



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 financiero, 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 siste-



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 intersectoral) 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