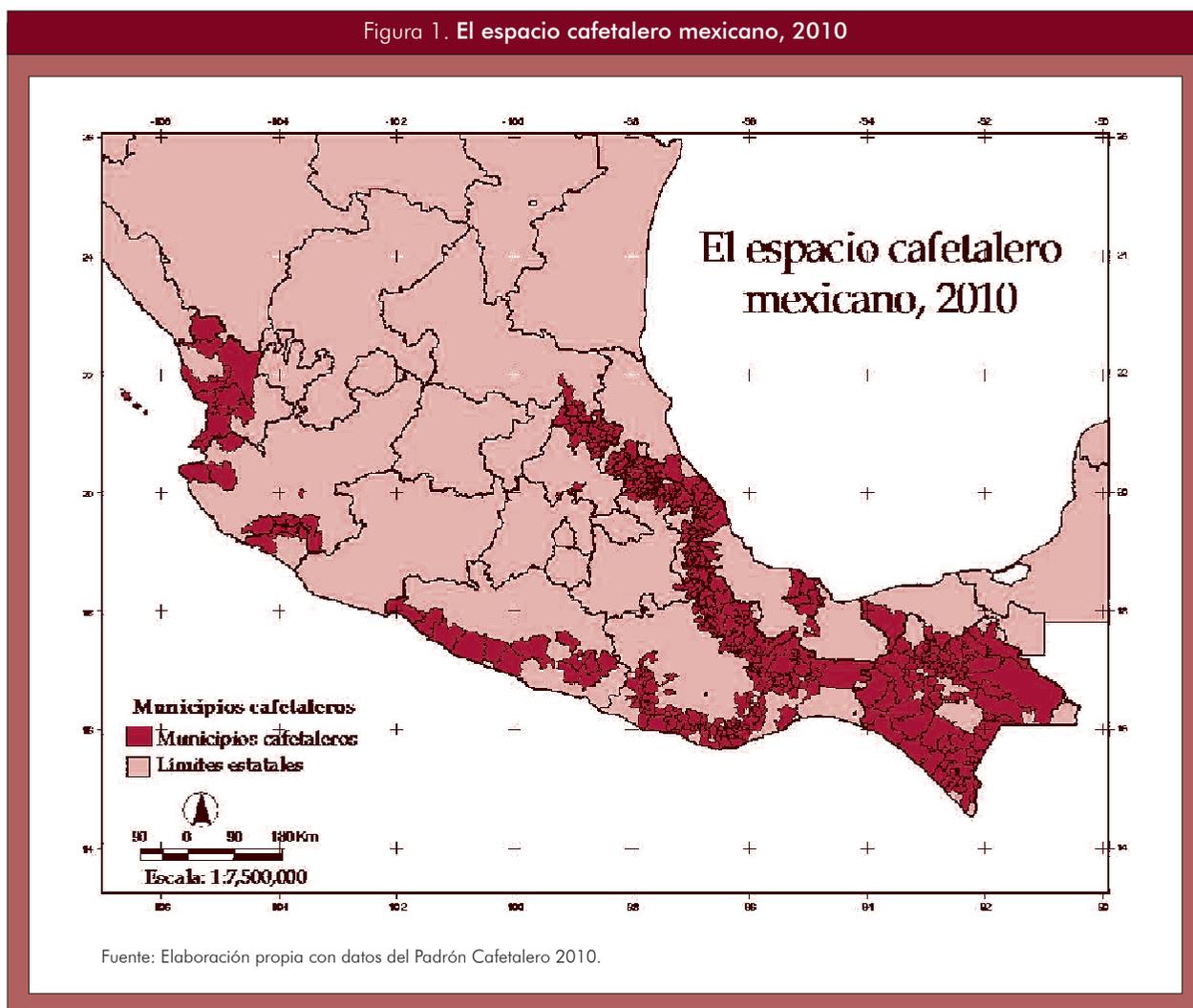
Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual a través de su página en internet, consulta efectuada el 10 de agosto de 2011.

se la importancia en algunas entidades como Colima y Michoacán e incrementándose de la misma manera la importancia en otras como Chiapas y Oaxaca. Ya en el siglo XXI, el Padrón Cafetalero 2010 reportó que las entidades productoras de mayor importancia continúan siendo Chiapas, Veracruz y Oaxaca, las cuales concentran 75% de la superficie registrada, 74% de los productores y 72% de los predios, mostrados en la Figura 1, que presentan el espacio cafetalero mexicano, el cual incluye 12 estados, aproximadamente 671 mil hectáreas, 486 mil productores y 630

mil predios, ubicados en más de 465 municipios del país. Además, siguen existiendo regiones famosas en el ámbito internacional de producción de café, tales como Coatepec, Córdoba y Pluma Hidalgo, a las que se han agregado nuevas como Ixhuatlán del Café, Jaltenango y Atoyac de Álvarez, estas últimas asociadas a marcas comerciales internacionales como Nestlé y Starbucks (Larroa, 2010; Renard, 2008 y Trujillo, 2008).

En los comienzos del siglo XXI, una estrategia innovadora para la diferenciación del café fue

Figura 1. El espacio cafetalero mexicano, 2010



la definición de las denominaciones de origen Café Veracruz y Café Chiapas, las cuales fueron las primeras en el mundo en conseguir esta protección para el caso del café. Tras su incursión en este tipo de estrategias para diferenciarse de los mercados masivos, las dificultades que han encontrado para poder conseguir su operación han sido vastas y diversas, al grado que han puesto en riesgo la conservación de dicha protección. A continuación se analiza cada uno de estos casos de manera particular, así como el intento que se hizo en Pluma Hidalgo para conseguir su DO.

Café Veracruz

Esta entidad siempre se ha mantenido en los primeros lugares por las superficies de café, así como por sus volúmenes de producción y por el número de productores dedicados a este cultivo. Esta importancia se manifiesta con el reconocimiento mundial de algunas regiones dedicadas a la caficultura, como Coatepec, Córdoba, Huatusco y más recientemente Ixhuatlán del Café, regiones donde la actividad cafetalera es muy importante para sus habitantes. A pesar de ser un producto de gran importancia, para finales del siglo XX entró en un proceso de deterioro tanto de su calidad como de sus volúmenes, además de un desmantelamiento de la estructura institucional que le permitió alcanzar su relevancia mundial en otras épocas. Como consecuencia, esta entidad se vio afectada fuertemente por la emigración internacional, la cual se hizo presente de manera amplia en las regiones cafetaleras más representativas del estado, otrora regiones de gran dinamismo económico vinculadas a la exportación del grano de café (Mestries, 2003).

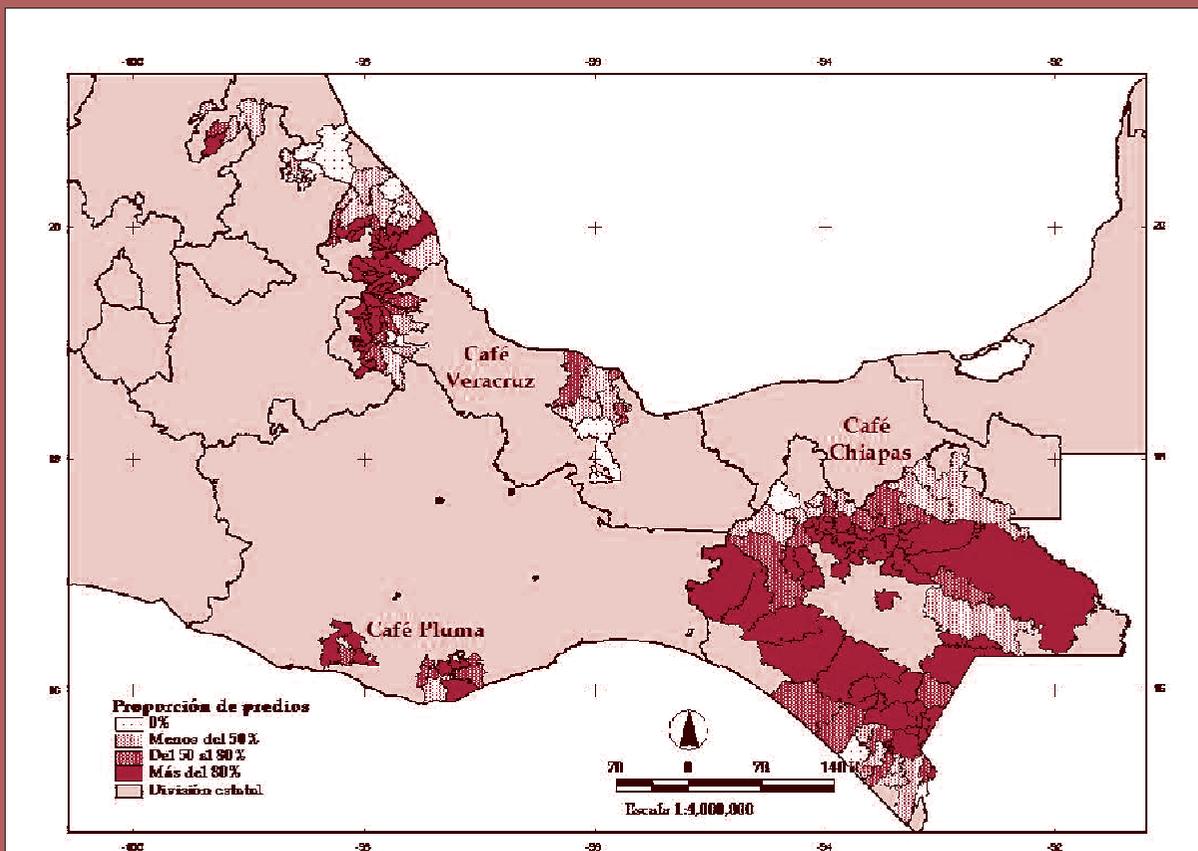
Como una respuesta a este proceso de deterioro, se hizo la solicitud para el registro de la DO Café Veracruz en mayo del 2000 por parte del Consejo Veracruzano del Café (COVERCAFE), organismo que demandó la protección del grano producido en todas las regiones de la entidad (82 municipios, 842 comunidades y 152,993 hectáreas) que cumplieran con una altitud mayor de 750 msnm, produjeran granos de especie arábica cultivados bajo sombra, lo que generaba un grano de alta acidez, aroma intenso, sabor intenso y apreciable cuerpo (IMPI, 2000). El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) ofreció respuesta positiva en noviembre del mismo año.

En la Declaratoria General de Protección a la Denominación de Origen “Café Veracruz” emitida por el IMPI, se estableció la titularidad de la DO del Estado Mexicano, así como la posibilidad de incluir diversas regiones del estado de Veracruz que cumplan con lo que la Norma Oficial Mexicana (NOM) correspondiente establezca, en las cuales se ofrece un grano de calidad óptima (Secretaría de economía, 2002). Con su aprobación, el criterio de la altitud eliminó inmediatamente 33% de los predios cafetaleros en la entidad como factibles de ostentar la DO Café Veracruz. Además, lo hizo de manera homogénea entre las diferentes regiones del estado. La DO favoreció a los productores de los predios en el centro de la entidad en perjuicio de los del norte y del sur, tal y como se aprecia en la Figura 2.

Café Chiapas

Dadas las complejas condiciones económicas y sociales que han existido en la entidad

Figura 2. Predios cafetaleros en las denominaciones de origen mexicanas para café, 2010



Fuente: Elaboración propia con datos del Padrón Cafetalero 2010, las Declaraciones sobre Denominaciones de Origen Veracruz y Chiapas y el extracto de solicitud de Declaración de Origen Café Pluma.

por décadas, los últimos años han sido escenario de importantes procesos de innovación relacionados con la cafecultura, tales como la incorporación al comercio justo de varias cooperativas cafetaleras, la conversión hacia la producción orgánica en numerosas organizaciones, así como la incursión de cooperativas en el negocio de las cafeterías, a lo que se suma la vinculación con organizaciones no gubernamentales (ONG) para impulsar el desarrollo regional (González, 2002; Martínez, 2006; Doppler & González, 2007; Martínez, 2008 y Pérez, 2010)

Entre estas transformaciones apareció la propuesta por la Comisión para el Desarrollo y Fomento del Café de Chiapas (COMCAFE), creada el 16 de agosto de 2000, cuyo objeto es "...establecer las bases para promover el desarrollo y fomento de la cafecultura en Chiapas..." (Secretaría de Gobierno del Estado de Chiapas, 2000). Esta institución solicitó, el 21 de agosto de 2001, la Declaratoria General de Protección a la Denominación de Origen Café Chiapas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI, 2000), la cual fue otorgada el 27 de agosto de 2003.

En dicha declaratoria se autorizó la denominación Café Chiapas para el grano arábica, verde o tostado, en grano o molido, producido en alguna de las 12 regiones productoras de la entidad, correspondientes a 83 municipios (de un total de 91 municipios productores de café y 118 totales), cultivados en alturas superiores a 800 msnm. Este grano se distingue por su alta acidez, aroma intenso, sabor agradable y apreciable cuerpo, alcanzando así una excelente calidad, obtenida por las condiciones del espacio donde se produce, que se caracterizan por sus suelos volcánicos, climas aptos con buena humedad y una diversidad de temperaturas (Secretaría de economía, 2003). La definición de la DO excluyó, considerando el Padrón Cafetalero 2010, 513 hectáreas (0.21% de la superficie estatal) en municipios ajenos a la zona delimitada por la declaratoria, pero a casi 61 mil hectáreas (25% de la superficie estatal) excluidas por la altitud, afectando principalmente los municipios de las regiones Copainalá, Comitán, Pichucalco, Palenque y Tapachula, los cuales tienen menos del 65% de sus superficies registradas en condiciones geográficas propicias para ser aceptadas en la DO, como se muestra en la Figura 2.

Café Pluma Hidalgo

En mayo del 2003, fue solicitada al IMPI la Declaración de Protección de la DO Café Pluma, la cual contempla el café pergamino o verde producido en la región Pluma, la cual ofrece granos de la variedad típica, cultivados en alturas que van desde 700 a 1,500, los cuales se caracterizan por su agradable bouquet, exquisito sabor, acentuada acidez, excelente aroma y leve cuerpo (Secretaría de

economía, 2003). La región Pluma comprende 12 municipios del estado de Oaxaca, los cuales comprenden el 27% de la superficie cafetalera de la entidad, pero sólo el 20% de la superficie total cumple con la altura que se definió en la solicitud ante el IMPI. Esta región se muestra en la Figura 2, donde se observa que San Pedro Pochutla sería el municipio menos favorecido por la DO, pues sólo el 39% de la superficie cafetalera quedaría incluida bajo el criterio de altitud.

A la fecha, no hay una resolución por parte del IMPI sobre la solicitud de DO para Café Pluma, lo que ha significado un importante retraso en los planes originales que daban por sentada la resolución positiva. Por ello es que se presiona al IMPI mediante declaraciones públicas sobre la proximidad de su aprobación y con la organización de eventos públicos donde se anuncia sobre el Café Pluma: *“Una de las características principales en taza del café pluma es su fragancia fresca afrutada melada gustativamente, es un café con una acidez modulada, muy balanceada, su sabor es típicamente melado con un gusto achocolatado, por lo que es imprescindible que cuente ya con su denominación de origen”* (Declaración de Francisco Javier Herrera López, catador mexicano de gran experiencia, durante la Primera Feria del Café Pluma, citado en Suárez, 2009).

LAS PROBLEMÁTICAS DE LAS DO DE CAFÉ EN MÉXICO

A pesar de que la DO Café Veracruz lleva más de 10 años desde su aprobación, los volúmenes de grano comercializado son muy bajos, emitiendo apenas 20 certificados de café ver-

de a cuatro productores e igual número de certificados de café tostado a seis torrefactores (CRCV, 2010a; CRCV, 2010b). En beneficios, se tienen certificados 38 húmedos y 8 secos, además de 10 tostadores o expendios de café (CRCV, 2010c; CRCV, 2010d). Además, sólo 338 productores estaban registrados ante el Consejo regulador de Café Veracruz, con un total de 465 fincas inscritas a lo largo de 20 municipios, principalmente concentradas en los municipios de Córdoba y Huatusco, lo que en términos relativos al total de fincas y productores en el Padrón Cafetalero es muy bajo, llegando apenas a niveles de 3% en municipios como Ixtaczoquitlán y Huatusco.

Peor escenario es el que presenta Chiapas, donde a más de 8 años de la aprobación, la DO Café Chiapas no ha sido operativa, pues apenas en este 2011 se lograron certificar las tres unidades que conforman el Consejo Regulador. Mientras tanto, en el caso de Pluma Hidalgo, la DO lleva ya varios años esperando su aprobación sin que se den señales que puedan aprobarse.

En los tres casos presentados, las iniciativas han sido el resultado de iniciativas de los políticos de turno, lo cual tras el cambio de gobierno ha mostrado su vulnerabilidad. En el caso de Veracruz, el cambio de gobierno se da a finales del 2010, por lo que para el 2011 la iniciativa dejó de recibir apoyo presupuestario y prácticamente se le ha dejado en el olvido.

En el caso de Chiapas, el cambio de gobierno se dio en el año 2006, lo que se significó que para el 2008 existiera una iniciativa diferente, mediante la construcción de una marca colectiva “Marca Chiapas”, que incluye a

numerosos productos agrícolas y artesanales de la entidad, relegando a un segundo plano la DO Café Chiapas.

El caso de Pluma Hidalgo es aún más preocupante, pues los conflictos a nivel del anterior gobernador con la federación restringieron de manera evidente los procesos y presupuestos relacionados con la entidad, además de que los conflictos municipales en la entidad crearon una región discontinua que buscó asumir la DO. Tras el cambio de gobierno en diciembre de 2010, la estructura institucional nuevamente se modificó y desapareció incluso el organismo que propuso la DO, por lo que es factible que esta protección no se pueda conseguir.

En los tres casos analizados se pudo descubrir en el trabajo de campo que la credibilidad de las DO entre los productores es muy baja, pues pocos conocen que es una DO, pocos confían en que sea una estrategia para mejorar sus condiciones de vida y mucho menos para transformar las regiones productoras. Más aún, es factible decir que la organización de productores alrededor de la DO es inexistente, pues al menos en el caso más avanzado que es Veracruz, se restringe a un pequeño conjunto de grandes productores que han conseguido la certificación. El resto de productores que conocen la propuesta incluso expresan su desconfianza acerca de este mecanismo de diferenciación.

A estas problemáticas se suma que las DO han presentado numerosos problemas respecto a las acreditaciones de los Consejos Reguladores que validen los procesos que realizan y den certidumbre al mercado de sus

prácticas. Las acreditaciones para Café Veracruz no han podido obtenerse de manera completa, pues hasta el 2010 el laboratorio de pruebas no estaba acreditado, sino testificado. Igual suerte corría el consejo regulador en Chiapas, que apenas en el 2010 logró su acreditación en las unidades de verificación y control, mas no en el laboratorio.

Como puede verse, en el terreno institucional las DO de café pueden considerarse vulnerables desde su origen, pues están expuestas en buena medida a la voluntad de los funcionarios públicos de turno, lo cual les representa una seria desventaja porque no logran despegar y se mantienen dependientes de los presupuestos públicos. En el terreno social, no existe una credibilidad de los consejos que convoque a la participación masiva de los productores, sino por el contrario, se genera desconfianza entre ellos pues lo han asumido como un programa temporal del gobernador de turno. En el terreno tecnológico los resultados tampoco han sido muy alentadores, pues se presentan enormes retrasos en las acreditaciones respectivas.

Para terminar, debemos destacar que en el terreno del mercado, los esfuerzos por la pro-

moción del café de dichos orígenes tampoco han sido exitosos, pues si bien las entidades son importantes productoras en escala nacional, la amplitud de su superficie ofrece una amplia gama de perfiles de taza que no son fácilmente comparables si pueden resumirse en una sola caracterización del grano, a menos que ésta sea sumamente simple y fácil de reproducir, lo que significa que perdería su especificidad, tal y como está ahora expresada. Las especificaciones técnicas relacionadas con el café de estas entidades no tienen en sus elementos características particulares ni mucho menos culturales relacionadas con la producción, sino que se trata de características del proceso de transformación del grano básicamente, con lo cual queda en entredicho la validez de estas denominaciones de origen.

Sin duda, hay muchas experiencias que adquirir de estos ejercicios del café mexicano y el esfuerzo realizado por la diferenciación. Desafortunadamente representan oportunidades perdidas que difícilmente podrán recuperarse, por lo que habrá que buscar otras estrategias innovadoras que puedan concretarse con mayor eficiencia para beneficio de toda la cadena de comercialización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bates, H. R. (1997). Brunnermeier, M.K. (2009). *Decipher* REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CRCV (Consejo Regulador del Café Veracruz). (2010a, julio). *Proveedores de café verde certificado bajo la denominación de origen*. Recuperado el 19 de julio de 2010, del sitio web: www.cafeveracruz.org.mx

CRCV (Consejo Regulador del Café Veracruz). (2010b, julio). *Proveedores de café tostado con línea verde certificado bajo la denominación de origen*. Recuperado el 19 de julio de 2010, del sitio web: www.cafeveracruz.org.mx

CRCV (Consejo Regulador del Café Veracruz). (2010c, julio). *Beneficios húmedos inscritos al consejo re-*

-
- gulator del Café Veracruz. Recuperado el 19 de julio de 2010, del sitio web: www.cafeveracruz.org.mx
- CRCV (Consejo Regulador del Café Veracruz). (2010d, julio). *Beneficios secos inscritos al consejo regulador del Café Veracruz*. Recuperado el 19 de julio de 2010, del sitio web: www.cafeveracruz.org.mx
- Doppler, F., & González, A. A. (2007). El comercio justo: entre la institucionalización y la confianza. Problemas del desarrollo. *Revista latinoamericana de economía*, 38, (149), 181-202.
- Fonte, M., & Ranaboldo, C. (2008). Desarrollo rural, territorios e identidades culturales. *Perspectivas desde América Latina y la Unión Europea*. *Opera*, (7), 9-31.
- Giovannucci, D., Josling, T., Kerr, W., O'Connor, B., & Yeung, M. (2009). *Guide to geographical indications. Linking products and their origins*. Geneva, Switzerland: The International Trade Centre.
- González, A. A. (2002). *Evaluación de los beneficios actuales y el potencial para el combate a la pobreza de la participación en redes de comercio justo de café*. México: Fair trade research group.
- IMPI (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial). (2000). Solicitud de declaración de protección de la denominación de origen Café Veracruz. *Diario oficial de la federación*.
- Larroa, R. M. (2010). Ixhuatlán del café frente al poder transnacional. *La jornada del campo*, (29).
- Martínez, M. E. (2006). *Organic Coffee, sustainable development by mavan farmers*. Ohio: Ohio University Press.
- Martínez, M. E. (2008). *The benefits and sustainability of organic farming by peasant coffee farmers in Chiapas, México*. Londres, Inglaterra: MIT press.
- Mestries, F. (2003). Crisis cafetalera y migración internacional en Veracruz. *Migraciones internacionales*, 2, (2), 121-148.
- Pérez, P. (2010). Los espacios cafetaleros alternativos en México en los primeros años del siglo XXI. *Investigaciones geográficas. Boletín del instituto de geografía*, (72), 82-100.
- Rangnekar, D. (2004). The Socio-Economics of Geographical Indications: A Review of Empirical Evidence from Europe. *Issues Paper ICTSD/UNCTAD*, (8).
- Renard, C. (2008). Café de conservación y comercio justo: el caso de las cooperativas de cafeticultores de la Reserva del Triunfo, Chiapas, México. 3th FairTrade International Symposium FITS 2008. Montpellier, Francia.
- Rodríguez, G. (2007). La denominación de origen del tequila: pugnas de poder y la construcción de la especificidad sociocultural del agave azul. *Nueva Antropología*, 20, (67), 141-171.
- Secretaría de economía. (2002, 8 de agosto). Solicitud de declaración de protección de la denominación de origen Café Chiapas. *Diario oficial de la federación*.
- Secretaría de economía. (2003, 27 de agosto). Declaración general de protección a la denominación de origen Café Chiapas. *Diario oficial de la federación*.
- Secretaría de gobierno del estado de Chiapas. (2000). Ley que crea la comisión para el desarrollo y fomento del café en Chiapas. *Periódico Oficial*, 1, 2-14.
- Suárez, O., & Reyes, H. (2009, 21 de agosto). *Primera feria del Café Pluma*. Recuperado el 21 de agosto de 2010, del sitio web: www.notihuatulco.com
- Teuber, R. (2007). *Geographic Indications of Origin as a Tool of Product Differentiation - The Case*

of Coffee. Recuperado el 19 de Julio de 2010 del sitio web: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/7866/1/cp070042.pdf>

Trujillo, L. (2008). *Coffee-Production Strategies in a Changing Rural Landscape: A Case Study in Central Veracruz, Mexico*. Londres, Inglaterra: MIT Press.

Ukers, W. (1935). All about coffee. *The tea and coffee trade journal*.

USPTO (Patent and Trademark Office, U. S.). (2010, abril). *TrademarkFAQs*. Recuperado el 8 de abril de 2010, del sitio web: www.uspto.gov/faq/trademarks.jsp

Condiciones para la adaptación de los pequeños productores de café ante presiones económicas mediante procesos de “upgrading” en la cadena productiva

Rafael Díaz, Hallie Eakin, Edwin Castellanos y Gerardo Jiménez

RESUMEN

El análisis de los medios de vida se ha utilizado con éxito para ilustrar el comportamiento de las familias como resultado de la interacción de sus miembros con un mundo lleno de restricciones y oportunidades institucionales a escala local, regional, nacional y global. En ese mundo, las familias organizan sus activos y recursos para hacer frente con eficacia a las presiones exógenas y cambios en su ambiente institucional o biofísico. Uno de los principales desafíos del análisis de medios de vida aplicado a las comunidades rurales lo constituye la comprensión de cómo la familia se vincula a los cambios en el mercado que resultan de la globalización económica.

En este artículo se argumenta que la respuesta de las familias a las presiones económicas externas puede ser explicada por el tipo de participación que tengan en las cadenas globales de mercancías (CGM). Esto en consecuencia relaciona el tipo de respuesta a las oportunidades que se derivan de los procesos de “upgrading” en las cadenas, pero cuya concreción depende del entorno institucional en que operan las familias. Se hace una aplicación a los productores de café en Veracruz, México, el cual ilustra un caso de desacople de las políticas orientadas a los pequeños productores con los requerimientos para mantenerse competitivamente en la cadena de café.

ABSTRACT

Livelihood analysis has been used successfully to illustrate how the behavior of families is the result of the interaction of its members in a world of restrictions and institutional opportunities on the local, regional, national, and global scales. Livelihood analysis proposes that families organize their assets and resources to effectively face the exogenous pressures and changes in their institutional or biophysical atmosphere. One of the main challenges of the livelihoods approach applied to rural communities is the understanding of how families link to market changes deriving from economic globalization.

This paper argues that the response by families to external economic pressures is better understood through the analysis of their participation in the global commodity chains related to the requirement for upgrading in the chains and depending on the institutional environment in which families operate. An application is made to the case of coffee producers in Veracruz, Mexico, which illustrates a case of decoupling between the policies developed for small producers with their requirements to keep competitive in the coffee chain.

Palabras clave: Medios de vida, cadenas globales de mercancías, “upgrading”, café, México.

Condiciones para la adaptación de los pequeños productores de café ante presiones económicas mediante procesos de “upgrading” en la cadena productiva*

Rafael Díaz¹, Hallie Eakin², Edwin Castellanos³ y Gerardo Jiménez⁴

INTRODUCCIÓN

El análisis de medios de vida ha emergido como un enfoque que permite entender las relaciones del ser humano con su ambiente en el nivel familiar (Ellis, 1998; Bebbington, 1999). Generalmente este enfoque ha sido aplicado para entender las implicaciones de las decisiones de las familias rurales en la seguridad de sus medios de vida y del medio del cual dependen. El enfoque ha dado una contribución significativa al ayudar a explicar cómo las familias organizan sus activos y recursos a través de estrategias viables y sostenibles (Francis, 2000). El análisis de medios de vida también ha proporcionado herramientas para comprender cómo algunas familias no pueden afrontar con eficacia las presiones exógenas y cambios en su

ambiente institucional o biofísico (Mortimore & Adams, 1999; Morris et al., 2002; Eakin, 2006). El análisis de los medios de vida se ha utilizado con éxito para ilustrar que el comportamiento de las familias es el resultado de la interacción de los miembros de la familia en un mundo lleno de restricciones y oportunidades institucionales a escala local, regional y nacional. Sin embargo, se requiere de una mejor comprensión de las características de la familia que facilitan o inhiben el relacionamiento eficaz con las instituciones en estas diversas escalas del análisis.

Uno de los principales desafíos del análisis de medios de vida aplicado a las comunidades rurales lo constituye la comprensión de cómo la familia se vincula a los cambios en el mercado que resultan de la globalización económica.

* Este artículo fue publicado originalmente en la Revista Iberoamericana de Economía Ecológica Vol. 10. 61-72 (2009).

¹ Centro Internacional en Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE) Universidad Nacional Costa Rica, Campus Presbítero Benjamín Núñez. 1 Km y medio al este de Jardines del Recuerdo, Lagunilla, Heredia, Costa Rica. Apartado postal: 2393-3000 Heredia. rdiaz@una.ac.cr

² School of Sustainability. PO Box 875502. Arizona State University Tempe, AZ 85287-5502. Hallie.Eakin@asu.edu

³ Centro de Estudios Ambientales, Universidad del Valle de Guatemala 18 Ave. 11-95 zona 15 Vista Hermosa III Guatemala, Guatemala 01016. ecastell@uvg.edu.gt

⁴ Centro Internacional en Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE) Universidad Nacional Costa Rica, Campus Presbítero Benjamín Núñez. 1 Km y medio al este de Jardines del Recuerdo, Lagunilla, Heredia, Costa Rica. Apartado postal: 2393-3000 Heredia. gjimene@una.ac.cr

La globalización no es simplemente una presión exógena sobre las familias; sabemos que hay procesos activos de inserción y de interacción con la economía global de forma tal que las comunidades rurales pueden actuar para conformar sus propias oportunidades dentro de una amplia estructura de cambios rápidos (Bebbington, 2001). Esto requiere de un elemento vinculante de las dinámicas provenientes de la cadena, que presionan a las familias y que determinan el tipo de respuesta requerido por éstas cuando enfrentan la globalización. El entendimiento de este vínculo es de importancia crítica para el desarrollo rural. En este artículo tratamos el tema explorando la participación de las familias en las cadenas globales de mercancías (CGM), ubicando las dinámicas del mejoramiento de su participación (“upgrading”) en la cadena como el factor que permite establecer el vínculo de la respuesta de las familias al entorno. Esto lleva implícita la competitividad de los productos con que las familias participan en la cadena, traducida en el logro de mantener su participación en ellas, con ingresos que garanticen su sostenibilidad. La producción y la comercialización de los productos tales como café en una economía globalizada representan una oportunidad interesante para desarrollar el análisis del vínculo requerido en dichas escalas. Estos productos son típicamente elaborados por pequeños productores a partir de los activos de la familia, quienes deben tomar decisiones locales acerca de sus prácticas agrícolas en el contexto de cambios en los mercados globales.

El artículo se organiza de la siguiente manera. En la sección 2 repasamos cómo el marco analítico de medios de vida sostenibles se está aplicando en contextos de presiones del mercado. En la sección 3, discutimos las relaciones entre los enfoques de medios de vida y de CGM. En la sección 4 se discuten algunas ventajas del enfoque de CGM para el análisis del mejoramiento de la competitividad de los pequeños productores, y, en la sección 5, a través de un estudio de caso, ilustramos el potencial de un nuevo enfoque combinado. Finalmente se proponen algunas conclusiones en la sección 6.

EL ANÁLISIS DE MEDIOS DE VIDA EXTENDIDO

El enfoque de medios de vida permite analizar la unidad de producción donde la familia rural es el agente principal. En el marco analítico original, las familias tienen acceso a un conjunto de activos (denominados como diversos tipos de “capital”) que utilizados adecuadamente devienen en medios de vida. Sin embargo, las familias están insertas en un contexto de vulnerabilidad bajo la forma de tendencias críticas, perturbaciones y estacionalidades que pueden minar los rendimientos esperados de sus activos (DFID, 1999).

Recientemente, hemos propuesto el enfoque de medios de vida⁵ modificado para analizar las respuestas de los productores de café a un juego específico de presiones. En este

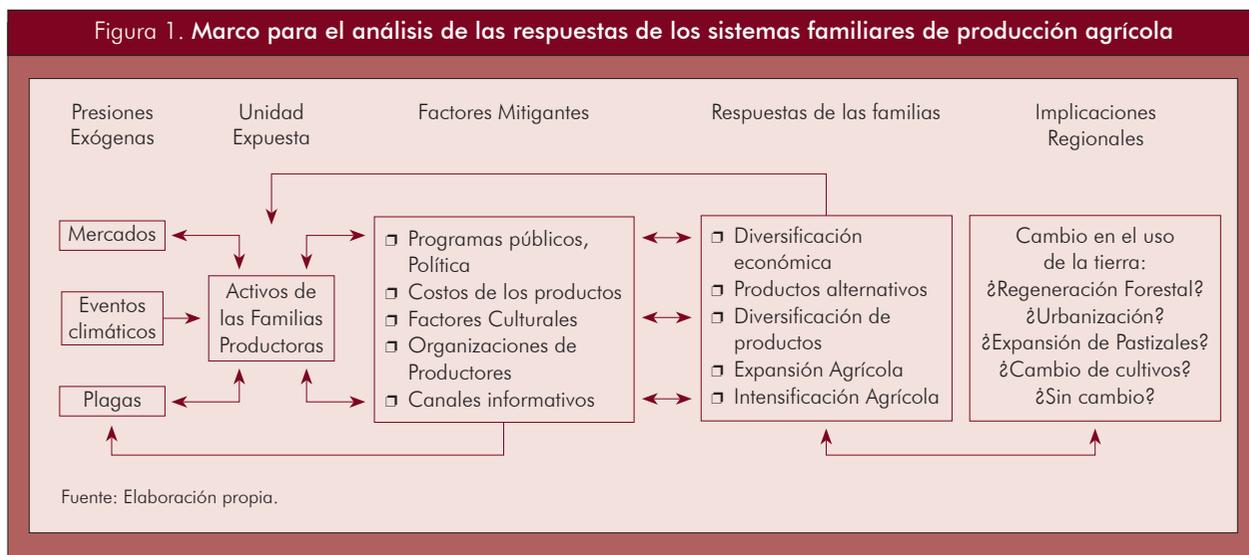
⁵ Proyecto “Estrategias Efectivas de Adaptación y Reducción de Riesgos de Pequeños Productores ante Perturbaciones Económicas y Climáticas: Lecciones de la Crisis de Café en Mesoamérica”. El proyecto es coordinado por la Universidad del Valle de Guatemala y financiado por el Instituto Interamericano para la Investigación del Cambio Global (Inter American Institute for Global Change Research, IAIGCR).

marco, las respuestas de las familias cafetaleras a tres presiones primarias (mercados, clima y plagas) se evalúan en términos de las características de la familia, los factores institucionales, culturales, y de organización que median las respuestas de la familia, y las implicaciones sobre sus acciones en aras de su propia seguridad y la de su región.

En la Figura 1, identificamos a las familias productoras como la “unidad primaria” (Unidad Expuesta) - es decir la unidad de análisis para entender los impactos y las respuestas a las presiones climáticas, biológicas y del mercado. El impacto de estas presiones en una familia será en parte función de los activos de la familia. En el marco de medios de vida, estos activos se miden en términos de cinco conjuntos de “capitales”: capital social, capital finan-

ciero, capital natural, capital físico y capital humano (DFID, 1999). La respuesta de una familia a estas presiones estará determinada por la relación de la familia con las instituciones que gobiernan la asignación y el uso de recursos tales como aquellos relacionados con los mercados, la disponibilidad de la información y la organización social, considerados factores mitigantes. La conjunción de los activos de las familias y los factores mitigantes determinarán el tipo de estrategia de respuesta seguido por la familia ante presiones exógenas.

El abordaje de las estrategias de adaptación de los productores frente a las perturbaciones externas⁶ de naturaleza económica a partir del enfoque de medios de vida implica reconocer que las familias no están aisladas de su entorno socio productivo y por lo tanto su soste-



⁶ En la literatura del cambio global, el enfoque de medios de vida se ha aplicado recientemente a efectos de clarificar la adaptación de las familias a la disponibilidad cambiante de recursos debido a presiones ambientales (Eakin, 2006; Adger, 1999). Asimismo el concepto se ha ligado a otros enfoques agro- ecológicos, económicos y sociales. Mendez & Gliessman (2002) por ejemplo, a partir de un enfoque agro- ecológico, propusieron su integración con enfoques de las ciencias sociales como base para la investigación interdisciplinaria en el manejo de recursos naturales y el desarrollo rural en las zonas tropicales latinoamericanas.

nibilidad no depende solamente de la manera que manejan sus recursos. En ese sentido Stoian & Donovan (2004) proponen la integración de medios de vida con las cadenas de valor para considerar las oportunidades y los requisitos de mercado que pueden fortalecer la resiliencia de las familias. Por ejemplo, en la Figura 1, las reglas, normas, y políticas que estructuran las cadenas de valor constituyen tanto *factores mitigantes* como *presiones exógenas* para los productores familiares.

También las opciones de respuesta en cuanto a la producción están en parte determinadas por las oportunidades que presentan las cadenas en las que los productores participen. Las cadenas de valor en las cuales las familias están participando pueden entonces ser consideradas al analizar el proceso de toma de decisiones en las diferentes estrategias de medios de vida.

En este artículo nos proponemos profundizar la discusión sobre la integración del enfoque de medios de vida con el enfoque de cadenas globales de mercancías, ubicando como elemento central de dicha consideración los procesos de “upgrading” en las cadenas productivas. Siendo el aspecto económico una de las fuentes principales de la vulnerabilidad de las familias, y la manifestación inmediata de las perturbaciones económicas los precios pagados a los productores de un producto particular, tomamos en consideración que estos precios son producto de una serie de factores, considerados comúnmente como resultado de las fluctuaciones de mercado, ligados a los niveles de la oferta y la demanda. En ese sentido resultan en presiones externas a las familias.

Sin embargo las fluctuaciones de precios se dan en presencia de las llamadas imperfecciones de mercado. Nuestro argumento enfatiza que los precios están relacionados con las estructuras imperfectas de esos mercados en las cuales las familias están participando, y una parte decisiva de esas estructuras son los mecanismos según los que operan las cadenas productivas. En consecuencia, el tipo de participación de las familias dentro de la cadena global de mercancías (posición y posicionamiento, tal como explicaremos después) es un factor endógeno a las familias, cuyas repuestas a las perturbaciones económicas en procura de su mejoramiento debe responder a las exigencias u oportunidades de los procesos de “upgrading” en la cadena. Por lo tanto, es importante considerar no sólo cuáles son las presiones, sino cómo éstas son transmitidas al productor y de qué manera influenciarán (como factores mitigantes) las opciones de estrategias del productor dentro de la cadena para hacer frente a la presión.

Nuestra discusión se desarrolla alrededor del caso específico de los productores del café utilizando los resultados de un estudio de las estrategias seguidas por los agricultores de café en Mesoamérica, para enfrentar la crisis reciente de muy bajos precios internacionales (Eakin et al., 2006).

CADENAS GLOBALES DE MERCANCÍAS

Cuando los pequeños productores proveen sus productos a los mercados, participan en cadenas de mercancías. Esto significa que están conectados en un sistema que se debe entender de manera global. Este hecho se puede analizar de diversas perspectivas. Por

un lado, la cadena extendida, desde la producción en la finca hasta los procesos de consumo, debe ser considerada; además, a lo largo de la cadena, los mercados y otras diversas maneras de coordinación están presentes. Por otra parte, debemos considerar que las cadenas están conectadas internacionalmente de diversas maneras. La conexión más tangible se tiene al considerar los productos para la exportación, como lo es el caso del café.

Las cadenas globales de mercancías entonces se entienden como redes de producción de una mercancía específica. Se pueden distinguir cuatro dimensiones en estas redes. Primero tenemos el sistema de producción, que incluye las diferentes etapas de la producción, agentes, y diversos niveles de integración (horizontal y vertical). El patrón de localización es otra dimensión que reconoce que las actividades de la producción están organizadas en diversas ubicaciones geográficas. Este depende de las condiciones locales y de la organización de la producción, que son determinadas generalmente por los agentes más influyentes de la cadena. La tercera dimensión incluye a las políticas y las instituciones. El funcionamiento de mercados en las cadenas y el comportamiento de los agentes son influenciados por las políticas y las instituciones, las que en conjunto determinan decisivamente su competitividad. Los gobiernos y las organizaciones, locales e internacionales, forman el marco institucional en el cual los agentes funcionan a lo largo de las cadenas.

Finalmente tenemos el sistema de control que es decisivo en la organización total de las cadenas. El poder a lo largo de la cadena es

desigual, y las opciones para los pequeños productores dependen del tipo de estructura de control de la cadena. Los pequeños productores están participando generalmente en las cadenas controladas desde la demanda, lo que significa que los comerciantes, los sectores alimenticios y las cadenas de supermercados tienen la posición más provechosa y más influyente de las cadenas. Para las mercancías tales como el café, este desequilibrio a lo largo de la cadena global también refleja desequilibrios geopolíticos: concentran a los productores primarios en las zonas tropicales de los países en desarrollo, en tanto que los agentes en las otras etapas de la cadena de mercancías tienden a concentrar sus actividades en las naciones industrializadas (Díaz, 2003).

El enfoque de cadenas de mercancías permite en consecuencia analizar la competitividad ubicando más claramente los factores que la determinan sea en relación con la posición y/o el posicionamiento de los pequeños productores a lo largo de las cadenas. Los agricultores se ubican (posición) en la primera etapa (primaria) de la cadena, generalmente la más riesgosa y menos rentable. El posicionamiento es una estrategia para aumentar la competitividad basada en la diferenciación del producto o reducción de costes a expensas de calidad. Mejorar la posición de los productores puede lograrse por medio de la integración vertical, con el desarrollo de las organizaciones agroindustriales donde el productor puede incursionar en el proceso de la comercialización. La consolidación de su poder de mercado ha sido desarrollada por medio de la integración horizontal, es decir, la asociación de productores dentro del mismo segmento o función en la cadena.

Estos aspectos se relacionan con el mejoramiento de la competitividad. En las cadenas de mercancías, la mejora de la competitividad va de la mano con los procesos de mejoramiento (“upgrading”) en las funciones y en la posición de los productores en las cadenas. Se han reconocido cuatro formas de mejorar la producción primaria (“upgrading”) en las cadenas globales de mercancías (Gibbon, 2001; Humprey & Schmitz, 2000).

- ❑ Mejoramiento de la producción: se concentra en la eficiencia del uso de los recursos. Puede considerar la reorganización del sistema de producción o la introducción de tecnología avanzada. De esta forma los productores pueden capturar márgenes más altos para sus productos en finca.
- ❑ Mejora del producto: se refiere a la mudanza hacia líneas de productos más sofisticadas, produciendo nuevas formas de productos existentes
- ❑ Mejoramiento funcional: alcanzando nuevas funciones en la cadena. Implica abarcar nuevos segmentos de la cadena y por lo tanto producción con mayor grado de procesamiento.
- ❑ Mejoramiento cruzado inter-sectorial: aplicando la capacidad adquirida en una función particular de una cadena en un nuevo sector.

Por lo tanto, los procesos de mejoramiento de la competitividad desafían a los agricultores para mejorar su participación en las cadenas, haciéndolos “más necesarios” o “menos prescindibles”.

“UPGRADING” PARA EL MANEJO DE LAS PERTURBACIONES ECONÓMICAS

La cadena del café, al igual que muchas otras cadenas agroalimentarias, es orientada por la demanda. Esto hace que los cambios y las tendencias que ocurren en la demanda sean de gran relevancia para los productores de café, y su consideración explícita lo permite el enfoque de cadenas de mercancías. En efecto, la segmentación y concentración del mercado, así como la diferenciación del producto, son características comunes al final de la cadena. Estos factores están estrechamente relacionados con el sistema de control de cualquier cadena, el cual, en el caso de la cadena del café, está en manos de los torrefactores y comercializadores internacionales.

La calidad se está convirtiendo en un factor muy importante en la gobernabilidad de la cadena. A la vez, dicha gobernabilidad está asociada con la definición de los términos de afiliación a esta. La coordinación en estas cadenas es más una relación de conveniencia entre las firmas líderes y sus proveedores, ya que las primeras han estado en capacidad de transformar información compleja sobre calidad, en estándares, códigos y procesos de certificación ampliamente aceptados (Ponte & Gibbon, 2005).

Los estándares de calidad desarrollados por los líderes de la cadena están influenciando fuertemente los precios pagados a los productores agrícolas y han llegado a ser parte de las variables que determinan la vulnerabilidad de los hogares. Esto por cuanto el cumplimiento de esos estándares se ha convertido en una condición para la incorporación o exclusión en una determinada cadena.

Los procesos de “upgrading” mencionados previamente han estado presentes en las estrategias de los hogares y sus organizaciones. Ello ha significado que el uso y mejoramiento de sus recursos necesiten de la consideración del tipo de requerimientos de calidad demandados por las cadenas en las que están participando. En el Cuadro 1 proponemos algunas relaciones entre opciones de “upgrading” y los cambios requeridos en los medios de vida para los productores agrícolas.

Inferimos que las estrategias de los hogares tomarán en cuenta las condiciones externas que provienen de la cadena global. En algunos casos, estos requerimientos están obligando a los hogares a introducir cambios en sus procesos de producción, así como a ad-

quirir nuevos recursos o a mejorar los ya existentes. El “upgrading” en la producción, tiene un sesgo de empuje local (familias y entorno regional) en el mejoramiento de los capitales. Sin embargo, en la dinámica del “upgrading” de producto, funcional e intersectorial, debido a elementos de escala requeridos, el mejoramiento de los capitales requiere de un impulso con mayor énfasis en el entorno en el que operan las familias, siendo fundamentales las acciones de estrategias colectivas y de políticas, con la ampliación del panorama de referencia a la cadena completa. El desafío para lograr los procesos de “upgrading” de los pequeños productores pareciera estar en clarificar los requerimientos productivos a los cuales se requiere adaptación, pero la respuesta no solamente se da en el espacio

Cuadro 1. Productos mexicanos con Denominación de Origen

Tipo de “upgrading”	Ejemplo	Cambios requeridos en los medios
Producción	Incremento de rendimientos, maduración y control de enfermedades	Mejoramiento tecnológico, sistematización y gestión productiva. (Capital financiero, físico y humano)
Producto	Diferenciación por calidad hacia el consumidor (café gourmet, por ejemplo) Consideraciones sociales y ambientales: orgánico, amigo de los pájaros y comercio justo	Cumplimiento de estándares del comprador inmediato Conocimiento de mercados del producto final. (Capital humano, social y natural)
Funcional	Integración vertical (beneficiado, torrefactado)	Cambio cultural participar en organizaciones productivas más amplias, comportamiento estratégico (Capital social)
Intersectorial	Diversificación de producto o actividad: frutas, ecoturismo, servicios a otros productores	Flexibilidad de las familias y sus organizaciones productivas (Capital físico, financiero, social y natural)

Fuente: Elaboración propia.

de las familias productores con sus capitales, sino en las condiciones circundantes que se traducen en estrategias y políticas que potencien los capitales.

Como resultado interesante se tiene que, cuando se logra el mejoramiento del proceso de producción (“upgrading” de la producción), los caficultores tienen el potencial de diversificar sus ingresos y actividades.

Las dinámicas de “upgrading” a nivel del hogar se convierten en factores importantes para reducir la vulnerabilidad económica de los mismos, en la medida en que, por ese medio pueden garantizar su inclusión en cadenas más rentables. Mediante la respuesta a dichos procesos, las familias mejoran sus capacidades de adaptación en la cadena del café por medio de la diversificación de sus opciones y, de esa manera, fortalecen su capacidad de adaptación a los choques económicos.

PROCESOS DE “UPGRADING” Y VULNERABILIDAD DE LOS PRODUCTORES DE CAFÉ EN VERACRUZ, MÉXICO

En el año 2003, dos comunidades cafetaleras fueron estudiadas en el estado de Veracruz, México, como parte de un proyecto que buscaba explorar las implicaciones de los cambiantes mercados cafetaleros para los pequeños productores de café en México, Guatemala y Honduras (Eakin et al., 2006). Aunque la meta de ese proyecto no fue explícitamente explorar los vínculos entre modos de vida y cadenas de valor, dado que el “upgrading” resultó ser una respuesta posible para los productores en la región, ese caso presenta una oportunidad de explorar

estas vinculaciones. Veracruz Central es una región con larga historia en la producción de café en México y fue un importante centro comercial de este producto en la década de los 80’s, cuando el Instituto Mexicano del Café (INMECAFE) apoyaba en la provisión de insumos, crédito y asistencia técnica a los pequeños caficultores. En la segunda mitad de esa década, INMECAFE comercializaba una porción sustancial del café mexicano (Martínez, 1997). Los pequeños productores, la mayoría con menos de 2 hectáreas de café, fueron organizados por el INMECAFE en asociaciones de crédito, a través de la cual pudieron adquirir semillas, fertilizantes y otro tipo de insumos, así como el envío de su café cereza a las instalaciones del INMECAFE para su procesamiento. Sin embargo estas acciones alejaron a los pequeños productores de las etapas de procesamiento en la cadena del café.

El Mercado internacional en ese momento era controlado por el Acuerdo Internacional del Café (AIC), el cual establecía cuotas de exportación para cada país miembro. La posición garantizada del café mexicano en el Mercado internacional brindaba pocos incentivos para la inversión en mejoras de la calidad del café; resultando básicamente en una política sectorial con énfasis en el incremento del volumen y los rendimientos (Martínez, 1997). Se brindó soporte técnico para la siembra de variedades de café mejoradas, así como para la introducción de especies de árboles de sombra, pero no para el desarrollo de capacidades para el procesamiento, el mejoramiento de los controles de calidad que permitieran un mejor producto, ni para el mejoramiento de la comercialización.

Las circunstancias variaron dramáticamente en 1989 cuando el AIC colapsó. El INMECAFE fue subsecuentemente desarticulado y con él, las organizaciones de crédito y las asociaciones de productores que habían proveído café para que el INMECAFE lo comercializara. En Veracruz, muchos de los beneficios (plantas procesadoras de café) fueron transferidos a comunidades de pequeños productores. Para finales de los 90s, la mayoría de esas instalaciones no habían sido debidamente atendidas, cayendo en bancarrota o también habían sufrido algún otro problema de administración. Ante la declinación de los precios globales del café, muchas agencias internacionales propusieron enfrentar la situación a través de diversas formas de “upgrading” de la producción, considerando el producto y las tendencias del consumo final, como una forma de mejorar la seguridad de los medios de vida para los pequeños productores de café latinoamericanos (IDB/World Bank/USAID, 2001).

El enfoque de medios de vida se utilizó para entender las implicaciones de esos cambios en Veracruz. Se recolectó información en el año 2003 para 60 familias acerca de sus activos, características demográficas, acceso a apoyo técnico y servicios financieros, pérdidas económicas provocadas por problemas de precios, problemas climáticos y de plagas, así como sobre sus estrategias específicas y decisiones que han tomado como respuesta a las amenazas que sobre sus medios de vida han enfrentado⁷ (véase Cuadro 2). También se aplicaron entrevistas semi-estructuradas en la región a productores grandes (por ejemplo, con más de 20 hectáreas) y a técnicos de experiencia del gobierno, representantes de agencias públicas relacionados con el sector cafetalero (agricultura, manejo ambiental), intermediarios y exportadores en la región Veracruz Central.

Cerca del 90% de las familias entrevistadas reportaron una baja en ingreso desde los últimos

Cuadro 2. Selección de datos de la encuesta de 60 hogares en dos comunidades cafetaleras, Veracruz, México (2003)

Edad promedio	51 años
Superficie promedio	2.3 ha
Porcentaje de hogares que experimentó una pérdida de ingreso en los últimos 5 años	87%
Acceso a asistencia técnica	15%
Consiguió un préstamo formal en los últimos 5 años	37%
Participación en una organización agrícola	30%
Número de cultivos además de café	< 1
Porcentaje que reporta ser inseguro si va continuar en café en el futuro	26%

Fuente: Elaboración propia.

⁷ La encuesta fue estructurada para medir indicadores de las 5 formas de capital al nivel del hogar para ver la relación entre ellos y la capacidad adaptativa de los hogares.

años de la década de los 90, cuando los precios del café iniciaron un descenso muy pronunciado en México. Los productores reportaron dificultades para satisfacer sus necesidades básicas; además, tuvieron que reducir sus inversiones en insumos utilizados en la actividad cafetalera (fertilizantes, principalmente), así como en fuerza laboral. Mientras las dificultades económicas reportadas por los productores sugerían que ellos podrían tener un gran incentivo para cambiar sus estrategias de producción y mejorar la seguridad de sus medios de vida, los núcleos familiares parecían confrontar grandes obstáculos para poder lograrlo.

De acuerdo con expertos del sector cafetalero en Veracruz, una de las opciones más atractivas para los pequeños productores de café fue, de hecho, el “upgrading” de producto. México es uno de los mayores productores de café orgánico del mundo y, mientras los precios del café convencional estaban llegando a niveles sumamente bajos en el período 2002-2003, los productores de café orgánico estaban recibiendo una prima por su producto. Sin embargo, ningún productor de ninguna de las comunidades en las cuales se aplicó la encuesta estaba participando en el mercado de café certificado. Contrario a algunos productores de otros estados de México (por ejemplo, Chiapas y Oaxaca), los pequeños productores de Veracruz todavía no participaban fuertemente en la cadena de café orgánico⁸.

Los productores que deseaban cumplir con los estrictos estándares y prácticas para la

certificación de café orgánico debían estar bien informados para conocer la forma de participar en cadenas de café de mayor valor agregado y mejor pagadas. Para ello, necesitaban tener acceso a asistencia técnica apropiada, apoyo financiero y redes sociales para poder realizar los ajustes a sus prácticas de producción. Por otro lado, la participación de productores en la cadena de café orgánico y de comercio justo en otras regiones de México fue facilitada por su afiliación en asociaciones -frecuentemente relacionadas con grupos étnicos o religiosos- las cuales habían brindado tal soporte (Bray et al., 2002). Aunque “upgrading” (particularmente en la forma de producto y diversificación intersectorial) ha sido un componente fuerte de la política cafetalera en México como respuesta a la crisis (Hausermann & Eakin, 2008), las encuestas mostraron que aunque algunos productores (17%) reportaron producir “café orgánico” no se estaban refiriendo a la integración formal en una cadena de valor especializada, sino al hecho de que les faltaron los recursos económicos para comprar insumos químicos. Una mayor proporción de productores (28%) respondieron diversificando a otros cultivos comerciales (Eakin et al., 2006). La adopción de una estrategia de “upgrading” intersectorial fue asociada con hogares que también recibieron asistencia técnica y crédito formal.

La mayoría de hogares que no tomaron ninguna acción para acercarse a nuevas oportunidades del mercado enfrentaron una falta

⁸ Según el Padrón Nacional Cafetalero (2008), hay aproximadamente 1000 productores orgánicos en el estado de Veracruz (1% del total), comparado con 11000 en Chiapas (6%) y 10,000 en Oaxaca (10%).

de una variedad de capitales para aprovechar tales oportunidades. En las dos comunidades de Veracruz, solo el 15% de las familias reportadas recibieron asistencia técnica, y solamente una tercera parte había recibido crédito en los cinco años anteriores a la encuesta. Además, solo 30% de las familias reportaron pertenecer a una asociación de productores, ya fuera formal o informal. La mayoría de los productores manifestaron mucha suspicacia y desconfianza en tales organizaciones, y por lo tanto, resistencia a comprometerse con nuevas prácticas que requirieran algún tipo de participación social. Adicionalmente, también fue claro que la prolongada crisis en el sector cafetalero mexicano había tenido un profundo impacto en la percepción local de la actividad. La edad promedio de los productores entrevistados fue de 51 años, y en las entrevistas semi-estructuradas pocos de ellos indicaron que sus hijos estuvieran interesados en mantener la actividad cafetalera como su principal medio de vida en el futuro.

Así, en este caso en particular, parece que los recursos claves, especialmente capital humano, social y financiero, son los activos que posibilitan a las familias la adaptación y participación en nuevas redes de mercados y nuevas cadenas de mercancías. Una población mayor, donde la colaboración y la organización están ausentes y sin apoyo financiero, es muy probable que no tenga la capacidad de realizar “upgrading” de producción o de producto. En contraste, los grandes productores entrevistados en la región estaban activamente vinculados con acciones de “upgrading”, tanto de producto como de producción y funcional. Aunque relativamente pequeño en nú-

mero, estas empresas comerciales agrícolas, usualmente de carácter familiar, no se habían ligado nunca en la relación relativamente proteccionista con el INMECAFE, lo cual había caracterizado a los pequeños productores de Veracruz en los años 80. Muchos de estos productores habían ya estado involucrados en otras etapas de la cadena del café como administradores de beneficios privados.

Estos productores fueron también elegibles para créditos dirigidos a negocios pequeños provenientes de instituciones agrícolas federales de crédito. En el momento en que los precios comenzaron a bajar, estos productores mejoraron sus capacidades de procesamiento y fortalecieron sus activos financieros con el fin de mejorar la calidad de su café, así como la vinculación con otros segmentos de la cadena de café. En el año 2003, fue común ver a esos productores vendiendo café tostado y molido (“upgrading” funcional); aún más, algunos productores experimentaron con la venta de café “en taza” en pequeñas y rústicas cafeterías.

El éxito de estas estrategias todavía está por verse, pues estos productores necesitan desarrollar procesos de “upgrading” del producto final. Muchos de los productores tienen relativamente poca experiencia en la actividad de torrefacción y venta al detalle, y la demanda local de café en México se mantiene relativamente estable. Sin embargo, el contraste entre las dos clases de productores en Veracruz ilustra la importancia de los activos y capitales (medios de vida) de las familias en el fortalecimiento de la adaptación a los cambios en los mercados y al aprovechamiento de las oportunidades económicas.

CONCLUSIONES

Las posibilidades de adaptación de los pequeños productores de café ante presiones económicas dependen de varios factores. En primer lugar, dependen de los medios de vida de las familias requeridos para subsistir. Sin embargo, las presiones económicas en la caficultura asociadas con los ciclos de los precios internacionales del café, significa que la vulnerabilidad de los pequeños productores tiene también que ver con la posición y posicionamiento en la cadena global. Las familias rurales tienen grados de libertad muy bajos para controlar las perturbaciones económicas, pues están insertos en una cadena global gobernada por los comerciantes y los industrializadores, quienes son los agentes que determinan los precios y demás requerimientos de mercado.

El caso de los pequeños productores de Veracruz reveló que, según la experiencia de los productores grandes y la opinión de los representantes gubernamentales, el “upgrading” de producto podría ser la mejor opción estratégica para manejar la vulnerabilidad de los pequeños productores a las perturbaciones del mercado. Sin embargo, el logro efectivo del “upgrading” requiere que los productores resuelvan una gran cantidad de obstáculos relacionados con las relaciones históricas de estos productores con el sector público, el grado en que estos productores confían en otros productores y demás agentes relacionados, así como la disponibilidad de activos externos claves tales como información y crédito.

El caso ilustra que hay importantes desafíos que deben ser superados para que los productores agrícolas puedan participar en la

cadena internacional del café de tal manera que les permita manejar la inseguridad de sus medios de vida. No es suficiente que exista la oportunidad del mercado y productores con una necesidad de mejorar su bienestar. Un enfoque que integra los medios de vida con las cadenas de valor ilustra que es necesario evaluar también los recursos que facilitan el aprovechamiento de tales mercados.

La organización es un primer paso crítico para los productores agrícolas y la organización, de hecho, es una función del control del capital social por parte de la familia. El capital social es difícil de construir; para que sea más efectivo, debe emerger orgánicamente dentro de comunidades rurales. La política puede facilitar este proceso mediante la reducción de obstáculos para la organización de productores agrícolas y desalentando la manipulación política externa de las asociaciones de productores con oportunidades de financiamiento inconvenientes. Se requiere más atención a los factores institucionales y socioeconómicos que tienen influencia en la forma en que las familias pueden utilizar sus recursos. Aquí, las oportunidades de acceso a mercados, el acceso a información relevante y el apoyo técnico puede ser crítico para desarrollar el “upgrading” de producto para participar en cadenas de mayor valor agregado, más cerca del consumidor final. La innovación en estrategias que aparentemente están siendo utilizadas por medianos y grandes productores de café, ilustra que una participación más eficaz en la cadena global de café puede ser posible.

La consideración de los procesos “upgrading” en la cadena de café a efectos de atenuar la vulnerabilidad económica y mejorar su resis-

tencia a las perturbaciones económicas, requiere por lo tanto de tres condiciones. En primer lugar una ubicación de las tendencias en la cadena global de café, no solamente para anticipar los choques de mercado que pudieran aumentar la vulnerabilidad de los productores, sino que también permita clarificar las oportunidades de “upgrading” como respuestas a lo mismo. En segundo lugar que las estrategias y políticas planteadas por los gobiernos y organizaciones productivas y de apoyo clarifiquen las oportunidades asequibles por los pequeños productores. Estos “factores mitigantes” son instrumentales en asegurar que los hogares que tienen los recursos para responder a los retos y oportu-

nidades del mercado tienen el apoyo institucional para hacerlo, y los demás no enfrenten obstáculos insuperables para conseguir los recursos que necesitan. En tercer lugar, deben desarrollarse condiciones para que las familias se involucren en el mejoramiento de sus capitales, considerando que ello depende de las condiciones productivas y culturales de las familias y su entorno social.

El desafío es trabajar con las restricciones que actualmente determinan los medios de vida de los pequeños productores, de tal forma que ellos también puedan mejorar las posibilidades de aprovechar las oportunidades que brindan los nuevos mercados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adger, N. (1999). Social vulnerability to climate change and extremes in coastal Vietnam. *World Development*, 27, (12) 249-269.
- Bebbington A. (1999). Capitals and Capabilities: A framework for analyzing peasant viability, rural livelihoods, and poverty. *World Development*, 27, (12), 2021-2044.
- Bebbington A. (2001). Transnational livelihoods and landscapes: Political ecologies of globalization. *Ecumene*, 8, (4), 369-380.
- Bray, D. B., Plaza Sánchez, J. L. & E. C. Murphy (2002). Social Dimensions of Organic Coffee Production in Mexico: Lessons for Eco Labeling Initiatives. *Society and Natural Resources*, (15), 429-446.
- DFID (Department for International Development of the British Government), (1999). Sustainable Livelihoods Guidance Sheets. Disponible en: http://www.livelihoods.org/info/guidance_sheets_pdfs/section2.pdf
- Díaz, R. (2003). A developing country perspective on policies for sustainable agribusiness chains: the case of Costa Rica. *Nijmegen Studies in Development and Cultural Change*, 43.
- Eakin, H. (2006). *Weathering Risk in Rural Mexico: Climatic, Institutional and Economic Change*. Tucson, Arizona, EE.UU: University of Arizona Press.
- Eakin, H., Tucker, C. & Castellanos, E. (2006). Responding to the coffee crisis: A pilot study of farmers' adaptations in Mexico, Guatemala and Honduras. *The Geographical Journal*, 172, (2), 156-171.
- Ellis, F. (1998). Household Strategies and Rural Livelihood Diversification. *The Journal of Development Studies*. 35, (1), 1-38.

-
- Francis, E. (2000). *Making a Living: Changing Livelihoods in Rural Africa*. London and New York: Routledge.
- InterAmerican Development Bank (IDB), World Bank, United States Agency for International Development (2001). *Transición Competitiva del Sector Cafetalero en Centroamérica*. Antigua, Guatemala: Discussion Document.
- Gibbon, P. (2001). "Upgrading" Primary Production: A Global Commodity Chain Approach. *World Development*, 29, (2), 345-363.
- Hausermann, H. & H. Eakin (2008). Producing 'viable' landscapes and livelihoods in Central Veracruz, Mexico: Institutional and producer responses to the coffee commodity crisis. *Journal of Latin American Geography*, 7, (1), 109-131.
- Humprey, J. & H. Schmitz (2000). Governance and "upgrading": Linking Industrial Cluster and Global Valued Chain Research". *IDS Working Paper*, 120.
- Martínez Morales, A. C. (1997). *El Proceso Cafetalero en México*. México D. F.: Universidad Nacional Autónoma de México
- Méndez, V. E. & S. R. Gliessman (2002). Un enfoque interdisciplinario para la investigación en agroecología y desarrollo rural en el trópico latinoamericano. *Revista Manejo Integrado de Plagas y Agroecología CATIE*, (64), 5-16.
- Morris, S., Neidecker-Gonzales, O., Carletto, C., Munguia, M., Medina, J. M., & Q. Wodon (2002). Hurricane Mitch and the livelihoods of the rural poor in Honduras. *World Development*, 30, (1), 49-60.
- Mortimore, M. & W. Adams (1999). *Working the Sahel: Environment and Society in Northern Nigeria*. London: Routledge.
- Padrón Nacional Cafetalero (2008). Disponible en: <http://www.spcafe.org.mx/wb3/wb/spc/>
- Ponte, S. & P. Gibbon (2005). Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society*, 34, (1), 1-31.
- Stoian, D. & J. Donovan (2004). Articulación del Mundo Campesino con el Mercado. Integración de enfoques de medios de vida y cadena productiva. Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE). Disponible en: http://www.catie.ac.cr/bancoconocimiento/C/CeCoEco_Publicaciones_2004/Semana_Cientifica_Stoian_Donovan.pdf

Efectos de la política monetaria de Estados Unidos sobre los precios de productos básicos y en particular sobre los precios de café

Santiago Silva Restrepo

RESUMEN

El presente documento investiga los canales por los cuales la relajación de la política monetaria de Estados Unidos iniciada en diciembre de 2000 donde se presentó la disminución de tasas de interés junto con el incremento de la masa monetaria en la economía americana generó un mayor interés de agentes especuladores en los mercados de productos básicos y en particular en el café. Así, en primera instancia se plantea una aproximación gráfica al comportamiento de dichas variables en el tiempo, desde 1972 hasta 2010, centrando el análisis en el período subsecuente a diciembre de 2000 donde la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) inició un período de relajación monetaria con tasas de interés históricamente bajas. Este ejercicio gráfico permite relacionar, en momentos del tiempo relativamente cercanos, la actividad de los agentes especuladores en el mercado del café con el inicio de una política de bajas tasas de interés por parte de la FED.

Posteriormente, en orden de encontrar evidencia estadística para soportar la hipótesis de un efecto positivo de la relajación en la política monetaria estadounidense sobre los precios del café, se realizan pruebas de cambio estructural para fecha conocida (Chow) y fecha desconocida (Quandt-Andrews) las cuales señalan como el interés de los agentes en el mercado del grano (medido por el interés abierto del café) se incrementa significativamente tres meses después de haber iniciado la reducción de tasas de interés de la FED.

Estos resultados permiten soportar las ideas esbozadas por autores como Alan Greenspan (2007), Soros (2008) y Brunnermeier (2009) entre otros, quienes señalan como parte de la causa de las burbujas en los mercados financieros, incluyendo materias primas básicas y café, han sido impulsadas por la política de expansión monetaria americana y la consecuente desbordamiento de liquidez de dólares en el mundo.

ABSTRACT

This paper investigates the channels through which the relaxation of monetary policy in the United States began in December 2000, where he presented lower interest rates coupled with the increase in the money supply in the U.S. economy, generated more interest from agents speculators in commodity markets and particularly in coffee. Thus, in the first instance is made a graphic approach at behavior of these variables over time, from 1972 to 2010, focusing the analysis on the period subsequent to December 2000 where the U.S. Federal Reserve (FED) began a period of relaxation monetary historically low interest rates. This graph exercise allows relating in relatively close points in time, the activity of speculators agents in the coffee market with the start of a policy of low interest rates by the FED.

Subsequently, in order to find statistical evidence to support the hypothesis of a positive effect of the relaxation in U.S. monetary policy on coffee prices, Chow and Quandt-Andrews tests are performed to point the interest of the agents in the grain market (measured by open interest of coffee) increases significantly three months after beginning the reduction of interest rates by the FED.

These results support the ideas outlined by authors such as Alan Greenspan (2007), Soros (2008) and Brunnermeier (2009) among others, who point as part of the cause of the bubbles in the financial markets, including basic commodities and coffee, have been driven by U.S. monetary and the resulting overflow of dollar liquidity in the world.

Palabras clave: política monetaria, tasas de interés, productos básicos, precio del café.

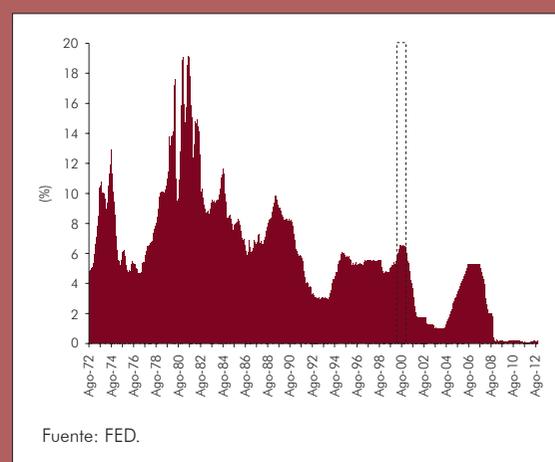
Efectos de la política monetaria de Estados Unidos sobre los precios de productos básicos y en particular sobre los precios de café

Santiago Silva Restrepo¹

INTRODUCCIÓN

En diciembre de 2000 las tasas de interés de intervención de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) se encontraban en 6,5% y tras iniciar una política de expansión monetaria liderada por Alan Greenspan, entonces director en jefe de la FED, en unos pocos meses estas se redujeron hasta mínimos históricos por debajo de 2%. Este fenómeno argumenta el mismo Greenspan (2007), en su libro "The age of turbulence" pudo haber sido la semilla de las posteriores burbujas de precios que afectaron tanto los mercados financieros como el sector real en diferentes latitudes del globo. La razón de dicha relación sugieren otros autores como Soros (2008), es que para un agente racional cuando el crédito de dinero es a cero costo o a un nivel muy cercano a este, entonces la decisión más obvia sería continuar prestando dinero hasta que ya no haya más que prestar o a quien pedirle prestado para poder hacer un arbitraje entre cualquier inversión que rente más que cero (ver Gráfico 1).

Gráfico 1. Tasa de interés Estados Unidos



De acuerdo con Soros (2008) y Brunnermeier (2009), este fenómeno pudo haber inducido una reducción en la aversión al riesgo de los inversionistas alrededor del mundo, llevándolos a tomar posiciones relativamente más activas en mercados que antes parecían ajenos a la intensidad de la actividad especuladora. Esta mayor actividad relativa de los agentes puede explicarse en parte en la medida que por lo general una política monetaria expan-

¹ Santiago Silva Restrepo fue colaborador e investigador de la Federación Nacional de Cafeteros en el área de Comercialización entre octubre de 2008 y septiembre de 2011. Actualmente trabaja en la oficina de Asesores del Gobierno en Asuntos Cafeteros (santiago.silva@cafedecolombia.com).

sionista de un país, como Estados Unidos, presiona la pérdida de valor de la moneda local (dólar), lo cual hace relativamente más baratos los productos de dicha economía para sus socios comerciales. En particular, desde el año 2000 cuando la FED inicio la reducción de tasas de interés, la divisa estadounidense comenzó un proceso despreciativo frente a sus principales pares internacionales lo que generó unos menores precios relativos de las acciones, los productos básicos y otros activos financieros transados en las principales bolsas americanas (ver Gráfico 2 y 3).

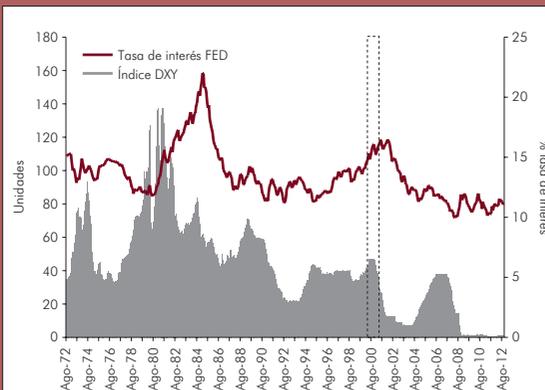
De esta forma, el presente trabajo estará dividido en cuatro partes donde se explorará gráfica y econométricamente una relación entre

Gráfico 2. Evolución dólar Estados Unidos



Fuente: Bloomberg.

Gráfico 3. Dólar vs tasa interés de la FED



Fuente: Bloomberg y FED.

la política monetaria de Estados Unidos y los precios de los productos básicos analizando en particular el mercado del café donde el canal de transmisión podría comprender la mayor actividad especuladora de los agentes en las operaciones del grano. La primera parte será un análisis gráfico de la inversión en materias primas, la relación entre las variables monetarias de Estados Unidos (tasas de interés, base monetaria y el valor del dólar frente a sus principales pares) con los precios de los productos básicos. La segunda parte se centrará en el análisis gráfico del comportamiento histórico de los precios del café arábigo² en la bolsa de Nueva York y su relación con variables monetarias de Estados Unidos y el precio de otros productos básicos. La

² El café arábigo fue descrito por primera vez por Linneo en 1753. Las variedades más conocidas son "Typica" y 'Borbón', pero a partir de éstas se han desarrollado muchas cepas y cultivares diferentes, como son el Caturra (Brasil, Colombia), el Mundo Novo (Brasil), el Tico (América Central), el San Ramón enano y el Jamaican Blue Mountain. El cafeto normal de arábigo es un arbusto grande con hojas ovaladas verde oscuro. Es genéticamente diferente de otras especies de café, puesto que tiene cuatro series de cromosomas en vez de dos. El fruto es ovalado y tarda en madurar de 7 a 9 meses. Contiene habitualmente dos semillas aplastadas (los granos de café); cuando sólo se desarrolla una semilla se llama grano caracol. El café arábigo es a menudo susceptible a plagas y enfermedades, por lo cual la obtención de resistencia es una de los principales objetivos de los programas de mejora vegetal. El café arábigo se cultiva en toda Latinoamérica, en África Central y Oriental, en la India y un poco en Indonesia. Fuente: Organización Internacional del Café. Londres. www.ico.org. 2010.

tercera parte consistirá en el análisis gráfico de la actividad de los agentes especuladores, coberturistas y pequeños operadores en el mercado del café. Finalmente la cuarta y última parte se encontraran los resultados de las pruebas de cambio estructural para fecha conocida y no conocida y las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

INVERSIÓN EN MATERIAS PRIMAS

Relación entre variables monetarias e inversión en materias primas básicas

De acuerdo con los argumentos expuestos en la introducción de este documento, es razonable esperar una relación positiva entre los menores niveles de tasas de interés, la mayor base monetaria y la pérdida de valor del dólar con los precios de las materias primas básicas. Así, se puede comparar de manera gráfica dichas variables y encontrar que, con relativa proximidad en el tiempo, la relajación de política monetaria en Estados Unidos presionó la tendencia alcista que demarcan los precios de los productos básicos medido por el índice CRB³. En particular para la relación entre la base monetaria (M1) de Estados Unidos y los precios de los productos básicos se puede observar un mayor efecto de la relación tras la históricamente alta inyección de dólares por parte del gobierno americano al mercado tras la crisis financiera de 2008 (ver Gráfico 4, 5 y 6).

Con el objetivo de presentar un soporte adicional al argumento expuesto en los gráficos

anteriores, se puede examinar el comportamiento histórico desde 1991 hasta septiembre de 2010 de la inversión en materias primas básicas según JP Morgan y compararlo con el comportamiento del índice Dow Jones/UBS que también es una herramienta comúnmente utilizada para seguir los precios de los

Gráfico 4. M1 Estados Unidos vs índice CRB

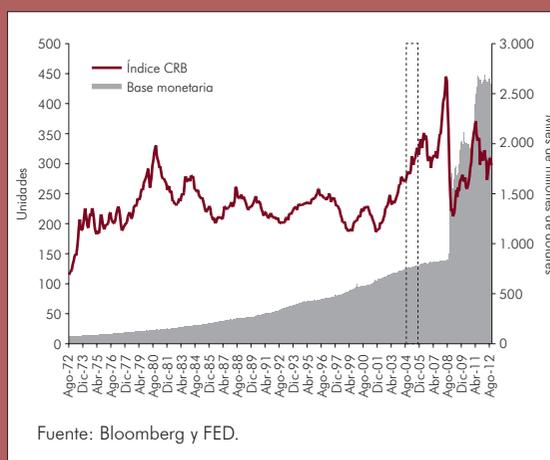
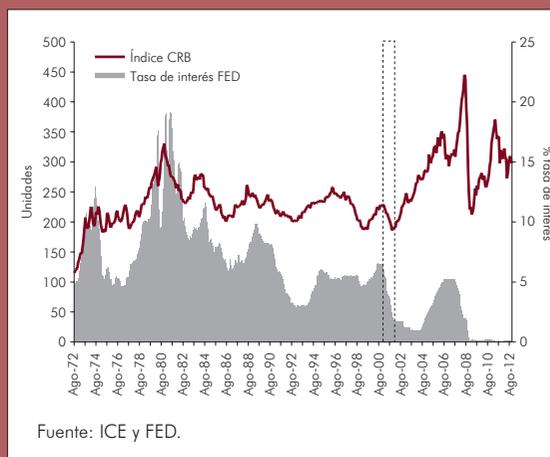


Gráfico 5. Tasa de interés Estados Unidos vs índice CRB



³ El índice de materias primas básicas CRB existe desde 1957 y sigue el comportamiento de los precios de cerca de 28 productos básicos.

Gráfico 6. Índice dólar vs índice CRB

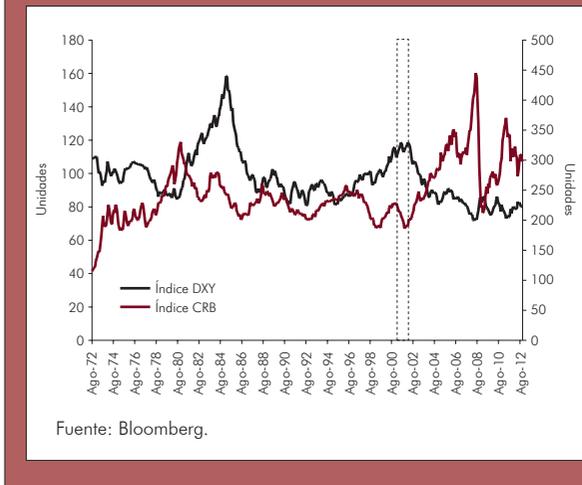
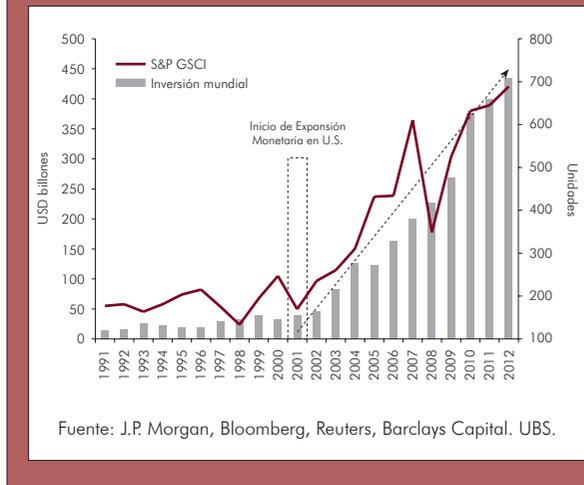


Gráfico 7. Inversión productos básicos vs índice DJ/UBS



productos básicos. Este gráfico hace evidente como después del año 2000, la inversión en materias primas básicas se disparó a no vistos anteriormente lo que pudo haber tenido un efecto positivo sobre los precios de dichos productos. Este efecto estaría en línea con la hipótesis de que las menores tasas de interés incentivan la mayor actividad de los agentes en los mercados de productos básicos lo que trajo consigo un impulso sobre los niveles de precios de estos activos (ver Gráfico 7).

Tipos de inversionistas

Con el objetivo de hacer más clara la participación de los agentes en los mercados es necesario tener en cuenta que de acuerdo con la Comisión de Operaciones de Futuros de Materias Primas (CFTC)⁴ los principales agentes que intervienen en los mercados financieros de futuros y opciones de materias primas son los siguientes:

Fondos

Los fondos de inversión son agentes del mercado los cuales mantienen posiciones largas (de compra) o cortas (de venta) de acuerdo con sus intereses. Estos fondos son agentes que principalmente se dedican a tener portafolios de inversión en búsqueda de generar utilidades para sus clientes y no tienen interés en el físico. Por un lado, están los fondos que buscan especular con los movimientos de los precios en un período determinado, mientras existen los fondos que conservan una visión de largo plazo del mercado, manteniendo una posición de compra en la bolsa.

Coberturistas o Hedgers

Este tipo de agentes representan los intereses de productores, industria tostadora, procesadores y usuarios particulares de café, quienes

⁴ U.S. Commodity Futures Trading Commission (CFTC) es una agencia independiente que bajo mandato del Congreso de Estados Unidos regula los mercados de futuros y opciones de ese país. www.cftc.gov.

utilizan el mercado de futuros para cubrir los riesgos de mercado. De esta forma, la posición tradicional de los Hedgers es corta (venta) en contratos.

Otros agentes

Esta categoría agrupa a todos los agentes que no hacen parte de las dos categorías previamente descritas y conforman una minoría que tradicionalmente no tienen poder de mercado.

PRECIO DEL CAFÉ ARÁBIGO

Precio del café arábigo en Nueva York - Contrato C

El precio internacional del café colombiano usa como referencia base la cotización del de futuros del grano medida por el precio del

contrato C existente desde 1972. Este contrato, se cotizaba inicialmente en Bolsa de Café, Azúcar y Cacao en el New York (CSCE: Coffe, Sugar and Cocoa Exchange) que posteriormente en 1998 se convertiría en el Board of Trade (NYBOT) al unirse con la bolsa de algodón (NYCE: New York Cotton Exchange). A raíz de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2002, las operaciones de New York Board of Trade (NYBOT), se trasladaron a la edificación de la Bolsa Mercantil (NYMEX: New York Mercantil Exchange). A principios de 2008 NYBOT fue adquirido por ICE (Intercontinental Exchange) y la operación dejó de ser realizada por operadores físicos (personas) y se convirtió en electrónica a través de plataformas computacionales (ver Gráfico 8).

Las líneas rojas de la gráfica anterior demarcan el efecto de eventos climatológicos aleatorios y en particular heladas en Brasil (mayor

Gráfico 8. Comportamiento diario histórico contrato C



productor mundial de café) sobre los precios internacionales del grano.

De acuerdo con ICE, el contrato C de café es la referencia mundial para el café arábigo, el cual paga por la entrega física del producto de diferentes tipos de café provenientes de 19 países productores en almacenes certificados en puertos de Estados Unidos y Europa, incluyendo primas o descuentos preestablecidos según el puerto y el origen. De esta forma, el contrato C se negocia en centavos de dólar (¢US) por libra (lb) de café y cada contrato equivale a 37.500 libras del producto y existe para entregas en marzo, mayo, julio, septiembre y diciembre de cada año. En orden de establecer las primas o descuentos por origen ICE certifica el café mediante pruebas de calificación de los granos y pruebas de tasa para las cuales ICE utiliza cafés predeterminados en orden de establecer una base o referencia. Los cafés mejor juzgados son merecedores a una prima y aquellos juzgados inferiores son castigados con un descuento.

De tal forma que las primas o descuentos por origen son:

- ❑ Pagados a Nivel: México, Salvador, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Kenya, Nueva Guinea, Panamá, Tanzania, Uganda, Honduras y Perú.
- ❑ Prima 200 ¢US/lb: Colombia.
- ❑ Descuento 100 ¢US/lb: Burundi y Venezuela.
- ❑ Descuento 300 ¢US/lb: República Dominicana.
- ❑ Descuento 400 ¢US/lb: Ecuador.

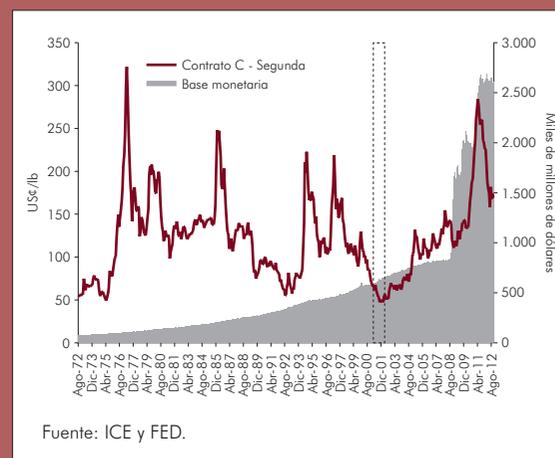
Asimismo, las primas o descuentos por puerto de entrega serían:

- ❑ Pagados a Nivel: Puerto del distrito de Nueva York.
- ❑ Descuento de 1,25 ¢US/lb: Nueva Orleans, Houston, Bremen/Hamburgo, Antwerp, Miami y Barcelona.

Relación entre variables monetarias y el Contrato C

Siguiendo los argumentos anteriormente expuestos es razonable esperar que dada la relación positiva entre el comportamiento de las variables monetarias sobre el índice CRB después del año 2000, exista una relación similar entre uno de los activos que componen los al índice CRB y dichas variables monetarias. De esta forma, al analizar gráficamente la evolución de la base monetaria (M1), las tasas de interés de la FED y el precio del dólar frente a sus principales pares internacionales, se encuentra una relación positiva sobre el precio del café en Nueva York después del año 2000 (ver Gráfico 9, 10 y 11).

Gráfico 9. Precio café en Nueva York vs M1 Estados Unidos



Fuente: ICE y FED.

Gráfico 10. Precio café en Nueva York vs tasa de interés FED

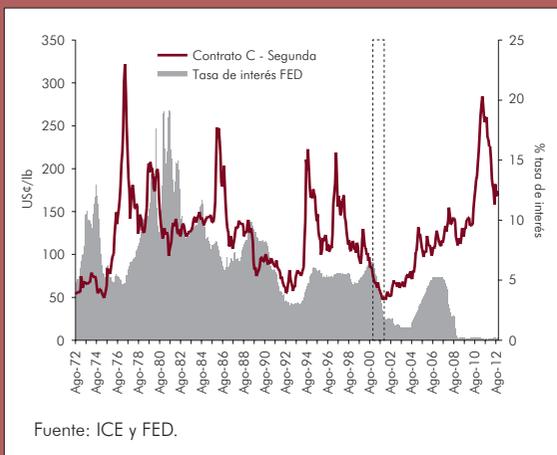
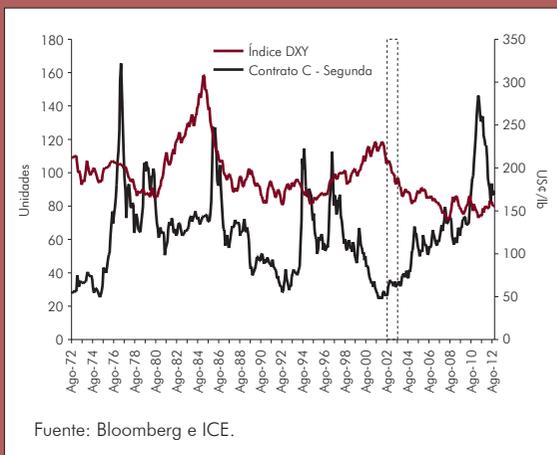


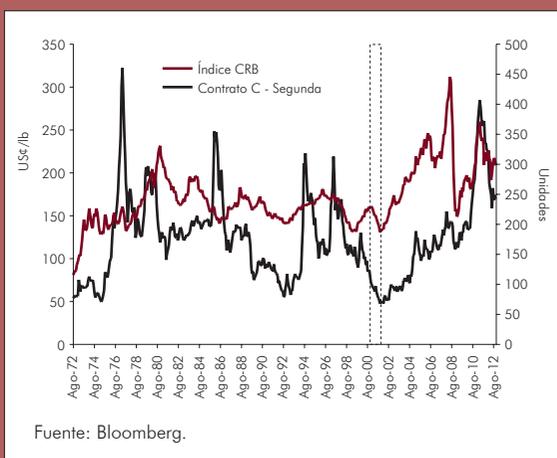
Gráfico 11. Precio café en Nueva York vs índice dólar



Es interesante e importante hacer una aclaración histórica en el comportamiento de los precios del café frente a las cotizaciones de otros productos básicos. Mientras que la relación es clara para los años posteriores al 2000, en años anteriores parece haber existido una relación menos cercana por no decir ajena de los precios del grano frente a los índices de productos básicos como el CRB. Lo cual podría llevar a generar una hipótesis adicional, según la cual los incentivos para la inversión o la especulación en materias primas básicas suaves⁵ como el café antes del año 2000 no eran lo suficientemente atractivos para que los inversionistas tradicionales de productos básicos ingresaran a este mercado lo que hacía que los precios de los índices no tuviesen relación alguna con los precios de los suaves. Adicionalmente, los mercados de productos como el café tenían

un componente fundamental de mayor peso sobre los precios que la acción de agentes especuladores como lo muestra la gráfico 8 (ver Gráfico 12).

Gráfico 12. Precio café en Nueva York vs índice CRB



⁵ Las materias primas básicas suaves son el grupo comprendido principalmente por café, cacao, azúcar y jugo de naranja.

ACTIVIDAD DE LOS AGENTES DENTRO DEL MERCADO DE CAFÉ ARÁBIGO

Posiciones de los agentes en contratos de café

El CFTC reporta desde 1986 de manera periódica la posición de los diferentes agentes del mercado (Fondos de Inversión, Coberturistas y Otros) para diferentes productos básicos operados en los mercados de commodities de Estados Unidos. Para el presente trabajo y en orden que encontrar mayor evidencia para soportar la hipótesis de una relación positiva de una política monetaria expansiva sobre los precios de los productos básicos, se pretende analizar el comportamiento de los agentes a partir del año 2000 en el mercado del café arábigo en Nueva York.

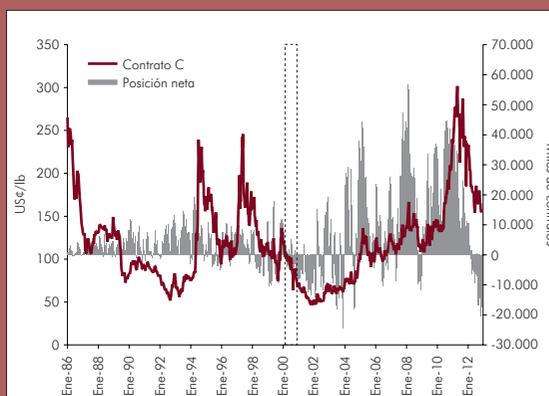
De esta forma, podemos observar como el volumen de contratos operados semanalmente por los fondos de inversión (especuladores) presentó niveles históricamente altos para períodos posteriores al año 2000, lo cual tiene como consecuencia una mayor actividad de los coberturistas quienes en general hacían el papel de contraparte de los fondos. Mientras tanto, el volumen de operaciones de otros agentes no presenta una variación significativa en el comportamiento o actitud frente al mercado mostrando cierta estabilidad en las posiciones máximas y mínimas históricas antes y después del año 2000 (ver Gráfico 13, 14 y 15).

Actividad de los agentes en el mercado del café

Un ingrediente adicional para es el interés abierto, el cual siguiendo autores como Hull

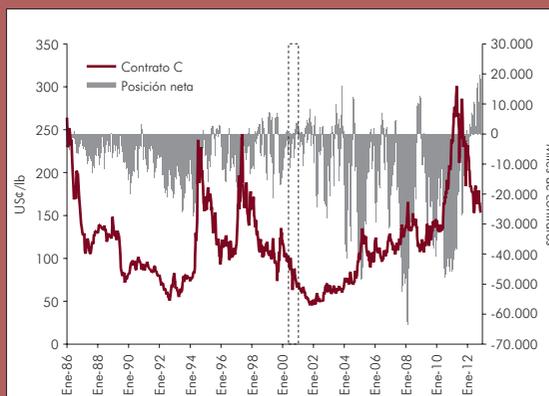
(2010), es la suma de las posiciones netas de todos los agentes del mercado, es decir, es el número total de futuros y/o opciones que no han sido cancelados por una transacción. De esta forma, dado que todas las transacciones tienen un comprador y un vendedor, el interés abierto se puede obtener de dos formas: sumando todas las posiciones largas o sumando todas las posiciones cortas que no tienen

Gráfico 13. Precio café en Nueva York vs posición neta fondos



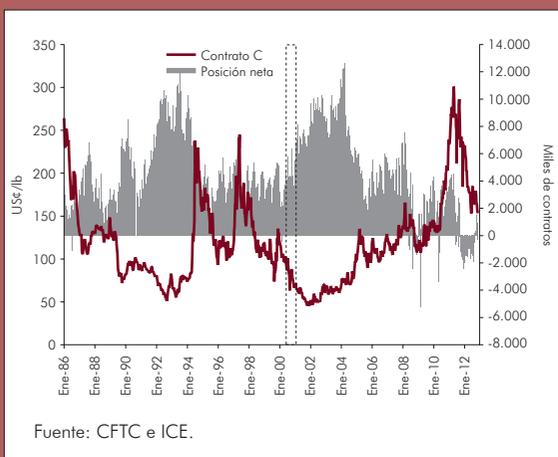
Fuente: CFTC e ICE.

Gráfico 14. Precio café en Nueva York vs posición neta Hedgers



Fuente: CFTC e ICE.

Gráfico 15. Precio café en Nueva York vs posición neta Hedgers

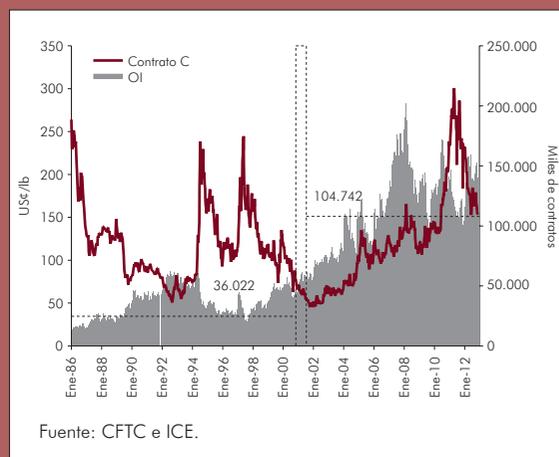


una contraparte. En general, El interés abierto es útil para determinar la liquidez de un mercado y de una determinada posición de un contrato de futuros, a mayor interés abierto, mayor liquidez. Por otro lado, el interés abierto también puede interpretarse por “el interés de los operadores por el mercado, un bajo OI significa que poca gente está dispuesta tomar una posición de compra o de venta.

De acuerdo con el anterior, el análisis del comportamiento del interés abierto del contrato C nos permitiría observar si hubo un cambio en la actividad o en el interés de los agentes frente al mercado después del inicio de una política monetaria expansiva en Estados Unidos hacia finales del año 2000 (ver Gráfico 16).

La gráfica anterior permite ver como el promedio del interés abierto semanal desde 1986 y hasta el año 2000 era de aproximadamente 32.022 contratos mientras que después del año 2000 hasta la actualidad el promedio del interés abierto semanal alcanza los

Gráfico 16. Precio café en Nueva York vs interés abierto



104.742 contratos. Este resultado rinde una evidencia adicional para soportar la hipótesis tejida a lo largo de este documento.

PRUEBAS DE CAMBIO ESTRUCTURAL

Siguiendo a Yaffee (2000), en su libro “Introduction to time series analysis and forecasting with applications of SAS and SPSS” los cambios estructurales surgen cuando las series sufren un cambio significativo en lo corrido del tiempo. En economía, este tipo de cambios se pueden presentar por una variedad de razones, entre las cuales se encuentran cambios en la estructura económica, en la política económica o cambios tecnológicos dentro de una industria determinada. Cuando este tipo de cambios estructurales se presentan dentro de una regresión, pueden llevar a establecer bases equivocadas o interferir en el resultado de posibles pronósticos.

En orden de realizar las pruebas de cambio estructural se estableció un modelo sencillo

de regresión donde se plante una relación directa entre la posición de los agentes especuladores, la posición de los coberturistas y el precio del contrato C. Las pruebas buscarán si en un momento del tiempo cercado a diciembre de 2000 se presentó un cambio en la relación que la regresión establece. La formulación de la regresión es la siguiente:

$$P = \beta_1 e + \beta_2 h + c + t + \mu$$

Donde:

P = Precio den Contrato C

e = Posición Neta Fondos de Inversión

h = Posición Neta Coberturistas

C = Constante

t = Tendencia lineal

μ = error

Fecha conocida

Cuando se conoce la fecha del cambio estructural, se suele realizar una prueba de Chow, la cual consiste en correr la regresión establecida previamente y agregarle una variable dummy la cual es cero para los períodos anteriores a la fecha donde posiblemente hubo cambio estructural y 1 para los períodos posteriores.

De esta manera y dado lo esbozado en numerales anteriores sabemos que en diciembre del año 2000 la tasa de interés de intervención de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) presentó su nivel de quiebre (6,5%) tras el cual en enero de 2001 la FED inició la reducción progresiva de la misma, utilizamos dicho momento para crear la dummy de

Chow y correr la prueba con los siguientes resultados:

Chow Breakpoint Test: 12/25/2000			
Null Hypothesis: No breaks at specified breakpoints			
Varying regressors: All equation variables			
Equation Sample: 1/01/1996 10/25/2010			
F-statistic	103.1064	Prob. F(4,764)	0.0000
Log likelihood ratio	333.2479	Prob. Chi-Square(4)	0.0000
Wald Statistic	412.4257	Prob. Chi-Square(4)	0.0000

Los resultados anteriores presentan evidencia estadística para soportar la hipótesis de un posible cambio estructural el 25 de diciembre del 2000, último dato del dicho años dadas las series semanales con corte los días martes.

Fecha desconocida

Con el objetivo de encontrar evidencia estadística adicional para soportar la hipótesis de un cambio estructural en el comportamiento de los agentes frente al mercado del grano en fechas cercanas a diciembre de 2000, se realizó la prueba de Quandt-Andrews. En general lo que esta prueba de cambio estructural hace es que, sin darle fecha alguna, itera una dummy tipo Chow dentro de la regresión establecida con anterioridad en todos los momentos de tiempo posibles. Una vez hecho esto, la prueba arroja como resultado aquella fecha donde la dummy tiene una mayor significancia o representatividad.

De acuerdo con lo anterior, los resultados de la prueba de cambio estructural para fecha desconocida tipo Quandt-Andrews serían los siguientes:

Quandt-Andrews unknown break test
Null Hypthesis: No breakpoints within trimmed data

Varying regressors: All equation variables
Equation Sample: 1/01/1996 10/25/2010
Test Sample: 9/20/1999 2/12/2007
Number of breaks compared: 386

	Statistic Value	Prob.
Maximun LR F-statistic (3/19/2001)	106.5263	0.0000
Maximun Wald F-statistic (3/19/2001)	106.5263	0.0000
Exp LR F-statistic	51.02047	0.0000
Exp Wald F-statistic	51.02047	0.0000
Ave LR F-statistic	77.39712	0.0000
Ave Wald F-statistic	77.39712	0.0000

Note: probabilities calculated using Hansen's (1997) method.
Warning: estimation sample is non-continuous (probabilities calculated assuming a continuous sample).

De esta forma, la prueba Quandt-Andrews señala que en la semana del 19 de marzo de 2001 existe evidencia estadística suficiente para soportar la hipótesis de un cambio estructural en el comportamiento de los agentes frente al mercado del café. Este resultado difieren en cerca de tres meses y medio frente a los encontrados con la prueba de Chow, lo cual es razonable si se tiene en cuenta que; en primer lugar el cambio en la política monetaria (disminución de tasas de interés) de la FED tuvo lugar en enero del 2001, dos meses antes de lo que señala la prueba de Quandt-Andrews y en segundo lugar los efectos de la política monetaria sobre el sector financiero, al igual que con el sector real pero menor, tienen un rezago en su efecto entre los agentes. Dicho rezago puede explicarse en parte por la incertidumbre de corto plazo entre los agentes sobre la continuidad en el cambio de

política monetaria a la espera de la publicación del baige book (minutas de la reunión de la FED) o la confirmación de la política en el período siguiente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- ❑ La tasa de interés de la FED presentó su nivel más alto de la última década en diciembre del 2000 (6,5%), tras lo cual se comenzó a implementar una política de bajas tasas de interés con el objetivo de impulsar una expansión de la economía americana. Este fenómeno desencadenó un interés especulador en los mercados de productos básicos en general y incluyendo activos anteriormente menos atractivos para la especulación como el café.
- ❑ Al analizar mediante pruebas de cambio estructural para fecha conocida y desconocida el comportamiento de los precios del café encontramos como dicho comportamiento de los agentes especuladores presenta un cambio estructural entre diciembre del 2000 y marzo de 2001. Este resultado genera evidencia estadística para soportar la hipótesis inicial de una relación entre el comportamiento especulador impulsado por una política de expansión monetaria y los precios de productos básicos.
- ❑ Dados los resultados encontrados hasta el momento se podría esperar que el señoreaje anunciado por la FED tendrá un efecto positivo sobre los precios de los productos básicos. Este efecto se explicaría no sólo por los argumentos expuestos

acerca del menor costo relativo por efecto depreciación del dólar, sino también por mayores expectativas inflacionarias que presionarían los precios de los productos básicos.

□ En orden de corroborar los resultados hasta ahora obtenidos se podrían realizar pruebas cambio estructural con un mayor grado de robustez como aquellas señales por Perron y Yabu en 2007.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bates, H. R. (1997). Brunnermeier, M.K. (2009). Deciphering the liquidity and credit crunch 2007-2008. *Journal of Economic Perspectives*, 23, (1), 77-100

George, S. (2008). *The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means*. New York, EE.UU: PublicAffairs.

Greenspan, A. (2007). *The Age of Turbulence: Adventures in a New World*. EE.UU: Penguin Press HC.

Hull, J.C. (2010). *Fundamentals of Futures and Options Markets*. California, EE.UU: Prentice Hall finance series.

Yaffee, R.A. (2000). *Introduction to time series analysis and forecasting with applications of SAS and SPSS*. San Diego, California, EE.UU.: Academic.

Interacción Global y Local: dinámicas socioeconómicas y espaciales en la frontera cafetera de Vietnam

Jytte Agergaard, Niels Fold Y Katherine V Gough

RESUMEN

Debido a su dependencia de la siembra de un único producto, las fronteras agrícolas son a menudo consideradas como conformadas por fases de “auge y caída”. Estas fases están cercanamente relacionadas con fluctuaciones del precio en los mercados mundiales de productos básicos que constituyen la base económica de las fronteras. Este ensayo demuestra cómo, si bien los patrones de migración y crecimiento económico están condicionados por las dinámicas del mercado mundial, los logros socioeconómicos domésticos de las regiones dentro de la frontera son diversos. La formación de la frontera dista mucho de ser un proceso homogéneo que lentamente incorpora todas las localidades y comunidades de una misma manera. La provincia de Dak Lak en el altiplano central de Vietnam produce más del 50% del café vietnamita. Como Vietnam es el mayor exportador mundial de café Robusta, Dak Lak está envuelta en las dinámicas del mercado mundial del café. La colonización programada de Dak Lak comenzó en 1950 y ha continuado con otras etapas orquestadas por las cambiantes motivaciones sociales, económicas y políticas del estado. Una inmigración espontánea ha predominado desde inicios de 1990 cuando el sector cafetero despegó y se flexibilizaron las normas regulatorias de movilización de la población. Este ensayo muestra como el sustento de cuatro comunidades familiares en la provincia de Dak Lak difiere como resultado de las diversas combinaciones de migración y grupos indígenas, la facilidad de transporte hacia los principales centros urbanos y la antigüedad de los cultivos de café en los asentamientos.

ABSTRACT

Due to their dependence on a single crop, agricultural frontiers are often considered to be formed through phases of ‘boom and bust’. These phases are closely related to fluctuations in world market prices of the commodity that constitutes the frontier’s economic basis. This paper demonstrates how although migration patterns and economic growth are conditioned by world market dynamics, local socioeconomic outcomes within frontier regions are diverse. Frontier formation is far from a homogenous process that slowly incorporates all localities and communities in the same way. Oak Lak Province, in the Central Highlands of Vietnam, produces more than 50% of Vietnam’s coffee. As Vietnam is the world’s largest exporter of Robusta coffee, Oak Lak is highly embedded in the dynamics of the world coffee market. Planned settlement in Oak Lak started in the 1950s and has continued in phases orchestrated by the state’s changing economic, social and political motives. Spontaneous immigration has dominated since the early 1990s when the coffee sector took off and regulations on population mobility were relaxed. This paper shows how household livelihoods differ substantially between four communes in Dak Lak Province due to different combinations of migrant and indigenous groups, the ease of transport to the main urban centres, and the timing of coffee planting in the settlements.

Palabras clave: Vietnam, Café, Frontera, Sustento, Cadena global de valor.

Interacción Global y Local: dinámicas socioeconómicas y espaciales en la frontera cafetera de Vietnam*

Jytte Agergaard, Niels Fold Y Katherine V Gough¹

PRESENTACIÓN

Durante la década de 1990, Vietnam pasó de ser un relativamente insignificante productor de café a ser el segundo mayor exportador mundial del grano y el mayor exportador individual de la variedad Robusta. Este extraordinario desarrollo se basó principalmente en la conversión de la frontera forestal a tierras de cultivo en cuatro provincias del altiplano central de Vietnam (Konninck, 2000) y especialmente de la provincia de Dak Lak, que por sí sola genera el 55% del café vietnamita (Fontenay & Leung, 2002). Así mismo, Dak Lak ha experimentado una excepcionalmente alta inmigración por parte de colonizadores originarios de todo Vietnam, lo que ha resultado en nuevos desarrollos poblacionales planeados y no planeados. Modestos niveles de café son consumidos a nivel nacional (cerca del 10%) y los productores de café de la provincia de Dak Lak, que son en su mayoría minifundistas, son altamente dependientes de las fluctuaciones del precio del café en el mercado global (Giovanucci *et al.*, 2004; Ha

& Shively, 2008). El auge de los precios del café a mediados de los 1990s fue seguido por el colapso en los precios a finales de los 1990s, lo cual tuvo serias repercusiones en el sector cafetero vietnamita. En particular, este “auge y caída” de la frontera cafetera tuvo un impacto crítico sobre las condiciones de vida de los pequeños agricultores de Dak Lak (Ha & Shively, 2008). En este ensayo se exploran las formas en que este impacto cambió las condiciones de vida de los cuatro asentamientos en la frontera cafetera de Dak Lak.

El desarrollo de las fronteras está generalmente caracterizado por la incorporación de “regiones inexploradas” o de “espacio sin desarrollar” a la economía nacional (Cleary, 1993). El reconocimiento del papel de las fronteras en el desarrollo se origina en la tesis de las fronteras en América propuesta por Fredrick Jackson Turner en 1893 (Turner, 1986; Barbier, 2005). Una sencilla definición de frontera es “el límite exterior de un asentamiento dentro de un área dada” (Mikesell, 1960, 62), si bien la frontera está usualmente

* El presente artículo corresponde a la traducción autorizada por el autor de la versión en inglés: Global-local interactions:socioeconomic and spatial dynamics in Vietnam’s coffee frontier. *The Geographical Journal*. Vol 175 No. 2 June 2009. pp 133-145.

¹ Departamento de Geografía y Geología de la Universidad de Copenhague. Oester Voldgade 10, DK-1350 Copenhague, Dinamarca. E-mail: ja@geo.ku.dk; nf@geo.ku.dk; kg@geo.ku.dk

representada por una imagen de abundancia de recursos. La inclusión y conversión de la tierra fronteriza es percibida por algunos como algo que lleva a un auge económico sostenido (a menudo conocido como el modelo de desarrollo fronterizo de Turner-Webb) mientras que otros desafían esta visión optimista argumentando la existencia de escenarios de auge y caída (Barbier, 2005). Una gama de factores contribuye a esta última posición. Factores endógenos relacionados con dinámicas agro-ambientales, como la gradual disminución de la fertilidad del suelo y el acceso limitado a la tierra y la mano de obra a medida que la región fronteriza madura, han sido señalados (Ruf, 1995). Se ha mostrado también como la producción de productos básicos agrícolas tiene una limitada capacidad de generación de efectos positivos derivados sobre la acumulación de capital, la inversión y el crecimiento regional (Barbier, 2005). Los factores exógenos son también importantes por cuanto las dinámicas fronterizas son afectadas por los precios fluctuantes de los mercados mundiales para productos básicos agrícolas específicos (Cleary, 1993). Recientemente, este enfoque simplificado de auge y caída ha sido cuestionado por Ha y Shively (2008), quienes argumentan que grupos socioeconómicos de pequeños agricultores pueden responder en forma diferente a las fluctuaciones de precios dependiendo de su ancestro étnico y de su acceso a recursos.

De igual forma, este ensayo muestra cómo, mientras se pueden identificar amplias ten-

dencias de desarrollo en las fronteras, sus procesos operativos distan de ser homogéneos y su impacto sobre los asentamientos puede variar ampliamente². Construido con base en el análisis detallado de las condiciones de vida en asentamientos de productores de café localizados en cuatro comunidades de la provincia de Dak Lak, y atándolas a la cadena global de valor del café, este ensayo proporciona una versión matizada del enfoque simplificado de auge y caída en el desarrollo de fronteras. El ensayo comienza haciendo una presentación de la historia y formación de la frontera de café del altiplano central, identificando sus principales actores y las dinámicas del sector cafetero de Vietnam. El enfoque metodológico adoptado para el ensayo es presentado antes de iniciar el análisis de las diversas maneras en que han evolucionado las condiciones de vida y el comercio cafetero de los cuatro asentamientos. Las razones para la heterogeneidad en las condiciones de vida en la frontera cafetera son comentadas antes de resumir los principales hallazgos e indicar algunas implicaciones de política en la sección de conclusiones.

LA FORMACIÓN DE LA FRONTERA CAFETERA VIETNAMITA

La historia social y económica reciente de Vietnam está dividida en tres amplios períodos: 1954-1975, separación (Vietnam del Norte y del Sur) y políticas en tiempo de guerra; 1975-1985, sólida reunificación y políticas de colectivización; y de 1986 en adelan-

² Sikor & Pham (2005), han asimismo explorado variaciones dentro y entre asentamientos en los altiplanos del norte en relación con procesos de comercialización en agricultura.

te, las políticas de liberalización económica de Doi Moi, caracterizadas por el final de la colectivización y la apertura de las relaciones de mercado (Hardy & Turner, 2000). La naturaleza de estos tres períodos y sus implicaciones sobre la expansión del café en el altiplano central serán aquí presentadas en detalle. No obstante, es importante tener en cuenta que la moderna formación de la frontera cafetera de Vietnam no ha sido iniciada solamente con propósitos económicos. Varios sucesos de orden político han estado al frente de las políticas estatales de frontera: primero, la necesidad de reducir la presión poblacional (y agrícola) en los deltas del Mekong y del Río Rojo como válvula de seguridad demográfica; segundo, la necesidad geopolítica de ocupación de la tierra orientada a la incorporación de áreas limítrofes a la nación; y tercero, la integración de las minorías étnicas de Vietnam (Koninck, 1996:2000).

La migración para la conformación de asentamientos permanentes en el altiplano central fue limitada hasta los 1950s (Hardy, 2003). Con anterioridad, misioneros y exploradores franceses recorrieron la zona durante el siglo XIX. Entre 1930 y 1970, el altiplano central fue considerado estratégicamente importante por un gran número de competidores, incluyendo franceses, japoneses, estadounidenses y grupos nacionalistas vietnamitas, lo que afectó los procesos de asentamiento (Salemink, 2003). Tanto en el norte como en el centro de Vietnam, la década de los 1950s fue el punto de quiebre de un movimiento para la ocupación de las zonas bajas y de las regiones altas. Las políticas de fronteras, en consecuencia, se desarrollaron bajo dos formas diferentes de gobierno en Vietnam del

Norte y del Sur (Koninck, 2000). Centros de desarrollo territorial fueron establecidos por la administración de Ngo Dinh Diem en Vietnam del Sur, particularmente para reacomodar refugiados de Vietnam del Norte. Iniciativas de desarrollo económico en las áreas de frontera fueron asimismo adoptadas, tales como las políticas de Dinh Dien para el altiplano central que buscaban cultivar la tierra mediante la reubicación de los Kinh originarios de las súper pobladas provincias de la costa central. (Tan, 2004). Inicialmente, la meta era transformar la selva en arrozales, sin embargo la agricultura de plantaciones fue introducida por cuanto la tierra era mucho más adecuada para la siembra de cultivos permanentes que para la siembra de cultivos básicos (Doutriaux *et al.*, 2008). En Vietnam del Norte (República Democrática de Vietnam) el gobierno comunista desarrolló las políticas de la Nueva Zona Económica (NEZ, por sus iniciales en inglés) consistentes en “invitar” a la población de las sabanas (particularmente la del delta del Río Rojo) a asentarse y cultivar las tierras del altiplano norte. Se estima que más de un millón de personas fue trasladado para establecer un nuevo hogar en el altiplano norte entre los años de 1954 y 1975 (Hardy, 2003).

Después de la unificación de Vietnam en 1975, las políticas NEZ se extendieron a todo el país. Durante los primeros diez años de un Vietnam unificado, la población relocalizada en los programas NEZ fue el efecto más importante de la política de movilidad poblacional (Zhang *et al.* 2006) así como el desarrollo en la formación de las fronteras.

Para las tres provincias del altiplano central, la creación de las NEZ y la relocalización de

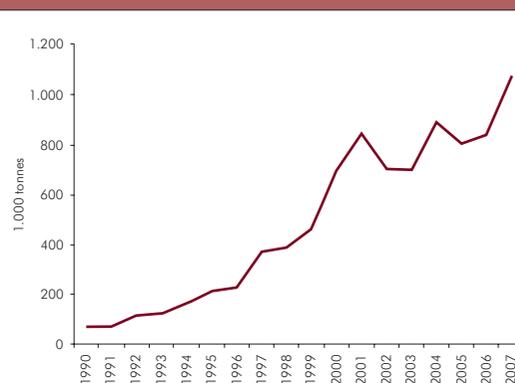
aproximadamente 750.000 personas creó el escenario para la década de desarrollo post-conflicto; ya para 1985 había 25 NEZ en la provincia de Dak Lak (Fortunel, 2000, citado en Doutriaux *et al.*, 2008). La frontera de Dak Lak fue también caracterizada por la implantación del Programa de Cultivos fijos y Seden-tarización (FCSP, por sus iniciales en inglés) que estaba particularmente dirigido a grupos poblacionales indígenas, tales como los Ede, transformando las tradicionales tierras tribales en propiedad del estado para su posterior redistribución. Durante este período, nuevos colonos y grupos indígenas fueron animados a participar en cooperativas, fincas estatales y empresas forestales. En consecuencia, el crecimiento de la producción comercial agrícola, tal como el cultivo del café (principalmente en su variedad Robusta) se vio acompañado por una inmigración a gran escala y redistribución de la población. En esta etapa, el comercio del café de Vietnam se realizaba apenas con otros países comunistas (Giovanucci *et al.*, 2004).

Mientras que el desarrollo de fronteras durante la primera década de la post-guerra se caracterizó por la colectivización, la segunda década se caracterizó por la introducción de las políticas de Doi Moi en 1986 (lo que literalmente significó una “renovación económica”). Esto incluyó políticas de des-regulación, tales como el desmantelamiento gradual de las colectividades y el restablecimiento de las pequeñas unidades de producción a través de la implantación de un sistema de contratos con unidades familiares. Se introdujeron incentivos para que los pequeños agricultores pasaran a cultivos generadores de ingreso, especialmente aquellos con potencial de exportación y se flexibilizaron las restricciones

para la importación de fertilizantes para estimular la producción agrícola. En el sector cafetero, la importancia de las plantaciones cafeteras estatales disminuyó substancialmente durante los 1990s hasta el punto en que controlaban apenas el 10-15% de la producción al finalizar el siglo (Giovanucci *et al.*, 2004). La producción cafetera de Vietnam experimentó un crecimiento anual del 15% durante los 1990s. Subsecuentemente, las exportaciones de café vietnamita aumentaron rápidamente desde la mitad de los 1990s hacia adelante (ver la Figura 1). Este aumento fue también estimulado por dos factores externos: problemas de clima en Brasil, que llevaron a aumentos substanciales en los precios globales en 1994 y 1997; y que los tostadores transnacionales se tornaron cada vez más dispuestos a usar café Robusta en sus mezclas (Giovanucci *et al.*, 2004).

No obstante la completa liberalización de la producción de café, el estado mantuvo fuerte control en los segmentos de mercadeo y ex-

Figura 1. Exportaciones de café (Robusta) de Vietnam (1990-2007)



Fuente: Estadísticas ICO (<http://www.ico.org/asp/select2.asp>).

portación de la cadena del café hasta 1999 cuando compañías privadas, incluyendo comercializadoras internacionales, recibieron autorización para participar en el negocio de exportación. Los comerciantes locales, que previamente debían contar con licencia de procesadores/exportadores propiedad del Estado, recibieron autorización para comprar café en las mismas fincas y venderlo al mejor postor. Esto condujo a un rápido crecimiento en el número de comerciantes locales resultando en una considerable competencia y en unos precios en finca poco variables (Giovanucci *et al.*, 2004).

Casi la totalidad del café robusta vietnamita es exportado verde o sin tostar. El café verde, sin embargo, pasa por un sencillo procesamiento (el "método seco") antes de ser exportado. Primero, las cerezas son esparcidas sobre el piso y secadas al sol para reducir su humedad. Usualmente el secado se lleva a cabo en las fincas pero esto es un problema en regiones de elevada humedad o de lluvia frecuente. La calidad de los granos depende principalmente del proceso de secado, ya que los granos insuficientemente secados son altamente sensibles a ataques de hongos y bacterias, mientras que el grano sobre-secado es susceptible de quebrarse en las siguientes etapas del proceso. Después del secado, que puede tomar varias semanas dependiendo del clima, el grano es tratado en máquinas despulpadoras que remueven lo que queda de pulpa seca y el pergamino que cubre el grano. Esto también se lleva a cabo en las fincas o en las instalaciones de los comerciantes locales. Las últimas etapas involucran la selección (descarte del grano quebrado y negro) pulida y clasificación (en

diferentes tamaños) de los granos. Estos procesos normalmente se llevan a cabo en las bodegas de propiedad de las grandes empresas comercializadoras, pero puede variar dependiendo de la capacidad y competencia de las empresas locales y de las preferencias organizacionales de las grandes empresas comercializadoras.

Los márgenes entre precio en finca y precios de exportación son sorprendentemente reducidos y en ocasiones hasta negativos, cuando se tienen en cuenta los costos de transporte y bodegaje. No obstante, involucrarse en el sector cafetero puede ser rentable debido a diversos acuerdos de subsidio, por ejemplo, comercio para la obtención de divisas o bonos de exportación. Las compañías comercializadoras internacionales también se benefician mediante la administración del riesgo, la reducción de los costos de transacción (por integración vertical y mejor coordinación) y el acceso a los mercados externos (Giovanucci *et al.*, 2004). Algunas de las compañías internacionales comercializadoras de café han establecido subsidiarias en Vietnam. Algunas actúan como comercializadoras con sede comercial en la ciudad de Ho Chi Minh, dependiendo de empresas locales para la compra, procesamiento y servicios logísticos. Otras han progresado más creando una integración vertical para las actividades de exportación, procesamiento y compra. Las compañías internacionales comercializadoras de café venden a los tostadores que solicitan diferentes tipos de grano. Algunos prefieren los granos baratos y de baja calidad porque son dueños de tecnologías que les permiten compensar el uso de granos de baja calidad (Daviron & Ponte, 2005) mientras que otros demandan

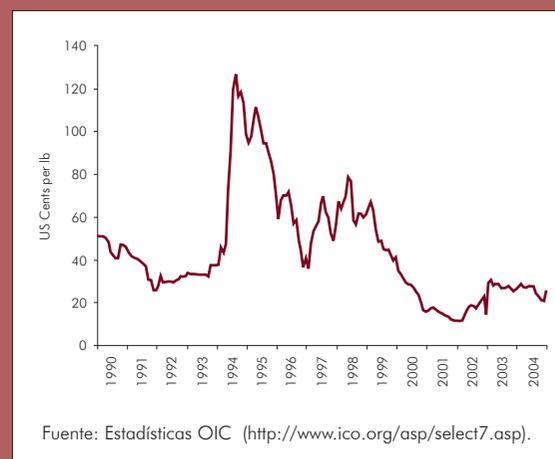
granos de más altos estándares, con menor contenido de humedad y menor número de granos negros y quebrados. Estas diferentes preferencias de los compradores hacen difícil establecer un sistema de calidad que eleve los estándares base y en principio aumentar los niveles de precio del grano vietnamita. Por lo tanto, Vietnam es aún proveedor de cafés baratos y de baja calidad, principalmente de la variedad Robusta.

Estas políticas y tendencias han tenido un inevitable impacto sobre la demografía de la provincia de Dak Lak, donde se reporta que la población ha aumentado de 360.000 personas en 1976 a casi 1.8 millones en 1999 (Zhang *et al.*, 2006). Mientras que los datos oficiales registran que casi 300.000 personas se relocalizaron dentro de programas patrocinadas por el estado, otras 300.000 lo hicieron en forma no planeada (Hardy, 2000), facilitada por la flexibilización de las normas de movilidad poblacional, tales como el sistema de registro de unidades familiares 'Ho Khau' (Dang, 2005). Entre 1994 y 1995, el favorable incremento de los precios del café estimuló la movilidad dentro de Dak Lak. El subsiguiente descenso de los precios durante 1999-2001 redujo la migración hacia el área y fue un paso atrás para los nuevos colonos que habían invertido en la producción de café. La caída en los precios se recuperó lentamente durante 2002 permaneciendo relativamente estables durante 2003 y 2004 (Figura 2).

Ya a finales de los 1990s y comienzos de los 2000, la economía cafetera del altiplano central vivió la experiencia del clásico auge y caída. Sin embargo y no obstante ser la pro-

ducción de café para el mercado mundial la más importante fuerza motriz tras el excepcional crecimiento económico de la provincia de Dak Lak, la colonización de la frontera y su desarrollo han seguido una trayectoria mucho más compleja de la sugerida por el sencillo modelo del auge y caída. Esto será explorado más adelante pero primero se hará una presentación de la metodología adoptada y la naturaleza de la información recogida.

Figura 2. Precios mensuales (corrientes) pagados a los productores en Vietnam (1990-2004)



METODOLOGÍA Y ACUERDOS DEL ESTUDIO

Para explorar las dinámicas de la frontera cafetera de Vietnam se adoptó un enfoque bilateral que combina el estudio de las condiciones de vida con el estudio de la cadena global de valor (GVC por sus iniciales en inglés). Al relacionarlos, la meta era superar las respectivas críticas de los dos enfoques. El análisis de GVC ha sido criticado por adoptar un enfoque lineal y vertical con una interpretación unidimensional del impacto de los

mercados globales sobre los hogares (Pimbert *et al.*, 2001). En contraste, la tendencia de los enfoques de las condiciones de vida es a disminuir la importancia de estas características estructurales y concentrarse, por el contrario, en sus capitales y actividades (Haan & Zoomers, 2005). Algunos estudios han combinado los dos enfoques, por cuanto Pimbert *et al.* (2001), indicó los beneficios de hacerlo. Más recientemente, Bolwig *et al.* (2008), desarrolló un marco conceptual para relacionar las condiciones de vida con los análisis de GVC, mientras que Fold & Gough (2008), combinaron los dos enfoques a través de un detallado estudio empírico.

Dentro del altiplano central, la provincia de Dak Lak fue seleccionada para el estudio por ser el área con la mayor producción de café. Algunas poblaciones de la provincia pueden recordar su historia pasada por generaciones pero la mayoría tiene menos de treinta años y todas son parte del actual proceso de conversión de la selva en plantaciones de propiedad del estado y posteriormente en granjas familiares (pequeños agricultores). Los distritos de la provincia de Dak Lak pueden dividirse en tres categorías: altamente favorable para la producción de café, moderadamente favorables para la producción de café y desfavorables para la producción de café (Oxfam, 2002)³. Todos los distritos seleccionados para este estudio corresponden a la primera de estas categorías, conocida como el “cinturón del café”. Al seleccionar este grupo de distritos que son todos altamente favorables para la producción

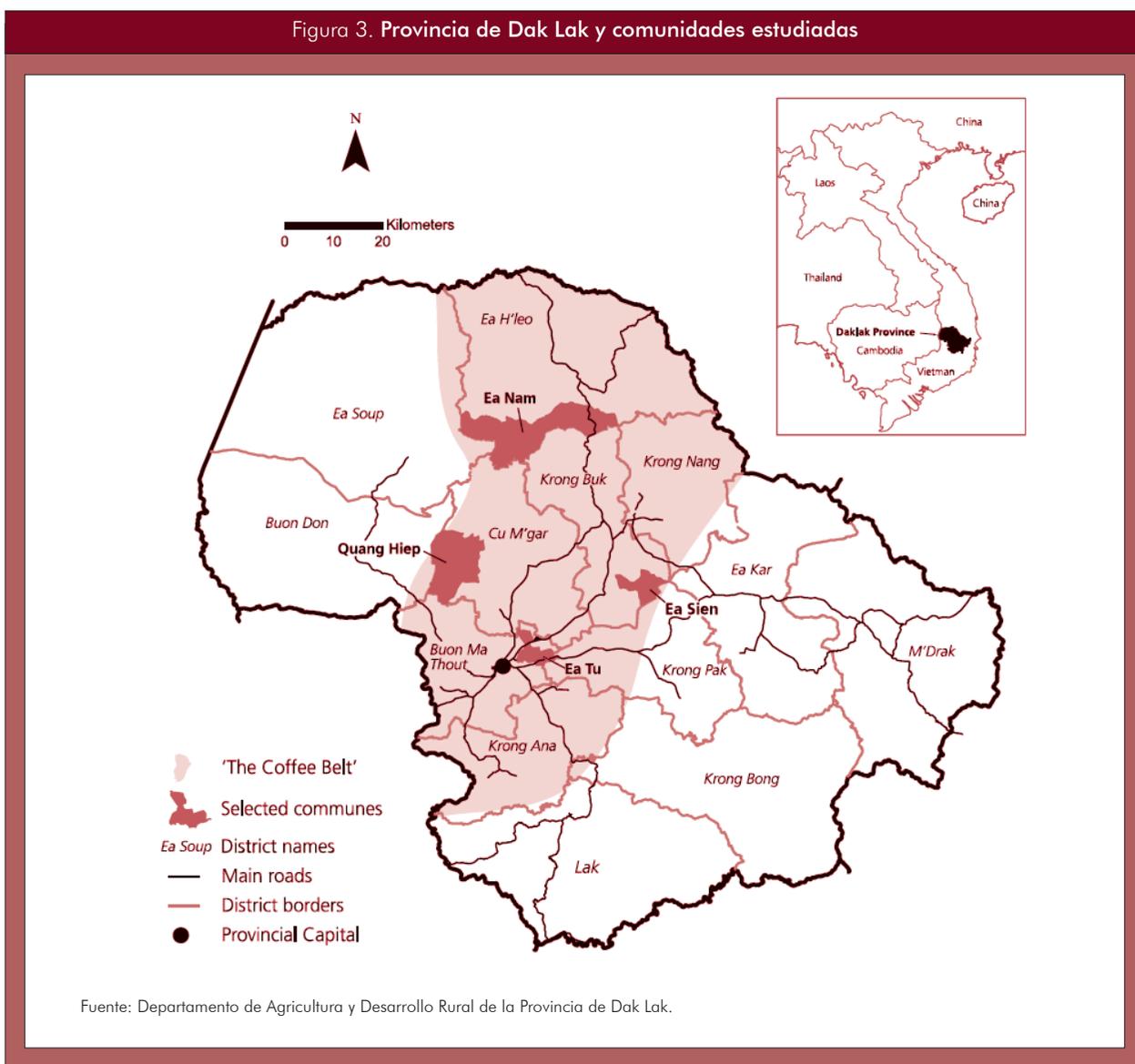
de café, la intención fue eliminar cualquier variación en la producción, resultante de diferencias en la idoneidad del área para el cultivo de café. Cuatro distritos fueron escogidos, localizados a diferentes distancias de la capital de la provincia; el distrito de Buon Ma Thout que incluye la capital de la provincia, el distrito Cu M’gar adyacente al distrito Buon Ma Thout, el distrito de Krong Buk queda al noreste de la capital y el distrito de Ea H’leo está situado al norte de la provincia (ver la Figura 3).

Una comunidad de cada distrito fue seleccionada para el estudio de acuerdo al tiempo del asentamiento y a la composición étnica de sus habitantes (Cuadro 1). Ea Tu es la más antigua de las comunidades, tiene más de 100 años, y las otras tres han sido pobladas dentro de las últimas dos a cuatro décadas. Tanto Ea Tu como Ea Sien tiene algunos habitantes indígenas Ede, mientras que los cuatro asentamientos están poblados por emigrantes Kinh, aunque en Ea Sien también hay algunos emigrantes Nung. Las comunidades varían ligeramente en términos del tamaño de su población, pasando de Ea Nam con 11.300 habitantes a Ea Tu con 14.000. El número de aldeas estudiadas en cada comunidad varía entre una y tres dependiendo de su tamaño y composición étnica. En las cuatro comunidades, más del 88% de los hogares están involucrados de alguna forma con el cultivo del café.

El trabajo de campo se llevó a cabo entre diciembre de 2005 y junio de 2006. Un cuestionario de encuesta para hogares fue dili-

³ Oxfam (2002), desarrolló esta clasificación con base en la recomendación de expertos cafeteros del Departamento de Agricultura y Desarrollo Rural de Dak Lak.

Figura 3. Provincia de Dak Lak y comunidades estudiadas



Cuadro 1. Resumen de las comunidades estudiadas

Comunidad	Distancia desde la capital de provincia (km)	Edad aproximada del asentamiento (años)	Composición étnica	Tamaño de la población	Número de hogares en la encuesta
Ea Tu	6	>100	Ede y Kinh	14 000	182
Quang Hiep	25	35	Kinh	11 700	121
Ea Sien	35	25	Ede, Nung y Kinh	13 300	149
Ea Nam	65	15	Kinh	11 300	122

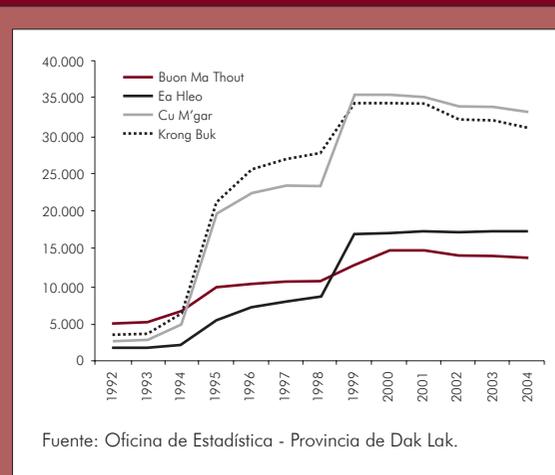
Fuente: Estadísticas de las respectivas comunidades.

genciado en dos de cada tres hogares de las aldeas seleccionadas, alcanzando así un total de 566 cuestionarios. Los temas cubiertos incluyeron información general de los hogares, diversificación del ingreso, acceso a la tierra, uso de la tierra, indicadores de riqueza y aspectos varios del cultivo de café. La encuesta se llevó a cabo entre febrero y mediados de marzo de 2006 y fue adelantada por un equipo local de seis asistentes de investigación quienes vivieron durante una semana en cada una de las comunidades. El equipo investigador recibió el apoyo de los líderes comunitarios quienes proporcionaron mapas, etc., y ayudaron con la presentación del equipo a los miembros de las familias. Algunas entrevistas fueron sostenidas con informantes claves de todos los niveles de la provincia, pasando por los distritos y comunidades y llegando hasta el nivel de la aldea. Estas entrevistas incluyeron a líderes y miembros de los comités populares en los distritos y comunidades, líderes de las aldeas y representantes de las sub-poblaciones, ancianos de cada aldea, miembros locales del partido comunista, uniones femeninas, clubes juveniles, comerciantes de café y recolectores, los oficiales provinciales del asentamiento y los miembros provinciales del departamento de comercio. Todos los comerciantes de café y recolectores de las aldeas fueron entrevistados para así cubrir la cadena de valor del café desde una perspectiva local. Posteriormente, entrevistas en profundidad fueron adelantadas en 60 hogares seleccionados de los cuestionarios de encuesta para cubrir específicamente temas de migración y experiencia de asentamiento, acuerdos de vivienda y producción, prácticas de cultivo, prácticas migratorias y de movilidad y planes futuros.

VIVIR EN LA FRONTERA DEL CAFÉ

La expansión del cultivo de café en Dak Lak tuvo lugar durante la segunda mitad de los 1990s en dos principales momentos (1995 y 1999), separados por un corto período de tiempo de moderado crecimiento (1996-1998). Este patrón general se refleja en las tendencias de producción de los distritos en donde están localizadas las cuatro comunidades bajo estudio, más claramente en Cu M'gar y Krong Buk (Figura 4). Estos dos distritos contribuyeron substancialmente a la expansión de la producción cafetera de la provincia, alcanzando niveles relativamente estables de entre 30.000 y 35.000 hectáreas por distrito hacia finales del siglo. El aumento de la tierra dedicada al cultivo de café en Ea H'leo y Buon Ma Thout ha sido más modesto. Si bien Buon Ma Thout fue el más importante distrito productor de café a comienzos de los 1990s, su área cultivada ha crecido ligeramente desde ese entonces y las actividades urbanas en la capital de la provincia le han ganado en importancia.

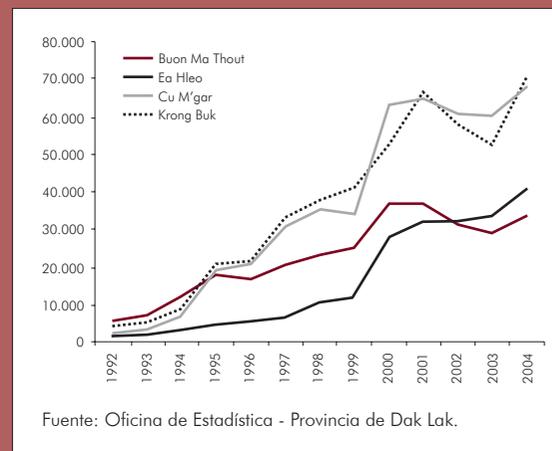
Figura 4. Área dedicada a la producción de café (hectáreas) en los distritos seleccionados de la Provincia de Dak Lak (1992-2004)



Teniendo en cuenta que toma entre 4 y 5 años para que las semillas de café se conviertan en una planta con grano, existe un lapso de tiempo entre las épocas de siembra y cosecha. El aumento en la producción de café en los distritos entre 2000 y 2004 (ver la Figura 5) es el resultado del café que se sembró entre 1995 y 1998/99. La expansión de la tierra cultivada con café en Ea H'leo a finales de los 1990s resultó en que su producción de café sobrepasó a la de Buon Ma Thout en 2002. A partir del cambio de siglo, el nivel de la producción cafetera de Cu M'gar y Krong Buk se volvió marcadamente superior que la de Ea H'leo y Buon Ma Thout, aunque no tan elevada como podría haberse esperado dada la mayor superficie dedicada al cultivo de café.

Si bien la producción de café es muy importante para las cuatro comunidades, el nivel de compromiso de los hogares con la producción de café y el nivel de diversificación del ingreso varía (ver las Cuadros 2 y 3). El área promedio de las parcelas es dos veces mayor en Ea Nam que en Ea Tu, las comunidades con la mayor y menor área respectivamente. El área cultivada en café también varía según la comunidad; Ea Nam cuenta con la mayor

Figura 5. Producción de Café (toneladas) en los distritos seleccionados de la Provincia de Dak Lak (1992-2004)



área dedicada al cultivo de café, casi dos veces la de Quang Hiep y tres veces la de Ea Tu y Ea Sien. En relación con la proporción de tierra dedicada al cultivo de café, tanto en Ea Tu como en Ea Nam, la mayor parte de la tierra se usa para cultivo de café mientras que en Quang Hiep y Ea Sien es cercana a la mitad.

Las cifras de la productividad promedio varían poco entre las cuatro comunidades, pero si disfrazan la diversidad de su producción: 23% de los hogares de Ea Tu cosechan más de 2.000

Cuadro 2. Áreas y productividad de los hogares en las comunidades estudiadas

	Área promedio de la parcela (ha)	Área promedio dedicada al cultivo de café (ha)	Productividad promedio (kg/ha)
Ea Tu	0,7	0,6	1.479
Quang Hiep	1,5	0,8	1.379
Ea Sien	1,0	0,5	1.382
Ea Nam	1,8	1,5	1.436

Fuente: Cuestionario/encuesta de los autores - Provincia de Dak Lak; enero-marzo de 2006.

Cuadro 3. Número de Fuentes de ingreso y nivel de compromiso con la producción de café de los hogares de las comunidades estudiadas

	Hogares con segunda fuente de ingreso (%)	Hogares con tercera fuente de ingreso (%)	Hogares dedicados a la producción de café (%)	Hogares dedicados a la producción de café como pequeños productores (%)	Hogares dedicados a la producción de café como empleados (%)
Ea Tu	70	20	91	93	19
Quang Hiep	69	14	84	83	21
Ea Sien	63	7	81	75	42
Ea Nam	70	3	98	96	21

Nota: los hogares pueden estar participando como pequeños productores y empleados al mismo tiempo.

Fuente: Cuestionario/encuesta de los autores - Provincia de Dak Lak; enero-marzo de 2006.

kg/ha mientras que el 48% de los hogares cosechan menos de 1.000 kg/ha y la comparación correspondiente a Ea Nam son 13% y 35%, respectivamente. Además del ingreso generado por la producción cafetera, la mayoría de los hogares cuenta con una segunda fuente de ingreso, inclusive, algunos cuentan con una tercera. La naturaleza de, y las razones para, estas diferencias dentro de la frontera cafetera serán analizadas con mayor detalle más adelante. En particular, se destacan variaciones en los sistemas locales de comercialización del café para ilustrar cómo las condiciones de vida están influyendo y se ven influenciadas por la estructura organizacional de la participación vietnamita en la cadena global de valor del café. Las comunidades con la mayor dependencia del café (Ea Nam y Ea Tu) serán analizadas primero y luego se analizarán las dos con menor dependencia (Quang Hiep y Ea Sien).

EA NAM: LA AGRICULTURA NO ES DIVERSIFICADA Y EL INGRESO DEPENDE DEL CAFÉ

La Comunidad Ea Nam está situada al sur del distrito de Ea H'leo que limita con el distrito

de Krong Buk. Esta comunidad fue establecida en 1990, es joven y se expande hacia donde hay bosques todavía disponibles (hacia el occidente). La comunidad está casi totalmente compuesta por habitantes de la etnia Kinh, la mitad de los cuales llegó entre 1984 y 1993 y la otra mitad entre 1994 y 1999. El acceso a la comunidad está dificultado por caminos en malas condiciones que conectan las poblaciones con la carretera principal. Casi todos los hogares (98%) están involucrados con la producción de café y aproximadamente 80% de todas las parcelas están sembradas con café. Los hogares, en promedio, cultivan 1.5 hectáreas de café y más de la mitad de ellas cultiva más de una hectárea. Como muchos de los hogares tienen baja producción y existen pocas fuentes alternativas de ingreso, el gobierno ha iniciado un programa para la siembra de árboles llamados "Melia", que son de rápido crecimiento y que permiten la cosecha de maderas duras después de 10-15 años. Muchos de los hogares de mediano y bajo ingreso han comenzado recientemente a sembrar árboles en lugar de aumentar el área dedicada a la producción de café. Cerca de una cuarta par-

te de estos hogares provienen de Binh Dinh, situada al noreste de Vietnam. Algunos de estos colonos han mantenido estrechos lazos con sus hogares ancestrales, teniendo doble certificado de residencia, lo que les permite tener hogares en diversas localidades y así cultivar café en el altiplano y arroz en la costa.

La comunidad es actualmente atendida por tres comercializadores que iniciaron su actividad a finales de los 1990s, si bien uno de ellos solamente adquirió control de la empresa en 2004. Sus bodegas están situadas sobre la vía principal que lleva a la capital del distrito. Los comerciantes tienen diferentes estrategias de compra; una de las compañías depende más del aprovisionamiento de pequeños recolectores quienes recorren las distantes áreas rurales en pequeños camiones llamados "maycays"⁴ comprando directamente en el sitio, complementados por un grupo de empleados que compran café en las fincas a clientes ya establecidos. Otros comercializadores dependen de los caficultores y recolectores que llevan el café a sus bodegas usando sus propios medios de transporte. El café se compra principalmente en la forma de bayas de café (conocidas localmente como "café cereza") que debe ser secado y despulpado antes de venderse como café verde ("granos de café"). La necesidad de conseguir dinero en efectivo tan rápidamente como sea posible, a menudo obliga a los granjeros más pobres a vender al comienzo de la cosecha cuando los comercializadores pagan apenas una cuarta parte del precio normal del café verde. Para los comercializa-

dores con instalaciones adecuadas y tiempo disponible, el procesamiento de las cerezas puede ser una actividad muy rentable y de bajo costo. Las compras anuales de los comercializadores varían entre 1.000 y 1.200 toneladas de café verde que venden directamente a dos o tres compañías exportadoras situadas en Buon Ma Thout. Uno de los comercializadores vende a través de contratos y alcanza a vender a empresas de la Ciudad de Ho Chi Minh, mientras que los otros realizan transacciones puntuales y a la vista.

EA TU: LA AGRICULTURA DEPENDE DEL CAFÉ PERO EL INGRESO ES DIVERSIFICADO

La Comunidad Ea Tu está situada al oriente del distrito de Buon Ma Thout que limita con el distrito de Krong Buk. El terreno es relativamente plano con fácil acceso a los mercados locales, la infraestructura tiene elevados estándares y servicios tales como educación y salud están disponibles muy cerca, en la ciudad capital. La comunidad tiene una población mixta en la que los indígenas Ede representan el 55% de los hogares y el resto son colonos predominantemente de la etnia Kinh de Vietnam. La colonización del área se remonta a la época de la República de Vietnam de Diem (1954-1975) cuando la mayoría de la población Kinh llegó al área (Salemink, 2003). En consecuencia, la colonización de Ea Tu ha sido continua, con unos pocos asentamientos a finales de los 1950s y comienzos de los 1960s y acelerándose a partir de 1984. Tal y como en Ea Nam, el café es el cultivo dominante en Ea Tu, con aproximada-

⁴ Un "macay" es un vehículo motorizado de tres ruedas con un "tráiler" removible.

mente 80% de todas las parcelas dedicadas al café. Sin embargo, los caficultores de Ea Tu poseen pequeñas fincas (44% de los hogares posee menos de 0.5 hectáreas de tierra) y por ello el total de hectáreas cafeteras es menor que en Ea Nam. Se presenta una mayor diversificación de las fuentes de ingreso en Ea Tu con 20% de los hogares reportando una tercera fuente de ingreso, comparado con apenas el 3% en Ea Nam (Tabla 3). Las fuentes de ingreso reportadas incluyen comercio, diversos tipos de ingreso no-agrícola, cría de ganado y trabajo agrícola. La mayor diversidad se origina en un número de factores que incluye la corta distancia que existe al centro de la provincia, lo que permite viajar a ella diariamente en motocicleta.

Existen claras variaciones étnicas en la naturaleza de los hogares de Ea Tu. Los hogares de los nativos Ede son más dependientes de la agricultura y más del 90% de ellos informa que la agricultura o el empleo agrícola constituyen su fuente de ingreso principal, mientras que para la población Kinh este porcentaje alcanza solamente el 70%. Si bien no existe evidencia de que los hogares Ede posean menos tierra o cultiven menos café que los Kinh (Oxfam, 2002), existe una sorprendente diferencia en los rendimientos cafeteros: mientras que los hogares Kinh producen en promedio 1.970 kg/ha, los hogares Ede solamente producen 1.280 kg/ha. Esto se debe a que la mayoría de las familias Ede no cuenta con recursos para invertir en riego y fertilizantes.

Existen también otras sorprendentes diferencias entre las funciones y composición de los comercializadores de café de Ea Nam y Ea Tu. Los agricultores de Ea Tu no están situa-

dos lejos de los comerciantes de Buon Ma Thout, pero prefieren vender su café a comerciantes locales para ahorrar en costos de transporte. Como esta área fue uno de los sitios donde se dieron las primeras siembras de café, muchos de los agricultores ya están bien establecidos y la mayoría tiene acceso a las instalaciones de secado y maquinaria despulpadora y por ello pueden vender café verde. La composición de las comercializadoras en Ea Tu presenta un amplio espectro, desde recogedores de tienda con un modesto nivel anual (cerca de 300 toneladas) que permiten a sus clientes realizar compras a crédito, hasta comerciantes con significativos volúmenes anuales de hasta 10.000 toneladas.

Como Ea Tu es una de las primeras zonas en que se cultivó el café, algunos de los pequeños comerciantes (con compras anuales entre 70-100 toneladas) han construido gradualmente sus negocios en periodos de más de una década, especializándose en tareas particulares. Por ejemplo, una compradora se especializa en comprar café a las comunidades Ede de cuatro poblaciones vecinas. Otorga pequeños préstamos y crédito a cerca de 200 agricultores para la compra de alimentos básicos y fertilizantes, dando empleo a una docena de mujeres Ede para la selección manual de granos. Esta compradora opera independiente pero tiene sub-contratos con algunos exportadores de Buon Ma Thout. Estos exportadores especifican los volúmenes mínimos de ciertas calidades que ella debe proveer cada semana, pero siempre están dispuestos a comprar más.

Otro comprador, después de trabajar varios años como empleado recolector, abrió un

negocio en sociedad con una empresa comercializadora internacional. Incluyendo actividades tales como la venta de fertilizantes a crédito, compra de café verde en la puerta de las fincas. Organizando transporte directamente de la finca al exportador, ha podido aumentar sus utilidades. Los grandes comercializadores, con compras anuales superiores a 5.000 toneladas, han invertido en equipo de clasificación y selección del grano, lo que asimismo les ha permitido aumentar sus márgenes de utilidad. Estas empresas han iniciado rápidamente la explotación de nichos emergentes creados por algunas de las grandes exportadoras internacionales (principalmente localizadas en la ciudad de Ho Chi Minh) y que realizan, por medio de terceros, algunas actividades con un pequeño valor agregado.

QUANG HIEP: AGRICULTURA Y FUENTES DE INGRESO DIVERSIFICADOS

La comunidad Quang Hiep está situada en la zona occidental del distrito de Cu M'gar, aproximadamente a 25 minutos en motocicleta del centro del distrito. Un buen número de caminos fue mejorado en 2001/2002 mejorando los lazos con el centro del distrito y de ahí a Buon Ma Thout, estimulando la vida mercantil. Sin embargo, no todos los hogares están situados cerca de las vías pavimentadas, lo que limita el acceso de los camiones. La electricidad ha sido gradualmente instalada en la comunidad, cerca del final del siglo, lo que permitió a muchos hogares contar con este servicio. Casi todos los hogares (95%) de Quang Hiep están conformados por colonos Kinh. Los primeros colonos vinieron del área de Da Nang, llegando a Quang Hiep entre 1976 y 1978. Eran veteranos de la guerra con

Estados Unidos a quienes se brindó la oportunidad de trasladarse a Dak Lak para trabajar en las recientemente creadas empresas de agricultura forestal. Una segunda ola de colonos llegó entre 1984 y 1993 principalmente debido a la migración voluntaria de colonos, también de la región de Da Nang. Después de la disolución de las empresas de agricultura forestal en 1991/1992, los trabajadores se convirtieron en agricultores, algunos de ellos trabajando las tierras estatales y otros en tierras compradas a los agricultores Ede. El cultivo de café comenzó alrededor de 1988, inicialmente en forma bastante desordenada como fue difícil convertir la tierra forestal en campos para la siembra de arroz humedo. A comienzos de los 1990s, la producción de café se convirtió en algo más rentable y llegó una tercera ola de emigrantes. Esta última ola se detuvo alrededor de 2000 cuando la producción de café se tornó menos favorable.

Quang Hiep es en consecuencia una zona cafetera Madura y las productividades del café cafeteros son relativamente altas, solamente superadas en este estudio por la comunidad de Ea Tu. No obstante, la productividad varía con respecto a los primeros colonos registrando los niveles más elevados, probablemente porque ocuparon las mejores tierras. A partir de 2000, muchos agricultores han iniciado el cultivo de otros productos, particularmente nueces variadas, que han recibido el apoyo del distrito y de la comunidad. Ingresos de ganadería y comercio son también comunes; 28% de los hogares mencionó el levantamiento de ganado como su segunda actividad de sustento. En consecuencia, el 20% de los hogares no tiene relación alguna con el cultivo de café. Quang Hiep tiene así

una gran diversificación en materia de agricultura (cosechas para alimentación y venta) y fuentes de ingreso, más que en Ea Nam o Ea Tu. Esto se debe parcialmente al apoyo del gobierno local y a los servicios de extensión, que juegan un importante papel en la introducción de cultivos alternativos.

Los primeros comerciantes establecieron sus negocios a comienzos de los 1990s. En la actualidad distan mucho de ser una pequeña tienda local con limitada capacidad de compra anual (30-40 toneladas), los comerciantes locales compran todo un rango de cosechas dependiendo de las diferentes estaciones: nueces y pimienta entre marzo y mayo; granos y maíz entre junio y octubre y café, el producto más importante, entre noviembre y febrero. Casi todo el comercio cafetero es de café verde porque casi todos los agricultores poseen o tiene acceso a máquinas despulpadoras. Dos de los comerciantes están localizados en la misma comunidad y compran el café (entre 100 y 150 toneladas anuales) a los agricultores y pequeños recolectores, principalmente en la puerta de las fincas. A menudo ofrecen fertilizantes a crédito y operan pequeñas farmacias dentro de sus bodegas. Estos comerciantes comenzaron con tiendas de abarrotes en los primeros años de la etapa de colonización y, en la medida que mejoró el sistema de caminos y los agricultores comenzaron a efectuar sus compras en la capital del distrito, se convirtieron en comercializadores. Con la ayuda de un banco uno de los comerciantes (con capacidad para comprar entre 600 y 800 toneladas anuales) invirtió en nuevas instalaciones de almacenamiento en las afueras de la capital del distrito, si bien aún lejos de la comunidad, mucho

más cerca que Buon Ma Thout. Los pequeños recolectores y algunos agricultores venden a este comercializador porque paga un precio más elevado que los ubicados en la población, a pesar de que no les vende fertilizante a crédito. Todos los comerciantes venden su café a una gran comercializadora de Buon Ma Thout que ha sido capaz de involucrarse en las actividades de clasificación y selección. El menor volumen y la más homogénea operación comercial que se desarrolla en Quang Hiep difiere entonces de Ea Tu, que es de una naturaleza más variada y cuenta con empresas comercializadoras locales especializadas funcionalmente.

EA SIEN: LA AGRICULTURA ES DIVERSIFICADA PERO SU INGRESO DEPENDE DEL CAFÉ

La Comunidad de Ea Sien está situada en la esquina suroriental del distrito de Krong Buk. Está clasificada en la categoría de “comunidad en desarrollo” lo que significa que recibe una considerable inversión en infraestructura de parte del distrito y la provincia y no menos en materia de infraestructura de caminos para unir la comunidad con el centro distrital de Krong Buk. Hasta comienzos de los 1980s, Ea Sien estaba erráticamente poblada por la comunidad Ede que vivían de los bosques y cultivaban las sabanas inundables del noroccidente. En la actualidad la comunidad está diversificada étnicamente. Algunos asentamientos son predominantemente de hogares Ede, muchos de los cuales fueron relocalizados en el área a mediados de los 1990s viniendo de otras comunidades de Dak Lak donde había menos tierra disponible. Se les entregaron solamente unas pequeñas parce-

las de 0.25 hectáreas o menos y consecuentemente están en relativa desventaja aunque han tratado de contrarrestar esta situación viviendo juntos por tres generaciones. Otros asentamientos están poblados casi exclusivamente por hogares Nung de la provincia de Lang Son al norte de Vietnam. Supieron de Ea Sien por un grupo de jóvenes voluntarios destacados en esta área a finales de los 1970s y comienzos de los 1980s. Los primeros colonos Nung que llegaron a mediados de los 1980s recibieron tierras libres pero quienes llegaron después de 1994/95 tuvieron que comprar tierra o desplazarse muy lejos del centro de la comunidad. Esto resultó en asentamientos que cuentan con una mezcla de hogares Ede, Nung y a veces también Kinh originarios de diversas provincias norteñas.

Si bien el café fue traído a Ea Sien durante la segunda mitad de los 1990s, en la mayoría de los casos estuvo combinado con el cultivo de maíz y algodón; por esto la producción de café no es dominante como en otras comunidades. La población Nung tiene una política deliberada de cultivar simultáneamente arroz y maíz, productos que les son familiares. Los agricultores que cultivan café tienden a cultivar pequeñas áreas; por esta razón también dependen de los jornales que reciben como mano de obra trabajadora. Muchos hogares, en particular de Edes, tienen miembros que trabajan en áreas más establecidas de cultivos de café como jornaleros. Teniendo en cuenta que las oportunidades de comercio y de negocios son limitadas, la única fuente de ingreso alternativa es el levantamiento de ganado, que está pobremente desarrollado. Muchos de los caficultores de Ea Sien no tiene acceso a máquinas despulpadoras y las

vías están en malas condiciones debido a la ubicación remota de las poblaciones.

El sistema de comercialización de café en la comunidad refleja la reciente incorporación de estas a la producción cafetera y a la producción agrícola orientada a algo más que la subsistencia. Tres comercializadores operan en esta área, si bien uno de ellos está ausente la mayor parte del tiempo durante la etapa de recolección de la cosecha. La bodega de este último está situada en una comunidad dominada por la etnia Ede; abre en septiembre u octubre, primero comprando maíz y luego pasa al café. Cuando se llega al final de la temporada pico de cosecha en febrero o marzo las operaciones paran y el comercializador deja la zona. Los otros dos comercializadores ubicados en la población compran principalmente "cerezas" pero en otros aspectos difieren considerablemente en sus enfoques mercantiles. Uno de ellos fue creado en 2000 y compra café a los agricultores locales; su pequeña bodega está ubicada en una de las poblaciones y cuenta con una pequeña tienda de abarrotes. Principalmente compra café en la puerta de las fincas y aproximadamente la mitad de sus compras anuales (cerca de 100 toneladas) se lleva a cabo en "cerezas" ya que muchos de los agricultores más pobres venden su cosecha tan pronto como pueden, ya que necesitan el dinero. El otro comercializador comenzó a comprar café a finales de los 1990s, invirtiendo después de un par de años en instalaciones de secado y bodegaje (en las afueras de una de las poblaciones), con equipo de selección y una secadora mecánica. Sus compras anuales rondan las 2.400 toneladas, de las que una quinta parte son "cerezas" y en el pico de la

temporada llega a emplear hasta 10 trabajadores. La mayoría del café (cerca del 80%) es llevado a la bodega por los agricultores que aprovechan el elevado precio comparado con precios en la puerta de las fincas y el volumen restante es traído por pequeños recolectores. Aunque al principio ofreció fertilizantes a crédito, dejó esta actividad por ser muy intensiva en tiempo de trabajo y difícil de manejar por los muchos incumplimientos de los agricultores pobres. Con los comercializadores encargándose de las labores de secado y despulpe, el precio que pagan por las “cerezas” es cercano a una quinta parte del precio que se paga por el café verde. Venden el grano verde a dos empresas situadas en distritos vecinos, que seleccionan el grano de acuerdo con su contenido de humedad y las inspeccionan en aspectos como tamaño, grano negro o quebrado y materias extrañas.

LA HETEROGENEIDAD DE LA FRONTERA CAFETERA

Al explorar las variaciones dentro y fuera de los asentamientos de la frontera cafetera de Dak Lak, este ensayo ha mostrado como las posibilidades de sustento dependen de un número de factores. Primero, los antecedentes étnicos de los habitantes influyen sobre la diversificación de los hogares. Los grupos indígenas relocalizados tienen una maniobrabilidad más reducida ya que su control sobre el acceso a los recursos es bastante limitado; se han convertido en trabajadores agrícolas debido al pequeño tamaño, la naturaleza multigeneracional y la situación de sus hogares y a su relativamente inaccesible ubicación. Los grupos indígenas que han permanecido en sus tierras tiene cultivos que no generan efec-

tivo, tiene una mucho menor productividad que los grupos migrantes, lo que indica falta de servicios y recursos adicionales para invertir en volúmenes suficientes de fertilizantes y agua de riego. Estos hallazgos son similares a los de otros ensayos (Oxfam, 2002; Lindskog *et al.*, 2005).

Segundo, el método específico en que los asentamientos se emparejan con las dinámicas de la cadena global de valor tiene un gran impacto sobre su sustento y sus posibilidades de diversificación. Esto guarda relación con la época en que los minifundistas comenzaron a ver los beneficios de su inversión en café. Mientras que es usual para los agricultores expandir el área cultivada como respuesta a alzas de precio en los mercados globales, los que sí es único en el caso vietnamita, es que los pequeños agricultores fueron golpeados por su propia expansión. La dramática producción de café en Vietnam a mediados de los 1990s alimentó los mercados globales justo en el cambio de siglo lo que se tradujo en precios muy bajos. Todos los productores de café de Dak Lak se vieron afectados por la dramática caída de los precios, pero los agricultores mejor establecidos, que habían disfrutado los elevados precios de mediados de los 1990s, estuvieron mejor cubiertos por contar con ahorros y tener menos deudas comparados con los recién llegados que adeudaban elevados préstamos y habían recogido sus primeras cosechas durante una época de bajos precios. La consiguiente habilidad de los hogares para diversificar sus fuentes de ingreso ha cambiado. Los pequeños agricultores en los asentamientos más antiguos han tenido mejores oportunidades para diversificar sus ingresos, ya sea median-

te la incorporación de cultivos alternativos de mayor liquidez, como en Quang Hiep, o encontrando trabajo remunerado en los vecinos centros urbanos, como en Ea Tu, o por combinar estas dos alternativas. Los agricultores en nuevos o más remotos lugares de la frontera, tales como Ea Nam, han diversificado mediante la introducción de nuevos cultivos generadores de ingreso, dependiendo hasta donde es posible de otros canales de ingreso relacionados con actividades domésticas multi-locales o, como en Ea Sien, donde han tendido a alejarse de la dependencia del mercado del café enfocándose en otros cultivos.

Tercero, estas tendencias en las relaciones espacio-tiempo han sido reforzadas por la forma en que se ha reorganizado el mercado del café. Para los caficultores situados en asentamientos remotos y poco desarrollados, la dependencia de los intermediarios comercializadores locales ha aumentado. La cambiante estructura organizacional de la cadena global de valor significa que algunos exportadores de la ciudad de Ho Chi Minh están contratando con terceros algunas actividades de bajo valor agregado, tales como la selección y clasificación, con los pequeños y medianos comercializadores con que cooperan. Lo están haciendo para eludir la administración de complicadas cadenas de abastecimiento con múltiples comercializadores locales. Así, los pequeños comercializadores se están volviendo cada vez más agentes de los medianos comercializadores que prefieren construir cadenas de abastecimiento de confianza en vez de sus prácticas anteriores de prestar dinero y comprar directamente a los caficultores. Esta práctica ha aumentado el poder de los pequeños comercializadores

locales debido a su casi absoluta naturaleza de monopsonio en las áreas remotas e inmaduras. Los pequeños productores, en consecuencia, dependen de los pequeños comercializadores locales que actualmente ofrecen préstamos con elevadas tasas de interés bajo la modalidad de avances pre-cosecha para fertilizantes y costos de riego a cambio de la promesa de venta de café.

Cuarto, los caficultores en áreas remotas y poco desarrolladas están en mayor desventaja cuando se comparan con caficultores en áreas mejor establecidas debido a la existencia de servicios inadecuados. En la medida en que la infraestructura se expande y mejora, es más fácil conectar a los pequeños productores con los medianos y grandes comercializadores vía los agentes de las empresas. Los pequeños productores que cultivan café en áreas con una pobre infraestructura vial y bajo nivel de servicios agrícolas, no obstante, siguen sin estar en capacidad de secar y despulpar su grano localmente. Este es el caso particular de las áreas que se han embarcado recientemente en la producción de café. Los pequeños agricultores entonces venden a los comercializadores locales a precios por debajo de los que podrían obtener si pudieran de otra manera vender directamente a los comercializadores medianos o grandes. Como los pequeños agricultores han experimentado una considerable recesión económica seguida por un apenas modesto crecimiento, no estarán en capacidad de invertir en equipos, etc., en el futuro cercano. En consecuencia permanecerán atrapados vendiendo café bajo la forma de "cerezas" y serán los comercializadores quienes harán el gran negocio. En comparación, los pequeños productores de las más

antiguas zonas productoras de café tienden a tener acceso a, o hasta poseen, equipos de despulpado que les permite vender directamente a los grandes comercializadores.

CONCLUSIÓN

Este estudio ha mostrado cómo el análisis del desarrollo de las fronteras debe buscar más allá de la meta-narrativa del auge y caída. El desarrollo de fronteras, como se ilustra en el caso del café de Dak Lak, no es una historia aislada de una homogénea respuesta local al mercado global sino la de un proceso diverso y prolongado. Si bien la frontera cafetera ha experimentado el auge y la caída, hay claras variaciones locales en la experiencia de los caficultores. La heterogeneidad de los hogares agricultores en materia de ancestros étnico y acceso a recursos sugerida por Ha and Shively (2008) necesita ser ampliada mediante la incorporación de variaciones espaciales y temporales entre los asentamientos. Particularmente, la época de formación de los asentamientos y su relacionada incorporación a la actividad de producción agrícola, son factores importantes que deben ser presentados como estrechamente relacionados con la estructura y dinámicas de las cadenas del mercadeo agrícola. La combinación de espacio y localización de las estructuras de mercadeo condiciona las posibilidades de sustento de los pequeños agricultores tanto en los buenos como en los malos períodos de precios de mercado. Así, mediante el relacionamiento de los estudios sobre las estrategias de sustento de los caficultores y las GVC cafeteras, hemos podido mostrar cómo los dos están intrínsecamente ligados y necesitan ser combinados para ganar un mejor entendi-

miento de las dinámicas de la frontera cafetera de Vietnam. Esto destaca las ventajas de la combinación de los análisis de condiciones de vida y GVC.

Dado que muchos países en el hemisferio Sur han optado por dar prioridad al desarrollo económico basado en fronteras agrícolas como elemento central de su política de crecimiento (Barbier, 2005), se pueden sacar lecciones importantes de este estudio. La necesidad de adoptar políticas espacialmente sensibles es clara. Mientras algunos problemas son más o menos comunes a todos los pequeños productores en la frontera, tales como la pesada carga de la deuda en períodos de precios rápidamente decrecientes, su capacidad para responder a las cambiantes circunstancias varía substancialmente. Esto se debe a un rango de factores, incluyendo las posibilidades de diversificación del ingreso y el nivel de inversión en infraestructura. En consecuencia, algunas áreas fronterizas necesitarán un apoyo gubernamental selectivo, por ejemplo, en sencillo equipo de procesamiento y programas de entrenamiento para facilitar el crecimiento de siembras alternativas o de otras actividades generadoras de ingreso. Las políticas dirigidas a los pequeños agricultores deben contemplar estas particularidades espaciales dentro de un marco de cambiantes dinámicas de asentamiento, diversificación de condiciones de vida y sustento y las diferenciadas organizaciones de las cadenas locales de comercialización.

RECONOCIMIENTO

Este trabajo hace parte del programa de investigación “Dinámicas rurales-urbanas en

un mundo en globalización" fundado por el Comité Consultivo de Investigación del desarrollo del Ministerio de Relaciones Exteriores de Dinamarca (Beca No. 91206). El acceso al campo fue organizado a través del Departamento de Agricultura y Desarrollo Rural de

Dak Lak bajo la valiosa dirección del director de departamento de Agricultura Forestal, Dr. Tran Ngoc Thanh. La colaboración de los señores Linh y Hung en actividades de campo es gratamente reconocida. Kent Porksen gentilmente nos ayudó con las cifras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barbier, E. B. (2005) Frontier expansion and economic development. *Contemporary Economic Policy*, (23), 286-303.
- Bolwig, S., Ponte, S., du Toit, A., Riisgaard, L. & Halberg, N. (2008). Integrating poverty, gender and environmental concerns into value chain analysis. A conceptual framework and lessons for action research. DIIS Working Paper No. 2008/16.
- Cleary, D. (1993). After the frontier: problems with political economy in the modern Brazilian Amazon. *Journal of Latin American Studies*, (25), 331-49.
- Dang, N. A. (2005). Viet Nam - internal migration: opportunities and challenges for development. Paper presented at regional conference on migration and development in Asia, Lanzhou, China 14-16 March.
- Daviron, B. & Ponte, S. (2005). *The coffee paradox. Global markets, commodity trade and the elusive promise of development*. London and New York: Zed Books.
- Doutriaux, S., Geisler, C. & Shively, G. (2008). Competing for coffee space: development-induced displacement in the Central Highlands of Vietnam. *Journal of Rural Sociology*, (73), 528-54.
- Fontenay, P. & Leung, S. (2002). *Managing commodity price fluctuations in Vietnam's coffee industry*. Australia: Asia Pacific School of Economics and Government.
- Fold, N. & Gough, K. V. (2008). From smallholders to transnationals: the impact of changing consumer preferences in the EU on Ghana's pineapple sector. *Geoforum*, (39), 1687-97.
- Fortunel, F. (2000). *Le café au Vietnam: de la colonisation a l'essor d'un grand producteur mondial*. París, Francia: L'Harmattan.
- Giovanucci, D., Lewin, B., Swinkels, R., Varangis, P. (2004). *Vietnam coffee report*. Washington D.C., EE.UU.: World Bank.
- Haan, L. J. & Zoomers, A. (2005). Exploring the frontier of livelihood research. *Development and Change*, (36), 27-47.
- Ha, D. T. & Shively, G. (2008). Coffee boom, coffee bust and smallholder response in Vietnam's Central Highlands. *Review of Development Economics*, (12), 312-26.
- Hardy, A. (2000). Strategies of migration to upland areas in contemporary Vietnam. *Asia Pacific Viewpoint*, (41), 23-34.
- Hardy, A. (2003). *Red hills. Migrants and the state in the Highlands of Vietnam*. Copenhagen, Denmark: NIAS Press.
- Hardy, A. y Turner, S. (2000). Editorial: migration, markets and social change in the Highlands of Vietnam. *Asia Pacific Viewpoint*, (41), 1-6.

-
- Koninck, R. (1996). The peasantry as the territorial spearhead of the state in Southeast Asia: the case of Vietnam. *Sojourn*, (11), 231-58.
- Koninck, R. (2000). The theory and practice of frontier development: Vietnam's contribution. *Asia Pacific Viewpoint*, (41), 7-22
- Lindskog, E., Dow, K., Axberg, G. N., Miller, F. & Hancock, A. (2005). *When rapid changes in environmental, social and economic conditions converge: challenges to sustainable livelihoods in Dak Lak, Vietnam*. Stockholm, Sweden: The Stockholm Environment Institute.
- Mikesell, M. W. (1960). Comparative studies in frontier history. *Annals of the Association of American Geographers*, (50), 62-74.
- Oxfam, (2002). *The impact of the global coffee trade on Dak Lak Province, Vietnam: analysis and policy recommendations*. Great Britain, Hong Kong: LCARD.
- Pimbert, M. P., Thompson, J. & Vorley, W. T. (2001). *Global restructuring, agri-food systems and livelihoods* IIED Gatekeeper Series No. 100
- Ruf, F. & Siswoputranto, S. (1995). *From forest rent to tree-capital: basic 'laws' of cocoa supply*. Cambridge, Massachusetts, EE.UU.: Woodhead Publishing.
- Salemink, O. (2003). *The ethnography of Vietnam's Central Highlanders. A historical contextualization, 1850-1990*. Honolulu, Hawaii: University of Hawaii Press.
- Tan, S.B. (2004). Dinh Dien in the Highlands revisited: towards theorizing frontier and state formations in the Highlands'. Paper presented at the 4th Euro-SEAS Conference, Universite de Paris I Pantheon-Sorbonne, Paris, 1-4 September 2004.
- Turner, F. J. (1986). *The frontier in American history*. Tucson, Arizona, EE.UU.: University of Arizona Press.
- Zhang, H. X., Kelly, P. M., Locke, C., Winkels, A. & Adger, W. N. (2006). Migration in a transitional economy: beyond the planned and spontaneous dichotomy in Vietnam. *Geoforum*, (37), 1066-108.

