



LA REESTRUCTURACIÓN DE LOS SECTORES DEL CAFÉ Y EL CACAO EN MÉXICO Y ECUADOR. CONTROL AGROEMPRESARIAL DE LA TIERRA Y TRABAJO CAMPESINO

The Restructuring of Coffee and Cacao Sectors in Mexico and Ecuador. Agribusiness Control of Peasant Land and Labour

Thomas Paul Henderson

Resumen: El objetivo de este artículo es examinar las luchas autónomas del campesinado contemporáneo y ofrecer un análisis de las dinámicas emergentes entre exportadoras transnacionales y productores directos. Se basa en trabajo de campo con productores de café en el sureste de México y productores de cacao en la costa ecuatoriana. Las relaciones directas entre exportadoras y productores impactan sobre la autonomía económica de los últimos de manera diversa y contradictoria, porque aumentan algunos aspectos de su autonomía mientras se restringen otros. Por ejemplo, el control de la producción y del trabajo campesino se transfiere cada vez más del productor al capital.

Palabras clave: autonomía, agricultura comercial, campesinado, exportaciones, empresas internacionales.

Abstract: The objective of this paper is to examine the contemporary peasant autonomous struggles, and provide an analysis of the dynamics of emerging relations between transnational export companies and direct producers. It is based on fieldwork carried out with coffee growers in the southeast of Mexico and cacao growers on Ecuador's coastal plain. Direct relations between export companies and producers are set to impact the latter's economic autonomy in diverse and contradictory ways as control of production and peasant labor is increasingly transferred from the direct producer to capital.

Keywords: autonomy, contract farming, peasantry, exports, transnational companies.



Thomas Paul Henderson. Doctor en Estudios del Desarrollo por The School of Oriental and African Studies (SOAS), de la Universidad de Londres, Inglaterra. Becario del Programa de Becas Posdoctorales en la Universidad Nacional Autónoma de México, en el Centro de Investigaciones Multidisciplinarias sobre Chiapas y la Frontera Sur (CIMSUR). Temas de especialización: economía política rural, movimientos campesinos y trabajo rural. Correo electrónico: tom.p.henderson@hotmail.co.uk.

Enviado a dictamen: 11 de febrero de 2016.
Aprobación: 29 de septiembre de 2016.
Revisiones: 1.

Introducción

El capital agroempresarial puede apropiarse de la tierra y concentrarla sin ser su dueño legal, además de que puede subsumir el trabajo campesino sin contratarlo formalmente. En el caso de la agricultura por contrato, la compañía controla la tierra y el proceso laboral del productor indirectamente (Clapp, 1988: 6). Hoy en día, la agricultura por contrato representa una estrategia importante para la industrialización y reestructuración del agro en América Latina y es común para productos no tradicionales de alto valor y de trabajo intensivo. El capital agroempresarial no tiene que comprar la tierra y simultáneamente transfiere los riesgos y costos de la producción a los productores directos (Echánove y Steffen, 2005: 167-168). Sin embargo, en los sectores del café y el cacao de México y Ecuador están surgiendo relaciones entre productores directos y exportadoras transnacionales con características muy parecidas a las de la agricultura por contrato, a pesar de no involucrar contratos en papel. El objetivo de este artículo es proveer un análisis de esos convenios, de las razones que se encuentran tras su establecimiento —por parte del capital y de los productores directos— y de su significado para el control agroempresarial del proceso laboral y para las luchas autónomas de los productores.

Metodología y contexto histórico

Este artículo se basa en trabajo de campo en regiones cafetaleras de dos estados de México, Chiapas y Oaxaca, así como en regiones cacaoteras en la costa de Ecuador, llevado a cabo entre septiembre de 2012 y junio de 2013. La investigación involucró entrevistas semiestructuradas, grupos de foco y observación participante con productores de café de la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC), en México, y con productores de cacao de la Confederación Nacional de Organizaciones Campesinas, Indígenas y Negras (FENOCIN), en

Ecuador. También entrevisté a dirigentes de ambas organizaciones, representantes de exportadoras transnacionales, intermediarios y trabajadores de instituciones estatales que trabajan en los sectores del café y cacao en México y Ecuador.

El café fue introducido en México a finales del siglo XIX con la promoción efectuada por el gobierno de Porfirio Díaz, que abrió terrenos colonizados a compañías y familias extranjeras —principalmente de Alemania y Estados Unidos— para fomentar la producción de este cultivo en grandes haciendas, con mano de obra —principalmente indígena— desposeída de sus tierras ancestrales (Renard, 2010: 21). Después de la Revolución mexicana y el proceso de la reforma agraria (1917-1992), la mayoría de estas haciendas fueron desmanteladas o integradas a ejidos o comunidades. Según el censo nacional de café del año 2006, el 84.2% de un total de 487 000 unidades productivas de café en México medían dos hectáreas o menos y cubrían el 47.2% del área nacional en la que se cultivaba café. Por ello, la producción de café en México se lleva a cabo principalmente por pequeños productores (Berlanga, 2011: 29).

Pasé tres meses y medio con cafeticultores de la CIOAC en los estados del sureste de México: en Chiapas, en los municipios de Jitotol y Las Margaritas, y en Oaxaca, en el municipio de Huautla de Jiménez. La mayoría de los miembros de la CIOAC en esas regiones tiene una extensión promedio que va de un cuarto a dos hectáreas de tierra marginal y dependen de una combinación del trabajo asalariado, la producción de subsistencia y la producción de café arábica —convencional— para sobrevivir. La mayoría de los cafeticultores de la CIOAC son vendedores netos de su fuerza de trabajo, incapaces de satisfacer los requisitos de su reproducción social solamente con la producción agrícola en sus unidades familiares. La producción de café se financia principalmente por contratos de crédito abusivos con intermediarios —o “coyotes”— locales de quienes los productores reciben préstamos por un volumen prometido de café de la próxima cosecha. En Chiapas, el trabajo estacional como obreros agrícolas representa el

mayor porcentaje de ingresos familiares. En Oaxaca, el trabajo asalariado también representa la fuente de ingresos familiares más importante, especialmente las remesas de los familiares que trabajan en Estados Unidos —información basada en encuestas personales—.

En Ecuador, a finales del siglo XIX el capital transnacional compró grandes terrenos productivos en la costa para establecer plantaciones de cacao, lo que contribuyó a desposeer de su tierra al campesinado de la región, que se convirtió en la fuerza laboral de sus operaciones (Chiriboga, 1988). Posteriormente, al inicio de la década de los años veinte del siglo pasado las plagas y la expansión de la producción de cacao al oeste del continente africano por el capital británico diezmaron el sector en Ecuador. Con el abandono de la producción intensiva, los (ex)trabajadores empezaron a cultivar el cacao en sus terrenos que se encontraban al lado —o a veces incluso dentro— de las plantaciones (Phillips, 1985: 6-13). Hoy en día, la producción de cacao en Ecuador, como la de café en México, se lleva a cabo principalmente por pequeños productores; hay alrededor de 100 000 unidades productivas de cacao a nivel nacional, la mayoría de las cuales (58%) mide menos de diez hectáreas (Cepeda *et al.*, 2013: 21).

En Ecuador pasé dos meses con cacaoteros de la FENOCIN en las provincias costeñas de Los Ríos, Esmeraldas y El Oro. Esos productores típicamente cultivan una unidad productiva de entre cuatro y cinco hectáreas, que siembran principalmente con “cacao nacional” —una variedad de cacao local—, intercalado con cultivos de subsistencia. Como los cafeticultores de la CIOAC, por lo común su producción se financia a través de contratos de crédito con intermediarios locales. La gran mayoría de los miembros de la FENOCIN en la costa ecuatoriana trabaja todo el año en plantaciones de banano y palma africana que se ubican cerca de sus unidades productivas y dependen de este trabajo para satisfacer sus requisitos de reproducción social. El trabajo asalariado es su fuente de ingresos más importante y remunerativa, además de que es más predecible que la producción de cacao en un mercado volátil.

Marco teórico

La reproducción social del campesinado de Latinoamérica antes de la conquista se llevaba a cabo por vínculos recíprocos y procesos —muchas veces desiguales— de intercambio. Después de la conquista española, y con el desarrollo del capitalismo a nivel nacional e internacional, se profundizó el proceso de comodificación —la intensificación de relaciones de *commodities* dentro del ciclo de reproducción social (Bernstein, 2010: 103-104)—. Es decir, los productores experimentaron la necesidad creciente de dedicar una parte de su producción al mercado para obtener los ingresos monetarios necesarios para comprar productos básicos que no podían producir. Sin embargo, para la mayoría de los productores que mantuvieron sus tierras, la comodificación no ha sido completa; la tierra funciona como una base material que permite el ejercicio de los imperativos del mercado capitalista con un grado de autonomía. En este artículo, la “autonomía” se analiza específicamente en el ámbito económico, no como concepto político. Con base en esto, muchos analistas contemporáneos que han estudiado las estrategias de producción y reproducción social del campesinado (Ploeg, 2010; Isakson, 2009; Barkin, 2006; Schneider y Niederle, 2010; Brookfield y Parsons, 2007; Altieri y Toledo, 2011) sostienen que la lucha por alcanzar autonomía en relación con el mercado es una característica que define al campesinado en la época neoliberal. Hacen hincapié en la agencia de los campesinos para defenderse de las fuerzas de proletarización y empobrecimiento inducidas por el desarrollo capitalista, mientras simultáneamente construyen nuevas estrategias de producción y reproducción con el propósito de reducir su dependencia de la producción comercial:

Los campesinos están activamente respondiendo al proceso que, de otra manera, los destruiría, sobrepasaría y/o entraparía. A través de esas respuestas [...] muchos sectores de la agricultura mundial se están volviendo más agraristas [*peasant-like*]: la autonomía se está construyendo sistemáticamente (y materialmente) sobre la base de los recursos, dentro de las redes en las cuales la

producción está arraigada, y dentro del proceso de producción (Ploeg, 2010: 21, traducción propia).

Un elemento clave para comprender la autonomía económica son las estrategias campesinas de subsistencia. Tales estrategias reducen la dependencia de recursos externos, contribuyen a incrementar los recursos internos, e incrementan y sostienen la autonomía (Ploeg, 2010: 6). A la vez, esto aumenta “la base de recursos autocontrolados” y la capacidad de los campesinos de sobrevivir ante condiciones adversas en sus mercados de productos básicos —o de *commodities*, en los términos de Ploeg (2010: 7)—. Al reducir el grado de comodificación mediante el incremento de la autosuficiencia, se crea la posibilidad de distanciar la producción agrícola de la “lógica del mercado”, construyendo así una defensa ante los *shocks* externos (Ploeg, 2010: 11).

Para Altieri y Toledo (2011: 607), el uso creciente en América Latina de prácticas inspiradas en la agroecología, mediante la utilización de recursos naturales locales, permite a los productores producir sin insumos externos.¹ La idea principal de la agroecología es desarrollar agroecosistemas diversificados con dependencia mínima de los agroquímicos. Esto implica un sistema de prácticas —por ejemplo, el reciclaje de nutrientes locales, el mejoramiento de la estructura y actividad biológica de los suelos, la diversificación de recursos genéticos, y la optimización de las interacciones y productividad del sistema productivo en sus totalidad, en lugar de sólo un tipo de cultivo— que combina la innovación científica con el rescate de saberes tradicionales para lograr la sostenibilidad y la resistencia ecológica (Altieri y Toledo, 2011: 588). Como tal, la agroecología confiere a los productores un elemento significativo de autonomía con respecto al mercado y aumenta la resistencia del campesinado para sobrevivir a pesar de condiciones “externas” adversas —en los mercados de productos básicos—. En lugar de ser víctimas de fuerzas mercantiles, la producción de cultivos para el consumo directo crea un espacio de autonomía relativa del mercado. Esto ayuda a proteger y reforzar las prácticas y la existencia de los campesinos (Isakson, 2009: 726) en las “circunstancias

cada vez más contradictorias e inseguras” que enfrentan dentro del capitalismo neoliberal (Schneider y Niederle, 2010: 381 y 386).

La literatura citada arriba define la autonomía económica: a) como la capacidad para la subsistencia, y b) como la habilidad de retirarse de los mercados de productos básicos —para comprar insumos y vender sus productos comerciales—. Como tal, la construcción de la autonomía económica involucra el aumento de la producción de subsistencia y la reducción de la producción comercial, reduciendo así el grado de “comodificación” de la producción. Al incrementar la producción comercial, por otro lado, aumenta el grado de comodificación e integración en el mercado que, a su vez, reduce la autonomía. En este artículo argumento, primero, que el análisis de la autonomía debe combinar esos dos elementos con un tercero: el mercado laboral y la lógica que guía la participación en él. La globalización neoliberal ha generado la intensificación de procesos de proletarización a nivel global como resultado del retiro del apoyo estatal para el sector campesino y la simultánea liberalización de los mercados, de nuevas rondas de privatizaciones de recursos naturales y de la concentración acelerada de la tierra (The New Enclosures, 1990: 3). Estos procesos, combinados con los reglamentos de comercio libre de la Organización Mundial del Comercio, que inundan los mercados del sur con productos artificialmente abaratados del norte (McMichael, 2008: 209), han obligado a un número creciente de campesinos a abandonar sus tierras e integrarse en mercados laborales.

Las discusiones sobre las nuevas ruralidades en Latinoamérica demuestran que, en la época de la globalización neoliberal, los ingresos no agrícolas adquieren mayor relevancia (De Grammont, 2004: 281). Desde la década de los ochenta se ha producido una diversificación de las actividades en el campo y una mayor dependencia del trabajo asalariado de las poblaciones rurales (Kay, 2009: 613). Sin embargo, la integración en mercados laborales —a pesar de su importancia creciente en las estrategias de reproducción social en la época neoliberal (Kay, 2008)— tiende a ser tratada como algo “externo” a la lucha por la autonomía

(Ploeg, 2008 y 2010; Brookfield y Parsons, 2007) o, bajo la concepción de la “pluriactividad”, es representada como otra forma de ejercer la autonomía (Schneider y Niederle, 2010: 397). Aquí sostengo que las luchas por alcanzar autonomía en relación con el mercado laboral son tan importantes como las del mercado de productos básicos. En su raíz, la autonomía económica trata de la capacidad de tomar decisiones que no sean determinadas totalmente por las fuerzas del mercado, tanto en mercados de productos básicos como en mercados laborales. El control sobre el proceso laboral asociado con la producción en sus propias tierras contrasta con las condiciones laborales opresivas experimentadas por numerosos productores de la CIOAC y la FENOCIN —muchos de los cuales son indígenas— como obreros agrícolas.

Por quedarse en la tierra, los campesinos creen que tienen mucho más control sobre su destino y su habilidad para satisfacer sus necesidades básicas que si dependieran únicamente del trabajo asalariado para sobrevivir. Aun cuando gran parte de los ingresos familiares deriven de varias formas de trabajo asalariado, como es el caso de la mayoría de las clases campesinas en México y Ecuador en esta coyuntura, la capacidad de producir su propia alimentación como un seguro en el contexto de mercados laborales cada vez más opresivos, informales e inseguros (Bernstein, 2006; Kay, 2008) es un elemento altamente valorado de la autonomía del mercado laboral. Siendo así, las luchas por la autonomía deben entenderse como intentos por mejorar las condiciones de, y la remuneración por, la producción familiar con el objeto de reducir la necesidad de integrarse en el mercado laboral.

En segundo lugar, sostengo que las luchas autónomas no se limitan sólo al retiro de mercados de *commodities* y a un movimiento hacia la producción de subsistencia. En términos de Bartra (1982: 92), la economía campesina está constituida por diversas actividades, desde la producción comercial y de subsistencia, hasta el trabajo asalariado, todo entrelazado orgánicamente. No hay una lógica específica para cada una de estas actividades, que se consideran separadas; la lógica económica de la unidad familiar está regulada por una racionalidad

combinada de todas las actividades económicas, y tiene como meta no la maximización de ganancias, sino la reproducción de su existencia económica (Bartra, 1982: 44). Y esta existencia depende, en el largo plazo, del mantenimiento y ejercicio de un grado de autonomía de los mercados laborales y de productos básicos. Este grado de autonomía permite a la unidad campesina² diversificar la aplicación de su fuerza de trabajo entre varias actividades dependiendo de las condiciones del mercado. Por ejemplo, cuando existen condiciones adversas en el mercado de sus productos comerciales optan por retirarse y profundizan su integración en el mercado laboral. Sin embargo, aunque en la época contemporánea la mayoría del campesinado necesita algún grado de integración en los mercados de productos básicos, otro elemento clave son las luchas por crear espacios de autonomía relativa “dentro” de estos mercados de productos básicos, entendido acá como la capacidad de influir en los términos de esa integración y de ejercer un cierto control sobre las decisiones productivas y comerciales. En este momento, como veremos más adelante, dinámicas emergentes en los sectores del café y el cacao en México y Ecuador, impulsadas por la demanda creciente de café y chocolate de calidad y de origen único, están impactando sobre las luchas autónomas en formas diversas y contradictorias.

Mercados de café y cacao desde el comienzo del neoliberalismo

Desde los años ochenta, la terminación de los mercados manejados por cuotas, la caída de los precios, la volatilidad del mercado, la falta de crédito y el retiro del Estado contribuyeron a que el control de los sectores del café y el cacao en México y Ecuador se transfiriera al sector privado (Renard, 2010: 23). La reconfiguración del Acuerdo Internacional del Cacao en 1980³ y el Acuerdo Internacional del Café en 1989 —convenios que habían tratado de equilibrar la oferta y la demanda internacional a través de la aplicación de un sistema de cuotas— precipitaron el desmantelamiento del rol intervencionista de los Estados mexicano y ecuatoriano en los sectores nacionales del café

y el cacao, respectivamente. Esto ocurrió bajo el contexto internacional generalizado de la emergencia del neoliberalismo como respuesta a la crisis de acumulación a finales de los años setenta (Harvey, 2005: 14-15). En México y Ecuador el retiro del Estado dejó un vacío que pasaron a ocupar comerciantes y procesadores internacionales, que impulsaron la rápida consolidación corporativa después del desmantelamiento de los mercados gestionados (Calo y Wise, 2005: 7). Desde mediados de los setenta, hasta ahora, los mercados de café y cacao se han caracterizado por una volatilidad enorme (ver gráfica 1), una tendencia general hacia la caída de precios e inestabilidad para los productores. Estos factores han tenido implicaciones importantes para las estrategias de producción y reproducción social de los productores y en sus luchas por la autonomía económica.

La caída de los precios y la volatilidad del mercado, que vinieron después de la terminación de los mercados manejados por cuotas, impulsaron el retiro paulatino de los productores de café y cacao de la CIOAC y la FENOCIN de esos mercados —buscaban más autonomía del mercado de productos básicos—. A la vez, se enfocaron más en la producción de subsistencia y profundizaron su integración en mercados laborales para satisfacer sus requisitos de reproducción social. Sin embargo, como respuesta al embate neoliberal se desarrollaron el movimiento del comercio justo y varias iniciativas “éticas” y “ambientales”, que representaban intentos tanto de estabilizar los ingresos de los productores, como de crear un mercado más justo en el cual el principio rector fuera el bienestar humano y ambiental, en lugar de la acumulación de capital.

A principios y mediados de la década de los noventa, la CIOAC y la FENOCIN crearon cooperativas de café y cacao con la intención de integrar a sus miembros en los mercados emergentes de comercio justo y productos orgánicos. Desde el inicio, las cooperativas representaron luchas por un cierto grado de autonomía “dentro” del mercado neoliberal para productores que no podían retirarse de la producción comercial debido a la necesidad de conseguir ingresos monetarios para comprar lo que ellos mismos no podían producir.

El ejercicio de la autonomía involucraba, y sigue involucrando, el retiro relativo de mercados adversos, mientras a la vez se intentaba negociar e influir en los términos de su integración en los mercados de café y cacao. Las organizaciones esperaban que los movimientos de comercio justo y de productos orgánicos, que en sus comienzos fueron iniciativas dirigidas por los propios productores —y no por las empresas transnacionales que dominaban los mercados convencionales—, darían más control sobre la producción y la comercialización a sus integrantes.

A pesar del optimismo y los resultados positivos de los primeros contratos y ventas de productos orgánicos y derivados del comercio justo, la CIOAC y la FENOCIN enfrentaron limitaciones crecientes en la capacidad de esos mercados para conferir más autonomía sobre la producción y comercialización y, al final, para proveer ingresos más altos y más estables que los mercados convencionales. Los miembros de estas organizaciones comentaron que estos mercados, en los que al principio las cooperativas negociaban directamente con los compradores, se han vuelto más comerciales, mediados por el mercado, y cada vez más competitivos en cuestiones de calidad y precio. Los precios obtenidos por el productor se han estancado en el transcurso de la última década, mientras que los costos de producción siguen subiendo. El espacio dentro del mercado para ejercer cierto grado de autonomía sobre la producción y la comercialización se ha ido cerrando a las cooperativas, mientras que el control empresarial sobre los mercados certificados ha aumentado. Mucho se ha escrito sobre este tema: sobre la incorporación de empresas transnacionales a la red de comercio justo; sobre la transición de relaciones directas entre productores y consumidores a la certificación para expandir los mercados “alternativos” (Reed, 2009); sobre cómo las empresas transnacionales se involucran con el comercio justo y de productos orgánicos para mejorar su imagen corporativa y sus credenciales sociales y ambientales (Johannessen y Whilite, 2010: 540); sobre la proliferación de certificaciones menos rigurosas, diseñadas e implementadas por las propias transnacionales, que compiten con las *Fair-*

Trade Labelling Organizations dirigidas por los propios productores (Renard, 2010: 30), y sobre la caída del valor real de los precios mínimos del comercio justo como resultado de la cooptación del movimiento por intereses empresariales (Jaffee y Howard, 2010). El propósito aquí no es examinar todos los factores que han influido en las redes del comercio alternativo, sino analizar cómo y por qué los pequeños productores de café y cacao en México y Ecuador han utilizado esas redes en sus luchas por la autonomía económica.

Un estudio realizado por Bacon (2010: 130) demuestra que los precios reales del café arábica con certificación de comercio justo perdieron el 41% de su valor entre 1988 y 2008, lo que han corroborado otros autores (Jaffee y Howard, 2010; Reed, 2009), que han atribuido la causa de esa caída al rol central de los concesionarios corporativos en productos de comercio justo y al poder de los comerciantes para influir en las decisiones sobre sus precios mínimos. Estos precios ahora se basan más en los requisitos de ventas y ganancias de actores empresariales, que en los intereses y necesidades de los productores y en la concepción del movimiento del comercio justo, que se estableció para servir a estos últimos. Como resultado de la caída generalizada de los precios reales de los productos de comercio justo, según integrantes de la CIOAC y la FENOCIN, si pasan más de un ciclo de producción recibiendo el precio mínimo, a los productores les resulta muy difícil sobrevivir. Por ello, aumentar su dependencia de estos mercados y dedicarse más a la producción de café y cacao dejaría a los productores expuestos a riesgos significativos y con la potencial necesidad de integrarse aún más en los mercados laborales en años de bajos precios. Por eso, los productores de ambas organizaciones implementan estrategias de reproducción social que maximizan su autonomía de mercados tan volátiles y se integran en ellos selectivamente dependiendo de las condiciones mercantiles prevalentes, pero sin sacrificar la producción de cultivos de subsistencia. Comparten su dependencia de un ingreso monetario entre el trabajo asalariado y la producción de café o cacao con base en los precios actuales y esperados.

En México y Ecuador, muchos productores de la CIOAC y la FENOCIN han abandonado sus cooperativas por los requisitos cada vez más exigentes de la producción orgánica. Muchos prefieren perder su certificación orgánica y vender café y cacao convencional por un poco menos para poder dedicar más tiempo a la producción de subsistencia y a “otras cosas” —varias formas de trabajo asalariado—.

Vendía [café orgánico] a UREAFA [Unión Regional de Ejidatarios Agropecuarios, Forestal y de Agroindustrias de los Pueblos Zoques y Tzotziles de Chiapas], pero se volvieron demasiado exigentes. Querían granos limpios, [todos d] el mismo tamaño. Los precios subieron con los coyotes, entonces me pareció mejor vender con ellos y tener más tiempo para otras cosas, como la milpa (entrevista a Rojas López, integrante de la CIOAC en la comunidad de Amate, municipio de Jitotol, Chiapas, 30 de septiembre de 2012).

La diferencia entre los precios de café orgánico y café convencional es muy pequeña [...] ahora no tenemos la certificación; seguimos produciendo orgánicamente, pero es muy caro conseguir la certificación y no vale la pena ahorita con la diferencia [de precios] (entrevista a Celso Jiménez, dirigente de Pergamino Mazateco, una cooperativa afiliada a la CIOAC en el municipio de Huautla de Jiménez, Oaxaca, 28 de noviembre de 2012).

Ahora el precio está a 102 [dólares estadounidenses] por quintal [de cacao orgánico], pero en este momento el coyote está pagando 90 [el coyote paga lo mismo por convencional u orgánico]. A veces parece que la diferencia no vale el trabajo extra que la producción orgánica requiere. A 100 sólo cubrimos los costos de producción; si baja a menos de ese precio tenemos que pensar dos veces en gastar dinero. La familia sufre porque casi no tenemos nada (entrevista a Luis Cabrera, integrante de la FENOCIN, en la comunidad de Shumiral, provincia de Azuay, 30 de abril de 2013).

Las experiencias de la CIOAC y la FENOCIN en los mercados alternativos muestran cómo los productores intentaron enfrentar la liberalización económica y el retiro del apoyo estatal para la producción con la creación y ocupación de espacios de autonomía dentro de los mercados de sus cultivos comerciales. Sin embargo, el control creciente de los actores corporativos en los mercados “alternativos” ha cerrado, o restringido, esta autonomía, como lo demuestra el hecho de que los mercados de café y cacao orgánico y del comercio justo se han abierto y son dominados por el capital transnacional. Como resultado, un número creciente de productores de la CIOAC y la FENOCIN han enfocado sus estrategias de producción y reproducción social en retirarse de tales mercados para dedicar más tiempo a la producción de subsistencia y al trabajo asalariado. Sin embargo, las restricciones y el cierre de espacios de autonomía dentro de los mercados orgánicos y del comercio justo no se han dirigido a concluir con las luchas dentro del mercado y a una reversión de una lógica en la cual sólo la autonomía del mercado prevalece (como sugiere Ploeg, 2008 y 2010). Hoy en día se están desarrollando nuevas formas de luchas autónomas dentro del mercado como respuesta a las dinámicas emergentes de calidad dentro de los mercados de café y cacao. Por su parte, el capital transnacional está tratando de monopolizar el control de esos mercados de calidad con estrategias que amenazan directamente la autonomía de los productores.

Relaciones entre exportadoras transnacionales y productores directos en México y Ecuador

Desde 2009 y 2010, los sectores del café y el cacao de México y Ecuador respectivamente han observado el rápido desarrollo de una iniciativa de calidad impulsada por unas cuantas ETN que concentran el poder en estos sectores. En México, el control del sector cafetalero ahora se encuentra en manos de cinco empresas principales: Nestlé, Agroindustrias Unidas de México (AMSA), Jacobs, Expogranos y Becofisa-Volcafe (Hernández, 2004). En Ecuador, el control del sector cacaotero de manera similar

se encuentra concentrado por Transmar, Olam, Armajaro y Nestlé (Reyes, 2014). Con consumidores en Europa y Norteamérica —influidos por las estrategias de mercadotecnia de los comerciantes—, que cada vez más buscan café y chocolate de alta calidad, trazable y de origen único, estas exportadoras han tenido que expandir sus operaciones hacia el punto de producción en sus cadenas de suministro. Sólo así pueden asegurar los requisitos de calidad necesarios, controlando el proceso productivo desde su origen. Aunque las exportadoras transnacionales siguen comprando la mayoría de su café y cacao a través de contratos de crédito con intermediarios, una proporción creciente de lo que compran se origina a través de convenios que se establecen con grupos de productores. Sucursales de estas empresas se han instalado en los centros urbanos de regiones cafetaleras y cacaoteras, donde compran los granos y organizan sistemas de producción con los mismos productores, a quienes proveen de asistencia técnica y les garantizan la compra a, o por encima de, los precios de la bolsa de Nueva York. Debido a los gastos organizacionales, la mayoría de las cooperativas no puede igualar este precio y, como resultado, esta nueva dinámica representa una amenaza significativa para su futuro como organizaciones.

Bajo estos convenios, los productores asumen todos los riesgos de la producción y, a cambio, reciben insumos, infraestructura y capacitación de las transnacionales. Según sus representantes, las exportadoras transnacionales no quieren establecer relaciones de contrato con productores porque quieren fomentar procesos de desarrollo comunitario y relaciones basadas en la confianza y el respeto mutuo, las cuales no se pueden lograr con relaciones contractuales. Sin embargo, el siguiente intercambio con el director de Operaciones Nacionales de AMSA México ofrece otra perspectiva de por qué no se firman contratos:

Entrevistador: ¿Por qué no firman contratos con los productores en sus cadenas de suministro?

Entrevistado: Si quieres fomentar relaciones de

largo plazo con productores, tienes que hacerlo con confianza. Si fuerzas y llega otro cliente, tus proveedores se van de la noche a la mañana. Entonces, creemos que la única manera de hacerlo es ofrecerles servicios, que es la mejor opción.

Entrevistador: ¿Y también, si el mercado baja, ustedes no tienen que comprarles a ellos?

Entrevistado: Exacto (entrevista a Santiago Argüello, director nacional de AMSA, 14 de febrero de 2013, México D.F.).

Además, las transnacionales no tienen que establecer contratos con productores en un mercado caracterizado por una sobreoferta masiva y en el que otros compradores no pueden competir con sus precios. Dirigentes de muchas cooperativas creen que la decisión de las transnacionales de pagar el precio de la bolsa a los productores es un intento directo de aumentar su cuota de mercado y, eventualmente, controlarlo a través de la destrucción de las cooperativas, a las que consideran sus competidoras.

AMSA, sus empleados, llegan a las comunidades. Suben los precios. Es una estrategia para acabar con nosotros. La gente no entiende; si pagan cinco pesos más que nosotros, es un beneficio sólo en el corto plazo (entrevista a Alfonso López Santiz, director de operaciones, Cooperativa Kulaktik, Tenejapa, Chiapas, 25 de octubre de 2012).

Para los productores que establecen convenios con las transnacionales, hay una variedad de opiniones sobre la situación.

El año pasado vendimos cinco toneladas a AMSA y recibimos 42 pesos por kilo. No le quitaron nada de la gente como hacen los coyotes, es por eso que a la gente le gustó. La gente acá cree que este grupo [AMSA] va a trabajar bien (entrevista a Felipe Palacios Chazares, dirigente de la Organización de Cafeticultores del Eloxochitlán de Flores Magón, integrante de la CIOAC, Oaxaca, 5 de diciembre de 2012).

Vendimos a AMSA el año pasado. No han cumplido la mayoría de sus promesas; nos dijeron que nos iban a dar facturas a tiempo [para poder recibir el subsidio estatal del Sistema Fomento Productivo] y no lo hicieron. En realidad no nos quieren ayudar, pero están apoyando la transición a la certificación [Adopta un Cafetal, una certificación de AMSA] y nos dan toda la capacitación que nos prometieron. Pero ahora nos tienen enganchados, como que tenemos que seguir vendiéndoles a ellos para continuar con la transición (entrevista a Arturo Carrera González, integrante de la Organización de Cafeticultores Na-Davii, Huautla de Jiménez, Oaxaca, 30 de noviembre de 2012).

Las entrevistas con cafeticultores en Oaxaca son representativas de las opiniones de la mayoría de los productores que consideran la posibilidad de trabajar con las transnacionales. Aunque esperan que los precios recibidos por su café sean más altos que los ofrecidos por intermediarios locales, hay una desconfianza generalizada hacia lo que los convenios podrían significar para su autonomía en el futuro. Al establecer convenios, los cafeticultores de la CIOAC se preocupan de que su autonomía se vea significativamente restringida. Creen que, al aceptar las plantas, infraestructura y capacitación de estas empresas, perderán la capacidad de buscar mercados alternativos, potencialmente más estables y mejor pagados, mientras dirigen su producción cada vez más a los requisitos de la compañía, y no de los productores.

La estrategia de las exportadoras transnacionales del cacao en Ecuador se parece mucho a sus contrapartes del café en México. Desde 2009 y 2010, estas empresas han empezado a comprar directamente de los productores, construyendo instalaciones en regiones cacaoteras para asegurar el control máximo del proceso productivo. Proveen plantas, asistencia técnica y compra garantizada del cacao a los precios actuales de la bolsa de Nueva York, precios que la mayoría de las cooperativas no puede igualar. Esta estrategia, parecida al sistema que hemos relacionado del café en México, se ha visto impulsada por los crecientes requerimientos de

calidad, que sólo se pueden lograr con la estandarización y el control del proceso productivo desde el punto de la producción.

Como con los cafeticultores en México, las experiencias y opiniones de los cacaoteros de la FENOCIN sobre la estrategia de las transnacionales varían dependiendo principalmente de sus experiencias anteriores con la organización productiva y sus relaciones con intermediarios. En la comunidad de Chucaple, en la provincia ecuatoriana de Esmeraldas, integrantes de la FENOCIN siempre han dependido de los intermediarios locales para el crédito y la comercialización de su cacao. En 2013, la Asociación Artesanal de Chucaple (AACH) por primera vez vendió su cacao a la exportadora Armajaro, que el año anterior instaló una bodega en la ciudad de Santo Domingo, alrededor de 120 kilómetros al sur de la comunidad. Sin experiencia previa con programas de certificación y comercialización independientes, los integrantes de la AACH tenían concepciones muy positivas de Armajaro. Querían desarrollar su relación con la compañía después de que les prometieron plantas y capacitación para 2014.

Entrevistador: ¿Cuál es la diferencia entre Armajaro y el intermediario?

Entrevistado: Con Armajaro es mucho mejor. Nos paga veinte dólares por quintal más que el intermediario. Ahora el intermediario está pagando noventa dólares por quintal y Armajaro nos paga ciento diez [...] Van a comprar todo que entreguemos. Este año es la prueba, pero el próximo dicen que hay capacitaciones, la certificación orgánica y plantas (entrevista a Manuel Morales, presidente de la AACH e integrante de la mesa directiva de la FENOCIN, 15 de abril de 2013).

Mientras los integrantes de la AACH deseaban establecer convenios con Armajaro, la Unión Noroccidental de Organizaciones Campesinas y Poblacionales de Pichincha (UNOCYPP), también de la FENOCIN y basada en la ciudad de Puerto Quito, en el borde occidental de la Sierra Andina, se mostró mucho más escéptica sobre la posibilidad de trabajar

así. Por fin lo hizo más por compulsión, que por gusto. Como con las cooperativas de café en México, las organizaciones de cacao en Ecuador se arriesgan a perder a sus integrantes si no pueden competir con los precios —y cada vez más con los servicios— que ofrecen las transnacionales. Como resultado, algunas organizaciones se han convertido en proveedoras para esas empresas con la esperanza de que así puedan mantenerse, ellas y los servicios sociales que proveen, los cuales van más allá de pagar el precio del mercado y ofrecer asistencia técnica.

Entrevistado: Ahora vendemos todo el cacao de la organización a la Nestlé. Empezamos con ellos en 2010, pero lo veía muy mal al inicio. No sabía qué hacer. Es el comprador más grande del país y no quería trabajar con, digamos, el enemigo. No las personas, pero en el sistema. Pero no tenía otra opción; seguir vendiendo al intermediario o vender directamente a la Nestlé. Aquí no hay otra opción y decidimos evitar el intermediario.

Entrevistador: ¿Y cómo les va hasta ahora?

Entrevistado: Muy bien. La Nestlé paga entre quince y veinte dólares más por quintal, y no hacen trampa con la báscula. Efectivamente, ganamos treinta más por quintal porque lo pesan correctamente (entrevista a Malaquías Santos, presidente de la UNOCYPP e integrante de la mesa directiva de la FENOCIN, 14 de abril de 2013).

Con los mercados de café y cacao, certificados y convencionales, tan volátiles y con costos de producción que suben año tras año, los miembros de la CIOAC y la FENOCIN han tenido que integrarse más al mercado laboral o buscar más nichos de mercado para su café y cacao —este último se ha caracterizado por la proliferación de certificaciones ambientales y sociales en la última década—. Por el hecho de haber experimentado condiciones difíciles en sus mercados comerciales durante la época neoliberal, la oportunidad de establecer acuerdos de venta con las exportadoras transnacionales aparentemente ofrece ventajas significativas. Éstas no se limitan sólo al mejoramiento

de su productividad y a precios más altos, sino también permite reducir su dependencia del mercado laboral. Sin embargo, si esta estrategia consolida la viabilidad de su producción, por lo menos en el corto o mediano plazo, hay un límite en la capacidad de esos acuerdos de aumentar la autonomía económica de los productores.

Como la producción de café y cacao va acomodándose a las demandas del mercado dictadas por las exportadoras transnacionales, el control de la tierra y el trabajo campesino se mueve más allá de los productores directos, hacia el capital. La tierra, como base de la autonomía, les confiere a sus dueños un espacio de autonomía relativa del mercado. Dentro de este espacio, las constelaciones de trabajo familiar pueden combinarse entre la producción comercial, los cultivos de subsistencia y la integración en los mercados laborales, dependiendo de los cambios en las condiciones de los mercados. Sin embargo, mientras la producción familiar y las estrategias de reproducción social de los productores cada vez con más frecuencia las dictan los requisitos del capital, un grado importante de control sobre el proceso laboral se pierde al cumplir con las demandas de producción y calidad de las transnacionales. Por ello, la capacidad —o espacio— de los productores para ejercer una autonomía relativa “dentro” del mercado —entendiéndose como la forma de negociar los términos de su integración en el mercado y el ejercicio de un elemento de control sobre la producción y la comercialización— también se ve restringida.

La autonomía relativa “del” mercado también se reduce como consecuencia de las relaciones entre las transnacionales y los productores. Como la producción se vuelve más orientada al mercado porque deben cumplirse cada vez más requisitos de volumen y calidad, disminuye la autonomía relativa ante los mercados volátiles del café y el cacao, además de la capacidad de ajustar constelaciones de trabajo familiar dependiendo de las condiciones prevalentes de sus mercados. Esta pérdida de autonomía es clave para entender por qué muchos productores, especialmente si tienen experiencia de la producción cooperativa, están en contra de establecer convenios con las transnacionales.

Saben que en gran medida les quitarán las decisiones de producción y tendrán que implementar métodos en sus tierras determinados principalmente por las exportadoras, lo que subsume aún más su trabajo a los requisitos del capital al costo de una reducción en su autonomía relativa “de” y “dentro” del mercado. Aunque se cree que la producción se volverá más lucrativa y viable trabajando con las transnacionales, los productores experimentan una pérdida relativa de su control del proceso laboral y de la capacidad de integrarse selectivamente en los mercados de café y cacao, en los mercados laborales y en la producción de subsistencia, dependiendo de condiciones prevalentes del mercado.

Reflexiones finales

Durante la época neoliberal, los precios del café y el cacao recibidos por los productores de la CIOAC y la FENOCIN han caído en términos reales y se han vuelto altamente volátiles. La respuesta de los productores se ha centrado en depender más de la producción de subsistencia y en la integración en mercados laborales. Han ejercido su autonomía relativa “del” mercado para transferir el trabajo familiar entre tres actividades —producción comercial, producción de subsistencia y trabajo asalariado— como respuesta a las condiciones mercantiles prevalentes. Sin embargo, también se han desarrollado luchas por la autonomía dentro del mercado —en la forma de certificaciones como el comercio justo y orgánico, entre otras— mientras los productores tratan de influir no sólo en el nivel, sino también en la forma, de su integración en el mercado. Con el control creciente de mercados certificados por actores empresariales, los integrantes de la CIOAC y la FENOCIN han experimentado el cierre paulatino de sus espacios de autonomía relativa dentro de sus mercados de café y cacao. Esto ha impulsado —o forzado— su interés en las estrategias emergentes de calidad de las exportadoras transnacionales.

El desarrollo reciente de relaciones directas entre los productores y las transnacionales está alterando las

relaciones de producción e influyendo en las luchas por la autonomía de manera diversa y contradictoria. Aunque estas relaciones puedan consolidar la producción campesina, por lo menos en el corto y mediano plazo, los impactos a largo plazo son menos claros. Como parte de los convenios actuales entre cafeticultores y cacaoteros de la CIOAC y la FENOCIN, las transnacionales les entregan nuevas plantas, fertilizantes y pesticidas. Mientras tradicionalmente estos productores trabajan con variedades nativas —criollas— de café y cacao, adaptadas localmente a las condiciones ambientales en donde se cultivan, las plantas que las transnacionales regalan normalmente son variedades “mejoradas” que rinden más, pero no son adaptadas localmente. Requieren más fertilizantes y pesticidas, sin los cuales la pérdida de cosechas es una posibilidad real. Si las transnacionales no cumplen con sus convenios, los productores pueden quedar sin los insumos necesarios para plantas que no están adaptadas a la región, y con tierras que dependen de fertilizantes artificiales para producir. En el caso de que las relaciones entre las y los productores se mantengan estables a través del tiempo, la productividad y la calidad mejoren, y la producción campesina se vuelva más viable, parece inevitable que los productores dependerán cada vez más de las transnacionales para sobrevivir.

Con el mejoramiento de la calidad de café arábica y del cacao a nivel internacional, los productores que no mejoran su producción tendrán que insertarse cada vez más en mercados de baja calidad y bajos precios, lo que reducirá aún más los ingresos familiares derivados de estos productos. Los beneficiarios principales de las nuevas iniciativas de las exportadoras transnacionales serán los productores que tengan la capacidad de intensificar y mejorar su producción. Es probable que los que no puedan mejorar la calidad de su producción tendrán que buscar otro cultivo comercial, depender más de la producción de subsistencia o aumentar su nivel de integración en mercados laborales para satisfacer sus requisitos de reproducción social.

La naturaleza de las relaciones desiguales de poder entre las transnacionales y los productores significa

que los últimos tienen una capacidad muy limitada de negociar la forma y el contenido de los convenios establecidos. Como resultado, tienen también una capacidad muy limitada de ejercer autonomía dentro de los mercados del café y el cacao. Para los productores, la obligación de cumplir con los requisitos de calidad establecidos por las transnacionales incrementa su dependencia de éstas, lo que de igual manera reduce su autonomía. Se requieren más estudios sobre el desarrollo de las relaciones entre productores y exportadoras transnacionales en los sectores de cacao y café, no sólo en México y Ecuador, sino a nivel internacional, para mejorar la comprensión de una de las diversas formas en que el capital está transformando hoy día las relaciones de producción en los sectores agroexportadores globales.

Notas

- ¹ Muchos campesinos de México y Ecuador empezaron a aplicar agroquímicos —con el apoyo financiero y técnico del Estado desarrollista— a partir de las décadas de 1960 y 1970 con las promesas de altos rendimientos y mejores ingresos. El retiro del Estado desde los años ochenta, como parte central de la transición neoliberal, dejó a muchos productores sin acceso a estos insumos subsidiados y con suelos ya dependientes de ellos para producir.
- ² Una unidad doméstica en donde se emplea principalmente la mano de obra familiar en su propia tierra con el objetivo de asegurar, en el largo plazo, la reproducción social de la familia y de la propia unidad de producción.
- ³ Los precios internacionales de cacao sufrieron una caída inédita en 1980 y desde ese entonces el Acuerdo Internacional del Cacao continuó sólo en nombre. Los controles de precios, cuotas y reservas de estabilización fueron eliminados, lo que condujo a que, efectivamente, concluyera la gestión de la oferta internacional de cacao.
- ⁴ Los productos orgánicos no reciben un precio mínimo, como los productos de comercio justo, sino un bono —monto— financiero apegado a los precios del mercado convencional.

Referencias bibliográficas

- Altieri, M.A. y V.M. Toledo (2011). "The Agroecological Revolution in Latin America: Rescuing Nature, Ensuring Food Sovereignty and Empowering Peasants". En *Journal of Peasant Studies*, 38(3): 587-612.
- Bacon, C.M. (2010). "Who Decides What is Fair in Fair Trade? The Agroenvironmental Governance of Standards, Access, and Price". En *Journal of Peasant Studies*, 37(1): 111-147.
- Barkin, D. (2006). "The Reconstruction of a Modern Mexican Peasantry". En *Journal of Peasant Studies*, 30(1): 73-90.
- Bartra, A. (1982). *El comportamiento económico de la producción campesina*. Texcoco: Universidad Autónoma Chapingo.
- Berlanga, H. (2011). *Los productores de café en México: problemática y ejercicio del presupuesto*. Washington D.C.: Woodrow Wilson International Center for Scholars. Mexican Rural Development Research Reports, 14.
- Bernstein, H. (2006). "From Transition to Globalisation: Agrarian Questions of Capital and Labour". Ponencia presentada en Land, Poverty, Social Justice and Development International Conference. La Haya. Disponible en: www.intral.iss.nl/content/download/3612/35265/file/Bernstein.pdf (consultado 14 de octubre de 2011).
- Bernstein, H. (2010). *Class Dynamics of Agrarian Change*. Nueva Escocia: Kumarian Press.
- Brookfield, H. y H. Parsons (2007). *Family Farms: Survival and Prospect: a Worldwide Analysis*. Londres: Routledge.
- De Grammont, H.C. (2004). "La nueva ruralidad en América Latina". En *Revista Mexicana de Sociología*, 66: 279-300.
- Calo, M. y T. Wise (2005). "Revaluing Peasant Coffee Production: Organic and Fair Trade Markets in Mexico". Disponible en: http://www.eco-negocios.com/files/Revaluing_Peasant_Coffee_Production_Organic_and_Fair_Trade_Markets.pdf (consultado el 28 de septiembre de 2014).
- Cepeda, D. et al. (2013). *Assessing the Poverty Impact of Sustainability Standards: Ecuadorian Cocoa*. S.I.: University of Greenwich/SIPAE/UKAID. Disponible en: <http://r4d.dfid.gov.uk/pdf/outputs/tradepolicy/APISS-EcuadorianCocoa.pdf> (consultado el 4 de octubre de 2014).
- Chiriboga, M. (1988). "Ganancias y acumulación de la plantación cacaotera". En N. Chiriboga (ed.), *El problema agrario en el Ecuador*. Quito: ILDIS.
- Clapp, A. J. (1988). "Representing Reciprocity, Reproducing Domination: Ideology and the Labour Process in Latin American Contract Farming". En *Journal of Peasant Studies*, 16(1): 5-39.
- Echánove, F. y C. Steffen (2005). "Agribusiness and Farmers in Mexico: the Importance of Contractual Relations". En *The Geographical Journal*, 171(2): 166-176.
- Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hernández Navarro, L. (2004). *To Die a Little: Migration and Coffee in Mexico and Central America*. En *Counter Punch*, 15 de diciembre. Disponible en: <http://www.counterpunch.org/2004/12/15/migration-and-coffee-in-mexico-and-central-america/> (consultado el 26 de septiembre de 2014).
- Isakson, R. S. (2009). "No hay ganancia en la milpa: the Agrarian Question, Food Sovereignty, and the On-Farm Conservation of Agrobiodiversity in the Guatemalan Highlands". En *Journal of Peasant Studies*, 36(4): 725-759.
- Jaffee, D. y P.H. Howard (2010). "Corporate Cooptation of Organic and Fair Trade Standards". En *Agriculture and Human Values*, 27(4): 387-399.
- Johannessen, S. y H. Whilite (2010). "Who Really Benefits from Fairtrade? An Analysis of Value Distribution in Fairtrade Coffee". En *Globalizations*, 7(4): 525-544.
- Kay, C. (2008). "Reflections on Latin American Rural Studies in the Neoliberal Globalization Period: A New Rurality?" En *Development & Change*, 39(6): 915-943.
- Kay, C. (2009). "Estudios rurales en América Latina en el periodo de globalización neoliberal: ¿una nueva ruralidad?" En *Revista Mexicana de Sociología*, 71(4): 607-645.
- McMichael, P. (2008). "Peasants Make Their Own History, But Not Just as They Please..." En *Journal of Agrarian Change*, 8(2/3): 205-228.

“The New Enclosures” (1990). En *Midnight Notes*, 10. Disponible en: <http://www.midnightnotes.org/newenclos.html> (consultado el 23 de octubre de 2011).

Phillips, L. (1985). “Gender, Class and ‘Development’ in Rural Coastal Ecuador”. S.l.: Kellogg Institute. Working Paper, 50. Disponible en: <https://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/050.pdf> (consultado el 12 de noviembre de 2013).

Ploeg, J. D. (2008). *The New Peasantries. Struggles for Autonomy and Sustainability in an Era of Empire and Globalization*. Londres: Earthscan.

Ploeg, J. D. (2010). “The Peasantries of the Twenty-First Century: the Commoditization Debate Revisited”. En *Journal of Peasant Studies*, 37(1): 1-30.

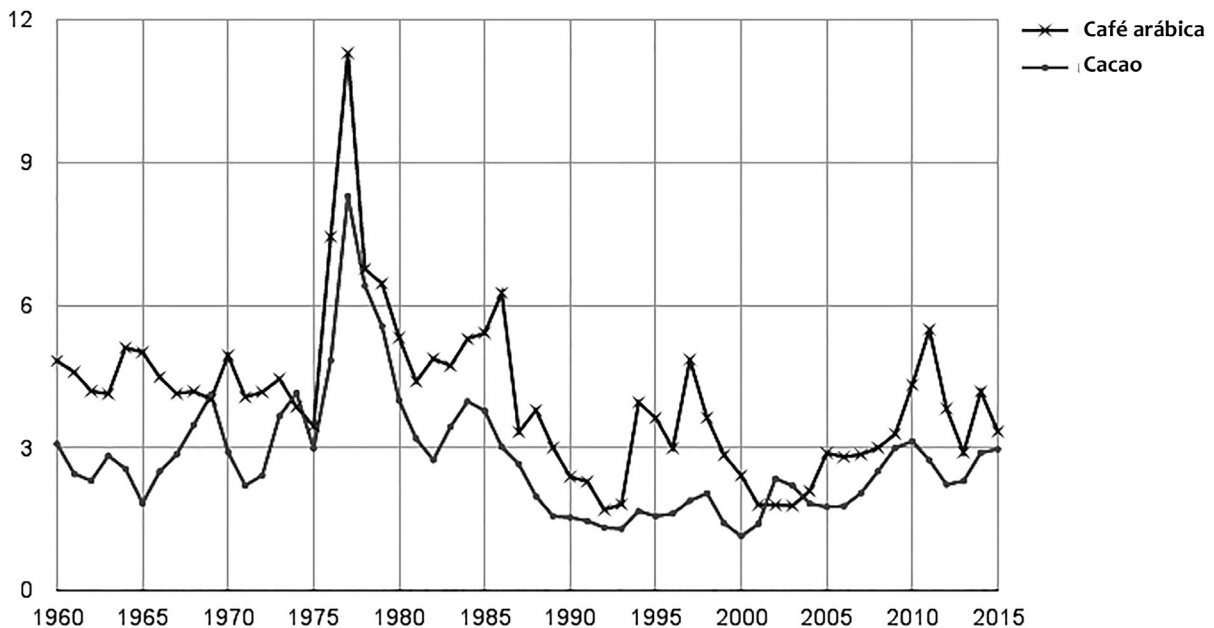
Reed, D. (2009). “What Do Corporations Have to Do with Fair Trade? Positive and Normative Analysis from a Value Chain Perspective”. En *Journal of Business Ethics*, 86: 3-26.

Renard, M. (2010). “The Mexican Coffee Crisis”. En *Latin American Perspectives*, 37(2): 21-33.

Reyes, G. (2014). *Las transnacionales*. S.l.: Aceprocacao. Disponible en: <http://www.aceprocacao.ccd.ec/aceprocacao/proyectos/las-transnacionales.html> (consultado el 28 de septiembre de 2014).

Schneider, S. y P.A. Niederle (2010). “Resistance Strategies and Diversification of Rural Livelihoods: the Construction of Autonomy among Brazilian Family Farmers”. En *Journal of Peasant Studies*, 37(2): 379-405.

Gráfica 1. Precios nominales de café arábica y cacao (dólares estadounidenses/kilo) 1960-2014



Fuente: elaboración propia con cifras tomadas del Global Economic Monitor del Banco Mundial disponibles en: <http://data.worldbank.org>.