

CADENAS GLOBALES Y CAFÉ EN MÉXICO*

PABLO PÉREZ AKAKI** Y FLAVIA ECHÁNOVE HUACUJA***

Recibido: 15-5-05. Aceptado: 14-10-05. BIBLID [0210-5462 (2006-1); 38: 69-86].

PALABRAS CLAVE: América Latina, México, café, cadenas globales de mercancías.

KEY WORDS: Latin America, Mexico, coffee, global commodity chains.

MOTS-CLEFS: Latino Amérique, Mexico, café, chaînes globales de marchandises.

RESUMEN

En este artículo se exploran los cambios habidos en la estructura de la cadena del café mexicano que se destina a la exportación, con base en el enfoque de las cadenas globales de mercancías. Se analizan dichos cambios en dos diferentes contextos históricos: el período de regulación del mercado internacional del aromático, que a nivel nacional se corresponde con la existencia del INMECAFE, y el periodo de desregulación de los mercados, en que esta institución desaparece, en donde se transita de una estructura de gobernanza que favorecía a los países productores, a otra en que los últimos eslabones de la cadena constituyen los agentes hegemónicos, representados por comercializadores internacionales y tostadores. Los productores son quienes ven reducir su rentabilidad e ingresos, en el contexto de la grave crisis que hasta hoy prevalece en el sector cafetalero nacional.

ABSTRACT

In this paper we explore the changes in the Mexican coffee exporting structure, based in the Global Commodity Chain approach. We analyze these changes comparing two different historic contexts: the period where the international market for coffee was regulated, corresponding to the INMECAFE existence, and the deregulation period where this institution disappeared and when the governance structure changes from a producer-driven chain to a consumer-driven chain, where international traders and toasters are the dominant agents. Producers experienced this later years a dramatic fall in margins and incomes, the period of the worst crisis of coffee sector in many decades.

RÉSUMÉ

Dans cet article, on explore les changements qui ont eu lieu dans la structure de la chaîne du café mexicain destiné à l'exportation, à partir du point de vue des chaînes globales de

* Este artículo es producto de la investigación financiada por CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología), proyecto 45149.

** Doctorando en Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional Autónoma de México.

*** Investigadora del Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México.

marchandises. Ces changements sont analysés dans deux différents contextes historiques: la période de régulation du marché international du café, qui au Mexique correspond au temps du INMECAFE, et à la période de dérégulation des marchés, moment où cet organisme disparaît, et où on passe d'une structure de gouvernement qui favorisait les pays producteurs, à une étape où les derniers échelons de la chaîne sont les agents absolus, représentés par les commerciaux internationaux et les grilleurs. Dans le contexte de la grave crise qui règne jusqu'à nos jours dans le secteur cafetier mexicain, les producteurs voient alors leur rentabilité et leurs profits réduits.

1. INTRODUCCIÓN

El café es uno de los productos que despierta mayor interés como tema de estudio cuando se habla de las cadenas globales de mercancías, pues además de ser el producto agrícola más relevante en el comercio internacional, vincula de manera directa dos tipos muy diferentes de países: los productores, países subdesarrollados en América Latina, Asia y África, y los consumidores, países desarrollados en América del Norte, Europa y Japón. En éstos, la forma y el significado del consumo del grano se han transformado de forma importante en los últimos años, ya sea por razones de salud, por la existencia o no de relaciones equitativas entre los agentes que intervienen en la cadena, por los efectos del cultivo en el medio ambiente, o simplemente por cambios en la moda.

Los nuevos patrones de consumo, que algunos analistas vinculan con el desarrollo de cadenas de cafeterías (como Starbucks en Estados Unidos), se acompañan con cambios en la organización del comercio internacional del grano, el que, por casi 30 años, estuvo sujeto a un régimen de control de los volúmenes comercializados, llevado a cabo por los países productores y algunos consumidores, en el marco de los que se conocen como los Acuerdos Internacionales del Café, organizados por la Organización Internacional del Café (OIC).

El primero de dichos acuerdos fue firmado en 1962, lo que permitió la fundación de la OIC, siguiéndole acuerdos en 1968, 1976 y 1983. En todos ellos, los objetivos fueron el establecer un equilibrio entre oferta y demanda, evitando la fluctuación excesiva de los precios y garantizando cotizaciones favorables a los productores, mantener la producción y el empleo de una importante fuerza de trabajo y promover el consumo del grano (RENARD, 1993: 33).

El control del comercio internacional se desarrolló mediante los sistemas de cuotas, en donde se establecían los montos máximos de café que los países productores podían exportar a los consumidores. Estas cuotas se establecían a partir de los volúmenes de producción que cada país tenía, y de su capacidad negociadora en las reuniones de la OIC, donde el país con mayor influencia era Brasil, principal productor y exportador a nivel mundial.

La importancia del sistema de cuotas radica en que logró estabilizar los precios del café en el mercado internacional y asegurar ingresos complementarios a los países productores. Asimismo, abasteció regularmente a los consumidores, permitió la inversión en el sector y limitó la especulación en la bolsa de valores (RENARD, 1999: 108).

Sin embargo, al no actualizarse las cuotas en función de la creciente oferta, se propició la acumulación de excedentes en los países productores. Por otro lado, no se reconocían adecuadamente los distintos tipos y calidades de café, lo que desincentivó a los productores a mejorar en este aspecto. Otras desventajas del sistema de cuotas fueron el estímulo a la sobreproducción del grano y la consecuente acumulación de reservas, el freno a la competitividad, la corrupción de los institutos públicos que administraban las cuotas en los países productores, y la formación y crecimiento de un mercado paralelo, donde los países productores colocaban parte de los excedentes no vendidos (RENARD, 1999: 109-110).

A partir del cuarto acuerdo internacional, firmado en 1983, las disputas entre países productores y consumidores se habían agudizado, y así se mantuvieron en cada año del acuerdo (RENARD, 1993: 52-60). Finalmente, cuando éste tenía que renovarse en 1989, no se consiguió un consenso, y a partir de entonces el mercado internacional se liberalizó, desapareciendo muchos de los institutos del café en los países productores y, con ello, su posibilidad de almacenar inventarios del grano (PONTE, 2002: 1107). Consecuentemente, las existencias de café retenidas en los países productores salieron al mercado, ocasionando la caída de los precios que, salvo algunos años, ha sido la constante desde entonces, al igual que lo es la existencia de una considerable sobreoferta del grano.

En este contexto, el presente artículo tiene como objetivo central el análisis de las transformaciones ocurridas en la cadena de producción-comercialización del café mexicano de exportación, como resultado de la desregulación del mercado internacional y las transformaciones de la política interna hacia el producto. Para ello, nos basaremos en el enfoque de las cadenas globales de mercancías (CGM o *Global Commodity Chains*) descrito en la siguiente sección, mientras que en la tercera se analizan los cambios a nivel nacional, presentándose en la última sección las conclusiones de la investigación.

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL DE LAS CADENAS GLOBALES DE MERCANCÍAS

Una cadena de mercancías es definida como una «red de trabajo y procesos de producción cuyo resultado final es una mercancía terminada» (HOPKINS y WALLERSTEIN, 1986: 159), cuyo análisis abarca las etapas de producción, comercialización y consumo de las mercancías, y permite identificar su organización espacial. Cuando dichas etapas involucran actores en diferentes países adquieren una escala global, que para el caso de diversos bienes agrícolas significa una relación de producción en países en desarrollo, y de consumo en países desarrollados.

Las cadenas globales de mercancías permiten un análisis de las oportunidades y limitaciones presentes en las formas de integración global de la producción y el comercio en mercancías específicas (GIBBON, 2001: 345), ofreciendo una puerta de entrada cognoscitiva al sistema de producción capitalista. Asimismo, permiten, mediante la vinculación de los insumos, el trabajo, la tecnología y los mercados, establecer conexiones entre economías, regiones y personas en diferentes partes del mundo

(RAMMOHAN y SUNDARESAN, 2003: 903). El seguimiento a las mercancías por medio de sus cadenas de comercialización es una forma de analizar cómo los recursos sociales y los repertorios culturales se movilizan, y cómo las formas «viejas» y «nuevas» de valor social se distribuyen entre diferentes actores (LONG, 2001: 229).

Teniendo sus raíces en las teorías de dependencia propuestas en la década de los setentas, el análisis de las CGM responde a la importancia que han adquirido los sistemas de manufactura, y donde el poder surge de la coordinación de actividades dispersas en diferentes lugares del mundo. Al momento en el que las mercancías son transferidas dentro y entre cadenas de comercialización, se redefinen y revaloran constantemente los espacios agrícolas (MARSDEN, *et al.*, 1996: 363), siendo el origen de las mercancías una de las variables que han comenzado a ser relevantes, adquiriendo, en ciertos espacios de consumo, un significado específico en función de aspectos culturales (ideas, fantasías, ideales y estilos) (RAMMOHAN y SUNDARESAN, 2003: 904). A este respecto, autores como LONG (2001: 229) consideran que las identificaciones culturales segmentan los mercados y reorganizan el espacio geográfico a partir de significados y prácticas.

RAYNOLDS (2004: 727) enfatiza, con base en el enfoque de las CGM, la importancia de estudiar las redes de mercancías, dado que este concepto permite incluir las relaciones materiales y no materiales de los actores económicos, políticos y sociales que participan en el proceso de producción-transformación-comercialización de una mercancía. También permite destacar la importancia de los consumidores individuales y colectivos, así como de los actores económicos y políticos, en la construcción de los significados y las prácticas alrededor de las redes agroalimentarias, como es el caso de los productos orgánicos, orientados a consumidores especializados.

El análisis de las CGM puede efectuarse en cuatro dimensiones: la estructura de los flujos de entrada y salida de mercancías, la cobertura geográfica, la estructura interna de control o gobernanza, y el marco institucional (GEREFFI, 1999: 97). La primera dimensión permite identificar las características de las mercancías comercializadas, las estructuras de los mercados intermedios y la distribución de ingresos a lo largo de las cadenas. La cobertura geográfica, por su parte, permite el estudio espacial de los procesos de producción y de los mercados de consumo. El marco institucional se refiere a la forma en la que se ejerce el control por parte de los actores que intervienen en una cadena de mercancías, en lo que inciden las políticas económicas a nivel nacional e internacional.

En la tercera dimensión, el concepto de gobernanza se refiere a las relaciones a través de las cuales los actores claves crean, mantienen y transforman las actividades dentro de las CGM (RAYNOLDS, 2004: 728). Estas estructuras de gobernanza son cruciales, ya que ellas determinan la distribución de los recursos financieros, materiales, de fuerza de trabajo y organizacionales entre países y firmas, al mismo tiempo que definen las oportunidades de incrementar la calidad de los productos y las barreras de entrada para las empresas (RAYNOLDS, 2004: 726). Con base en dicha estructura de gobernanza, las CGM han sido clasificadas en dos tipos: las dirigidas por el productor (*producer-driven chain*), y las dirigidas por el comprador (*buyer-driven chain*) (GEREFFI, 1994: 97).

Las cadenas dirigidas por el productor son aquellas en las que grandes empresas manufactureras, generalmente transnacionales, juegan el rol central de coordinar las redes de producción (incluyendo sus vínculos hacia delante y hacia atrás). Prevalen industrias intensivas en capital y tecnología, como son la automotriz, de la aviación, computación, maquinaria pesada y de semiconductores (GEREFFI, 1994: 97; 1999: 41; 2001: 1618-1619). Generalmente, esta industria presenta una estructura oligopólica con altas barreras de entrada de capital y tecnología; estos elementos, junto con la organización de la producción, constituyen la fuente de sus utilidades.

En contraste, las cadenas dirigidas por los compradores son aquellas en donde grandes cadenas de autoservicios, comerciantes, y fabricantes de marcas juegan el papel central en el establecimiento de redes descentralizadas de producción en una gran variedad de países exportadores, típicamente localizados en el Tercer Mundo (GEREFFI, 2001:1620). Las empresas que se identifican con este tipo de redes son aquellas en donde los procesos productivos son intensivos en trabajo, tales como los sectores del vestido y calzado, y las actividades agroalimentarias. La estructura de mercado común en las industrias de este tipo es competitiva, y las utilidades no se derivan de la escala, el volumen y los avances tecnológicos, sino de combinaciones de investigación de alto valor, diseño, mercadotecnia y servicios financieros. Estas empresas se convierten en los puntos estratégicos de vinculación entre productores en todo el mundo y consumidores de países desarrollados, siendo capaces de manejar el consumo masivo por medio de marcas específicas.

La mayoría de las cadenas de mercancías agrícolas o agroindustriales pueden considerarse como dirigidas por los compradores, siendo grandes cadenas de autoservicio en países desarrollados, comerciantes de marcas y compañías comercializadoras a nivel internacional, los actores centrales que conforman redes comerciales descentralizadas en países en desarrollo (PONTE, 1999: 1101). RAYNOLDS (2004: 727) añade a las agroindustrias como otro agente dominante de esas cadenas, y señala que en las redes de mercancías agroalimentarias puede haber diferentes tipos de empresas dominando diferentes segmentos regionales, así como variables grados de control, existiendo algunas cadenas de mercancías más fuertemente controladas que otras. Asimismo, menciona que las políticas a nivel nacional e internacional son centrales en la determinación de la estructura de poder de estas CGM, unas de las más fuertemente reguladas a nivel de la economía global. Esta regulación política es central en el control ejercido en la cadena, determinando la distribución de los recursos financieros, técnicos y de otro tipo entre países y entre firmas.

GIBBON (2001: 351) señala que, en general, las cadenas de productos primarios se caracterizan por dos o más de los siguientes elementos: a) cocientes bajos en la razón valor-peso de los bienes comercializados, b) una oferta globalmente dispersa y localmente discontinua (por efectos estacionales), c) una demanda dispersa o concentrada, pero segmentada, y/o d) marcada tendencia hacia la saturación de los mercados.

Para dicho autor, la coordinación de dichas cadenas la efectúan las empresas comercializadoras internacionales, quienes ofrecen volúmenes, calidades y mezclas específicos para cada mercado de consumo, lo cual no puede ser ofrecido ni por los productores ni por los industriales. Prevalen altas barreras a la entrada, basadas en

el capital de trabajo necesario, el conocimiento de los mercados de destino y el prestigio ganado a lo largo del tiempo.

Los comercializadores internacionales basan sus utilidades en los volúmenes manejados, pues los márgenes unitarios son pequeños, utilizan coberturas financieras para la disminución de riesgos, cuentan con una gran gama de proveedores a nivel global, y tienen un bajo manejo de inventarios (GIBBON, 2001: 351).

Una de las aplicaciones directas del análisis de las cadenas globales de mercancías es la de identificar posibilidades de desarrollo de los actores involucrados, particularmente de aquellos ubicados en los países menos desarrollados. Algunos ejemplos de investigaciones sobre la caracterización y desarrollo del sector agrícola basadas en el enfoque de las cadenas globales de mercancías las constituyen las realizadas por CRAMER (1999), MATHER (1999), DOLAN y HUMPHREY (2000), GIBBON (2001), RAYNOLDS (1994, 2004), PONTE (2002a, 2002b), ECHÁNOVE (2001, 2005), TALBOT (1997a, 1997b), y GWYNNE (1999), entre otros.

3. ANÁLISIS DE LA CADENA DEL CAFÉ DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

Con base en la caracterización de las CGM, y específicamente en las cuatro dimensiones que las definen, establecimos las categorías centrales a analizar en torno a la cadena del café (Cuadro 1). Para el caso de México, se hace una comparación de lo ocurrido entre el período de regulación mundial del comercio del café, que en nuestro país coincide con la existencia del Instituto Mexicano del Café (INMECAFE), y el período de liberalización del mercado internacional que se da a partir de 1989, cuando desaparece dicho Instituto y se crea el Consejo Mexicano del Café (CMC), encargado desde entonces de la política económica hacia el sector cafetalero.

3.1. *Entrada y salida*

La dimensión entrada y salida permite la descripción y análisis de los flujos de productos y servicios que participan en la cadena y de las transformaciones a partir de la innovación tecnológica. De esta manera, establecimos como categorías de análisis: las características del producto exportado, que ofrecen una descripción de las transformaciones del producto a partir del cambio de régimen; la estructura de los mercados de producción y comercialización, que permite el análisis de los actores participantes y las barreras de entrada, y la distribución de ingresos entre los agentes presentes a lo largo de la cadena (Cuadros 1 y 2).

Durante la existencia del INMECAFE (1958-1989), los productores agrícolas comercializaban su grano principalmente en cereza o en bola seca, es decir, sin ningún proceso de transformación o con uno muy simple, dejando la labor del beneficio en manos del INMECAFE y de agentes privados. A partir de 1973, el Instituto promovió la organización de los productores mediante la creación de las Unidades Económicas de Producción y Comercialización (UEPC), que funcionaron, entre otras cosas, para la

Cuadro 1. Dimensiones y categorías de la cadena del café mexicano de exportación

<i>Dimensión</i>	<i>Categorías</i>
Entrada-salida	<ul style="list-style-type: none"> • Características del producto exportado • Estructura de los mercados de producción y comercialización • Distribución de ingresos a lo largo de la cadena
Cobertura geográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Geografía de la producción • Geografía de la exportación y del consumo externo
Estructura de gobernanza	<ul style="list-style-type: none"> • Cadenas dirigidas por el productor • Cadenas dirigidas por el comprador
Marco institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Marco internacional • Marco nacional o doméstico • Tipología del productor, comercializador y consumidor • Requerimientos de calidad • Posibilidades de mejoría de la calidad

Nota: algunas de las categorías fueron retomadas del trabajo de PONTE (2002), y otras establecidas para este análisis a partir de las definiciones de GEREFFI (1994).

obtención de créditos, pero que también fueron utilizadas para el control político de los productores (LEÓN y FLORES, 1991: 86). El número de UEPC en 1984 alcanzó la cifra de 2,671, que representaban a 119,557 socios (aproximadamente el 60% de los productores totales registrados) (NOLASCO, 1985: 187).

El INMECAFE, por medio de dichas UEPC, participó en la cadena del café mediante su acopio en unidades de recepción ubicadas en las regiones productoras, su transformación en los beneficios con los que contaba y, posteriormente, su exportación a los mercados de consumo. Esta última se daba mayoritariamente en la forma de café verde y, en mucha menor medida, como café molido y soluble. En 1980-81, el Instituto acopió la mitad de la producción nacional del grano y exportó alrededor del 40% de las ventas externas, habiendo logrado desplazar a un gran número de intermediarios tradicionales (HERNÁNDEZ, 1999: 54). En 1989 inició su desaparición, y fue sustituido por el CMC.

Bajo dicho Consejo, deja de existir la participación pública en la comercialización del grano, la cual queda exclusivamente en manos de agentes privados (nacionales y transnacionales), quienes han adoptado un sistema de compra de café a partir de la calidad del grano, imponiendo castigos con base en el número de defectos encontrados en muestras aleatorias de cada saco comercializado.

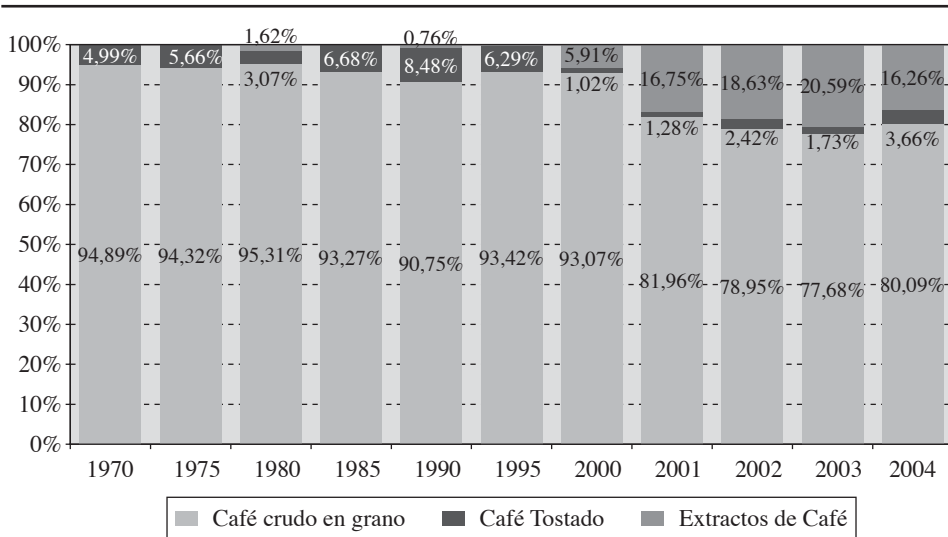
Durante la existencia del INMECAFE, y a partir de la ausencia de incentivos a la mejoría de la calidad, los ingresos de divisas correspondían casi totalmente a la venta de café verde, pero desde los años noventa, el valor de las exportaciones de dicho café ha disminuido como proporción de las exportaciones totales, aumentando de manera importante la participación del café soluble (Gráfica 1).

Cuadro 2. *La dimensión de entrada-salida en la cadena del café mexicano de exportación*

<i>Categorías</i>	<i>Regulación (INMECAFE)</i>	<i>Desregulación (CMC)</i>
Características del producto exportado	<ul style="list-style-type: none"> – Comercialización interna de café cereza y bola seca. – Exportación de café verde. – El INMECAFE era el responsable del control de las exportaciones, de tal forma que no se excedieran las cuotas mundiales para el país. – Alto valor de la producción en relación al valor de transformación. 	<ul style="list-style-type: none"> – Comercialización interna de café pergamino (en algunos estados). – Creciente importancia de la exportación de extractos de café. – Crecimiento de las exportaciones de café orgánico. – Los controles del estado son para registros contables. – Valor de la producción mínimo en relación al valor de la transformación.
Estructura de los mercados de producción y comercialización	<ul style="list-style-type: none"> – No hay barreras de entrada a la producción agrícola del grano. El INMECAFE impulsaba la expansión del cultivo. – El INMECAFE comercializaba una parte importante del grano, comprando directamente a los productores. – Los comercializadores privados competían con el INMECAFE. 	<ul style="list-style-type: none"> – No hay barreras de entrada a la producción agrícola del café. El CMC impulsa el aumento de rendimientos y la salida de los predios no aptos para el cultivo. – La comercialización presenta una estructura oligopólica: pocos comercializadores en las regiones productoras. – Limitado número de exportadores.
Distribución de ingresos a lo largo de la cadena	<ul style="list-style-type: none"> – Anticipos de cosecha – Pagos posteriores por ajuste cambiario – El control de los precios permitía tener una actividad rentable para los productores – 20% del valor del producto para productores 	<ul style="list-style-type: none"> – Pago de contado a la entrega del producto – Castigos por mala calidad del producto – Pérdidas en la producción del grano, pero ganancias en la comercialización, la transformación, la distribución y la venta al consumo – No mayor de 0,1% del valor del producto para productores

Adicionalmente, otros tipos de café de exportación aparecen durante el régimen de liberalización, tales como el café orgánico, el café de comercio justo y el café de sombra, a los cuales se identifica con el nombre de cafés sustentables. El café es el producto orgánico de mayor importancia en México (GÓMEZ, GÓMEZ y SCHWENTESIUS, 2002: 62), y aunque sólo se cultiva en el 1.8% de la superficie total de ese grano, y sus exportaciones representaron el 3% del volumen mundial exportado en 2004, ocupa el país el segundo lugar en importancia a nivel mundial (OIC, 2005).

Gráfica 1. México: composición de las exportaciones de café (1970-2004)



FUENTE: Elaboración propia con datos del SIACON (2005).

El éxito de los cafés sustentables se asocia principalmente a la convergencia de intereses entre los productores para encontrar nuevas expresiones de su grano en el mercado mundial, y al interés de los consumidores por productos saludables, respetuosos del medio ambiente y producidos bajo ciertos parámetros de equidad social. Los principales estados involucrados en estos sistemas de producción son Chiapas y Oaxaca, pero están intentando extenderse hacia el resto de los estados productores, involucrando a más comercializadores y tratando de aumentar el tamaño de los mercados de consumo. Algunos estudios particulares sobre este tema en México son los de RENARD (1999), que analiza a la cooperativa ISMAM; HUDSON y HUDSON (2003), a la cooperativa Alianza Majomut de Chiapas, VANDERHOFF (2002), a la Unión de Comunidades Indígenas del Istmo (UCIRI) en Oaxaca, y MACE (1998) y ARANDA (2003), a la Cooperativa Estatal de Productores de Café de Oaxaca (CEPCO). En estos estudios se muestra que la producción de café sustentable ha traído mejoras tanto en el capital humano como en el capital social de los productores participantes, objetivo fundamental de este tipo de productos.

Respecto a la estructura de los mercados de producción y comercialización, se sabe que en tiempos del INMECAFE no existieron barreras de entrada para la producción, sino que ésta era promovida por dicha institución mediante programas de fomento productivo, estrategia que además le ayudaba a aumentar el volumen del grano que comercializaba. La liberalización del mercado internacional y el mayor énfasis en la calidad del grano, ha conformado barreras de entrada a su producción, basadas en la altitud de los predios (superior a los 600 msnm); las características de los sistemas

productivos (por ejemplo, los sistemas de producción de sombra y orgánicos), y los niveles de rendimientos mínimos. A este respecto, los predios pequeños y de baja productividad han dejado de ser rentables, desalentando a los posibles productores a entrar al sector y motivando a los existentes a abandonarlo.

El acopio y la comercialización del grano ha mostrado siempre barreras a la entrada muy bien identificadas para los potenciales participantes en la actividad, como son las relaciones con los compradores posteriores del grano en su camino a la exportación, y el capital necesario para poder financiar los inventarios de café mientras éste es revendido. Esta barrera fue uno de los elementos que más se cuestionaron al INMECAFE durante su existencia, y que incidió en su desaparición, pues el elevado costo de sus operaciones lo llevaron a la insolvencia y a la reducción de los volúmenes de café que podía comercializar. Bajo el régimen del CMC, las barreras al acopio y la comercialización siguen siendo las mismas, pudiendo sumarse a ellas el uso de los instrumentos de administración de riesgos financieros que son utilizados para asegurar las ganancias de la comercialización, ante los movimientos bruscos de precios, o simplemente para la especulación.

En la transformación del grano, que consta del beneficiado húmedo, el beneficiado seco, el tostado y molido, y la solubilización, las principales barreras de entrada son de capital: maquinaria, equipo y capital humano adecuado. Estas han sido prácticamente insalvables para los productores agrícolas desde la existencia del INMECAFE, y se han endurecido en los tiempos del CMC, ante el deterioro de los precios reales del grano.

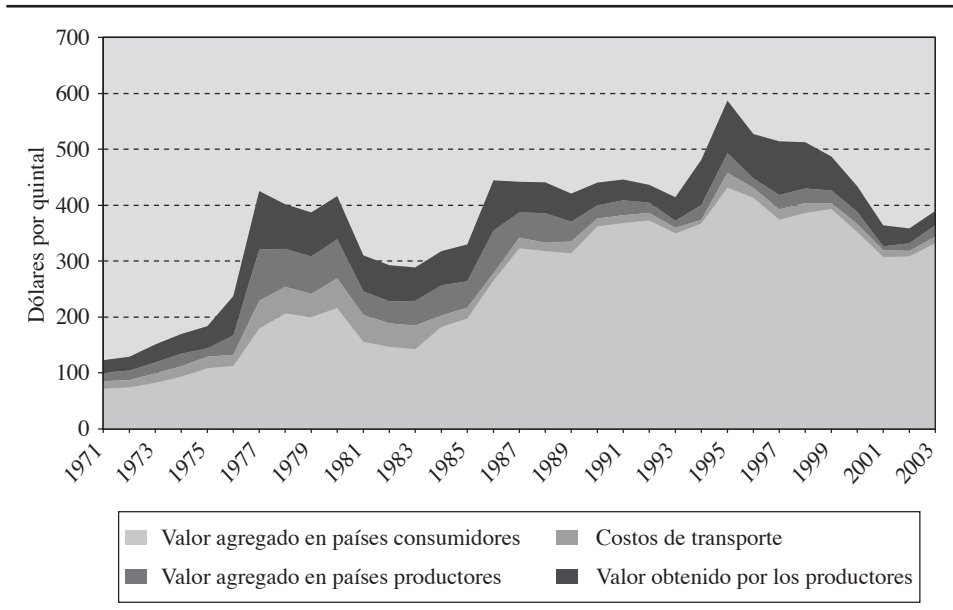
Finalmente, la última categoría de análisis es la de distribución de los ingresos a lo largo de la cadena de producción-comercialización-consumo del café mexicano, la cual se reconstruye a partir de la metodología empleada por TALBOT (1997b), y ampliada por FITTER y KAPLINSKY (2001). Esta metodología permite separar los márgenes que se obtienen en cada etapa de comercialización del café, permitiendo encontrar entonces el valor retenido por los productores, el valor agregado en los países productores por las actividades de acopio y transformación, los costos de transporte (donde se incluirían los márgenes de los comercializadores internacionales), y el valor agregado en los países consumidores.

Como se aprecia en la Gráfica 2, el sistema de cuotas ofreció una repartición más equilibrada de ingresos a lo largo de la cadena, en comparación con la existente después de la desregulación del mercado internacional. Durante este último lapso, el valor agregado en los países productores ha disminuido, como reflejo de las transformaciones en el control de la cadena del café, lo cual se explorará en un posterior apartado.

3.2. Cobertura geográfica

El análisis de la dimensión de cobertura geográfica trata de los espacios de producción a nivel nacional y de sus transformaciones a partir de la liberalización de los mercados mundiales. Como consecuencia de ésta, ocurre una mayor atomización

Gráfica 2. México: distribución de ingresos a lo largo de la cadena de café (1971-2003)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Organización Internacional del Café (www.ico.org), y TALBOT (1997b).

Cuadro 3. Cobertura geográfica de la cadena del café mexicano de exportación

Categorías de análisis	Regulación (INMECAFE)	Desregulación (CMC)
Geografía de la producción	<ul style="list-style-type: none"> – Producción localizada en 12 estados: Chiapas, Veracruz y Oaxaca los principales (69% de los productores) – Predominio de propiedad privada (70% en 1960 y 50% en 1980) pero decreciendo en importancia 	<ul style="list-style-type: none"> – Mayor concentración en los 3 estados principales (74% de los productores) – Incremento de las superficies cultivadas a nivel nacional – Predios cada vez de menor tamaño – Predominio de propiedad ejidal y comunal (61% en 1992) – Incremento del número de productores
Geografía de la exportación y del consumo externo	<ul style="list-style-type: none"> – Exportación mayoritaria a EU – Aduanas del norte del país (Nuevo Laredo principalmente) – Destino del café mexicano: Estados Unidos (aprox. 76%), Europa (aprox. 10%) – El café soluble era el más demandado por los consumidores 	<ul style="list-style-type: none"> – Diversificación de los destinos externos – Aduanas de puertos (Veracruz principalmente) – Destino del café mexicano: Estados Unidos (aprox. 60%), Europa (aprox. 30%) – Café sustentable y de especialidad con demanda en aumento

de las superficies cultivadas¹, un incremento en la participación del sector social en la producción², y un aumento, tanto de la superficie cultivada con café, como del número de productores (Cuadro 3).

La producción de café en México se ha realizado desde hace tiempo principalmente en 12 estados, sin embargo, recientemente ésta se ha concentrado aún más en los tres principales: Chiapas, Veracruz y Oaxaca, que se han reconocido como los mejores condiciones para la producción del grano.

También en la dimensión del espacio geográfico se considera la categoría de geografía de la exportación y del consumo externo, bajo la cual se observa que los espacios de consumo para el café mexicano se han transformado, diversificando su destino, que por mucho tiempo fue casi exclusivamente el mercado estadounidense. Así, mientras que a éste se dirigió en la década de los setenta el 76% de las exportaciones de café, en los primeros años del siglo XXI solamente se exportó a ese destino una proporción promedio del 60%. Entre los nuevos destinos figuran principalmente países europeos, en los que los llamados cafés sustentables han tenido creciente aceptación.

3.3. Estructura de gobernanza

En este trabajo se considera que en el período de regulación del comercio mundial del café, la estructura de gobernanza de la cadena a nivel global favorecía a los productores (*producer-driven chain*), pues eran estos países quienes tenían el control sobre los precios del grano a partir del mecanismo de cuotas. De acuerdo a TALBOT (1997b: 86), la mayoría de los ingresos provenientes de las exportaciones de café fueron utilizados internamente, tanto por el gobierno como por los productores, beneficiando poco o nada a agentes externos. Por su parte, PONTE (2002: 1112) señala que en esta etapa los gobiernos ejercieron un poder de mediación muy importante entre los productores y el resto de los agentes de la cadena, lo que obedecía, de acuerdo a BOHMAN, JARVIS y BARRICHELO (1996), al incentivo por la obtención de beneficios económicos.

Durante ese período de regulación, a nivel nacional el INMECAFE tuvo un papel muy activo en el impulso de la producción, comercialización y exportación del grano, compitiendo directamente con los comercializadores privados, y acaparando una parte importante del volumen de café producido. Asimismo, como representante de los productores a nivel internacional, cada ciclo cafetalero negociaba ante la OIC el volumen a exportar, tomando en cuenta sus propias estimaciones de producción, las referentes a la producción y demanda a nivel mundial, y su poder de negociación ante

1. En el Censo agropecuario de 1961 el 59% de los predios cafetaleros tenían una superficie mayor de 5 ha; para el de 1971 la cifra era de 42%; en 1981 sólo de 37% y para 1992 de 25%. Se está en espera de los resultados del Censo del 2002 para hacer las comparaciones respectivas.

2. En 1961, la superficie ejidal que participó en la producción de café fue de 29%, para 1971 de 50%, proporción que se mantuvo para 1981, pero que aumentó a 63% en 1991.

dicha organización. También el Instituto daba los permisos de exportación a los agentes privados, de acuerdo con los máximos permitidos al país.

Sin embargo, a nivel nacional el control de la cadena no lo tenían precisamente los productores, sino tanto la institución de gobierno que dirigía la política cafetalera, como un grupo de grandes empresas que controlaban el tostado y la industria de café soluble (HERNÁNDEZ, 1999: 54), muchas de las cuales siguen siendo actualmente los agentes hegemónicos.

Durante la etapa de liberalización del mercado mundial ocurre, de acuerdo a PONTE (2002: 1108, 1112), un cambio en la estructura de gobernanza de la cadena global del café, la cual transita hacia una cadena dominada por los compradores (*buyer-driven chain*), y en la cual los tostadores internacionales pasan a ser los agentes dominantes. Esto ha sido posible por la sobreoferta del grano, la mayor flexibilidad en cuanto a las mezclas de café, y la implementación de nuevos sistemas de inventarios manejados por los proveedores.

También como parte del proceso de reestructuración de la cadena, el mercado se concentra aún más: para 1998, los dos principales tostadores internacionales, Nestlé y Philip Morris, concentraban casi la mitad del mercado del café tostado y soluble, mientras que los dos principales comercializadores internacionales, Neumann y Volcafé, controlaban la tercera parte del mercado de café verde (PONTE, 2002: 1107-1108).

En el caso de México, con la salida del organismo regulador gubernamental, se incrementa aún más el poder de ciertos agentes, de tal modo que la cadena del café es dominada por cinco grandes compañías extranjeras con sucursales en el país: AMSA, Jacobs, Expogranos, Becafisa-Volcafé y Nestlé (HERNÁNDEZ, 2005: 17). Estas empresas ejercen un gran control en la esfera del acopio y comercialización interna del café, mediante los siguientes mecanismos centrales:

- a) Determinan el precio de compra a los productores de café, a los acopiadores, y a los comercializadores domésticos, asegurándose ciertos márgenes de ganancia por su intermediación.
- b) Establecen castigos a sus proveedores de café a partir de la cantidad de defectos que encuentren en muestras y, a partir de la catación, en la tasa de café definen su calidad para la posterior firma de contratos.
- c) Realizan comúnmente el beneficiado seco, proceso que requiere equipo más costoso e instalaciones adecuadas para mantener el producto en condiciones higiénicas.
- d) Efectúan la clasificación de los granos de acuerdo al tamaño, lo cual define el mercado de destino.
- e) Han sido capaces de rebasar a los comercializadores locales y acopiadores, instalando sus oficinas en las regiones productoras más importantes del país.
- f) Utilizan las coberturas financieras existentes en los mercados de futuros y otras opciones para protegerse de las variaciones de precios.

En el caso de las exportaciones de los llamados cafés sustentables, la estructura de gobernanza es diferente, con actores y reglas que significan un control de la cadena

más equilibrado entre productor, comercializador, tostador, distribuidor y consumidor. Esto se consigue al propiciar esquemas más participativos para dichos agentes, que ofrezcan garantías y ventajas para todos ellos.

3.4. *Marco Institucional*

Hemos mencionado que bajo el sistema de cuotas, los Acuerdos Internacionales del Café definían para cada país los volúmenes que podía exportar, lo cual generó la necesidad de la existencia de agencias públicas en los países productores. En México este lugar lo ocupó el INMECAFE, responsable de la política cafetalera del sector, la cual comprendía el mejoramiento productivo, investigación y desarrollo, oferta de recursos financieros, asistencia técnica, capacitación a productores, y beneficiado y comercialización del grano. Ello, basado en las organizaciones de productores, y en un esquema competitivo con los comercializadores privados (Cuadro 4).

A raíz de la terminación del sistema de cuotas y la consecuente crisis del sector cafetalero en nuestro país, el gobierno implementa diversos programas de apoyo, entre los que destacan Alianza para el Campo, Retiro de Café de Calidades Inferiores, Programa Nacional Cafetalero 1995-2000, Programa de Reconversión Productiva y el Fondo de Estabilización del Café. Este último otorga un subsidio a los productores de hasta 20 dólares por quintal (para rendimientos menores a 20 quintales por hectárea), cuando los precios del café se sitúen por debajo de 70 dólares por quintal (100 libras). Sin embargo, los fondos de este programa no han llegado a los productores cuando realmente lo han necesitado (HERNÁNDEZ, 2005: 18), y hoy día no se ejercen completamente estos recursos, cuyo control está siendo demandado por el recientemente creado Sistema Producto Café.

Respecto a la calidad del grano exportado, se mencionaba que durante el período de regulación aquella era muy baja, pues no existían los incentivos para su mejoría, ya que el sistema de cuotas aseguraba la venta del grano a un precio establecido y alto (ZENHER, 2002: 4; VARANGIS *et al*: 2003: 24-25). Este aspecto se ha modificado bajo el régimen de mercados liberados, siendo la OIC quien ha implementado un programa de exclusión de los mercados mundiales del café de mala calidad, en el que están participando diversos países. En este marco, en 2001 México establece el mencionado programa de Retiro de Café de Calidades Inferiores, donde se acuerda la destrucción, por parte de los exportadores, del 5% del café de calidad más baja.

Sin embargo, la gran mayoría de los productores de café en nuestro país no está en posibilidades de mejorar la tecnología y calidad de su grano, dado que la pérdida de rentabilidad de su actividad los ha llevado a invertir cada vez menos en sus cafetales y/o reconvertirse hacia otros cultivos y/o buscar fuentes alternativas de empleo, entre las cuales destaca la migración, (internacional y, en menor medida, nacional). De hecho, el gobierno mexicano, a través del Programa de Reconversión Productiva, intenta que los productores cuyos predios se ubican a alturas menores de 600 msnm abandonen la actividad a favor de otros cultivos.

Cuadro 4. *Marco institucional de la cadena de café mexicano de exportación*

<i>Categorías de análisis</i>	<i>Regulación (INMECAFE)</i>	<i>Desregulación (CMC)</i>
Marco internacional	<ul style="list-style-type: none"> – Regulado por la OIC por medio de cuotas de exportación 	<ul style="list-style-type: none"> – Desregulado, la OIC establece planes de mejoría de la calidad y consumo, más no de volúmenes de exportación – Las agencias de gobierno que aún existen se encargan de promover la producción de café de sus países, retirándose de la actividad productiva y de comercialización
Marco nacional	<ul style="list-style-type: none"> – Regulado dentro del país por INMECAFE (1958-1989) – Subsidios y financiamiento a la producción – Promoción de la organización de productores – Investigación y extensionismo financiados por el Instituto 	<ul style="list-style-type: none"> – Desregulación del mercado interno – Creación del Consejo Mexicano del Café – Privatización de la infraestructura del INMECAFE (beneficios) – Reducción de fuentes de financiamiento y eliminación de subsidios al productor – Apertura a la importación de café verde
Tipología del productor, comercializador y consumidor	<ul style="list-style-type: none"> – Organización de los productores a través de las UEPC – Comercializadores internacionales en competencia con INMECAFE – Consumidores de café estandarizado de regular calidad 	<ul style="list-style-type: none"> – Productores atomizados, mayoritariamente desorganizados. Desplome de sus ingresos e incremento de la pobreza y la migración internacional – Fortalecimiento de las empresas comercializadoras y tostadores – Consumidores atomizados con aumento en consumo de café de especialidad
Requerimientos de calidad	<ul style="list-style-type: none"> – Acordados entre países productores y consumidores 	<ul style="list-style-type: none"> – Regulaciones internacionales de calidad. – Certificación internacional para cafés orgánicos y de comercio alternativo – Creación del Programa de Retiro de Café de Calidades Inferiores
Posibilidades de mejoría de la calidad para los productores	<ul style="list-style-type: none"> – Limitadas, no se reconoce la calidad del producto, y la regulación impide incrementar su nivel 	<ul style="list-style-type: none"> – Expansión de la producción y exportación de café sustentable (principalmente en Chiapas y Oaxaca) – Integración vertical de ciertos grupos de productores hacia la transformación del grano (tostado y molido) y su venta en cafeterías

Algunas organizaciones de productores han optado por cambiar a la producción de cafés sustentables, sin embargo, esta vía no es factible para la mayoría de ellos, entre otras cosas, por las limitantes impuestas por la ubicación y características de sus predios y los requerimientos de capital físico y social, todo ello en un entorno en que las políticas nacionales no les brindan el apoyo requerido.

4. REFLEXIONES FINALES

En este trabajo se ha utilizado el enfoque de las cadenas globales de mercancías como herramienta de análisis de las transformaciones que ha sufrido la cadena de café de exportación mexicano, y su relación con las políticas a nivel mundial y nacional. Su utilidad radica en que permite analizar los procesos y los agentes que intervienen a lo largo de la cadena, así como la forma en la que éstos coordinan y controlan los flujos del producto hasta el consumidor final, revelando los cambios en la estructura de gobernanza de la cadena.

En ese contexto, fue posible observar cómo la repartición de los ingresos ha sido desfavorable a los productores durante el periodo de liberalización, al trasladar una parte importante de dichos ingresos a los agentes comercializadores y tostadores. Son los productores, el eslabón más débil de la cadena del grano, los más afectados por el desplome de los precios del aromático y su creciente volatilidad. La consecuente pérdida de rentabilidad de su actividad ha llevado al descenso de los volúmenes producidos que, tal como lo muestran las estadísticas oficiales de la Secretaría de Agricultura, han pasado de un promedio de 4.8 millones anuales de sacos en los años ochenta, a 3.8 millones en el ciclo 2004-2005. Paralelamente, los rendimientos, que durante los ochenta alcanzaron los 8.5 quintales por hectárea en promedio, se desploman en el ciclo 2004-2005 a apenas 5.1 quintales.

Los productores cafetaleros se ubican mayoritariamente en regiones de gran marginación, con altos niveles de pobreza; se encuentran desorganizados, atomizados, y sin acceso a créditos (MARTÍNEZ, 2004: 133-138). Este sector, que representa cerca del 6% de la población económicamente activa del país, sufre las consecuencias de una severa crisis, en que, como señala HERNÁNDEZ (2005: 17), la sobreproducción y la especulación en las Bolsas parece haberse hecho permanente. Dado que los precios ya no cubren los costos de producción del cultivo, los productores se descapitalizan, las huertas se descuidan y plagan, la calidad del café se desploma, y las familias buscan fuentes alternativas de ingresos, entre las que la migración a Estados Unidos está siendo la más frecuente (HERNÁNDEZ, 2001, 2005; CELIS, 2002; MESTRIES, 2003). Se trata, de acuerdo a TALBOT (2002: 248) de una nueva etapa de desigualdad basada en el control de los flujos de mercancías e información y en la que los productores se han visto en clara desventaja frente al resto de los actores.

Ante la ausencia de una política cafetalera definida, adecuada y realista (Martínez, 2004: 138), la crisis del sector productivo permanece, mientras que las grandes empresas transnacionales comercializadoras del grano consolidan su posición como los agentes hegemónicos de la cadena.

5. BIBLIOGRAFÍA

- ARANDA, J. (2003): «Peasant farmers in the global economy: The State Coalition of Coffee Producers of Oaxaca», en Wise, Timothy (Ed), *Confronting globalization: Economic integration and popular resistance in Mexico*, Kumarian Press, Bloomfield, CT, USA, págs. 149-170.
- BOHMAN, M., JARVIS, L. y BARICHELLO, R. (1996): «Rent Seeking and International Commodity Agreements: The Case of Coffee», *Economic Development and Cultural Change* 44(2): 379-404.
- CELIS, F. (2002): «¿Hay crisis en la caficultura mexicana?», *La Jornada* 22 de febrero de 2002, (www.jornada.unam.mx).
- CRAMER, C. (1999): «Can Africa industrialize by processing primary commodities? The case of mozambican cashew nuts», *World Development* 27(7): 1247-1266.
- DOLAN, C. y HUMPHREY, J. (2000): «Governance and trade in fresh vegetables: Impact of UK supermarkets on the African horticulture industry», *The Journal of development studies* 37: 147-176.
- ECHÁNOVE, F. (2001): «Integration and Restructuring of the Food Industry. The Case of Frozen Vegetables in México», *Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies* XXXI (1): 37-53.
- , (2005): «Globalisation and Restructuring in Rural Mexico: the Case of Fruit Growers», *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 96 (1): 15-30.
- FITTER, R. y KAPLINSKY, R. (2001): «Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis», *IDS Bulletin* 32(3): 69-82.
- GEREFFI, G. (1994): «The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks», en GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. *Commodity chains and global capitalism*, Westport: Greenwood Press, págs. 95-122.
- , (1999): «International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain», *Journal of International Economics* 48 (1): 37-70.
- , (2001): «Shifting governance structures in global commodity chains, with special reference to the Internet», *The American behavioural scientist* 44(10): 1616-1637.
- GIBBON, P. (2001): «Upgrading primary production: A global commodity chain approach», *World Development* 29(2):345-363.
- GÓMEZ, M. A., GÓMEZ, L. y SCHWENTESIUS, R. (2002): «Dinámica del mercado internacional de productos orgánicos y las perspectivas para México», *Momento Económico* 120, marzo-abril, págs. 54-68.
- GWYNNE, R. (1999): *Globalisation, Commodity Chains and Fruit Exporting Regions in Chile*, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 90 (2), págs. 211-225.
- , (2000)
- HERNÁNDEZ, L. (1999): «Nadando con los tiburones: la experiencia de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras», *Cuadernos Agrarios* no. 1, enero-abril.
- , (2001), «Café: la crisis ya es eterna», *La Jornada*, 10 de junio de 2001 (www.jornada.unam.mx).
- , (2005), «Migración y Café», *Memoria* (199), págs. 14-24.
- HOPKINS, T. y WALLERSTEIN, I. (1986): «Commodity chains in the world economy prior to 1800», *Review* 10(1), págs. 157-170.
- HUDSON, I. y HUDSON, M. (2003): *How alternative is alternative trade?: Alternative trade coffee in the Chiapas Region of Mexico*, Documento de trabajo.
- LEÓN, A. y FLORES, M. (1991): *Desarrollo Rural: Un proceso en permanente construcción*, UAM Xochimilco.
- LONG, N. (2001): *Development sociology. Actor perspectives*, Routledge.

- MACE, B. (1998): *Global commodity chains, alternative trade and small-scale coffee production in Oaxaca, Mexico*, tesis de maestría, Miami University, Oxford Ohio.
- MARSDEN, T., MUNTON, R., WARD, N. y WHATMORE, S. (1996): «Agricultural Geography and the political economy approach: A review», *Economic Geography* 72(4), págs. 361-375.
- MARTÍNEZ, C. (2004): «Transformación de la actividad cafetalera en los años noventa», en Rubio, Blanca (coord.), *El Sector Agropecuario Mexicano Frente al Nuevo Milenio*, Instituto de Investigaciones Sociales (UNAM) y Plaza Valdés.
- MATHER, C. (1999), «Agro-commodity chains, market power and territory re-regulating South African citrus exports in the 1990s», *Geoforum* 30, págs. 61-70.
- MESTRIES, F. (2003): «Crisis cafetalera y migración internacional en Veracruz», *Migraciones Internacionales* 2(5), págs. 121-148.
- NOLASCO, M. (1985): *Café y sociedad en México*, Centro de Ecodesarrollo, México D.F.
- OIC (Organización Internacional del Café) (2000): *Convenio internacional del Café*, Londres, Inglaterra (www.ico.org).
- , (2005): Estadísticas de las exportaciones de café orgánico (www.ico.org).
- PONTE, S. (2002): «The 'latte revolution'? Regulation, markets and consumption in the global coffee chain», *World Development* 30(7), págs. 1099-1122.
- RAMMOHAN, K. T. y SUNDARESAN, R. (2003): «Socially embedding the commodity chain: an exercise in relation to coir yarn spinning in Southern India», *World Development* 31(5), págs. 903-926.
- RAYNOLDS, L. (1994): «Institutionalizing flexibility: A comparative analysis of fordist and post-fordist models of third world agro-export production», en GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. *Commodity chains and global capitalism*, Westport: Greenwood Press, págs. 143-161.
- , (2004): «The globalization of organic agro-food networks», *World development* 32(5), págs. 725-743.
- RENARD, C. (1993): *La comercialización internacional del café*, Universidad Autónoma de Chapingo, México.
- , (1999): *Los intersticios de la globalización. Un label (Max Havelaar) para los pequeños productores de café*, Misceláneas, México.
- SIACON (Sistema de Información Agropecuaria de Consulta) (2005). Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, México.
- TALBOT, J. M. (1997a): «The struggle for control of a commodity chain: instant coffee from Latin America», *Latin American Research Review* 32(2), págs. 117-135.
- , (1997b): «Where does your dollar coffee go? The division of income and surplus along the coffee commodity chain», *Studies in Comparative International Development* 32(1), págs. 56-91.
- , (2002): «Information, finance and the new international inequality: The case of coffee», *Journal of World Systems Research* VIII(2), págs. 213-250.
- VANDERHOFF, F. (2002): «Poverty alleviation through participation in fair trade coffee networks: the case of UCIRI, Oaxaca, Mexico», estudio de caso del Fair Trade Research Group, Universidad de Colorado, USA.
- VARANGIS, P., SIEGEL, P., GIOVANNUCCI, D. y LEWIS, B. (2003): «Dealing with the coffee crisis in Central America: impacts and strategies», *World Bank Policy Research Paper* 2993.
- ZENHER, D. (2002): «An economic assessment of "fair trade" in coffee», *Chazen Web Journal of International Business*, Columbia Business School, Otoño 2002, (www.gsb.columbia.edu/chazenjournal).