



EFFECTOS DEL MERCADO DESREGULADO SOBRE LOS CAMPESINOS PRODUCTORES DE CAFÉ DE LOS ALTOS DE CHIAPAS: EL CASO DE UCIPA

Effects of Deregulated Markets on Coffee Peasants in the Los Altos Region of Chiapas: The Case of UCIPA

Eliezer Fernando Pérez-Pérez
Daniel Villafuerte-Solís

Resumen: En este artículo se analizan las consecuencias del mercado desregulado sobre la producción y la comercialización del café de los campesinos agrupados en la Unión de Comunidades Indígenas de Producción Agrícola Santa Catarina Pantelhó (UCIPA), en la región Altos de Chiapas, quienes desde 2000, contra la lógica de las organizaciones de café orgánico, incursionaron en el mercado del café convencional. El estudio se basa en información de campo que permite reflexionar sobre el presente y las perspectivas en el marco de una economía basada en la racionalidad neoliberal, sin regulación del Estado. Se destacan las estrategias adoptadas por los productores para sortear las dificultades impuestas por las relaciones de mercado y los efectos del cambio climático, que se manifiesta en la proliferación de la plaga de la roya del café.

Palabras clave: café, mercado desregulado, producción, comercialización, organizaciones campesinas.

Abstract: This article analyzes the impact of unregulated markets on coffee production and marketing by peasant coffee growers of the Union of Indigenous Agricultural Producer Communities of Santa Catarina, Pantelhó (UCIPA), in the highland region of Chiapas. In 2000, contrary to normal practices of organic-coffee producers, the organization decided to enter the conventional coffee market. Our investigation is the result of a wider study based on field information that allows us to reflect on the current situation and future prospects in the context of an economy based on neoliberal rationality, with little government regulation. The article highlights the strategies that peasants have adopted in overcoming the difficulties imposed by the market and the effects of climate change, a consequence of which is the proliferation of the coffee-rust pest.

Keywords: coffee, unregulated market, marketing, production, peasant organizations.

Eliezer Fernando Pérez Pérez. Maestro en Ciencias en Desarrollo Rural Regional por la Universidad Autónoma Chapingo, México. Técnico Académico del Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica de la Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas, México. Temas de especialización: economía campesina, cafecultura y desarrollo regional. Correo electrónico: pepe_cielo@hotmail.com.
Daniel Villafuerte Solís. Doctor en ciencias sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana, México. Profesor-investigador del Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica de la Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas. Temas de especialización: migración, desarrollo, fronteras, seguridad y procesos de integración regional. Correo electrónico: gasoda_2000@yahoo.com.mx.

Enviado a dictamen: 29 de mayo de 2017.
Aprobación: 27 de septiembre de 2017.
Revisiones: 1.



Las condiciones de vida del campesinado en México se están transformando rápidamente debido a la inserción, cada vez mayor, de los productores rurales en la lógica de la economía de mercado capitalista y de los precios del mercado internacional, lo que se observa en lugares como Los Altos de Chiapas¹ entre la población campesina-indígena productora de café. En este contexto, los campesinos han adoptado diferentes estrategias en los procesos de producción y comercialización con la intención de incrementar sus ingresos y con ello mejorar sus condiciones de vida. En este artículo se analiza el caso de los campesinos organizados en la Unión de Comunidades Indígenas de Producción Agrícola Santa Catarina Pantelhó (UCIPA), que producen café convencional² y lo venden directamente a las empresas comercializadoras de la región, entre las que destaca Exportadora de Café California.

UCIPA se fundó en el año 2000 con veinticuatro productores de cuatro comunidades del municipio de Pantelhó, y actualmente (2017) cuenta con más de novecientos socios de 48 comunidades de los municipios de Pantelhó, Chenalhó, San Juan Cancuc, Tenejapa, Mitontic y Chalchihuitán, todos ellos en el estado de Chiapas. Su estructura organizativa está compuesta por un consejo de administración, un consejo de vigilancia, un delegado por comunidad y la asamblea general de socios. Los gastos de operación se afrontan con la aportación de sus socios, que consiste en cincuenta centavos por cada kilo de café vendido. Lo peculiar de esta organización es que, en contra de la tendencia de producir café orgánico, sus integrantes optaron por mantenerse en el mercado del café convencional con la intención de encontrarse en la “libertad” de utilizar insumos químicos.

Los campesinos de UCIPA, hablantes de lenguas mayenses, cultivan entre 0.5 y 4 hectáreas de café arábica (*Coffea arabica*) bajo el régimen de propiedad comunal, ejidal y privada. En su búsqueda de una mejora en sus ingresos, en 2006 lograron un trato comercial con la empresa Exportadora de Café California, que ofreció pagar el precio definido por la Bolsa de Valores de Nueva York si los socios se comprometían

a entregar un producto de calidad, consistente en el 82% de rendimiento y el 12% de humedad. Este acuerdo incidió en el proceso productivo y organizativo de las comunidades campesinas, y con ello en sus modos de vida.

El presente artículo tiene como propósito mostrar la dinámica en la que están inmersos los campesinos-indígenas productores de café convencional en el marco de las reglas impuestas por el mercado desregulado, así como dimensionar el grado de vulnerabilidad al que están expuestas las familias productoras del grano. El análisis se basa en trabajo de campo realizado entre febrero de 2015 y abril de 2016, en el que se practicaron veintisiete entrevistas: diecinueve a productores —siete de la comunidad de San José Buenavista Primero, nueve del Ejido Pantelhó, ambas del municipio de Pantelhó, y tres de la comunidad de Chimix, municipio de Chenalhó—; tres a delegados de comunidades —uno de Iviltik, San Juan Cancuc, otro de Sibactel, Tenejapa, y otro de Canolal, Chenalhó—; tres a personal de la directiva de UCIPA, y dos a empleados de Café California. Además, se realizaron observaciones en distintos espacios donde se llevaba a cabo la cadena productiva. El trabajo aporta elementos para el análisis y la comprensión de las condiciones de vida por las que en la actualidad atraviesa el campesinado.

La estructura expositiva del texto se divide en cuatro apartados: en el primero se aportan elementos de contexto que permiten comprender la importancia de la cafecultura campesina en la región de Los Altos, así como el proceso histórico en el que ésta se ha desarrollado; en el segundo se analiza la constitución de UCIPA y su incursión en el mercado de café convencional o tradicional; en el tercero se examina y profundiza en los mecanismos mediante los cuales ocurre la relación entre la organización y la empresa Café California, y en el cuarto, a partir de las consideraciones anteriores, se describen y analizan los rasgos que está adquiriendo la cafecultura campesina en la región. Finalmente se exponen, a manera de conclusión, algunas reflexiones.

Es importante mencionar que en el artículo no se desarrolla un marco teórico porque el propósito

es mostrar la experiencia socio-organizativa de los cafeticultores agrupados en UCIPA; sin embargo, el análisis de la problemática campesina supone una lectura crítica basada en la economía política y en una visión histórico-estructural, que parte de considerar a los campesinos como un sector de la sociedad rural sometido a tensiones y dinámicas impuestas por el capitalismo global, a pesar de sus propias resistencias y estrategias.

El contexto de la cafeticultura campesina en Los Altos de Chiapas

En la actualidad, el café se cultiva en quince estados del país entre los que destacan Chiapas, Veracruz, Oaxaca, Puebla, Guerrero e Hidalgo. Para el año 2014, datos oficiales³ estimaron que en el ámbito nacional se cultivaron 737 376.45 hectáreas de café, con un padrón de poco más de 511 000 productores, de los cuales aproximadamente el 98% poseía una superficie menor a cinco hectáreas, lo que muestra el peso del sector campesino en la cafeticultura. En Chiapas, poco más de 183 000 productores cultivaron 260 129.43 hectáreas del aromático, equivalentes al 35% de la superficie nacional, lo que le ha permitido ubicarse al frente del resto de los estados. La actividad cafetalera se realizó en 3026 localidades de 88 municipios, integrados en trece distritos cafetaleros (AMECAFÉ, 2011; SAGARPA *et al.*, 2011; SIAP, 2014).

Para el mismo año, en la región Altos (Distrito de Desarrollo Rural San Cristóbal), se cultivaron 20 216 hectáreas de café correspondientes a 25 840 productores, que equivalen al 8% de la superficie sembrada y al 14% de los productores a nivel estatal, de los cuales el 97% contaba con una superficie menor o igual a dos hectáreas de café. Estos pequeños productores pertenecían a 376 localidades de los municipios de Chalchihuitán, Chenalhó, Magdalena Aldama, Mitontic, San Andrés Larráinzar, Oxchuc, Pantelhó, Tenejapa, San Juan Cancuc, Santiago El Pinar, Teopisca y Altamirano (COMCAFÉ, 2013; SIAP, 2014).

En Los Altos, los campesinos empezaron a apropiarse del cultivo de café desde la década de los cincuenta del

siglo XX, cuando éste era un producto mayormente cultivado en las fincas de corte capitalista (Pérez, 2016). En este proceso influyeron varios factores, entre ellos la migración temporal de tsotsiles y tseltales a las fincas cafetaleras, principalmente del Soconusco.⁴ Otros factores fueron: la reforma agraria cardenista (Reyes, 1992), las adquisiciones y tomas de tierras que realizaron los mismos trabajadores de las fincas y ranchos (Toledo, 2002), el trabajo llevado a cabo por el Instituto Nacional Indigenista (Aguirre, 1987) y el Instituto Mexicano del Café (INMECAFÉ) (Salazar, 1988), la apertura de vías de comunicación y el precio favorable del grano en el mercado en relación con los precios del maíz y el frijol.

Todo lo anterior configuró “un nuevo periodo en la cafeticultura chiapaneca” (González y García, 2013: 295), en el cual el Estado fue redefiniendo el rumbo de la agricultura y la vida social de la población rural, campesina e indígena, acorde a las necesidades del mercado y a los procesos de la economía mundial. El INMECAFÉ jugó un papel importante en el desarrollo y la consolidación de la cafeticultura campesina de la región, pues desde principios de los setenta “puso en marcha una fuerte campaña para organizar a los cafeticultores en las llamadas Unidades Económicas de Producción y Comercialización (UEPC)” (Nolasco, 1985: 188). Promovió la capacitación técnica, otorgó créditos de cosecha y precios de garantía, facilitó canales de comercialización y entregó “un paquete tecnológico basado en el uso de agroquímicos para el control de plagas, enfermedades y malezas, el uso de fertilizantes industriales y el manejo de las plantaciones como monocultivo bajo sombra” (Pérez-Grovas *et al.* 1997: 21). La expansión de la actividad cafetalera facilitó, por un lado, la generación de empleos que contribuyeron a disminuir la migración temporal a las fincas cafetaleras y, por otro, que los campesinos se organizaran para el proceso de comercialización (Pérez-Grovas, 1998). De esta manera, la articulación entre factores internos y externos, como el apoyo gubernamental y la decadencia de las grandes fincas y ranchos cafetaleros en varias regiones del estado (Rus, 2012), permitió el auge de la cafeticultura campesina de Los Altos.

Con la instauración del modelo neoliberal en 1982 (Valenzuela, 2007), “se inició un conjunto de reformas orientadas [...] a la exportación, abierto a la economía mundial, desregulado, menos estatificado, mayormente basado en las fuerzas del mercado y donde la inversión privada fuera el motor de la acumulación del capital” (Guillén, 2000: 52). Esto se concretó en el recorte del gasto público, en la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986, en la privatización de las empresas paraestatales y en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que entró en vigor el 1 de enero de 1994.

En el caso que nos ocupa, la ruptura de los acuerdos de la Organización Internacional del Café en 1989 implicó que los precios del aromático fueran fijados por el mercado, teniendo como referencia la Bolsa de Valores de Nueva York. En concordancia con esta situación, el gobierno mexicano cerró el INMECAFÉ en 1992, eliminó el conjunto de apoyos técnicos y económicos directos a los pequeños productores y cedió la comercialización del café a las empresas de capital privado, nacionales y extranjeras (Renard, 1999).

En este nuevo contexto, en Los Altos de Chiapas algunos de los campesinos que habían empezado a organizarse desde mediados de los ochenta lograron incursionar en los mercados de café orgánico y comercio “justo” (Pérez y González, 2013; Sánchez, 2014), como es el caso de “la Unión de Productores de Kulaltik SSS, la Maya Vinik, la Organización Tzeltal de Productores de Café y la Organización de Productores Agropecuarios Cancuc, la Cotzepec y las mayores como Majomut y Tzeltal-Tzotzil” (Cobo y Paz, 2009: 17), por mencionar algunas. Pero otra parte de los campesinos, sea por desinterés, conflicto o exclusión, quedó atrapada en el mercado de café convencional bajo el esquema implantado por las empresas comercializadoras y los intermediarios locales; entre ellos se encuentran los campesinos de UCIPA.

La irrupción de UCIPA en el mercado del café convencional

Con el surgimiento de UCIPA en el año 2000, los campesinos productores de café convencional asentados

en la región Altos tuvieron una opción más para la comercialización de su producto bajo las reglas del mercado desregulado. A partir de ese año y hasta 2006, los pequeños productores fueron los protagonistas de su proceso organizativo, como lo muestran los testimonios que siguen.⁵

La organización tiene sus antecedentes en 1998, en la comunidad de San José Buenavista Primero, del municipio de Pantelhó,⁶ uno de los más pobres de la región Altos y de Chiapas (CONEVAL, 2010). De acuerdo con los fundadores de UCIPA, la organización comenzó a construirse por los abusos y maltratos de los “coyotes” o intermediarios de la región, “mestizos, *caxlanes*, que pagaban muy bajo el precio, roban por kilaje y venden el café con las empresas comercializadoras”.⁷ Estas empresas se identifican como Agroindustrias Unidas de México (AMSA), Exportadora de Café California y Café Expo Granos, que operaban desde las ciudades de San Cristóbal de Las Casas y Tuxtla Gutiérrez. Algunos campesinos se preguntaron: “¿por qué será que nos chingan mucho los mestizos?, ¿será que no hay cómo podemos pasar también el café?”,⁸ y se trasladaron a dichas ciudades para averiguarlo.

En San Cristóbal el comprador pagaba diez pesos el kilo, dos pesos más que aquí en Pantelhó, estaba a ocho o nueve el kilo. Fuimos hasta Tuxtla; allá llegamos a preguntar con Antonio Brito de Café California, estaba a catorce pesos el kilo, ¡uf! ganaban más, pues los mestizos ganaban seis pesos por kilo. “¿Cómo está la calidad del café?”, nos preguntó, “traigan una muestra”. Llevamos unos dos kilos, salió 81 y 82% de rendimiento. “Ta bueno su café, nos gustó mucho”, salió el gerente a decirnos, por eso lo compró.⁹

En 1998, diecisiete familias vendieron 380 bultos de café pergamino de sesenta kilos —22.8 toneladas— a la empresa Exportadora de Café California, con un diferencial de precios de cinco pesos por kilo respecto al precio local —cuatro pesos netos para el productor—. En conjunto, obtuvieron un ingreso bruto de 114 000 pesos adicionales, cantidad diez veces mayor a la

obtenida por los productores que vendían su café a los “coyotes” del municipio: “Así nos vino la idea de que es importante trabajar en grupo, es importante organizarse y vender directamente con la empresa”.¹⁰ En 1999 se sumaron otros campesinos de las comunidades de San Francisco de Asís y de Guadalupe La Lámina, quienes vendieron casi la misma cantidad, pero lo hicieron a la empresa Café Expo Granos.

Para dimensionar el esquema de comercialización implantado por las empresas comercializadoras en la región Altos, se agrega que éstas vendían el producto tomando como referencia el precio establecido por la Bolsa de Valores de Nueva York,¹¹ que en 1998 tuvo un precio mínimo de veinticuatro pesos el kilo de café pergamino; es decir, todavía en ese año a las familias campesinas-indígenas productoras de café convencional sólo se les pagaba el 40% del precio fijado por la Bolsa de Valores de Nueva York, mientras que los coyotes y empresarios se apropiaban del 60%. Si se toma en cuenta que en el año 1999 el *Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera* (SIAP) registró en la región Altos una superficie cafetalera de 12 300 hectáreas, con una producción aproximada de 22 878 toneladas de café cereza, una vez realizadas las conversiones¹² se constata que en la región se cosecharon 5262 toneladas de café pergamino, de las cuales se estima que el 50% era comercializado por los intermediarios locales y canalizado a las grandes empresas. Así, es probable que sólo en la primera escala del mercado los “coyotes” se apropiaran de casi el 20% del valor de la producción total calculada por el SIAP, que fue de 64 243 000 pesos mexicanos, y otra parte mayor se la apropiaran los empresarios. Esto muestra la relación asimétrica que existe en la cadena de intermediación y explica, en buena medida, uno de los factores que genera la reproducción de las condiciones de pobreza en el medio rural.

Frente a esta realidad, en el año 2000 UCIPA se presentó como una opción para romper con los intermediarios locales y comercializar el café directamente con las empresas en mejores condiciones. Uno de los resultados fue el rápido crecimiento de la organización, que en 2003 ya contaba con 68 socios y su volumen de acopio rondaba los novecientos bultos de

café pergamino —54 toneladas—, que representaron el 8% de la producción del municipio de Pantelhó.

Durante el periodo 2000-2003, la cosecha se comercializó con la empresa Exportadora de Café California debido a que ésta pagó cincuenta centavos más que AMSA y Café Expo Granos: “La diferencia del precio entre los coyotes y las empresas seguía siendo de 5 a 6 pesos por kilo”.¹³ Para 2005, UCIPA agrupaba a doscientos productores de los municipios de Pantelhó, Chenalhó, San Juan Cancuc y Tenejapa, y su volumen de comercialización rondaba los dos mil bultos. Sin embargo, durante esos tres años Exportadora de Café California no quiso comprar su producto y UCIPA lo vendió a Café Expo Granos porque esta empresa ofreció cincuenta centavos por arriba del precio ofrecido por AMSA. En esta etapa los pequeños productores todavía podían decidir con quién vender su producto.

Además de lograr mejores precios, otro atractivo que llevó a la incorporación de nuevos socios fue la gestión de apoyos de la directiva de UCIPA ante instancias gubernamentales. Al respecto, uno de los ejidatarios de Pantelhó comentó: “en 2005 nosotros vendíamos nuestro café con los coyotes de aquí del centro, pero cuando vimos que a los socios de UCIPA les entregaron un apoyo y a nosotros no, ahí fue cuando entramos a la cooperativa”.¹⁴

Esos años fueron los más difíciles porque la organización estaba en pleno crecimiento y no contaba con suficiente capital ni con la infraestructura necesaria para acopiar y transportar el café. El acopio lo realizaban en la casa de uno de los directivos de UCIPA, en el pueblo de Pantelhó, pero a veces: “se tenía que acopiar hasta en la calle. El problema era que cuando llovía y los camiones no llegaban a tiempo, algunos bultos de café se mojaban y otra vez lo teníamos que secar”.¹⁵ Para transportar el producto a Tuxtla Gutiérrez rentaban camiones en San Cristóbal de Las Casas, pero las malas condiciones de la carretera, el clima, riesgos de asaltos y accidentes hacían complicado el viaje. “Nosotros íbamos como custodio para no pagar guardias, y como no cobramos nuestro día, la diferencia del precio para el productor seguía siendo de tres a cuatro pesitos por kilo de café pergamino”.¹⁶

En paralelo a los problemas internos, UCIPA tuvo que luchar con los “coyotes” que controlaban el mercado del café convencional en Pantelhó, quienes pusieron en marcha una serie de prácticas desleales en relación con las políticas de “libre competencia” para tratar de debilitar y acabar con la organización. Al respecto, uno de los directivos mencionó:

Querían sacarnos del mercado elevando los precios de compra. Cuando nosotros hicimos un trato de veinte pesos el kilo con Café California, inmediatamente ellos lo sabían porque vendíamos con sus mismos jefes. Aquí lo pagamos a 19.50 pesos porque quedan cincuenta centavos de fondo, ellos empezaron a pagar a veinte pesos, lo que querían era acabar la sociedad. En 2005, hasta llegaron a pagar un peso más arriba que nosotros [...] Pero les dijimos a los productores: “hay que aguantar esto porque, si salimos de la competencia, de seguro nos van a volver a hacer lo mismo, ellos quieren recuperar su ganancia de cinco, seis y siete pesos por kilo; si nosotros aguantamos estos golpes, van a seguir manteniendo sus precios y no sólo nosotros vamos a salir beneficiados, sino también vamos a beneficiar a los productores libres”. Y así fue. No nos pudieron acabar, después ya vinieron las amenazas a matar, sufrimos eso.¹⁷

En el mismo sentido, una de las socias del Ejido Pantelhó expresó: “si hubiéramos dejado que cayera la cooperativa, ahorita ya no tuviéramos donde vender nuestro café más que con los coyotes, y fuera lo mismo que antes, por eso lo vendíamos ahí”.¹⁸ Trataban de asumir los riesgos y los problemas en colectivo, aunque no todos pensaban de la misma manera y hubo quienes prefirieron aprovechar los precios ofrecidos por los intermediarios locales.

En 2006, justo cuando lograron la construcción de una bodega de acopio financiada con recursos propios y de la Comisión para el Desarrollo y Fomento del Café de Chiapas (COMCAFE),¹⁹ Exportadora de Café California les propuso comprar toda su producción al precio cotizado por la Bolsa de Valores de Nueva

York, así como instalar una bodega en la cabecera municipal de Pantelhó exclusivamente para acopiar el café de la organización. A cambio, los campesinos entregarían un producto con estándares del 81% de rendimiento y el 12% de humedad, y transportarían el café directamente a la bodega de la empresa. De esta manera: “regresamos otra vez con Café California, pero ya fueron relaciones formales; lo platicamos con los productores, lo pensamos bien, así hicimos el acuerdo²⁰ aunque no tenemos papeles firmados”.²¹ Los empleados de la empresa refieren que ésta se interesó mucho en UCIPA porque los socios:

[...] han tenido muy buena calidad en su café. Tienen un buen proceso de beneficio húmedo, a diferencia de otros productores que entregan café de mala calidad. En esos años, la calidad que teníamos contemplado en la región era del 80% de rendimiento de café pergamino a café oro, 13 o 14% de humedad, 7, 8 o más de mancha, y el café de UCIPA tenía de 81 a 82% de rendimiento, 12% de humedad y 6% de mancha. La mayoría de los productores de la región tenían prácticas no viables para el mercado, pero los de UCIPA sí.²²

Pero para hacer este trato “primero se tuvo que hablar con el coyote de la zona, y éste, como es nuestro cliente, nos dijo que sí, aunque ahora se arrepiente”.²³ El acuerdo con la empresa generó reacciones de los intermediarios locales, quienes empezaron a especular sobre los precios de venta y a crear rumores de malversación de fondos por parte de la directiva de la organización. UCIPA mejoró sus mecanismos de toma de decisiones y de transparencia en el manejo de los recursos, y aumentó su capacidad de gestión ante las instituciones de gobierno. Por ejemplo, en la asamblea general que cada año celebran en el mes de julio, además del festejo, la directiva rinde cuentas a la organización a través de un informe de trabajo y de un estado financiero desglosado, una práctica que se continúa haciendo: “para que la gente tenga confianza en su directiva y no piense mal”,²⁴ pues la confianza es uno de los principios básicos de la organización.

UCIPA en el marco de las relaciones con Exportadora de Café California

Cuando Exportadora de Café California llegó a Pantelhó, UCIPA ya había iniciado una nueva etapa en su proceso organizativo: “ya éramos 418 socios y sacábamos más de tres mil bultos de café”.²⁵ Las reuniones se hacían cada quince días en tiempos de cosecha y cada mes en los períodos de mantenimiento del cafetal, y en ellas sólo participaban la directiva y los delegados de comunidad. A partir de 2006, la empresa empezó a incidir en la dinámica interna de la organización, en la producción y en la comercialización, con lo que se fue relajando el protagonismo que años atrás habían tenido los campesinos indígenas.

Desde sus inicios, el trato comercial, basado en un acuerdo verbal, desveló los intereses de la empresa, cuyos empleados sabían que la motivación principal de los productores campesinos se encontraba en el precio del producto. Además de ello, ni la directiva ni los delegados conocían el funcionamiento de la Bolsa de Valores de Nueva York ni tenían la tecnología necesaria para monitorear los precios, por lo que la dinámica de los agentes de la empresa Exportadora de Café California para la negociación del precio era la siguiente:

En tiempo de cosecha, el presidente de UCIPA me hablaba por teléfono para fijar el precio del café, pero hablaba en altavoz para que lo escucharan todos los delegados. En su libretita tenía anotados todos los productores que iban a entregar café. Ellos decían: “tenemos tantos bultos, ¿a qué precio nos lo van a pagar?” Les daba un precio, pero antes ya había hablado con AMSA y con otras empresas para saber el precio. Me decían: “¿Y por qué ese precio? Otros me están pagando cincuenta centavos más, lo vamos a vender con ellos”. Entonces me obligaban a darles otros cincuenta centavos más que la otra empresa para que me vendieran a mí.²⁶

Aunque el acuerdo de 2006 había sido que Exportadora de Café California pagaría el precio de la Bolsa a los productores, en la práctica no lo ha hecho. Después

de diez años, la negociación continúa bajo la dinámica de los cincuenta centavos. Por ejemplo, en 2011, tras el alza histórica del precio, la empresa pagó a los socios de UCIPA de 45 a 52 pesos por kilo de café pergamino, casi el mismo precio que manejaron los “coyotes” de Pantelhó, en tanto que los precios en la Bolsa de Valores de Nueva York oscilaban entre los 59 y los 66 pesos por kilo, una diferencia de catorce pesos por kilo, cantidad que, multiplicada por el volumen de comercialización en ese ciclo productivo —alrededor de ocho mil bultos, 480 toneladas de café pergamino—, resulta en una diferencia de 6 720 000 pesos.

Las cotizaciones de la Bolsa sólo constituyen un referente, dado que la empresa exporta el producto a Estados Unidos, Alemania y Holanda, países donde el café se vende a precios más altos —con diferenciales por calidad y certificaciones— y las ganancias para los empresarios se multiplican. Además, otra de las desventajas del trato es que desde el año 2011 la empresa decide en qué momento abre su bodega para acopiar la producción, y sólo respeta el precio de compra acordado si los campesinos cumplen con sus estándares de calidad; de lo contrario, se castiga con uno o dos pesos menos por kilo de café. Esto ha influido para que una parte de los productores vendan su cosecha con los intermediarios locales.

Por otra parte, desde 2008, con el descenso de la producción en los cafetales —convencionales y orgánicos— de la región, la empresa empezó a vender créditos de fertilizantes químicos y a brindar asesoría técnica a los socios de la organización para incrementar la productividad. Esto provocó que muchos campesinos “que estaban con la producción orgánica pasaran a UCIPA, porque aquí se permitía fertilizar y el precio era ya casi igual”.²⁷ Es decir, los precios de la Bolsa de Valores de Nueva York habían superado el margen de los 120 dólares por 100 libras establecidos por el sistema de Comercio Justo para otorgar un diferencial de precios al café orgánico.

Frente a la caída de la producción, la directiva de la organización planteó la renovación de cafetales con la variedad de café Garnica, que desde el año 2000 había demostrado su productividad en la comunidad de San

José Buenavista Primero. Algunos delegados estuvieron de acuerdo y otros prefirieron los créditos para adquirir fertilizantes, por lo que se dejó la decisión final a cada productor y se implementaron las dos opciones.

Uno de los ingenieros de Exportadora de Café California mencionó que, a pesar de la insistencia, muchos productores: “no querían utilizar fertilizante, tenían técnicas muy antiguas de producción, matas de café muy altas que no las querían tirar porque decían que hasta la punta de la mata todavía daba un poco de café, matas viejas”.²⁸ En su opinión, la renovación de cafetales emprendida por UCIPA fue una buena opción.

Por su parte, la directiva adquirió semilla de café Garnica con recursos propios:

[...] lo repartió por comunidad, se los dio a los delegados y ellos lo repartieron con los productores. Algunos hicieron viveros comunitarios y otros individuales. Así estuvimos trabajando como cuatro años con los productores para que renovaran sus parcelas. La idea de nosotros era para que hubiera más producción y así los productores tuvieran más paguita y mantuvieran a sus familiares.²⁹

El proyecto de renovación de cafetales impulsado al interior de la organización fue frenado por las empresas Exportadora de Café California y Nestlé en 2012, cuando éstas: “empezaron a hacer un vivero en San Antonio, Pantelhó [...] de doscientas mil plantas para repartirlas a todos los socios”,³⁰ bajo el supuesto de que éstas también eran de la variedad Garnica y, además, resistentes a la roya (*Hemileia vastatrix*), algo que no pudo sostenerse cuando, a mediados de 2013, dicha plaga entró a la región y devastó la mayor parte de los cafetales de variedades criollas —árabe, bourbón y caturra, entre otras—, incluyendo las plantas ofrecidas por las empresas.

En cambio, la variedad de café Garnica no sólo resultó ser muy productiva, sino también resistente a dicha enfermedad. Por su modo de operar, la organización no cuenta con registros exactos de las hectáreas totales de los productores organizados ni de la cantidad que hasta 2012 lograron renovar con

esta variedad. Además, no todos quisieron renovar sus cafetales: algunos prefirieron adquirir créditos para la compra de fertilizantes y otros continuaron con el mantenimiento cotidiano del cafetal.

Para 2012, la venta de créditos de fertilizantes químicos se había convertido en un negocio atractivo para Café California. Su estrategia de venta se centró en discursos de este tipo: “ustedes como campesinos deben pensar como empresarios, en todo aquello que genere dinero para su bolsillo”,³¹ y se mencionaba que los fertilizantes ofrecidos, elaborados por la transnacional Yara, eran “menos dañinos para la naturaleza, permiten incrementar la productividad del cafetal y con ello los ingresos del productor y la rentabilidad del negocio de la comercialización”.³² En campo, sus asesores técnicos enseñaron a un grupo de campesinos indígenas a utilizar varios tipos de fertilizantes en las plantaciones, tomando en cuenta la edad de las plantas, los síntomas de posibles enfermedades y la temporada del año, algo novedoso para los pequeños productores de la región. Destaca el resultado favorable en la producción que obtuvieron algunas familias. Para fortuna de las empresas, el incremento de la producción coincidió con el alza del precio del café de 2010 y 2011, una convergencia que no sólo confirmó el discurso pregonado por sus promotores, sino también permitió un aumento en los ingresos monetarios de los productores, lo que generó un efecto demostración en la población.

Por lo regular, en las reuniones de delegados donde se presentaban empleados de la Exportadora de Café California, éstos expresaban la importancia de mantener cierto nivel de productividad y calidad, así como la necesidad de invertir constantemente en el cafetal: “Ustedes deben estar preparados para cuando el precio suba”,³³ puesto que: “el secreto del mercado es el volumen y la calidad”.³⁴ De esta manera, una parte de los campesinos indígenas, bajo la ilusión del mercado, fueron incrementando el uso de fertilizantes químicos en sus parcelas (ver cuadro 1), mientras otros continuaron trabajando sus cafetales de manera tradicional y algunos implementaron técnicas de producción orgánica.

Como se puede apreciar, en el periodo 2013-2014 la empresa había logrado que el 40% de los socios —de una población cercana a los mil productores— entrara al sistema de créditos de fertilizantes, con un promedio de venta de nueve bolsas de cincuenta kilos por productor. En este periodo, la deuda ascendió a 1 562 000 pesos, incluyendo un sobrepeso de 148 800 pesos dado que: “cada bolsa costaba cuarenta pesos más que su precio en efectivo”.³⁵

Mediante el mecanismo del crédito para fertilizantes la empresa ha logrado mantener el control sobre los productores, quienes se ven obligados a vender todo o una parte de su cosecha para pagar su crédito. Por ejemplo, en 2014, el precio promedio de venta del café pergamino de UCIPA fue de cuarenta pesos el kilo, por lo que para pagar su deuda tuvieron que entregar a Café California 651 bultos de sesenta kilos, equivalente al 10% de su volumen de producción. Además, para pagar la deuda: “Café California ya no envía dinero a nuestra cuenta, sino que ahí se queda, se cobra del café que le entregamos. Ya con el dinero que pagan los productores de su crédito nosotros tenemos que pagar el café de los productores”.³⁶ Esto ha generado algunas tensiones y conflictos al interior de la organización. Aunado a lo anterior, tanto los productores como la directiva de la organización refieren que el precio del fertilizante ofrecido por la empresa ha subido constantemente: “en 2010, una bolsa costaba 210 pesos y para 2015 su precio llegó a 510 pesos”.³⁷ Un incremento de más del 100% en cinco años, que recae sobre la precaria economía de la familia campesina. Esto muestra los mecanismos empleados por la empresa para generar ganancias extras en un mercado desregulado.

A manera de síntesis, puede asegurarse que en los últimos veinticinco años la producción de café se consolidó como la principal actividad de la economía campesina, al tiempo que los cultivos de maíz y de frijol pasaron a ser complementarios, y en algunos casos fueron sustituidos completamente por café. Con el crecimiento de la superficie cafetalera aumentó la producción, y los ingresos brutos de los campesinos se elevaron en más del 300%, lo que desde la teoría de la modernización³⁸ puede leerse como “progreso”; sin embargo, amén del

aumento de los costos de producción —renovación de cafetales, fertilización, fungicidas y pago de mano de obra—, vulnera la seguridad alimentaria de las familias campesinas que pasan a depender en mayor medida del mercado. Sobre todo, aquellas familias que poseen una superficie agrícola que no rebasa la hectárea y media, que no tienen actividades de comercio ni de artesanía, y recurren al trabajo asalariado para complementar su economía.

El “nuevo” sistema de cafeticultura campesina en Los Altos de Chiapas

La plaga de la roya entró a la región Altos a mediados de 2013 y sus efectos en la mayoría de los municipios han sido devastadores. De acuerdo con la directiva de UCIPA, “en el ciclo productivo 2012-2013 el volumen de café pergamino comercializado con Café California fue de 8075 bultos. En el ciclo de 2013-2014 se redujo a 5668 bultos y en el ciclo 2014-2015 llegó únicamente a 2649 bultos” (UCIPA, 2015). En dos años la roya causó una caída de la producción del 70%, aunque el daño pudo ser mayor porque en el periodo 2013-2014 la estimación de cosecha fue de diez mil bultos de café pergamino, tomando en consideración la renovación de cafetales con la variedad Garnica. Los productores más afectados fueron los que no renovaron su plantación y utilizaban fertilizantes químicos, y estaban ubicados en los municipios de Chenalhó, Tenejapa, Mitontic y San Juan Cancuc. En las comunidades del municipio de Pantelhó, donde los campesinos renovaron sus plantaciones, el daño fue menor; se puede incluso afirmar que fueron ellos los que posibilitaron la supervivencia de la organización. Esta crisis derivó en el impulso de un nuevo sistema de cafeticultura campesina por parte de las empresas Café California, Yara y Nestlé, así como de las instituciones gubernamentales —Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), el Instituto Nacional de Economía Social (INAES), la Secretaría de Agricultura Ganadera Rural Pesca y Alimentos (SAGARPA) y el Sistema Producto Café—.

Este nuevo impulso consistió en la introducción en forma masiva de variedades de cafés híbridos, tales como

catimor, sarchimor, costa rica 95, oro azteca y bourbón 300, consideradas resistentes a la roya, altamente productivas y capaces de adaptarse a los efectos del cambio climático. Para lograr un nivel óptimo de producción de estas nuevas variedades es necesaria la utilización de insumos químicos, lo que implica mayores costos, un cambio en la visión del campesino y una nueva relación con la naturaleza. En este contexto, en 2014 Café California empezó a vender “paquetes tecnológicos” a crédito para que los campesinos de UCIPA renovaran sus cafetales (ver cuadro 2).

El paquete está calculado para renovar un cuarto de hectárea y su precio a crédito en 2014 era de 9000 pesos, incluyendo el 1% de interés mensual para pagarse en cuatro años. En 2015 el crédito ascendió a 9700 pesos debido al incremento del precio de los insumos químicos. De acuerdo con la directiva de UCIPA, “en el año 2014, 315 productores adquirieron 408 paquetes tecnológicos, y en 2015, 347 productores adquirieron 463 paquetes” (UCIPA, 2015). La mayoría de las familias compró un paquete o dos, pocas se atrevieron a pedir cuatro para renovar una hectárea de cafetal.

En 2014, por cada paquete se incluyó un crédito en efectivo de 2100 pesos para pago de jornales, de manera que quienes solicitaron cuatro paquetes contrajeron una deuda de 44 000 pesos, y en 2015 un pasivo de casi 40 000 pesos. En suma, en estos dos años la deuda de los productores de UCIPA con Café California fue de casi nueve millones de pesos, una cantidad exorbitante si se considera la escala de la economía campesina y la crisis en la que se encuentra. Sin embargo, esto fue utilizado por Café California para gestionar recursos económicos ante instituciones gubernamentales a nombre de la organización, de manera que en marzo de 2016 el INAES depositó en la cuenta de UCIPA 6 728 000 pesos por la adquisición de 772 “paquetes tecnológicos” a Café California en el año de 2015, de los cuales sólo 408 correspondían a la organización; el resto eran créditos de otros campesinos de la región.³⁹ Desde luego, el dinero no llegó a manos de los productores y pasó directamente a la cuenta bancaria de la empresa.

Esta situación generó incertidumbre e inconformidad entre los socios, quienes, según Café California,

quedaron debiendo dinero. Las deudas adquiridas en 2014 y en 2016 continúan vigentes en el momento en el que se escribe este texto (agosto de 2017). La directiva de UCIPA ha advertido a la empresa que algunos productores pidieron el crédito, pero no sembraron las plantas como debieran en su parcela, lo que los llevará a un endeudamiento mayor, advertencia que poco interesa a la empresa mientras las instancias de gobierno paguen por los créditos. En palabras de un miembro de la directiva: “la situación es muy difícil y, aunque queramos salirnos ya estamos bien amarrados con la empresa”.⁴⁰ Mientras tanto, desde 2006 los socios han reelegido a los mismos integrantes de la Comisión de Administración porque existe “el temor de que llegue una nueva directiva y nos lleve a la quiebra”,⁴¹ como ha pasado con otras organizaciones en la misma región, y hasta ahora ésta ha sabido sortear los problemas internos y externos inherentes a la organización.

Se estima que los pequeños productores de UCIPA han renovado 217 hectáreas de cafetales con las nuevas variedades, con una densidad de 3300 plantas por hectárea, a una distancia de dos metros de calle por 1.50 metros entre mata y mata, con las cuales obtendrán de veinte a cuarenta bultos de café pergamino de sesenta kilos por hectárea, tal como se establece en los manuales de la AMECAFE, la SAGARPA y el Sistema Producto Café. Esto significa un cambio radical en el sistema productivo en muchos sentidos, porque la mayoría de los productores de la región están cultivando variedades criollas, con densidades de entre 1600 a 1800 matas por hectárea, con una producción de ocho a veinte bultos de café pergamino de sesenta kilos.

La intensificación del cultivo tiende a ser un foco de atracción para el pequeño productor, sobre todo si se considera que las nuevas variedades, con el uso de agroquímicos, empiezan a producir en año y medio, algo que las criollas hacen en tres años. La diferencia es que las nuevas variedades nombradas como “catimores”⁴² tienen un ciclo de vida productiva que va de ocho a doce años, en tanto que las variedades criollas pueden permanecer veinte años o más, según el manejo, lo que implica la renovación constante de los cafetales y, por ende, mayor inversión en la parcela.

Estamos, pues, frente a un cambio en el sistema de producción: de uno extensivo, impulsado por el INMECAFÉ desde mediados de los setenta del siglo XX, a otro intensivo alentado por las empresas privadas —nacionales y transnacionales—, cuya lógica se basa en la reproducción del capital (Marx, [1867]1999). Aunque para el gerente de Café California se trata de un esquema de negocios basado en la política “ganar-ganar”, pero en una relación asimétrica, porque es claro que son las empresas las que se quedan con la mayor parte de las ganancias generadas por las familias campesinas.

Es importante mencionar que este sistema no es nuevo en Chiapas, porque en la zona alta de Tapachula y en Unión Juárez existen plantaciones de café costarricense sin sombra que llegan a producir hasta sesenta quintales por hectárea. Sin embargo, para la cafeticultura campesina de subsistencia, en una región mayoritariamente indígena, implica cambios significativos no sólo técnicos, sino de las prácticas agrícolas y de la relación entre el hombre y la naturaleza. En otras palabras, significa que las familias campesinas trabajen, produzcan, piensen y aspiren a vivir como pequeños empresarios, ligadas más al dinero y al mercado, es decir, a una racionalidad económica individual en la que los vínculos con la tierra, las relaciones comunitarias y los niveles de sociabilidad se diluyen gradualmente.

Consideraciones finales

En el marco del modelo de economía abierta y de la desregulación impulsada por el Estado, los campesinos aspiran a aumentar sus ingresos monetarios incrementando la producción de café y en espera de que los precios les resulten favorables. Por su parte, las empresas recurren a nuevos y viejos mecanismos para explotar la fuerza de trabajo campesina y acrecentar sus ganancias: comprar la producción, vender créditos, modernizar los sistemas productivos y fomentar el endeudamiento familiar. Los gobiernos estatal y federal alientan este proceso por medio de las instituciones dirigidas al “apoyo” de la cafeticultura, orientadas con

una visión empresarial, sin considerar el desarrollo integral de las comunidades campesinas.

La producción de café para las familias campesinas ha resultado una opción para obtener ingresos, lo que tiene como contraparte la reducción de la superficie para la producción de alimentos. Visto en perspectiva, la opción del monocultivo genera mayor dependencia del mercado, lo que en tiempos de crisis, como la del precio y la de la roya, coloca a los campesinos en una situación de mayor vulnerabilidad.

La cafeticultura campesina es un negocio rentable para el mercado mundial, dominado por las grandes empresas comercializadoras, brokers y tostadoras. En el caso que hemos analizado, las empresas Café California, Yara y Nestlé se apropian de los excedentes generados por los campesinos productores del grano. La Nestlé es una de las empresas que desde la década de los noventa ha promovido la reestructuración de la cafeticultura campesina en el país, primero con el café robusta y recientemente con variedades híbridas. Las cuales, aunque tienen alta producción en campo, poseen una calidad menor en taza, por lo que se avizora que en pocos años su precio será más bajo que el de los cafés arábigos criollos. En este escenario, los campesinos tendrán que dedicar más trabajo a sus cafetales, aplicar los insumos químicos requeridos y renovar la plantación de manera periódica, porque de lo contrario los resultados pueden ser catastróficos para la economía familiar.

Entrar y permanecer en la lógica del mercado implica cambios en la forma de pensar y actuar de los campesinos. Se considera relevante, no que el campesinado permanezca al margen del mercado, sino que cuente con mecanismos de protección para evitar su pauperización. La lección más importante de la gran crisis del café de mediados de 1989 fue que muchos campesinos y pequeños productores emigraron a Estados Unidos; incluso medianos y grandes productores sufrieron grandes pérdidas, pero estos últimos, a diferencia de los campesinos, fueron “rescatados” por el Estado.

En el contexto del modelo económico neoliberal, los campesinos y productores minifundistas están expuestos a una gran cantidad de riesgos. Si bien las empresas comercializadoras y los agentes que

participan en la cadena productiva del café también corren riesgos, éstos cuentan con mecanismos que les permiten resarcirse. El espejismo del dinero, en un contexto de economía desregulada, arrastra a los campesinos por caminos nuevos e inesperados que pueden incrementar sus ingresos de un año para otro, o hacer que pierdan su soberanía alimentaria. Estos son los mayores riesgos para los campesinos dependiendo de su grado de integración a la economía capitalista.

Lo interesante del caso estudiado es que los campesinos se encuentran en un proceso de integración a las cadenas globales de valor, hacia adelante con las empresas compradoras que a su vez se vinculan con las tostadoras, y hacia atrás con la industria de los agroquímicos y la biotecnología (Piñeiro y Cardeillac, 2014). La fórmula que se ha vendido a los campesinos es muy simple: producir más café para obtener más dinero, situación que, aunada al tamaño de la superficie agrícola familiar, genera una diferenciación económica y social en la comunidad.

Los técnicos de Café California convencieron a un grupo de campesinos de las bondades de la modernización del sistema productivo, y éstos fueron motivando a otros. Como algunos obtuvieron buenos resultados, tanto en la producción como en el precio, se generó un efecto demostración, de manera que incluso muchos de ellos tienen la idea de que si producen más café podrán emplear a otras familias de la región en sus cafetales, esto con la intención de que ya no emigren para buscar trabajo en otros estados del país o en Estados Unidos. Sin embargo, al final es el mercado el que decide hasta dónde pueden llegar sus esfuerzos, además de que influyen otras eventualidades como la devastación ocasionada por el hongo de la roya, que provocó que muchas familias quedaran en la pobreza, que algunas personas se convirtieran en trabajadores asalariados para poder comer y que otras recurrieran a la migración. En última instancia, el resultado es la destrucción del tejido social rural (Piñeiro y Cardeillac, 2014).

Los que no emigraron siguen luchando por recuperar su cafetal, pero el costo es cada vez más alto. En lo inmediato, se les ha hecho fácil acceder al crédito y, si los precios siguen siendo relativamente favorables,

en el corto plazo tendrán un poco más de dinero con el que podrán incrementar su consumo en el mercado. Por el contrario, si los precios caen, se verán obligados a decidir si el dinero les servirá para comprar los insumos químicos o para su sobrevivencia. Este proceso se ha visto en otros tiempos, y es la razón por la cual una parte de los productores de UCIPA se muestran escépticos ante el escenario económico presente.

Notas

¹ A partir de 2011, Chiapas se dividió en quince regiones económicas, entre ellas la Región V Los Altos Tzeltal-Tzotzil, a la que se agregó San Juan Cancuc, mientras que Las Rosas y Altamirano pasaron a formar parte de otras regiones. En este texto se retoma la división anterior a dicho decreto dado que el Sistema de Información Agropecuaria y Pesquera (SIAP) y otras instituciones no han actualizado sus datos y contemplan Altamirano dentro de la región cafetalera de Los Altos de Chiapas.

² Se llama así porque el productor es libre de utilizar agroquímicos y técnicas que considere que mejoran el cuidado, mantenimiento y producción de su parcela; a diferencia de los productores de café orgánico, también puede utilizar agroquímicos en la milpa u otros cultivos que colindan con los cafetales.

³ Hasta la fecha de redacción de este escrito (agosto de 2017) las fuentes oficiales no han actualizado el Padrón Nacional Cafetalero, por lo que instituciones como AMECAFE, Sistema Producto Café, SAGARPA y muchos estudiosos del tema siguen citando datos de los censos de 2007 y 2010. En relación con las cifras de la superficie a nivel nacional, se manejan distintas estimaciones que varían de acuerdo con la institución o la fuente de cada autor. Por lo anterior, se tomaron las estimaciones del SIAP a nivel nacional, estatal y regional. Sin embargo, dicha fuente no maneja el número de productores, por lo que éstos los hemos tomado de documentos publicados por las mismas instituciones. En el caso del número de productores en Chiapas y en la región Altos, se retoman los registros de AMECAFE del año 2010, lo que no coincidiría con los datos aproximados de la superficie para 2014 hasta que se actualice el Padrón Nacional Cafetalero.

- ⁴ Ver, por ejemplo: Martínez (1995), López, Moguel y González (1997), Pérez-Grovas *et al.* (1997), Köhler (2007), Rus (2005) y Villafuerte y García (2014).
- ⁵ Los nombres reales de las personas entrevistadas fueron sustituidos por seudónimos.
- ⁶ Para el año 2010, según el catálogo de localidades de la SEDESOL (2014), en las 123 localidades que conforman el municipio de Pantelhó se registró una población de 20 589 habitantes, de los cuales 6888 vivían en la cabecera municipal, única localidad considerada área urbana, y 13 701 residían en las 122 localidades consideradas como área rural.
- ⁷ Entrevista a Marín, productor, 2 de septiembre de 2015, San José Buenavista Primero, Pantelhó.
- ⁸ Entrevista a Marín, productor, 2 de septiembre de 2015, San José Buenavista Primero, Pantelhó.
- ⁹ Entrevista a Marín, productor, 2 de septiembre de 2015, San José Buenavista Primero, Pantelhó.
- ¹⁰ Entrevista a Belzar, productor, 2 de febrero de 2015, San José Buenavista Primero, Pantelhó.
- ¹¹ Véase los precios de la Bolsa de Valores de Nueva York. Disponible en: <https://www.barchart.com/futures/quotes/KCN16/technical-chart#/technicalchart?plot=BAR&volume=contract&data=MN&density=X&pricesOn=1&asPctChange=0&logscale=0&sym=KCN16&grid=1&height=500&stdyheight=100> (consultado en junio de 2016).
- ¹² Las equivalencias que se reconocen en México para el caso del café arábica son: un quintal (Qq) de 250 kilos de café cereza, uva o chibola (como muchos lo conocen) equivale a un quintal de 57.5 kilos de café pergamino, éste a un quintal de 46 kilos de café oro, y este último equivale a un quintal de 37 kilos de café tostado, el cual ya no sufre mermas en el proceso de transformación a café molido. Los datos fueron proporcionados y han sido sustentados en la práctica por el Ing. Víctor Salas, catador certificado Q, en los talleres de capacitación realizados en 2012 y 2013, con productores de café de las cooperativas Productores Agropecuarios de Santa Martha, Chenalhó, Café Kextik de San Cayetano, El Bosque y UCIPA de Pantelhó.
- ¹³ Entrevista a Belzar, productor, 2 de febrero de 2015, San José Buenavista Primero, Pantelhó.
- ¹⁴ Entrevista a Pedro, productor, 13 de octubre de 2015, Ejido Pantelhó.
- ¹⁵ Entrevista a Jonás, productor, 5 de abril de 2016, El Porvenir, Pantelhó.
- ¹⁶ Entrevista a Belzar, productor, 2 de febrero de 2015, San José Buenavista Primero, Pantelhó.
- ¹⁷ Entrevista a Belzar, productor, 2 de febrero de 2015, San José Buenavista Primero, Pantelhó.
- ¹⁸ Entrevista a Porfiria, productora, 14 de octubre de 2015, Ejido de Pantelhó.
- ¹⁹ Este organismo fue creado en agosto de 2000, mediante decreto número 194, publicado en el periódico oficial del estado número 036, de fecha 16 de agosto.
- ²⁰ Desde luego, no se trata de la típica agricultura por contrato, pero como bien reconoce Henderson (2016:129), la relación entre productores directos y la empresa tiene “características muy parecidas a las de la agricultura por contrato, a pesar de no involucrar contratos en papel”.
- ²¹ Entrevista a Belzar, productor, 2 de febrero de 2015, San José Buenavista Primero, Pantelhó.
- ²² Entrevista a Alonso, empleado de Exportadora de Café California, entrevista, 28 de abril de 2016, Tuxtla Gutiérrez.
- ²³ Entrevista a Alonso, empleado de Exportadora de Café California, entrevista, 28 de abril de 2016, Tuxtla Gutiérrez.
- ²⁴ Entrevista a Jonás, productor, 5 de abril de 2016, El Porvenir, Pantelhó.
- ²⁵ Entrevista a Marcos, productor, 15 de octubre de 2015, Ejido de Pantelhó.
- ²⁶ Entrevista a Alonso, empleado de Exportadora de Café California, entrevista, 28 de abril de 2016, Tuxtla Gutiérrez.
- ²⁷ Entrevista a José, productor, 22 de octubre de 2015, San Juan Cancuc.
- ²⁸ Entrevista a David, empleado de Exportadora de Café California, 28 de abril de 2016, Tuxtla Gutiérrez.
- ²⁹ Entrevista a Lucio, productor, 20 de febrero de 2016, Nueva Jerusalén, Pantelhó.
- ³⁰ Entrevista a Lucio, productor, 20 de febrero de 2016, Nueva Jerusalén, Pantelhó.
- ³¹ Discurso de uno de los técnicos de la empresa Exportadora de Café California en reunión con delegados de UCIPA, en Pantelhó.
- ³² Entrevista a David, empleado de Exportadora de Café California, 28 de abril de 2016, Tuxtla Gutiérrez.

- ³³ Discurso de técnico de Exportadora de Café California, 29 de abril de 2016, Pantelhó.
- ³⁴ Entrevista a David, empleado de Exportadora de Café California, 28 de abril de 2016, Tuxtla Gutiérrez.
- ³⁵ Entrevista a Ramón, productor, 15 de abril de 2016, Tenejapa.
- ³⁶ Entrevista a Ignacio, 3 de marzo de 2016, cabecera municipal de Pantelhó.
- ³⁷ Entrevista a Francisco, productor, 13 de noviembre de 2015, Chimix, Chenalhó.
- ³⁸ Uno de los representantes en el ámbito de la economía es W.W. Rostow (1968).
- ³⁹ Información recabada el día del evento en Rancho La Alegría, municipio de Pantelhó, donde estuvieron presentes, además de integrantes de UCIPA, representantes de la Unión de Productores de Café Semillas de Chenalhó, del INAES, del FIRA, de AMECAFÉ, del Sistema Producto Café, del INCAFECH y de Exportadora de Café California, el 1 de marzo de 2016.
- ⁴⁰ Entrevista a Jonás, productor, 5 de abril de 2016, El Porvenir, Pantelhó.
- ⁴¹ Entrevista a Matías, productor, 13 noviembre de 2015, Chenalhó.
- ⁴² Denominación genérica del cruce de la variedad caturra y la variedad híbrida timor, resistente a la roya.

Referencias

- Aguirre, Gonzalo (1987). *Regiones de refugio. El desarrollo de la comunidad y el proceso dominical en Mestizoamérica*. México: Instituto Nacional Indigenista.
- AMECAFÉ (2011). “Plan de Innovación en la Cafeticultura de México; Plan de Innovación de la Cafeticultura del Estado de Chiapas. Proyecto Estratégico Fomento Productivo 2010, estrategia de innovación hacia la competitividad en la cafeticultura mexicana”. México: AMECAFÉ. Disponible en: <http://docplayer.es/12578740-Plan-de-innovacion-en-la-cafeticultura-de-mexico.html> (consultado en julio de 2016).
- Cobo, Rosario y Lorena Paz (2009). *Milpas y cafetales en Los Altos de Chiapas*. México: Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad.
- COMCAFÉ (2013). “Programa Institucional Comisión para el Desarrollo y Fomento del Café de Chiapas, 2013-2018”. México: Gobierno del Estado de Chiapas. Disponible en: <http://www.planeacion.chiapas.gob.mx/planeacion/ProgInst.%20COMCAF%C3%89/ProgInst%20COMCAFE.pdf> (consultado en noviembre de 2016).
- CONEVAL (2010). “Medición de la pobreza en México a escala municipal”. México: CONEVAL. Disponible en: <http://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Informacion-por-Municipio.aspx> (consultado en octubre de 2016).
- González, Alma A. y José Luis García (2013). “Chiapas: un estado cafetalero de fincas y parcelas indígenas”. En Pablo Pérez y Alma González (coords), *Del sabor a café y sus nuevas invenciones. Escenarios cafetaleros de México y de América Latina*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Guillén, Arturo (2000). *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. México: Plaza y Valdéz.
- Henderson, Thomas Paul (2017). “La reestructuración de los sectores del café y el cacao en México y Ecuador. Control agroempresarial de la tierra y el trabajo campesino”. En *LiminaR. Estudios Sociales y Humanísticos*, XV(1), enero-junio: 128-141.
- Informe anual de la Directiva de UCIPA, 22 de septiembre de 2015. Cabecera municipal de Pantelhó. Documento inédito.
- Köhler, Ulrich (coord.) (2007). *Santa Catarina Pantelhó, un pueblo de indios y ladinos en Chiapas, México*. Tuxtla Gutiérrez: Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas.
- López, Antonio, Reyna Moguel y Alma González (1997). *Sistema jurídico y las asociaciones de productores en Tenejapa, Chiapas, México*. México: El Colegio de la Frontera Sur. Disponible en: <http://lasa.international.pitt.edu/LASA97/lopmoggonz.pdf>.
- Martínez, Álvaro (1995). *Crisis del café y estrategias campesinas (el caso de la Unión de Ejidos Majomut en Los Altos de Chiapas)*. Chiapas. Tesis de Maestría, Universidad Autónoma Chapingo, México.
- Marx, Karl ([1867]1999). *El capital I, crítica de la economía política*. México. Fondo de Cultura Económica.

- Nolasco, Margarita (1985). *Café y sociedad en México*. México: Centro de Ecodesarrollo.
- Pérez Pérez, Eliezer Fernando (2016). *Los campesinos productores de café en el modelo neoliberal: el caso de la Unión de Comunidades Indígenas Productoras Agropecuarias Santa Catarina Pantelhó. 1982-2015*. Chiapas. Tesis de Maestría, Universidad Autónoma Chapingo, México.
- Pérez, Pablo y Alma A. González (coords) (2013). *Del sabor a café y sus nuevas invenciones. Escenarios cafetaleros de México y de América Latina*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Pérez-Grovas, Víctor (1998). *Evaluación de la sustentabilidad del sistema de producción de café orgánico en la Unión de Ejidos Majomut, en la región de Los Altos de Chiapas*. Texcoco. Tesis de Maestría, Universidad Autónoma Chapingo, México.
- Pérez-Grovas, Víctor, Marvey López, Walter Anzueto, Fernando Rodríguez y Eliseo Gómez (1997). *El cultivo de café orgánico en la Unión Majomut. Un proceso de rescate, sistematización, evaluación y divulgación de tecnología agrícola*. México: Red de Gestión de Recursos Naturales y Fundación Rockefeller.
- Piñeiro, Diego E. y Joaquín Cardeillac (2014). "Producción familiar y agronegocios: dos modelos en conflicto". En *Alasru*, nueva época, 10: 187-205.
- Renard, Marie-Christine (1999). *Los intersticios de la globalización, un label (Max Havelaar) para los pequeños productores de café*. México: Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos.
- Reyes, María E. (1992). *El reparto de tierra y la política agraria en Chiapas. 1914-1988*. México: Centro de Investigaciones Humanísticas de Mesoamérica y del Estado de Chiapas-UNAM.
- Rostow, Walt W. (1968). *Las etapas del crecimiento económico*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Rus, Jan (2005). "El café y la recolonización de Los Altos de Chiapas. 1892-1910". En Mercedes Olivera y María Dolores Palomo (coords.), *Chiapas: de la Independencia a la Revolución*. México: CIESAS. Publicaciones de la Casa Chata, COCYTECH, pp. 253-287.
- Rus, Jan (2012). *El ocaso de las fincas y la transformación de la sociedad indígena de los Altos de Chiapas. 1974-2009*. Tuxtla Gutiérrez: Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas.
- SAGARPA, COFUPRO, UACH, SPC, AMECAFÉ e INCA RURAL (2011). "Plan de Innovación en la cafeticultura de México". México. Disponible en: <https://es.scribd.com/document/94038122/Plan-de-Innovacion-Nacional-Estrategia-de-Cafe> (consultado en noviembre de 2016).
- Salazar, Ana M. (1988). *La participación estatal en la producción y comercialización del café, en la región norte del estado de Chiapas*. México: UNAM.
- Sánchez, Gladis K. (2014). *Sociedad, mercado y Estado. Las organizaciones de cafeticultores de comercio justo y orgánico en Chiapas*. Chiapas, México. Tesis de doctorado, Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica de la Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas, México.
- SEDESOL (2014). "Programa para el Desarrollo de Zonas Prioritarias (PDZP). Estimaciones de CONEVAL con base en el Censo de Población y Vivienda 2010. Municipios de la Cruzada Nacional contra el Hambre". Disponible en: <http://www.microrregiones.gob.mx/catloc/LocdeMun.aspx?tipo=clave&campo=loc&ent=07&mun=066> (consultado en noviembre de 2015).
- SIAP (2014). "Anuario estadístico de la producción agrícola". México: SIAP. Disponible en: http://infosiap.siap.gob.mx/aagricola_siap_gb/ientidad/index.jsp (consultado en agosto de 2016).
- Toledo, Sonia (2002). *Fincas, poder y cultura en Simojovel, Chiapas*. México. PROIMMSE-UNAM. IEI-UNACH.
- UCIPA (2015). *Informe anual, 22 de septiembre de 2015, cabecera municipal de Pantelhó* [documento inédito]. Pantelhó, Chiapas: UCIPA.
- Valenzuela, José (2007). *Estandamiento y crisis en el México neoliberal*. México: Universidad Autónoma Chapingo.
- Villafuerte Solís, Daniel y María del Carmen García Aguilar (2014). "Tres ciclos migratorios en Chiapas: interno, regional e internacional". En *Migración y Desarrollo*, 12(22): 3-37.

Cuadro 1. Dinámica de créditos de fertilizantes químicos adquiridos por UCIPA, 2011-2015

Deuda contraída por UCIPA con Exportadora de Café California por crédito de fertilizantes químicos					
Ciclo productivo	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	Total
Número de socios que adquirieron crédito	200	406	409	152	1 167
Cantidad/bolsas de cincuenta kilos	1 900	3 240	3 720	1 010	9 870
Precio unitario/pesos	280	350	420	510	
Monto total crédito en miles de pesos	532 000	1 134 000	1 562 400	515 100	3 743 500

Fuente: elaboración propia con base en datos del Informe de Trabajo de 2015 de la directiva de UCIPA.

Cuadro 2. Paquete tecnológico ofrecido por Café California en 2014

Paquete tecnológico del programa Por Más Café, 2014-2018									
Plantas resistentes a roya		Fertilizante	Fungicidas	Adherente y foliar	Subtotal	Interés anual 12 %			Crédito
Cantidad						Año 1	Año 2	Año 3	
	825	3 sacos	3 litros	1,5 kilos (3 bolsas)					
Precio unitario	5	420	150	250					
Precio total	4 125	1 260	450	750	6 585	790.2	790.2	790.2	8 955.6

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos de la directiva de UCIPA.