

Milpas y cafetales en Los Altos de Chiapas

Rosario Cobo y Lorena Paz Paredes

Introducción y Epílogo

Armando Bartra



Corredor Biológico Mesoamericano México
Serie Acciones / Número 7



Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad

Milpas y cafetales en Los Altos de Chiapas

Rosario Cobo y Lorena Paz Paredes

Introducción y Epílogo

Armando Bartra

Serie Acciones / Número 7



Juan Rafael Elvira Quesada
Secretario de Medio Ambiente y Recursos Naturales

José Sarukhán KermeZ
Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad
Coordinador Nacional

Ana Luisa Guzmán y López Figueroa
Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad
Secretaria Ejecutiva

Pedro Álvarez Icaza
Corredor Biológico Mesoamericano México
Director General

Xochitl Ramírez Reivich
Corredor Biológico Mesoamericano México
Directora Técnica

Raúl Herrera Massieu
Corredor Biológico Mesoamericano México
Coordinador de Comunicación

Colección Corredor Biológico Mesoamericano México

■ Conocimientos ■ Acciones ■ Diálogos

Para mayor información sobre éste y otros temas relacionados con el Corredor Biológico Mesoamericano México consultar www.cbmm.gob.mx
Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad de sus autores y pueden no coincidir con las de la CONABIO y el CBMM.

Coordinación editorial: ROSALBA BECERRA
Fotografía: ROSARIO COBO Y LORENA PAZ PAREDES
Producción: TRAZOS, CONSULTORÍA EDITORIAL

Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad
Corredor Biológico Mesoamericano México
Liga Periférico Insurgentes Sur 4903
Col. Parques del Pedregal
14010. Tlalpan. México, D.F.
Tel. (55) 5004 5000 / (55) 5004 4939
<www.conabio.gob.mx> <www.cbmm.gob.mx>

México, 2009

PRÓLOGO

Cuando algunos teóricos de la llamada ‘nueva ruralidad’ ponen en duda la existencia de los campesinos, presuntamente borrados por obra de la globalización, de una multiactividad cada vez menos agropecuaria, de la migración y de la urbanización de las costumbres, entre otros factores disruptivos, resulta iluminador asomarse a las vidas de los pequeños productores de café del sur y el sureste mexicanos que participan en organizaciones de primero, segundo y tercer nivel, que producen con prácticas orgánicas y que destinan gran parte de sus cosechas a la exportación.

Globalizados como pocos y tecnológicamente innovadores, los pequeños caficultores del sur y sureste son también mayoritariamente indígenas, desarrollan una economía diversificada que incluye tanto el trabajo a jornal de algunos miembros de la familia como la contratación de mano de obra para la cosecha, negocian programas públicos con las instituciones del Estado y padecen a la vez que participan de la diáspora que conmueve al agro.

Indígenas globalizados, pobres de solemnidad en un mercado multimillonario, locales y multinacionales, tradicionalistas a la vez que innovadores, cultivadores de un grano aromático colonialista y esclavizante que con el tiempo domesticaron e hicieron suyo los modestos caficultores con los que este libro dialoga son un viviente oximoron. Y son también radical y categóricamente campesinos si, como Teodor Shanin, entendemos por campesino ‘un modo de vida’.¹

Y es que la mudable y evanescente condición campesina no se deja atrapar por definiciones encorsetadas que enumeran rasgos supuestamente canónicos. Campesinado es un ethos y en cuanto a las unidades domésticas que lo conforman es una racionalidad socioeconómica, una lógica inmanente que preside las estrategias adaptativas de las familias a las cambiantes y retadoras amenazas provenientes de un sistema que desde siempre les es hostil.

Los caficultores organizados que habitan en el socio económicamente deprimido, ambientalmente biodiverso y culturalmente plural sur y sureste del

¹ Shanin, Teodor, “Campesinato: cuestiones teórico-políticas”, en Eliane Tomasini Paulino y João Edmilson Fabrini (organizadores) *Campesinado e territorios em disputa*, p 23-47. Editora Expressão Popular, Sao Paulo, 2008.



país, practican una socialidad solidaria, una economía moral y una producción ecológicamente sustentable. Orientaciones particularmente valiosas y ejemplares en tiempos de exclusión social, recesión y degradación ambiental como los que corren. Porque la producción de café orgánico comercializado en el Mercado Justo es ejemplo inmejorable de que los cultivos campesinos pueden ser económicamente viables, socialmente justos y ambientalmente amables, es decir sustentables en el más amplio sentido de la palabra.

ARMANDO BARTRA

CONTENIDO

Prólogo	4
Presentación	9
Introducción	11
Estudio de economías campesinas cafetaleras de Los Altos de Chiapas	15
Panorama regional de Los Altos de Chiapas	15
Economía y estrategias familiares de cafetaleros de la comunidad de Majosik, municipio de Tenejapa	27
Economía y estrategias de la familia 'A' de Majosik	41
Economía y estrategias de la familia 'F' de Majosik	51
La caficultura en la comunidad de Tzajalchén, municipio de Chenalhó	64
Economía y estrategias de la familia 'M' de Tzajalchén	75
Economía y estrategias de la familia 'E' de Tzajalchén	84
A manera de resumen	92
Estudio comparativo	97
Analogías	97
Diferentes modelos de productivos	98
Comparación de estrategias productivas	99
Comparación de costos de producción	103
Subsidios gubernamentales a la caficultura campesina	105
Mercados cafetaleros diversificados	106
Conclusiones del estudio comparativo	109
Epílogo. Producción de café y racionalidad económica campesina	113
Bibliografía	133

Agradecimientos

Agradecemos a las mujeres y los hombres de la Unión Majomut: directivos, socias, promotoras, técnicos, asesores y asesoras, grupos de mujeres campesinas, comités cafetaleros de Majosik y Tzajalchén, que en el año 2005 compartieron con nosotras su experiencia, su palabra y opinión, que nos acompañaron, tradujeron del tzeltal y tzotzil, participaron con entusiasmo en reuniones, asambleas, entrevistas y convivios en el campo, y con su voz, orientación y guía dan sentido a este trabajo.

Agradecemos al Consejo de Administración de la Unión Majomut en el 2005, integrado por el Presidente Lorenzo Santiz Gómez, el Secretario Agustín Jiménez Pérez, el Tesorero Miguel Gómez Arias; a los técnicos Miguel Arcos Méndez y Alberto Ortíz; a Walter Anzueto del área de producción orgánica, a José Fernando Rodríguez López del área de mujeres. Agradecemos especialmente las pistas y reflexiones de Víctor Pérezgrovas y Edith Cervantes, asesores en ese entonces de la Unión Majomut y colaboradores de siempre de organizaciones campesinas.

Damos gracias a las compañeras y compañeros de la Coordinadora Estatal de Organizaciones Cafetaleras de Oaxaca (CEPCO), de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI) también de Oaxaca, de la Cooperativa Agropecuaria Tosepan Titataniske Cuetzalan, Puebla, con quienes realizamos estudios semejantes que en este libro se mencionan en un apartado comparativo. A Fernando Célis, asesor de La Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC), experto en cuestiones cafetaleras de México y del planeta, amigo y crítico siempre atinado.

A Francisco Abardía le damos gracias por su interés en difundir este trabajo sobre la vida de familias cafetaleras del sur y sureste de México, y también al Corredor Biológico Mesoamericano por hacer posible esta publicación, en una colección en la que no podía faltar la aportación del café de sombra campesino a la biodiversidad del campo chiapaneco.

PRESENTACIÓN

Este libro ofrece una selección de estudios sobre estrategias familiares de pequeños productores de café de los Altos de Chiapas, y un análisis comparativo con otros casos de unidades domésticas similares de Puebla y Oaxaca, familias todas, integrantes de organizaciones regionales promotoras de la caficultura orgánica que comercializan el aromático en mercados alternativos. El texto es resultado de una investigación que realizó el Instituto Maya durante los años 2004 y 2005, y cuyo propósito fue aportar a las agrupaciones cafetaleras un conocimiento más sistematizado del comportamiento de sus asociados, colaborando de este modo a mejorar sus programas y visiones de desarrollo comunitario y regional, y también a enriquecer sus propuestas de políticas públicas hacia el sector.

En el 2004 se entrevistaron familias de pequeños productores de café de la sierra norte de Puebla, socios de la Cooperativa náhuatl Tosepan Titataniske, y de la zona mixe y mixteca alta de Oaxaca, integrantes de la Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca (CEPCO), publicadas ese año con el nombre de *Cafetales Campesinos*.¹

En 2005, el estudio se extendió a otra muestra de familias zapotecas del Istmo oaxaqueño de las comunidades Santa María Guienagati y Santiago Lachiguiri, afiliadas a la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI), y de unidades domésticas de Los Altos de Chiapas, en comunidades tzeltales y tzotziles de Tzajalchen y Majosik, pertenecientes a la Unión de Ejidos Majomut. Parte de la investigación de Oaxaca titulada *Estrategias Cafetaleras* también fue publicada.

La selección de comunidades y familias, los recorridos de campo, las reflexiones y las conclusiones se hicieron con las organizaciones. En reuniones y talleres, los socios, los comités comunitarios, los grupos de mujeres, las promotoras y promotores, los técnicos y asesores, aportaron sus puntos de vista y guiaron la investigación. Lo que se recoge en este libro y en los anteriores es la mirada y las voces de todas y todos ellos.

² Bartra, Armando, Cobo, Rosario, Paz Paredes, Lorena. *Cafetales campesinos. Hacia un modelo del comportamiento económico del pequeño caficultor (estudios de caso en Puebla y Oaxaca)*. Indesol-Instituto Maya, México, 2004.

³ Bartra, Armando, Cobo, Rosario, Paz Paredes, Lorena. *Estrategias Cafetaleras (estudios de caso el Istmo oaxaqueño)*. Indesol-Instituto-Maya, México, 2005.



El libro consta de dos partes. La primera integra un panorama socioeconómico y organizativo de la región de Los Altos de Chiapas y de las comunidades Majosik y Tzajalchén, con énfasis en la caficultura, cuatro estudios de economías familiares y conclusiones. La segunda compara estrategias de familias de siete comunidades que además de las chiapanecas, incluyen a varias del Istmo, la zona mixe y la mixteca alta de Oaxaca, y de la sierra poblana, que comercializan el aromático en el Mercado Justo. Un apartado de conclusiones se deriva del análisis comparativo.

Abre el volumen una introducción sobre el modelo de la racionalidad socioeconómica de los caficultores campesinos; lo concluye un epílogo de reflexiones generales sobre la multifuncionalidad de la pequeña producción de café y el carácter pluriactivo de sus agrupaciones, inspiradas en parte en la investigación de Los Altos de Chiapas y de estudios anteriores. La introducción y el epílogo son aportación de Armando Bartra, con quien las autoras de este libro han compartido preocupaciones, hallazgos y trabajo con organizaciones del sector.

En el texto se examinan estrategias familiares en un corte anual, considerando actividades por cuenta propia y asalariadas, ingresos de diversos orígenes, gastos de consumo final y productivo, y un balance final entre ingresos y gastos monetarios del ciclo, revelador del equilibrio económico, la capacidad de capitalización, o el deterioro de la unidad doméstica. En algunos casos se cuantifican también inversiones de largo plazo en renovación de cafetales, plantaciones nuevas y adquisición de infraestructura productiva, que suponen esfuerzo de acumulación, y renuncia a ciertos beneficios económicos presentes a cambio de bienestar futuro.

El estudio se enmarca en un contexto de creciente migración que fractura y desestabiliza la vida de familias y comunidades, pero que ya es parte de los cálculos domésticos de sobrevivencia y producción campesinas. También testimonia los efectos del alza de precios del café convencional en el ciclo 2004/2005 entre productores organizados que hicieron ventas especulativas del aromático, pues dichas cotizaciones se acercaron a las del Mercado Justo, afectando el volumen de acopio y comercialización de sus agrupaciones.

Finalmente da cuenta de los esfuerzos individuales y colectivos de los pequeños productores por fortalecer la seguridad alimentaria mediante una agricultura sustentable y diversificada, una opción agroecológica que a la vez ayuda a frenar la diáspora migratoria, buscando hacer atractivo y amigable el trabajo en la huerta y la milpa para las jóvenes generaciones rurales.

INTRODUCCIÓN

Hacia un modelo de la racionalidad socioeconómica de los caficultores campesinos

El cálculo económico del pequeño caficultor: importancia y dificultades

Saber cuánto les cuesta producir el café a los pequeños caficultores que esta investigación tuvo como contrapartes, es indispensable. Pero su cálculo presenta dificultades: los variados sistemas agroecológicos y diversos manejos de la huerta se expresan en diferentes productividades y costos, los múltiples tipos y calidades de café se traducen en costos desiguales, las variaciones climáticas ocasionen fluctuaciones por ciclo en los rendimientos y por tanto en los costos, etcétera. Y aún si se buscan medias nacionales, por tipo de huerta, por clase de café o por región, es necesario establecer los costos diferenciales que las conforman. Adicionalmente, la marcada dispersión de costos y productividades, hace que por si mismos los promedios sean poco útiles.

Sin embargo el reto mayor no proviene de las diferencias cuantitativas en los resultados de la producción, sino de las diferencias cualitativas en la racionalidad de los productores. En una finca empresarial no se calculan de la misma manera los costos que en una huerta familiar, de modo que es necesario definir indicadores y fórmulas diferentes para la caficultura empresarial y para la campesina. Con el agravante de que mientras el análisis costo/beneficio en los negocios privados es un procedimiento simple y convencional, resulta mucho más complejo determinar el punto de equilibrio en una economía campesina diversificada donde se combinan la producción con el consumo y se articulan componentes estrictamente económicos con valores socioculturales.

Y para definir los indicadores que el pequeño caficultor pondera a la hora de las decisiones, es necesario formular un modelo provisional y a verificar sobre racionalidad de las unidades socioeconómicas domésticas. Las que siguen son las hipótesis que presidieron la investigación.



Naturaleza de la unidad socioeconómica campesina

1. Las unidades campesinas de producción no son empresas capitalistas imperfectas o en ciernes, son células socioeconómicas portadoras de una racionalidad específica tan cuantificable, previsible y representable por modelos conceptuales como el negocio privado.
2. Las decisiones campesinas se fundan en cálculos económicos precisos y rigurosos de modo que para anticiparse a su comportamiento es necesario identificar las variables que manejan y la forma como las correlacionan.
3. La lógica de la célula doméstica no es estrictamente económica sino socioeconómica, pues articula producción, consumo productivo y consumo final en evaluaciones unitarias donde las necesidades, aspiraciones y calidad de vida de la familia son factores decisivos.
4. La teleología del pequeño productor directo está presidida por un objetivo complejo, diverso y cambiante al que convencionalmente llamaremos bienestar.
5. Una parte mayor o menor de los insumos y productos de la economía campesina no cobran directamente el carácter de mercancías, sin embargo para correlacionarlos con ingresos y egresos estrictamente monetarios es posible y necesario asignarles un precio, convención pertinente, pero cuya condición simplificadora y reduccionista debemos tener presente, pues en última instancia para el campesino pesa más el valor de uso que el de cambio.
6. Por lo general la economía campesina es diversificada, y aunque las variables de cada actividad pueden correlacionarse y ponderarse haciendo abstracción del resto, en última instancia el cálculo económico campesino es unitario y las decisiones sobre las partes se toman en consideración al conjunto. Entonces, dado que el caficultor campesino puro no existe, al analizar la actividad cafetalera de un productor múltiple deberemos atender siempre al resto de sus actividades e ingresos.



7. La teleología campesina está presidida por el bienestar y no por la ganancia. El caficultor lo que busca no es maximizar su rentabilidad sino mejorar su calidad de vida, que no es lo mismo, aunque con frecuencia coincide parcialmente, pues en un orden mercantil una inversión que sistemáticamente no reporta utilidades a la larga tampoco genera subsistencia. Sin embargo, el punto de equilibrio de una unidad productiva que busca optimizar sus ganancias no tiene porque ser el mismo que el de una que pretende optimizar el bienestar.
8. En cuanto a la naturaleza de sus insumos, la diferencia sustantiva entre la caficultura doméstica y la empresarial radica en que para la primera el trabajo familiar no es una mercancía por la que se paga sino una capacidad que ejerce (y por extensión tampoco son mercancías los recursos de los que dispone sin adquirirlos en el mercado), mientras que para la segunda la contratación de peones es un gasto entre otros. Así, para el campesino, los costos se dividen en dos porciones: los gastos monetarios en que incurre y el empleo de recursos domésticos por los que no paga. Unos y otros deben reponerse, pero no de la misma manera, y mientras que las inversiones mercantiles determinan la viabilidad económica —en sentido estrecho— los segundos determinan la viabilidad social.
9. El ingreso neto empresarial es la medida de lo que le importa al capital: la ganancia; el ingreso neto campesino es la medida de lo que le importa al campesino: el bienestar. En cuanto al balance económico que sustenta el establecimiento del punto de equilibrio y la asignación de los recursos, la diferencia más notable entre la empresa privada y la unidad socioeconómica doméstica radica en que en la primera el beneficio-costo determina la rentabilidad, mientras que para la segunda el saldo se mide en la cantidad y calidad del consumo doméstico, es decir en bienestar. Pero además, el costo que el campesino resta de su ingreso bruto es el gasto monetario, y el saldo de la operación es un ingreso neto campesino del que no se ha descontado la inversión en trabajo doméstico y en general los bienes de que la familia dispone sin necesidad de comprarlos. A diferencia del ingreso neto empresarial, este saldo campesino no expresa el monto de las utilidades sino el de los recursos disponibles para la subsistencia de la familia y para la eventual inversión.



-
10. Quizá la particularidad más notable y significativa de la contabilidad campesina está en que al confrontar su ingreso bruto íntegro con el costo total, no incluye en este último la inversión en trabajo familiar y en general los insumos no mercantiles. Así, el ingreso neto campesino resultante puede resultar positivo aunque en realidad no se esté retribuyendo una parte sustantiva de los gastos. Pero, por otra parte, el campesino no ve en dicho saldo una ganancia sino el ingreso para sufragar íntegramente el gasto familiar y para incrementar la inversión económica si es que queda un remanente después del consumo improductivo.

 11. Esto hace que en el análisis beneficio/costo campesino su peculiar ingreso neto resulte satisfactorio, no cuando reponiendo los costos no monetarios —principalmente el trabajo propio— deja un remante o ganancia, sino cuando resulta suficiente para cubrir los gastos familiares de subsistencia. Así, una actividad de elevado beneficio/costo en términos empresariales, puede resultar poco atractiva para el campesino porque su saldo favorable no le alcanza para vivir, pues en general al productor doméstico le interesa más la magnitud absoluta del ingreso neto que su magnitud relativa respecto de la inversión, es decir que le interesa la masa más que la tasa.

ARMANDO BARTRA

ESTUDIO DE ECONOMÍAS CAMPESINAS CAFETALERAS DE LOS ALTOS DE CHIAPAS

Panorama regional de Los Altos de Chiapas

Esta región que se extiende por 3 770 km² está conformada por dieciséis municipios.⁴ Alberga una población de 187 292 habitantes de los que 67% son indígenas y 33% mestizos.

En la zona predominan los terrenos montañosos y accidentados que van de los 700 msnm, al norte de Pantelhó, a los 2 784 msnm, al este de Zinacantán. Las precarias vías de acceso han propiciado el aislamiento de las comunidades.

Tres cuartas partes de la superficie de Los Altos son terreno agrícola, 60% del cual se dedica al cultivo de milpa con siembras asociadas de maíz, frijol y otras para el autoabasto familiar; en 39.4% de dicha superficie agrícola, equivalente a 20 300 hectáreas, hay plantaciones de café; y únicamente 0.6% de ella se destina al cultivo intensivo de hortalizas, frutales y flores, siembras dispersas principalmente en los municipios de Chamula y Zinacantán.

La región cafetalera alteña se ubica entre los 900 y los 1 800 msnm y presenta un relieve descendente hacia la planicie costera oriental, que la expone a los vientos húmedos provenientes del Golfo de México, lo que representa largas temporadas de nubosidad en el año y una elevada humedad relativa.

El café llegó a la región de Los Altos hace más de 100 años, cuando los pizcadores indígenas plantaron semillas traídas de las fincas del Soconusco —donde trabajaban en el corte— y las adaptaron a sus propias huertas. Se trataba de campesinos, peones acasillados de los finqueros, que al regresar a sus comunidades alteñas sembraban el aromático en pequeñas áreas de sus huertos familiares, para luego trasplantarlo a parcelas mayores, conservando la diversidad de especies del huerto familiar.

A fines del siglo XIX la producción cafetalera de Chiapas provenía de las fincas del Soconusco, propiedades principalmente de franceses y alemanes que contrataban trabajadores de comunidades indígenas, de Los Altos en su gran

⁴ San Cristobal de las Casas, Altamirano, Amatenango del Valle, Chalchihuitán, Chamula, Chanal, Chenalhó, Huixtán, Larráinzar, Mitontic, Oxchuc, Pantelhó, Tenejapa, Teopisca, Las Rosas y Zinacantán.



mayoría. Ambas regiones estaban estrechamente vinculadas, ésta como proveedora de mano de obra barata que expulsaba a su población en las temporadas de corte de café, y aquella como empleadora de fuerza de trabajo indígena a través del peonaje estacional. Según un escrito de la Unión Majomut, fechado en 1995, en aquella época el Soconusco estaba llamado al progreso, mientras que Los Altos se perfilaba más bien como una región de refugio.

Es así que, aunque el café fue central para la economía de áreas indígenas como Los Altos desde fines del siglo XIX, no se generaliza como cultivo campesino sino hasta la década de los setentas con la llegada del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé), que promueve el financiamiento, el cultivo, el acopio, la transformación y la comercialización de la caficultura en el sector social de zonas agrícolas montañosas. Durante este periodo, la superficie cafetalera se extiende notablemente y la producción chiapaneca de café pasa de 15 mil quintales en 1977 a 50 mil en 1988. Hasta 1989, el Inmecafé controla no solamente los procesos de financiamiento, producción, procesamiento y comercialización del café campesino, sino también la investigación agronómica y la asistencia técnica, que se desarrollaban en consonancia con la revolución verde, el impulso del monocultivo y el uso indiscriminado de agroquímicos, atentando contra el sabio manejo campesino, originalmente diversificado.⁵

Actualmente, aunque las comunidades indígenas de Los Altos han diversificado sus actividades económicas siguen orientándose al autoconsumo; producen maíz, frijol, calabaza, chile, chayote y papa; algunos frutales y, en escala restringida, flores y hortalizas para el mercado. Complementariamente, desarrollan actividades artesanales de diversos tipos pero el café es, con mucho, el principal cultivo comercial.

La producción agrícola es temporalera y se realiza principalmente en laderas, siguiendo sistemas de cultivo tradicionales que mantienen rasgos naturales. El ancestral sistema de la milpa, policultivo basado en la asociación de maíz-frijol y otras especies, se mantiene como el esquema productivo fundamental para el auto abasto de la población, mientras que la producción de café y de algunas frutas, flores y hortalizas se destina fundamentalmente a la venta.

⁵ Cfr. Pérezgrovas, Víctor y otros, *El Cultivo del café orgánico en La Unión Majomut. Un proceso de rescate, sistematización, evaluación y divulgación de tecnología agrícola*. Red de Gestión de Recursos Naturales y Fundación Rockefeller, México, 1997.p.p. 20,21.



Radican en Los Altos alrededor de 5 000 caficultores en una extensión de 8 300 hectáreas. Las plantaciones se concentran en la subregión que comprende los municipios de Chenalhó, Chalchihuitán, Pantelhó, Cancuc, Tenejapa, Larráinzar y Oxchuc.

Al igual que el cultivo de milpa, la caficultura regional sigue las pautas de la estrategia tecnológica mesoamericana basada en el manejo de la biodiversidad, al adaptarse el café al manejo del huerto familiar; lógica productiva promovida por el Inmecafé.

Desde una perspectiva social, durante mucho tiempo esta región se ha caracterizado por una estructura y cohesión comunitarias muy sólidas, que se mantuvieron incluso ante la irrupción del ejército y de los grupos paramilitares en 1998. Esto debido en parte a que la militarización no fue una situación generalizada en la región cafetalera de Los Altos. Efectivamente hubo desplazados que después de 1997 empezaron a retornar a sus parajes y comunidades, y este proceso continúa a pesar del conflicto zapatista.

Hay comunidades en las que varias familias pertenecen al grupo de Las Abejas, formado en 1992 y muy apoyado por la Iglesia; pero en la zona hay diversidad de grupos religiosos y partidos políticos, lo que ha generado divisiones y conflictos intra e intercomunitarios.

En cuanto a las agrupaciones cafetaleras en la zona, las hay muy pequeñas como la Unión de Productores de Kulaltik SSS y la Mayavinik vinculada a Las Abejas (en Tzalchen y Los Chorros); otras de mediana membresía como la Organización Tzeltal de Productores de Café (OTPC) y la Organización de Productores Agropecuarios Cancuc (OPAC) en Cancuc, Cotzepec en Tenejapa; y las mayores como Majomut y Tzeltal-Tzotzil.

La Unión de Ejidos y Comunidades de Cafeticultores Beneficio Majomut

Con casi 25 años de vida, la Unión Majomut es una de las organizaciones cafetaleras campesinas más importantes del estado de Chiapas. Integrada por indígenas de diferentes comunidades tzotziles y tzeltales de la región de Los Altos, fue una de las primeras agrupaciones en beneficiar y exportar café, en impulsar la producción orgánica bajo el tradicional sistema de policultivo basado en el manejo de la biodiversidad, y en comercializar el grano en mercados orgánicos y de comercio justo. Desde hace ya varios años la Unión Majomut emprendió el camino hacia la producción sustentable de café. Actualmente,



Zona de influencia de la Unión Majomut.

90% del acopio de la Unión es café orgánico certificado, el resto corresponde a granos naturales.

Desde mediados de los años noventa la organización promovió entre sus asociados el sistema de cultivo orgánico en la milpa tradicional, donde se siembra maíz, frijol y calabaza, pues en la perspectiva de la Unión Majomut tal sistema debe generalizarse a todos los cultivos de la familia campesina. Además, la Unión fomenta la diversificación productiva a través de la horticultura orgánica y de granjas integrales manejadas en colectivo, todo ello para fortalecer la seguridad alimentaria, y que hoy realizan principalmente grupos de mujeres de varias comunidades de la Unión.

Los socios de la Unión

Unión de Ejidos y Comunidades de Cafeticultores Beneficio ‘Majomut’ se formó en 1982 y se constituyó legalmente el 9 de marzo de 1983,⁶ con la misión de mejorar las formas de producción, la transformación y comercialización del café de sus agremiados, incrementar sus ingresos y mejorar sus condiciones de vida mediante programas de rehabilitación y autoconstrucción de vivienda, de servicios básicos y de fortalecimiento a la seguridad alimentaria.

⁶ La Unión toma su nombre del barrio de Majomut del poblado de Polhó, municipio de Chenalhó donde se encuentra ubicado el beneficio seco de la organización.



Panorámica de
Tzajalchén.

Actualmente la Unión está integrada por 1 163 familias de 34 comunidades indígenas de los municipios de Chenalhó, San Juan Cancuc, Oxchuc, Pantelhó y Tenejapa ubicados en Los Altos de Chiapas.⁷

Los socios de Majomut son indígenas con una tradición y cohesión comunitarias muy sólidas, de manera que los caficultores de la organización practican un sistema agrícola tradicional maíz-café-frutales, en parcelas muy pequeñas. Tienen, en promedio, 2.5 hectáreas de terrenos de labor, de las que una parte corresponde a la huerta cafetalera y otra a la milpa donde siembran, maíz, frijol, calabaza y chile, en un sistema de policultivo. Hay también una muy pequeña extensión de terreno comunal que se usa para la obtención de leña. Prácticamente no existen potreros o terrenos de agostadero; hay en cambio una zona ganadera de escala muy reducida llamada de apersogue pues no existen hatos y a este ganado, que sólo poseen algunas familias, se le alimenta en la casa del campesino; se trata principalmente de acémilas para el acarreo del café, que el Instituto Nacional Indigenista (INI) repartió con motivo de un

⁷ De Chenalhó se cuentan las siguientes comunidades: Cabecera Chenalhó, Tzabalhó, Yabteclum, Yaxgemel 1 y 2, Colonia Puebla, Poconichim, Bachem, Yaxalumil, Naranjatic Alto 1 y 2, Takihukum 1 y 2, Majompepentik, Polo, Pechiquil 1 y 2, Yíbeljoj 1 y 2, Los Chorros, Naranjatic Bajo, Tazajalhukum 1 y 2, Tulantik, Chimix Bajo, X'kumumal, Acteal, Centro Chimix, K'anolal y Tzajalchén. Del municipio de San Juan Cancuc: Nichteel y Ba'puz. Del municipio de Tenejapa: Majosik. De Pantelhó: Cabecera Pantelhó y Guadalupe La Lámina. De Oxchuc: Bumilja.



programa por el año 1993. Las áreas comunales prácticamente no existen pues casi todo el territorio está parcelado.

En el cafetal conviven diversas especies vegetales, algunas de sombra,⁸ otras maderables, árboles frutales (cítricos, plátanos), cacaté, plantas comestibles, medicinales, ornamentales y rituales, algunas de las cuales se venden localmente.

Por lo que toca a la distribución del trabajo familiar, los campesinos de Majomut combinan bien las labores que realizan a lo largo del año en distintos cultivos: se prepara el terreno para la milpa cuando menos atención necesita el cafetal, y cuando se llega el corte de café, hay menos aplicación laboral en la milpa.

También así se complementan y equilibran los ingresos familiares. Mientras que la milpa se destina al autoconsumo, el café es la principal fuente de ingresos monetarios. Tal combinación constituye la estrategia económica básica de los socios.

La producción de café

Los cafetales de los asociados tienen una extensión promedio de 1.5 hectáreas, y se ubican entre los 900 y 1 800 msnm. La densidad de matas por hectárea varía entre las 1 200 y las 1 400, pero algunos productores excepcionales de comunidades como Majosik y Tzajalchén, afirman tener plantaciones con 1 900 y hasta 2 000 matas por hectárea. Antes del año 2000, los rendimientos eran semejantes al promedio nacional de 8.3 quintales por hectárea, pero posteriormente la producción mejoró y en años de buen clima, los campesinos orgánicos llegan a cosechar hasta 15 y 20 quintales por hectárea, bajo un excelente manejo y en el ciclo vegetativo de alternancia del café que cuenta con mayor producción.

Cuando empezó, la Unión Majomut se avocó a la exportación de café convencional, beneficiando el grano de sus asociados para comercializarlo como café de altura en mercados internacionales.

En los primeros años los socios de la Unión cultivaban el aromático según recomendaciones y prácticas aprendidas del Inmecafé, cayendo por ejemplo en el uso indiscriminado de agroquímicos, tanto para la fertilización como para el deshierbe y el control de plagas, y en la predominancia del monocultivo

⁸ Hace algunos años la organización hizo un estudio sobre el estrato arbóreo de las huertas cafetaleras, realizando un inventario de especies y se descubrió que dentro del cafetal el productor manejaba 54 especies distintas.



bajo sombra especializada de leguminosas. Después, los productores adaptaron innovaciones tecnológicas orientadas hacia la conversión de una agricultura orgánica, que fueron difundidas por la Unión Majomut, de manera que los cambios agronómicos de naturaleza orgánica y sustentable provinieron del esfuerzo de los propios caficultores organizados y no de dependencias e instituciones gubernamentales vinculadas al campo, entonces fuertemente identificadas con el fomento de la ‘revolución verde’.

En 1989, cuando el Inmecafé entró en proceso de liquidación, a la vez que el precio internacional del aromático sufría una caída abrupta por la ruptura de los acuerdos económicos de la Organización Internacional del Café (OIC)⁹, los pequeños cafetaleros de la región abandonaron el paquete tecnológico que impulsaba el Instituto pues el aumento en el precio de los agroquímicos hizo incosteable su aplicación. Pero el solo hecho de que muchos productores dejaran de aplicar agroquímicos en su cafetal no los transformó en caficultores orgánicos. La Unión Majomut alentó la agricultura orgánica entre sus asociados como una alternativa a la crisis, que permitiera al productor obtener un sobreprecio, al ofrecer a cambio un grano de calidad. De este modo, la organización logró comercializar a mejor precio un grano de cualidades específicas y, a la vez, promovió un manejo agronómico alternativo al monocultivo del café con uso indiscriminado y masivo de agroquímicos, tratando de restituir el policultivo, la sombra diversificada y las prácticas asociativas tradicionales provenientes de la agricultura milpera, como la siembra de frutales, verduras y plantas comestibles y medicinales en el cafetal; es decir, un manejo que preserva y mejora los recursos naturales y la biodiversidad.

Los deficientes apoyos estatales a la caficultura y el desplome de precios en el mercado internacional a fines de los ochenta, obligaron a la organización a buscar estrategias de desarrollo basadas justamente en el manejo orgánico y diversificado del cafetal.

El café natural y el orgánico

Poco a poco, los cafetaleros de la Unión han adoptado el sistema orgánico y actualmente son, en su gran mayoría, productores con certificación orgánica. El grano aún no certificado que varios socios entregan a Majomut, ya está cultivado sin agroquímicos y se encuentra en proceso de conversión a orgánico.

⁹ De una banda de precios de 120 dólares las 100 libras de café, el precio cae hasta los 50 dólares las 100 libras.



Esta conversión ha sido compleja pues representa un cambio radical en el sistema productivo. Normalmente la transición dura 36 meses, debido al establecimiento de prácticas de manejo durante ese periodo.

El café orgánico requiere más trabajo que el convencional o natural pues hay que efectuar comúnmente tres limpiezas, hacer composta con materiales orgánicos y sembrar barreras vivas para la conservación y mejoramiento de suelos, regular sombra, podar y renovar cafetales, hacer un corte cuidadoso y selectivo, deshierbar a mano, hacer control natural y biológico de plagas, etc. El costo inicial de la conversión es cubierto por los productores y, aunque no representa un desembolso monetario, significa una inversión considerable de trabajo y de tiempo.

Aunque el café sin agroquímicos es más laborioso, tiene un sobreprecio en el mercado orgánico y justo que compensa ampliamente el esfuerzo campesino. Es cierto que en el ciclo 2004-05 durante una semana las cotizaciones en la Bolsa de Nueva York de cafés lavados, alcanzaron los 22 pesos el kilo, igualando por un corto lapso, los precios preferenciales que ofrece Majomut para el pergamino de calidad, pero este fue un caso extraordinario que ocurrió luego de más de una década de bajos precios en el mercado convencional.

La promoción de la cultura orgánica entre socios de Majomut está cimentada en una estructura de 50 promotores comunitarios en 34 comunidades (más de uno en poblados grandes, a razón de un promotor por cada 30 productores). El promotor es el enlace entre el equipo técnico (5 técnicos)¹⁰ de Majomut y los productores. Sus funciones son varias: asiste a los cursos de capacitación y difunde conocimientos nuevos entre los asociados; participa en las asambleas comunitarias y en las de delegados, donde tiene voz y voto. Realiza las inspecciones internas en comunidades distintas a la suya para evitar conflicto de intereses, y lleva un registro minucioso por socio, que da cuenta de la extensión del cafetal, la milpa y de terrenos de labor para otros usos, así como de las estimaciones de cosecha cafetalera que se integran a una ficha técnica y un expediente por productor. Finalmente, los promotores y el equipo técnico de la organización acompañan en campo a los inspectores de la Certificadora Mexicana de Productos y Procesos Ecológicos (Certimex),¹¹ quienes mues-

¹⁰ En el año 2005 el equipo constaba de dos agrónomos y tres técnicos agrícolas.

¹¹ Certimex es una sociedad civil nacional que inspecciona y certifica procesos y productos agrícolas, pecuarios, agroindustriales y forestales. Desde el 2002 colabora con Comercio Justo México A.C.



trean parcelas para verificar si la norma está cumpliéndose. Tanto técnicos como promotores realizan un intenso trabajo de campo por cerca de tres meses al año, lo que se suma a la labor documental que de por sí realiza el equipo técnico, los asesores y el personal administrativo de la organización.

En el año 2005 la Unión aplica las siguientes líneas de trabajo:

- Comercialización
- Producción orgánica
- Seguridad alimentaria y organización de mujeres

Un programa que desde hace tiempo está impulsando la Unión, a partir de su área de seguridad alimentaria, es la producción colectiva de hortalizas o de aves de traspatio, que llevan a cabo grupos de mujeres. La organización les aporta algunos materiales y ellas contribuyen con su trabajo y otros materiales. La norma ha sido que la familia de una participante aporte su parcela al grupo para desarrollar en colectivo el proyecto de siembra o de cría de pollos. También aquí se promueven la cultura orgánica y, por supuesto, el diálogo y la solidaridad para superar chismes y conflictos.

Por otra parte, el sistema de producción orgánico se ha extendido a la dotación de infraestructura para el beneficiado húmedo. Y hoy los productores cuentan con desulpadoras manuales y patios de secado.

Así, en 2002 y 2003, a través de la Coordinadora de Organizaciones de Productores de Café de Chiapas (Coopcafé),¹² los socios de Majomut recibieron infraestructura, equipo y herramientas a precios subsidiados. Estos paquetes no beneficiaron a todos los asociados pero la organización hizo una distribución equitativa, de manera que los que no recibían apoyo un año, accedían a éste al año siguiente. El cuadro 1 resume el total de elementos que recibieron los productores organizados en por lo menos tres años. El paquete de herramientas también fue subsidiado como se ilustra en el cuadro 2.

Existe también el caso de varias familias de la organización que consiguieron por su cuenta y a precios subsidiados —y no gracias a la Unión— muchos materiales o elementos de trabajo.¹³

¹² La Coopcafé esta integrada por 15 mil pequeños caficultores, en su mayoría tzotziles, tzeltales, choles, tojolabales y zoques, pertenecientes a 32 organizaciones de las regiones de Los Altos, Sierra, Centro, Selva, Norte y Fralilesca.

¹³ Se trata de: hacha, azadón, limas, canastos, costales, barreta, mecapales, machete, pala, serrote.



Cuadro 1

Infraestructura, equipo y herramienta	Duración	Precio comercial (pesos)	Precio al productor (pesos)
Patio de secado de 6x6 m (36 m ²): cemento, grava, arena y mano de obra	15 años	4,665	1 675
Tanque de fermentación y lavado	15 años	3 165	550
Despulpadora manual Bonasa núm. 4	10 años	1 626	650
Equipo de herramientas*		187	90
Hacha	10 años	120	120
Azadón	1 año	70	70
5 limas (\$12 c/u)	1 año	60	60
10 canastos (\$15 c/u)	2 años	150	150
25 costales de nylon (\$3 c/u)	1 año	75	75
Barreta	20 años	100	100
2 mecapales (\$20 c/u)	1 año	40	40
Tijera de podar	5 años	40	40
Total		10 298	3 620

* Pala, serrote curvo, machete y tijeras de podar

Cuadro 2

Paquete de herramientas	Duración	Precio comercial (pesos)	Precio al productor (pesos)
Pala	2 años	58	28
Serrote curvo	5 años	54	26
Machete	1 año	47	23
Tijera de podar	5 años	28	14
Total		187	90

Actualmente la totalidad de los caficultores de Majomut cuentan con despulpadora manual para el beneficiado húmedo, la que algunos consiguieron a precios subsidiados. Los socios entregan casi la totalidad de su producción de pergamino orgánico a la organización, mientras que el natural se comercializa en

parte con la Unión y en parte con compradores particulares o coyotes, a quienes también se les vende el capulín o 'chibola',¹⁴ que representa una proporción muy poco significativa de la cosecha.

¹⁴ El café capulín, también llamado 'chibola', es el grano secado directamente al sol; ya seco se descascara o muerde para su consumo en el mercado nacional. Es de menor calidad y precio que el café pergamino, resultado de un procesamiento de lavado o beneficiado húmedo que lo transforma en café oro destinado principalmente a la exportación.



Acopio y comercialización

Majomut fue la primera organización chiapaneca que en la década de los ochenta consiguió registro de exportación. Cuando empezó a exportar, los socios le entregaban su café a consignación y al concluir la operación de venta, recibían su pago. Gracias a los buenos precios de los primeros años, la Unión se capitalizó, logró financiar sus operaciones comerciales y hasta crear fondos de contingencia.

Con las utilidades de la comercialización del grano, estableció un pequeño local en San Cristóbal y adquirió algunos vehículos para el acopio. En el 2005 contaba con una espaciosa oficina, un camión de 10 toneladas, otro de tres, 5 vehículos, una bodega en el poblado de Majomut, y, en las instalaciones del Beneficio, un Centro de Capacitación Campesina completamente equipado con salones, dormitorios, cocina y plataforma de cómputo.

Las primeras exportaciones fueron de café convencional. En 1993, un año antes del levantamiento zapatista, la organización empezó a promover la conversión a la producción orgánica y unos años después exportaba café orgánico.

Abrir las puertas del mercado orgánico no fue fácil. La Unión tuvo que ganarse la confianza de sus compradores garantizándoles sobre todo calidad. En una primera etapa incluso vendía café orgánico como natural o convencional porque no había suficiente mercado para el orgánico.

En cuanto al acopio, hay que señalar que los ciclos 1989/90 y 1992/93 el volumen de café acopiado por la organización aumentó de 4 mil a 7 500 quintales. La producción acopiada entre 1989/90 se realizó por cierto en condiciones muy adversas, pues el Inmecafé dejó de operar y se desplomaron los precios en el mercado internacional.

La situación se modificó en los siguientes años como consecuencia del levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), y en el ciclo 1997/98 la captación de Majomut bajó hasta los 3 000 quintales, en gran medida a consecuencia de la matanza de Acteal; la crisis económica ocasionó que la Unión perdiera tres cuartas partes de los contratos comerciales del ciclo. Entonces la bodega de la organización no se abrió y el beneficiado se maquiló en Comitán, en instalaciones de otra organización cafetalera.

En el ciclo 1998/99, la Unión logra comercializar 8 830 quintales, en el 1999/2000 el acopio baja a 7 800 quintales y en el 2000/2001 a 7 000 quintales.

En tres ciclos cafetaleros recientes (del 2002 al 2005), Majomut captó los siguientes volúmenes por tipo de café (cuadro 3).



Cuadro 3

Ciclos	Café orgánico (sacos)*	Café natural (sacos)*	Quintales
2002/2003	5 198	1 197	7 529
2003/2004	6 783	1 704	9 993
2004/2005	3 843	352	4 939

* 67.7 kilos

Como puede observarse, en el ciclo 2003/04 la Unión alcanza la cifra récord de 9 993 quintales, acopio que cae a 4 939 en 2004/2005, justamente cuando los precios de bolsa del café aumentan y mejoran las cotizaciones del mercado convencional de café.

En el 2004 algunos socios abandonan la organización, y varios deciden vender su café pergamino a coyotes y compañías trasnacionales como Agroindustrias de México, S.A. (AMSA). Y es que el aumento de precios del café convencional desorienta a algunos asociados, quienes para evitarse las inspecciones y el arduo trabajo de la producción orgánica, prefieren vender por fuera de la Unión, aprovechando que el precio es más o menos el mismo. Posiblemente cuando los precios bajen en el mercado convencional, quienes abandonaron la organización, o vendieron buena parte de su café a particulares, volverán a acercarse a la Unión.

En lo tocante a la recepción de grano, hay un control social muy estricto en las comunidades. Casi siempre se hace en evento público donde cada productor entrega su café para que se pese en presencia del delegado y el promotor comunitario. Cada saco lleva un gafete con el nombre del productor y la fecha de recepción, lo que ha servido mucho para mejorar la calidad del café recibido.

También se lleva un control socio por socio del volumen de café orgánico y natural a partir de las estimaciones de cosecha y los compromisos de entrega: al orgánico se le pone un papel verde y al natural uno rojo, van a estibas (tongas) y bodegas de almacenamiento distintas, donde se procesan de manera diferenciada. Cuando se procesa una tonga se juntan todos los papeles y se sabe de quién es el lote.

Por su parte, los procesos de beneficiado y de selección de café son muy eficientes. La selección se hace mediante una seleccionadora electrónica, adquirida a partes iguales a través de un proyecto y un aporte de la Unión.



En cuanto a la comercialización, ya hemos mencionado que el café se vende en el mercado justo como extra prima lavado de altura a compradores de Holanda, Alemania, Inglaterra, Francia, Dinamarca, Bélgica, Japón y Estados Unidos, que son compañías como A. Van Weely, Twing Trading, Olivier, Malongo, Gepa, Naf Trading, Bertshi. En el país también se comercializa café orgánico de la Unión a través de Comercio Justo México.

Además de los compradores citados, de quienes Majomut recibe anticipos, la organización ha tenido financiamiento de la Unión de Crédito de la Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca (UCEPCO), del Fondo Nacional de Empresas Sociales (Fonaes) y del Fondo Social Banamex. También opera recursos propios.

Aunque durante mucho tiempo la Unión entregó anticipos a cuenta de cosecha, ya no lo hace. En el ciclo 2004-2005 pagó un anticipo de 16 pesos el kilo de pergamino orgánico y de 13 pesos el convencional, pero a cambio de café 'contante y sonante'. Posteriormente dio el ajuste hasta completar los 20 y 22 pesos por kilo. En Asamblea, los socios de la Unión acordaron aportar dos pesos al Fondo de Estabilización de Precios del Café.¹⁵ Tal acuerdo involucró solamente a los productores empadronados en dicho Fondo; otros, no empadronados y de comunidades 'en resistencia', recibieron sin descuento los 22 pesos por kilo. Cabe añadir que estos últimos tampoco se benefician con otros subsidios como Procampo o con Fomento Productivo de 'Alianza para el Campo' destinado a las labores de limpia del café.

Economía y estrategias familiares de cafetaleros de la comunidad de Majosik, municipio de Tenejapa

Esta comunidad tzeltal, perteneciente al municipio de Tenejapa, está ubicada a 1 200 msnm. y debe su nombre al paso de las golondrinas. Cuentan que estas aves migratorias llegaban al poblado y que los habitantes las atrapaban para comerlas, por lo que Majosik se conoce como el lugar de las golondrinas.

¹⁵ Fondo constituido en el 2002 con recursos públicos, administrado hasta el 2004 por el Consejo Mexicano del Café, y a partir del 2005 por la Subsecretaría de la Sagarpa. Su función es compensar la caída de precios de Bolsa. En el año del presente estudio, si las cotizaciones internacionales de café eran menores a los 70 dólares las 100 libras, el productor recibía una compensación, pero si eran mayores éste debía dar una aportación, a través de su organización.



Viven aquí aproximadamente 380 familias. El poblado cuenta prácticamente con todos los servicios: luz eléctrica, que entró en 1987, agua potable desde 1980, una reciente caseta telefónica, y un viejo camino de buena terracería abierto en 1967, que lo comunica con Tenejapa. En cuanto a servicios educativos, hay escuela para preescolares, primarias y telesecundarias. La primera escuela se edificó hace más de 30 años, cuando aún no había camino y se llegaba únicamente por avioneta. En 1990 se inauguró el transporte público, y hoy hay un servicio regular de taxis colectivos que cobran 30 pesos el viaje hasta San Cristóbal. Existe una clínica de la Secretaria de Salud para atender a la población, pero como en otros parajes rurales, no hay médico ni medicinas. Durante la temporada de lluvias los niños se enferman mucho de las vías respiratorias y de diarrea por parasitosis, y las familias tienen que arreglárselas con remedios caseros y medicina tradicional, y cuando esto no da resultado, hacen el esfuerzo y el gasto de buscar doctor en Tenejapa o San Cristóbal.

Pese a que la tenencia de la tierra es por bienes comunales, los campesinos rentan y venden sus parcelas a paisanos de la misma comunidad. La mayoría tiene algo más de una hectárea de terreno para cultivo; tres o cuatro personas disponen de 3 y hasta de 4 hectáreas, pero en el otro extremo hay familias que siembran apenas media, tres cuartos de hectárea y hay quienes solamente pueden cultivar minúsculas fracciones de 30 por 30 metros.

La agricultura es la actividad principal de la población y, además, las familias suelen tener gallinas o puercos en el traspatio para el autoabasto y como ahorro. Los sistemas de producción predominantes son el de café y la milpa. En promedio, los productores cultivan una hectárea de cafetal; hay quienes menos y unos pocos huerteros tienen 2 o 3 hectáreas de plantación. En cuanto a la milpa, los campesinos siembran en promedio media hectárea en acahual¹⁶ o bien en terrenos planos o 'en surco', pero pocos tienen parcela propia, por lo que rentan predios hasta por 1 500 pesos dependiendo de la calidad y la ubicación (si está en ladera o en terreno plano). Hay dos cosechas de maíz al año, que en idioma tzeltal se conocen como *Chac-vol* o milpa de temporal, y depende de las lluvias 'que Dios nos quiera dar'; y *Va-ol*, durante la época de nortes, de la que por cierto depende el café como vegetación perenne y que es única y especial de las zonas cafetaleras. En tzotzil la milpa buena, es decir la más

¹⁶ Área de vegetación secundaria que fue desmontada y dejada en descanso.



productiva, es la segunda y se nombra *mukta-chomtík* que significa milpa mayor o grande. Y es que de la milpa de temporal se obtiene apenas la mitad de lo que se cosecha en la segunda, que va de mayo a septiembre u octubre. En el maizal también se siembra frijol, calabaza, chayote y algunos frutales. En las huertas de café hay además plátano o guinea de distintas clases, naranjas, limas, nísperos, durazno, guayaba y uno que otro aguacate, y en las orilladas hay quien siembra hierba mora, mostaza, chayote y chiles. Todos los productos de la milpa —principalmente el maíz y el frijol—, los frutales y las hierbas comestibles, medicinales y ornamentales son para autoconsumo familiar. Prácticamente el único producto agrícola comercial es el café. Algunas familias venden adicionalmente textiles tejidos y bordados, pero los ingresos por comercialización de ropa no son aquí los principales ni los más importantes.

La producción de maíz es deficitaria. La mayoría tiene que comprar este grano para completar el gasto familiar, y cuando el núcleo doméstico es muy grande, resulta mayor el volumen de maíz comprado que el cosechado en la milpa propia. En Majosik los pobladores se surten en la Conasupo, pero también hay particulares que traen el grano de otros parajes. Lo cierto es que en esta comunidad no se venden maíz entre vecinos pues todo lo que se cosecha se destina al consumo propio.



Grupo de mujeres de Majosik, socias de la Unión Majomut.



Dado que antes de comercializar su café los productores requieren dinero en efectivo para solventar los gastos diarios —los escolares, los médicos, etc.— y los relativos a las labores agrícolas en el cafetal y la milpa, buena parte de las familias recurre a préstamos usurarios, pagando intereses que van desde 10% hasta 20% mensual, y que habitualmente se saldan con la venta de las cosechas de café.

Otros ingresos monetarios de las familias de Majosik provienen de *Oportunidades*, programa que beneficia aproximadamente a la mitad de los núcleos domésticos y que, sin duda, para familias numerosas con niños y jóvenes estudiantes resulta un ingreso significativo.

Además de *Oportunidades*, los caficultores reciben 900 pesos por hectárea del Programa de Fomento Productivo, destinado a apoyar las labores de limpia del cafetal o chaporro; y a los dueños de terrenos maiceros, les llegan 1 000 pesos del Procampo.

La falta de tierras laborables es preocupante pues hay familias de diez y hasta de quince miembros, y como no hay manera de seguir fraccionando las parcelas, los hijos jóvenes difícilmente pueden vivir de la agricultura, y menos si quieren formar su familia. Por esto muchos están abandonando la comunidad. Dicen que cerca de cuarenta personas se van cada año a buscarse la vida en otros lugares, pues en Majosik la tierra ya no da para tantos. La mayoría emigra a ciudades como México a trabajar de albañiles o chalaneros en la cons-



Mujer y niño en un camino de terracería cercano a Majosik.



trucción y generalmente regresa al pueblo por temporadas. Son pocos los que se aventuran a Estados Unidos y, si logran atravesar la línea fronteriza, difícilmente regresan.

Las mujeres bordan y tejen en telar de cintura, pero solo algunas se dedican a la venta de artesanías textiles de las que las servilletas, las blusas bordadas, los calzones de varón también bordados, las enaguas y los morrales de llamativos colores, son las prendas más comunes. Algunos hombres tejen la tela de la enagua para las faldas de las mujeres en telares de madera, accionados por pedales. En general, las señoras bordan y enseñan este arte a sus hijas, pero lo hacen más bien, con el fin de confeccionar su propia ropa y preservar la costumbre.

Las mujeres, igual que los varones, trabajan en las labores de la milpa y del cafetal, principalmente en el corte y el lavado de grano, pero también participan en las limpiezas que suponen fuerza y destreza con el machete. Además, como hacen nixtamal, madrugan desde las 3 o 4 de la mañana, tortean, acarrean leña, alimentan el fogón, hacen la comida, lavan la ropa, atienden a los niños, y la mayoría todavía se da tiempo para bordar y tejer blusas y enaguas.

Antecedentes de la caficultura en Majosik

Muchos hombres y mujeres de 40 años y más, crecieron trabajando de sol a sol para los finqueros del Soconusco y de Tapachula, en fincas cafetaleras con nombres extranjeros como la ‘Hannover’, o bien en la ‘Morelia’, en el ‘Vergel’. Y no fue sino hasta la llegada del Inmecafé a la región, en los años setenta, que los campesinos empezaron a cultivar este grano en terrenos propios. Para entonces, los futuros caficultores ya tenían conocimiento y experiencia en el cuidado de la plantación y algunos ya habían sembrado sus primeras matas.

Antes del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) se veían muy pocas huertas en estas serranías. Unas cuantas parcelas con matas criollas, comúnmente plantadas por campesinos nativos de Majosik, quienes por temporadas se acasillaban en las fincas, de donde tomaban pesetillas o semillas de café para llevarlas a sus propias parcelas.

Con la llegada del Inmecafé, las plantaciones campesinas empiezan a extenderse por las serranías chiapanecas. En Majosik, los productores reciben pesetillas, establecen sus huertas siguiendo las recomendaciones agronómicas del Instituto, hacen viveros con variedades diferentes y aplican fertilizantes químicos en sus cafetales, alcanzando rendimientos muy superiores al promedio nacional de la época. Cuando en 1989 el Instituto Mexicano del Café se



retira, se cancelan los acuerdos de la Organización Internacional del Café y, como consecuencia, se liberaliza el mercado y se desploman los precios del aromático, se desmantela un esquema productivo, de organización,¹⁷ financiamiento, acopio y comercialización que operó por más de 20 años en el país, y la caficultura de la región, lo mismo que la nacional, entra en una profunda crisis.

Después del Inmecafé, los productores —que no abandonaron la actividad— se afilian a la Confederación Tzeltal de Productores de Café que tiene una bodega en Tenejapa. Los cafetaleros de Majosik y de otros 35 parajes pertenecían a esta agrupación a la que entregaban sus cosechas. Pero al descubrirse malos manejos administrativos y hasta desapariciones significativas de grano entregado, varios productores de Majosik deciden abandonar esta organización. Sin embargo, sólo hasta 1997 se asocian a la Unión de Ejidos Beneficio Majomut y empiezan a dar un manejo orgánico a sus cafetales, aunque conservando en parte recomendaciones del desaparecido Instituto, como la densidad de matas por hectárea, que llega a más de 1500 plantas, y la siembra de variedades tales como la arábica o *typica*, *bourbon*, *mondo novo* y algo de *caturrea*.

Actualmente 32 productores de Majosik están afiliados a la Unión Majomut, 22 a la SSS Kulaltik y 19 a la OTPC; en alguna época operó la agrupación cafetalera Kopikjum, pero ya no existe.

No obstante la mayoría son caficultores ‘libres’ o sin agrupación, con un manejo convencional del cafetal, que venden sus cosechas a coyotes y compradores privados de Tenejapa y Pantelhó. En el ciclo 2004-2005, los acaparadores pagaron el café capulín o ‘chibola’, a 4 y hasta 6 pesos el kilo, el pergamino a 14, 16, 20 pesos el kilo, y por únicas dos semanas durante todo el ciclo cafetalero, ofrecieron 22 pesos por el kilo de café convencional, idéntico precio que pagó Majomut por el café pergamino orgánico.

Casi todos los caficultores ‘libres’ de la región, y en particular de la comunidad, le venden su cosecha a Antonio López Quiroz, intermediario de AMSA, poderosa compañía compradora de grano.

¹⁷ El Inmecafé promovió en las comunidades la formación de Unidades Económicas de Producción Campesinas, las famosas UEPC, a través de las que los productores recibían del Instituto financiamiento, fertilizantes y agroquímicos, y mediante las cuales éste acopiaba el grano. Cuando el Inmecafé deja de operar, estas células de producción y acopio desaparecen.



Dado que en la cosecha 2004-2005 se incrementaron los precios del café convencional, después de un largo periodo de bajas cotizaciones, y durante una semana del mes de marzo los cafés lavados alcanzaron a cotizarse a 22 pesos el kilo, lo que ocurrió en el tercer corte, cuando se acopia poco café, fue que algunos productores afiliados a Majomut vendieron parte de su pergamino a los coyotes, y seis de ellos de plano se salieron de la agrupación. Ciertamente, los precios ofertados por acaparadores se elevaron mucho solamente unos cuantos días pero, al parecer, fue suficiente atractivo para algunos productores.

El grupo de productores orgánicos de Majosik, afiliados a Majomut

En la región de Majosik los rendimientos de café suelen ser altos. En años de buen temporal, los campesinos llegan a cortar hasta 22 y 25 quintales por hectárea, aunque a decir del grupo de trabajo de productores orgánicos¹⁸ socios de Majomut, la última cosecha fue particularmente mala, pues levantaron apenas entre 9 y 10 quintales por hectárea. Es así que, aunque los precios se recuperaron, no hubo abundante producción.

A diferencia de otras regiones indígenas productoras de café, en ésta se siembran más de 1 500 cafetos por hectárea, con una distancia de dos metros entre mata y mata, lo que algunos atribuyen a recomendaciones del Inmecafé muy bien asimiladas por los campesinos. Hay cafetaleros que plantan casi 2000 matas por hectárea, una densidad muy alta, que supone un intenso trabajo de mantenimiento.

Ésta zona es eminentemente pergamínera; hay tradición de despulpar, lavar el café y venderlo como pergamino seco, aunque también se asolean algunos kilos de cereza, generalmente grano de desecho, vano o manchado, que se vende como 'chibola' o capulín. Los productores tienen despulpadoras manuales, tanques de lavado y patios de asoleadero; si no hay tanque de cemento, el café se lava en cajones de madera y además del patio es usual que el grano se tienda al sol en los techos de loza. También es habitual que el productor instale su despulpadora en la huerta y acarree el grano despulpado —generalmente a lomo y con mecapan— hasta su casa, donde están los tanques y el patio para asolear el grano. Algunos caficultores tienen tanques de fermentación y patios de cemento desde principios de los años ochenta; y el paso de tiempo ya se deja

¹⁸ Los productores de la Unión Majomut, en sus comunidades, están organizados en grupos de trabajo que hacen en colectivo labores 'organicas'.



ver en las cuarteadoras de sus paredes y en las orillas resquebrajadas de los patios. Pero algunos socios de Majomut, ciertamente pocos, edificaron recientemente sus patios de secado, beneficiándose con una aportación en cemento que consiguió la organización a través de Coopcafé. Asimismo, varios productores tuvieron acceso a herramientas y equipo subsidiados, aportando solamente una parte del costo de este paquete.

Hay, particularmente entre los productores orgánicos, una cultura de manejo intensivo del cafetal. Así, por ejemplo, se hacen tres limpieas; en la primera, que ocurre entre marzo y abril, se realizan también podas, agobios, deshijos y recepas; la segunda se lleva a cabo en julio y/o agosto y la última en diciembre, cuando se inicia el corte. Hay cafetales que no requieren sino dos chaporreos o limpieas pues no hay mucha humedad y el terreno se enyerba más lentamente. En tal caso la última limpia se realiza en septiembre u octubre, en vísperas del corte.

En cada ciclo agrícola se siembran plantas nuevas. Dado que la resiembra es de entre 50 y 100 matas por hectárea, en realidad se trata de mantener la productividad de la huerta, más que de renovarla, es decir que, con este tipo de 'renovación' no se generan plantaciones nuevas. La constancia en reemplazar cafetos viejos por nuevos, supone una tradición viverista —aunque en pequeña escala— de manera que, cuando menos entre los productores orgánicos, persiste el hábito de establecer en la parcela pequeños viveros, de 100, 200 y hasta de 600 matas. También se cuidan y podan los árboles de sombra, entre los que predomina el chalúm, que además de proporcionar sombra y frescor a los cafetos, es buena leña para el hogar.

La preparación de composta tradicional dura tres meses y cada año la hace el caficultor orgánico para abonar cuando mucho 300 plantas. Como el productor tiene cafetos en varias fracciones de terreno, la composta se prepara en la parte más estratégica, pues cuando está lista hay que acarrearla al predio o predios en los que se va aplicar. Una composta se compone de hojarasca, pulpa de café, tallos de plátano o guineo, rastrojo de frijol, comelina, yerbas rastreras, ceniza y cal, elementos que se amontonan en un corral o caja de madera de dos metros de ancho por tres de largo y uno de altura. Algunos componentes no se encuentran a la mano en el cafetal, como el estiércol, y el productor debe conseguirlo y llevarlo al corral, lo que significa inversión de tiempo y esfuerzo.

Otra labor de la agricultura orgánica es la siembra de barreras vivas para evitar la erosión y proteger los cafetos. Se siembran el palo de agua, que se



consigue en la misma huerta, pero también chiquité, tulipán, campanilla, etc. Los 'orgánicos' dicen que llegan a plantar de 8 a 10 hiladas (100 metros lineales), aunque no necesariamente en cada ciclo. Lo que sí hacen con regularidad es la poda de la barrera viva existente.

La renovación, aunque sea en pequeñas cantidades y con propósitos de mantenimiento del cafetal, es una actividad laboriosa pues hay que hacer la hoyadura, el trasplante, el llenado del hoyo con abono o tierra fértil, y el acarreo de las plantitas. Como muchas otras labores anteriores al corte, ésta es también una tarea familiar.

Por lo general se hacen tres cortes, el primero en diciembre, que es el más escaso; el segundo en febrero y el último en marzo y abril. Generalmente la familia trabaja en todas las labores del cafetal, y si es una familia grande con jóvenes, casi no se contratan peones, y eventualmente se ayudan vecinos y parientes. Pero en el corte, sobre todo en el más abundante, se requiere mano de obra adicional que hay que contratar.

Los cortadores pueden ser campesinos del mismo poblado, aunque es común que vengan por breves periodos desde el municipio tzotzil de Mitontik. A veces el contratante los hospeda en su casa o en el cafetal si hay ahí tejabanos o espacios cerrados. Comunmente los cortadores llegan con su pozol, pero el caficultor y su esposa siempre les proporcionan algo de alimento, sobre todo tortillas. En el ciclo cafetalero 2004-05, los jornales regionales se pagaron a 25 pesos el día, la cuarta parte del jornal pagado en el 2003 en algunas zonas cafetaleras de Oaxaca. Pero igual que en otras regiones, el corte se paga a destajo, por latas, por costales o costalillas. Un costal de 50 kilos de café cereza vale 30 pesos, y un buen cortador puede cosechar hasta 3 costales por día. Esto significa que en una jornada, un cortador puede ganar hasta 90 pesos: casi tres y media veces más que trabajando por día en las labores de la huerta anteriores al corte.

La productividad del trabajo en cosecha no solamente tiene que ver con los rendimientos del cafetal, sino con las condiciones de la huerta. En Majosik, con temporal favorable los rendimientos son altos; además, las huertas son relativamente jóvenes, bien trabajadas, con alta densidad por hectárea y en tierras fértiles. De manera que en estas plantaciones, una persona puede cortar más cerezas de café en menos tiempo que en otras partes donde los cafetos son poco rendidores, están alejados unos de otros, se encuentran en pendientes muy pronunciadas o entre maleza, como en varias zonas de las serranías oaxaqueñas.



Costos de producción del café orgánico en Majosik

Los productores orgánicos de la comunidad, socios de la organización, que forman el grupo de trabajo de Majomut, consensaron el tipo de labores de mantenimiento en un cafetal de una hectárea y estimaron el número y costo de los jornales invertidos por un productor ‘tipo’ o típico del grupo de Majosik.

También se pusieron de acuerdo en un rendimiento medio de producción estimando la cosecha del ciclo 2004-05 (que fue un año malo) de 10.6 quintales por hectárea, compuestos por 9 quintales de pergamino ‘seco’, y 1.6 de ‘chibola’ o capulín, pues generalmente los productores orgánicos, apartan unos cuantos kilos de café vano, manchado o muy pequeño y en vez de despulparlo, lo asolean directamente para venderlo como capulín, pues de cualquier modo es grano que no podrían ofrecer como pergamino.

Finalmente, los caficultores del grupo idearon un productor orgánico ‘tipo’ de Majosik, que vendió a la organización Unión Majomut y tuvo acceso, a través de ella, a infraestructura, equipo, herramientas e insumos con cierto subsidio. Adicionalmente recibió el subsidio gubernamental de Fomento Productivo, con el que pagó parte de su cuota al Fondo de Estabilización de Precios, en acuerdo con su agrupación. Los siguientes cuadros son resultado de esta propuesta colectiva. En el cuadro 4 se concentran los costos de producción por hectárea de este caficultor ‘tipo’.

En cuanto a la inversión de trabajo, el cuadro 4 muestra que en una hectárea con casi 1 500 cafetos y un manejo orgánico de la plantación, se invierten 205 jornadas de trabajo. De cada 10 jornadas, 9 son de trabajo familiar, lo que significa que el cafetal es atendido fundamentalmente por la familia.

Además, 6 de cada 10 jornadas laborales se concentran en tareas anteriores al corte, y todas las hace la familia, o sea que en esta fase del proceso agrícola el productor no contrata peones.

En cambio el corte sí requiere trabajadores externos, quienes cubren 40% de las jornadas. Con rendimientos de 10.6 quintales por hectárea una familia media de Majosik puede cortar más de la mitad del café producido en el ciclo. Pero en buenos años, en los que se cosechan casi 5 400 kilos de café cereza o 22 quintales por hectárea,¹⁹ la proporción entre la mano de obra familiar y la contratada, seguramente se invierte y puede ser que hasta se duplique el número de cortadores contratados.

¹⁹ Un quintal de café cereza equivale a 245 kilos.



Cuadro 4. Costos de trabajo e insumos en 1 hectárea de cafetal*

Labores	Total de jornales	Jornadas familiares	Jornales contratados	Costo comercial (pesos)	Costo campesino (pesos)
Poda, agobio, deshije y recepa de 20 matas	40	40		1000	
1a Limpia o 'chaporreo'	20	20		500	
Resiembra de 50 matas c/vivero familiar	6	6		150	
Desmusgue	2	2		50	
Preparación de composta tradicional para 300 matas	6	6		150	
Acarreo y aplicación de composta	4	4		100	
Barreras vivas	6	6		150	
Poda de barrera viva	3	3		75	
2a Limpia o 'chaporreo'	20	20		500	
3a Limpia o 'chaporreo'	20	20		500	
Subtotal	127	127	0	3 175	0
Corte, beneficiado y acarreo					
Corte de 2 597 kilos de cereza	62	37	25	1 550	625
Despulpado de 2 205 kilos de cereza	3	3		75	
Lavado, fermentado y secado en patio de 8 x 10 m	6	6		150	
Selección de café	6	6		150	
Encostalado y acarreo	1	1		25	
Subtotal	78	53	25	1 950	625
Total de jornales	205	180	25	5 125	625
Infraestructura y equipo				1 123	603**
Costo por hectárea				6 248	1 228
Costo por quintal				658	129
Jornal: \$25.00 diarios. * Rendimientos de 10.6 quintales (2.597 kilos de café cereza). ** Véase cuadro 5. A veces se hacen dos limpieas, la segunda en septiembre-octubre.					

Ya hemos mencionado que el corte se paga por costal (de 50 kilos), es decir a destajo y que un buen cortador cosecha hasta tres costales al día. En el cuadro 4 se convirtieron a jornales de 25 pesos/día los destajos del cortador, con el propósito de emparejar el cálculo de costos para todas las labores del cafetal. Pero en sentido estricto, a partir del corte las jornadas y los 'jornales' pagados dependen de los rendimientos del cafetal. De esta manera, en un día



de trabajo, un cortador puede ganar 3.5 jornales de 25 pesos, o sea, 90 pesos. Por tal razón, en el corte las jornadas de trabajo en realidad son 18 y no las 62 que se anotan en el cuadro, de las que 7 serían contratadas; es decir 40%, como señalamos antes.

Parte de la infraestructura, herramientas y equipo actuales del productor orgánico se consiguió a precios subsidiados a través de Coopcafé, coordinadora cafetalera a la que pertenece la Unión Majomut, de manera que el productor pagó por ellas un precio menor al comercial. Como la mayor parte de estos medios de trabajo no se compraron en el 2004, sino antes, en el cuadro de costos incluimos no el desembolso que el productor hizo en su momento, sino la amortización anual que supone el uso y el desgaste de dichos medios de trabajo. En el cuadro 5 se anotan: la vida útil de la infraestructura y el equipo, el costo comercial, el costo subsidiado para el productor y la amortización anual de cada componente. Se incluye el precio comercial, para contrastarlo con el monto de subsidio al productor. Finalmente, la suma o el total de tal amortización anual es lo que se registra en el cuadro 4 como costo campesino tocante a costos de infraestructura y equipo y que coincide con el total del cuadro 5.

Si se pagara todo el trabajo invertido y se amortizara el valor de la infraestructura, el equipo y las herramientas empleadas en el ciclo —a precios de mercado— el costo por hectárea sería de 6 248 pesos y de 658 pesos por quintal. Pero como el campesino invierte principalmente mano de obra familiar, su desembolso en salarios se reduce a 625 pesos, y los insumos y amortizaciones de medios de trabajo apenas le cuestan 603 pesos al año. Esto significa que gracias al esfuerzo familiar en trabajo y al subsidio en medios de producción, el caficultor se ahorra 5 020 pesos.

¿Cómo se traduce este ‘ahorro’ en los ingresos netos cafetaleros?

En el ciclo 2004-2005 el productor vendió su café pergamino a la Unión Majomut, y si no estuviera inscrito en el padrón cafetalero del Fondo de Estabilización de Precios del Café (FEP), habría obtenido 22 pesos por cada kilo de pergamino, pero aportó 2 pesos por kilo al FEP, y también comercializó café capulín o ‘chibola’, de manera que obtuvo los siguientes ingresos por la venta de café (cuadro 6).

Después de descontar los costos de producción equivalentes a 11% del ingreso por venta de café, el campesino saca un ingreso neto de 9 762 pesos, es decir, que su tasa de retorno es casi de 800%. Pero si en vez de invertir esfuerzo



Cuadro 5

Infraestructura y equipo Comité Majosik	Duración	Precio comercial (pesos)	Costo al productor (pesos)	Amortización anual del productor
Patio de secado de 6 x 6 m (36 m ²): cemento, grava, arena y mano de obra	15 años	4665	1675	112
Tanque de fermentado y lavado	15 años	3165	550	37
Despulpadora manual Bonasa núm. 4	10 años	1626	650	65
Equipo de herramientas*	variable	187	90	45
Hacha	10 años	120	120	12
Azadón	1 año	70	70	
5 limas (\$12c/u)	1 año	60	60	
10 canastos (\$5 c/u)	2 años	150	75	
25 costales de nylon (\$3 c/u)	1 año	75	75	
Barreta	20 años	100	100	5
2 mecapales (\$20 c/u)	1 año	40	40	
Tijera de podar	5 años	40	8	
Total		10298	3620	603

* Pala, serrote curvo, machete y tijeras de podar.

Cuadro 6

Tipo de café	Comprador	Kilogramos	Quintales	Precio kg (pesos)	Precio Qq (pesos)	Ingreso por venta
Pergamino orgánico de calidad	Majomut	518	9.0	20	1150	10360
Capulín o chibola	Comprador privado	128	1.6	5	400	640
Total			10.6			11000

familiar hubiera pagado todo el trabajo y el valor comercial de la infraestructura y equipo empleados, de todas maneras la actividad resultaría rentable, pues su tasa de ganancia propiamente dicha sería de 75%, es decir, muy alta. En el cuadro 7 se aprecian los ingresos por venta, los costos y los ingresos netos. Se observa que la relación costo/beneficio es muy atractiva para el caficultor y que desde la perspectiva empresarial también resultaría una actividad rentable. En ello se conjugan varias cuestiones: los precios de mercado orgánico y justo son



Cuadro 7

	Ingreso comercial (pesos)	Ingreso campesino (pesos)
Ingreso por venta de café	10 990	11 000
Costo de producción	6 248	1 228
Ingreso neto	4 742	9 772

preferenciales y muy superiores a los del mercado convencional (salvo en 2004), la mano de obra es excepcionalmente barata y finalmente los rendimientos por hectárea son elevados. Seguramente si alguna de estas variantes se modificara, la relación costo/beneficio sería menos favorable o incluso negativa.

Un argumento adicional que refuerza esta afirmación es el hecho de que, si el ingreso neto por venta de café se distribuyera entre los días trabajados en la huerta por el productor y su familia, su salario virtual sería de 54 pesos, el doble que el jornal regional, lo que significa que en el ciclo 2004/05, para un campesino que produce y comercializa en el mercado orgánico y justo, la caficultura, aún en malas épocas, es una actividad productiva (cuadro 8).

Al ingreso neto campesino por venta de café hay que agregar un subsidio gubernamental de 900 pesos por hectárea, lo que arroja un ingreso total cafetalero de 11 000 pesos. Sin duda, la caficultura campesina resulta muy rentable, pues por cada mil pesos invertidos el caficultor gana 795 pesos, después de recuperar sus costos, como se ilustra en el cuadro 9.

Pero que la caficultura sea atractiva, no es suficiente para entender la economía de los productores de Majosik, que no solamente son cafetaleros, sino cultivan milpa, hacen textiles, son jornaleros temporales o migrantes. Para entender estas economías hay que ver el conjunto de sus actividades y de sus ingresos, y el tamaño y la composición de la familia.

Cuadro 8

	Ingreso Neto Campesino (pesos)	Jornadas familiares en el café	Salario autoatribuido (pesos)
Comité Majosik	9 762	180	54



Cuadro 9	
Tasa de ganancia	
Comercial %	Campesina %
76	795

Economía y estrategias de la familia 'A' de Majosik

La pareja que formó la familia 'A' es originaria de Majosik. Se conocieron en la escuela primaria y hace 23 años se casaron. Tuvieron dos hijos, un joven que estudia preparatoria en San Cristóbal y una muchacha que vive aparte, con su esposo y dos niños. Así que en el hogar solamente viven dos personas.

Él es un entusiasta promotor de la Unión Majomut, de la producción orgánica de café y un líder natural que impulsa la organización en su comunidad para mejorar las condiciones de vida de su pueblo. Entre otras razones, por eso lo eligieron como promotor de la agrupación cafetalera, cargo que desempeña desde hace algunos años cuando se integró en esta comunidad el grupo de Majomut. No ha sido reemplazado pues sus compañeros lo aprecian y reconocen que es un buen productor de café y tiene mucha iniciativa.

Este promotor asiste regularmente a los cursos que se imparten cada dos meses en el Centro de Capacitación Campesina de la Unión Majomut, y luego se encarga de difundir los conocimientos adquiridos entre los socios. Además de las inspecciones internas de café, lleva un registro minucioso por productor de la superficie con cafetal, de las parcelas maiceras, de los potreros y de las estimaciones de cosecha de cada socio, de manera que conoce la situación de las huertas y la problemática de los 32 asociados.

También asiste cada mes a las reuniones de delegados de Majomut, y comparte con el joven delegado de Majosik, un simbólico²⁰ apoyo monetario mensual que da la organización. Finalmente, durante la cosecha colabora en el acopio del café de los socios y avisa por radio a la organización cuando hay suficientes bultos que entregar.

²⁰ Las funciones de delegado, promotor o promotora son cargos de servicio a la organización semejante a los cargos religiosos, de salud, etc, que se dan en la comunidad desde tiempos ancestrales. El monto del apoyo es decidido en Asamblea de delegados y promotores de la Unión, y no se trata de un salario, sino de una compensación o estímulo.



La familia cultiva una huerta de tres cuartos de hectárea dividida en cuatro fracciones, con un total de 1950 plantas sembradas a una distancia de cuando mucho dos metros entre mata y mata, mayor densidad que la declarada como típica por el grupo de trabajo de Majosik. En el cafetal conviven árboles de sombra como el chalúm, mango, casparón y frutales diversos como el plátano o guineo, níspero, naranjas, limas y otros cítricos.

La pareja también siembra milpa en un cuarto de hectárea, terreno que renta por 150 pesos para la cosecha de otoño-invierno. Junto con el maíz, cultiva frijol negro o rojo para el consumo de casa. En un pequeño traspatio tiene algo de cebolla, chayote verde, suí, guayaba y algunas hierbas comestibles; 15 gallinas, 12 palomas, 3 guajolotes, un borrego y de puro gusto, un pato martín pescador.

En un lote propio, ubicado a la entrada del poblado, la pareja ha ido edificando una casa de material. Dicen que todo lo que sacan del café, lo invierten en el mejoramiento de la vivienda, en el pago de los estudios del hijo y en equipo y herramienta para labores agrícolas. Lo cierto es que no les ha ido muy bien, pues desde hace tiempo construyeron una habitación pero no les alcanzó para ponerle ventanas y se quedó muy ventilada. También quisieron cambiar el tradicional fogón por una estufa de gas, pero con los ingresos del café solo pudieron comprar un tanque de gas, que hoy está arrumbado cerca de la cocina. De cualquier modo, ella piensa que el café les ha permitido mejorar, ‘antes mi cocina era chiquita, apenas cabía mi fogón’. Y es cierto, la habitación donde hoy cocina es un cuarto de madera, con piso de tierra, de tres por cuatro metros aproximadamente, muy espacioso y con un rústico fogón al centro.

Para complementar los ingresos que le deja la venta del café, él sale a trabajar uno o dos días al mes, y ocasionalmente también ella se anima. Antes, cuando eran jóvenes recién casados ambos se contrataban en las fincas cafetaleras del Soconusco. En alguna época, él fue chalán de albañil en la ciudad de México, pero dormir en las obras, mal comer y sufrir discriminación por ser tzeltal, tampoco le agradó y no piensa volver. Nunca se ha ido a los Estados Unidos, ni se lo propone. Su nuero sí corrió esa aventura; cruzó la línea y trabajó de ilegal como seis meses, suficiente tiempo para quitarle las ganas de aventurarse otra vez, y aunque pase hambres, ya no quiere salir de su región.

Además de la huerta y la casa, la familia tiene herramientas, equipo e infraestructura para labores culturales en el cafetal y la milpa. Hace seis años, gracias a un subsidio que gestionó la organización a través de Coopcafé, pudo



adquirir una despulpadora; también recibió apoyo para construir un patio de cemento. Le donaron una tonelada de cemento y él puso otra, así como los volteos de grava y arena; finalmente edificó un patio de 11 por 7.5 metros. Hace tres años también se benefició con cierto apoyo de la organización para adquirir un paquete de herramientas subsidiado, consistente en un machete, una pala plana, una pinza para cortar y un serrucho curvo.

Producción y venta de café orgánico

Igual que los integrantes del grupo de Majomut en su comunidad, este productor empezó a cultivar y a vender café orgánico desde hace siete años. En la huerta trabaja con su mujer de manera intensiva, pues a pesar de que la superficie es menos de una hectárea, el cafetal está muy poblado y demanda mucha atención. En el ciclo 2004-2005, cosechó 10.6 quintales, es decir, lo mismo que un productor 'tipo' en una plantación de una hectárea, lo que significa que su huerta es muy productiva, en parte porque tiene más cafetos que las huertas promedio.

El cuadro 10 muestra las labores y los costos en el cafetal de la familia en dicho ciclo. Salvo en el corte, la producción y beneficiado de café dependen plenamente del trabajo familiar, el que por cierto es muy intenso en podas y chaporreos. En cambio, 60% de la mano de obra del corte es externa, lo que se



Familia de Majosik.



explica porque sólo dos personas integran este núcleo familiar. En el capítulo del comité de Majosik ya mencionamos que el corte se paga a destajo²¹ y que en una jornada es posible cortar hasta 150 kilos. Es así que en sentido estricto las jornadas, entendidas como días de trabajo, durante la cosecha son menos numerosas que en el cuadro pues, a razón de 150 kilos cortados de cereza por día, el total de jornadas serían 17, de las que 10 serían contratadas y 7 familiares. Pero el costo anotado en el cuadro es el mismo, ya que el corte se paga por kilo.

El predominio de jornadas familiares se refleja también en los costos, ya que el productor desembolsa solamente 925 pesos por concepto de salarios, mientras que si hubiera contratado la totalidad de los requerimientos laborales, su costo monetario sería seis veces mayor, es decir de 5 600 pesos. De manera que esta familia se ‘ahorra’ el pago de 4 675 pesos, pues invierte su propio trabajo. También hay una diferencia relativa en cuanto a infraestructura y equipo, pues el socio tuvo acceso a subsidios, de manera que el costo y la amortización anual de éstos, son inferiores al costo comercial. El cuadro 11 ilustra cuales son y cuanto le costaron estos elementos al productor, así como el monto del subsidio.

Como puede verse, el campesino compró infraestructura, equipo y herramientas, a la mitad de su precio comercial. En el cuadro de costos, anotamos solamente la amortización anual equivalente a 883 pesos, pues salvo el equipo que dura un año, el resto fue adquirido en años anteriores.

Para esta familia, entonces, el costo de producción del cafetal es de 1 808 pesos, y el costo por quintal de 171. En una lógica comercial los gastos por huerta ascenderían a 7 112 pesos, es decir cuatro veces más, y el costo por quintal a 671 pesos.

La comercialización de café

El productor entregó la totalidad del café pergamino a la Unión Majomut, y a través de la organización pagó 2 pesos por kilo al Fondo de Estabilización de Precios (FEP), recibiendo efectivamente 20 pesos por kilo de café entregado. (cuadro 12).

Majomut pagó un anticipo de 16 pesos por kilo, pero a cambio de café y no como adelanto por la promesa de su entrega a futuro. De cualquier modo, al finalizar la entrega con el último corte, el precio final fue de 20 pesos/kilo.

²¹ 30 pesos el costal de 50 kilos.



Cuadro 10. Costos en cafetal de $\frac{3}{4}$ de hectárea*

Labores de mantenimiento	Mes	Jornadas familiares	Jornales contratados	Total de jornales	Costo campesino
Huerta					
Poda, agobio, deshije y recepa de 20 matas	abril-mayo	26		26	
1a. Limpia o 'chaporreo'	marzo	24		24	
Resiembra de 60 matas de vivero familiar	junio-julio	16		16	
Desmusgue	junio-julio	2		2	
Preparación de composta para 360 matas	marzo	8		8	
Acarreo y aplicación de composta (100 matas/día)	julio	6		6	
Barreras vivas (100 metros)	julio	4		4	
Poda de barrera viva		6		6	
2a. Limpia o 'chaporreo'	abril	24		24	
3a. Limpia o 'chaporreo'	sept.-oct.	24		24	
Subtotal		140	0	140	0
Corte, beneficiado y acarreo de 2597 kilos de cereza	Mes	Jornadas familiares	Jornales contratados	Total de jornales	Costo campesino (pesos)
Corte de 2597 kilos de cereza	dic.-marzo	25	37	62	925
Despulpado de 2205 kilos de cereza*	dic.-marzo	3		3	
Lavado, fermentado y secado	dic.-marzo	4		4	
Selección de café	dic.-marzo	14		14	
Encostalado y acarreo	feb.-marzo	1		1	
Subtotal		47		84	925
Total de jornales		187	0	224	925
Infraestructura y equipo					883
Costo de huerta					1808
Costo por Quintal					171

Jornal: \$25.00/día.

* Rendimientos 10.6 Qq/ha. Densidad 1950 matas/ha

** La diferencia entre el café cortado y el despulpado, es el grano que se asolea directamente para venderlo como 'chibola' o capulín.



Cuadro 11

Infraestructura, equipo y herramientas	Duración	Precio comercial (pesos)	Precio al productor (pesos)	Amortización anual del productor
Patio de secado de 11x7.5 m (82.5 m ²): cemento, grava, arena y mano de obra*	15 años	9 715	5 080	339
Tanque de fermentado y lavado	15 años	3 165	550	37
Despulpadora manual Bonasa No. 4	10 años	1 626	650	65
Equipo de herramientas**		187	90	45
Hacha	10 años	120	120	12
Azadón	1 año	85	85	85
5 limas (\$12 c/u)	1 año	60	60	60
12 canastos (\$15 c/u)	3 años	180	180	60
16 costales de nylon (\$3 c/u)	1 año	48	48	48
Barreta	20 años	100	100	5
2 mecapales (\$20 c/u)	1 año	40	40	40
Tijera de podar	5 años	40	40	8
Machete	1 año	65	65	65
Serrote curvo	5 años	75	75	15
Subtotal		15 506	7 183	883

* Hace algunos años el socio recibió apoyo de Majomut para un patio, pero él aportó adicionalmente 100 pesos a cambio de una tonelada de cemento y compró otra más a 1 830 pesos, dos volteos de arena (2 100 pesos), un volteo de grava (1 050 pesos) y pagó 1 452 pesos de albañiles. Un total de 5 080 pesos.

** Pala, serrote curvo, tijeras de podar y machete.

Cuadro 12

Tipo de café	Comprador	Kilogramos	Quintales	Precio/kilo (pesos)	Precio/Qq (pesos)	Ingreso por venta
Pergamino orgánico	Majomut	520	9.12	20	1 150	10 400
Capulín o chibola	Comprador privado	128	1.6	5	400	640
Total			10.6		11 040	11 040

En el cuadro 13 se anotan las diferencias de ingresos netos entre un productor comercial y este campesino.

Si se observan los ingresos netos considerando costos comerciales y campesinos, la diferencia remite principalmente a la inversión de trabajo familiar impago, y supone una utilidad de 5 304 pesos más a favor del campesino. La diferencia



Cuadro 13		
	Ingreso comercial (pesos)	Ingreso campesino (pesos)
Ingreso por venta	11 040	11 040
Costos	7 112	1 808
Ingreso neto	3 928	9 232

es notable, pero es igualmente notable que aún pagando la totalidad del trabajo y los insumos a precios comerciales, la operación resulte positiva y genere utilidades. Esto se debe en parte a los altos rendimientos del cafetal, a los bajísimos jornales regionales y a que la producción se vende a precios preferenciales en mercados justos y orgánicos, aunque en el ciclo 2004-05, durante unos días los precios del café convencional se acercaron mucho a las cotizaciones del grano orgánico. La tasa de retorno del socio resultó ser de 510%, que es muy alta, pero aún comercialmente la tasa de ganancia sería de 55%.

Seguramente este caficultor no correría con la misma suerte si fuera un productor convencional y vendiera a los precios de ciclos anteriores.

Los ingresos cafetaleros totales del socio en realidad fueron algo mayores, pues se benefició con un subsidio de 900 pesos del Programa de Fomento Productivo, de modo que su ingreso total fue de 10132 pesos.

Si con los ingresos por la venta del café, él quisiera retribuirse un salario por los días trabajados en su huerta, su jornal diario sería de 49 pesos, casi el doble del regional (cuadro 14).

Esto significa, en primer lugar, que es más productivo trabajar en la huerta propia que emplearse por un jornal en la región de Los Altos; en segundo lugar, la relación costo/beneficio parece favorable, aún si la actividad se practica con criterios comerciales. Pero todo ello tiene que ver con el hecho de que los productores orgánicos de Majosik obtienen sobrepuestos, pagan salarios muy baratos y tienen plantaciones de altos rendimientos. Además, como en el ciclo 2004-2005 aumentaron las cotizaciones del café convencional, aún sin precios especiales, la venta del aromático hubiera sido ventajosa para este productor.

Cuadro 14		
Ingreso neto campesino	Jornadas familiares en el café	Salario autoatribuido
9 232	187	49



Otras actividades e ingresos

Aunque el café es el ingreso monetario principal en la economía de esta familia, no es el único, como puede advertirse en el cuadro 15.

Si bien la venta de café proporciona casi la mitad de los ingresos monetarios, lo cierto es que 4 de cada 10 pesos provienen de subsidios, particularmente de *Oportunidades*, programa que representa poco más de una tercera parte de los ingresos anuales de esta familia. En cambio, las percepciones salariales son insignificantes, aunque al parecer indispensables durante todo el año, pues él debe jornalear por lo menos dos o tres días al mes. Y es que está comprometido a enviar una mesada para costear la comida y el hospedaje del hijo que estudia en San Cristóbal.

Los subsidios de *Oportunidades* llegan cada dos meses. Los ingresos del café van entrando a la bolsa familiar a partir del primer corte, a fin de año, hasta marzo, cuando se venden los últimos granos, de manera que gracias a *Oportunidades* la familia cuenta con algún dinero en efectivo durante cuatro o cinco meses, que es la temporada de cosecha. Y también la época de mayores gastos, pues por lo menos en los dos últimos cortes tiene que contratar peones, y comprar víveres y maíz si además los aloja y los alimenta.

Hay otros ingresos en especie tan importantes como los monetarios, aunque difíciles de cuantificar en pesos y centavos, como los frutales, las verduras, las hierbas comestibles y medicinales, el maíz y el frijol, los huevos de gallina y de paloma, la carne de pollo, de guajolote, etc. que se obtienen del cafetal, de la milpa y del traspatio. Así, la cosecha de maíz cubre las necesidades de consumo

Cuadro 15

Actividades por cuenta propia	Ingresos (pesos)	Porcentaje
Ingresos por venta de café	11 040	46
Subsidios		
Oportunidades	8 520	36
Fomento Productivo	900	4
Subtotal	9 420	40
Actividades asalariadas		
Jornaleo regional	1 200	5
Pago como promotor de Majomut	2 100	9
Subtotal	3 300	14
Total	23 760	100



humano y animal de cuatro meses; el frijol un poco menos, pero cultivarlo en vez de comprarlo, representa un buen ahorro en dinero.

Y aunque la familia tiene que pagar una renta por la parcela donde siembra milpa, se ahorra la compra de maíz y maseca durante una tercera parte del año.

Gastos anuales de consumo final y productivos

Ella está convencida de que solo hay que gastar en lo indispensable, por ejemplo en maíz, frijol, verdura, fruta, carne, pero no en pan, aceite o refrescos. Y que si se gana algún dinero vendiendo café, deben mejorar la vivienda y la alimentación; comprar, por ejemplo, carne de res por lo menos una vez al mes.

Los gastos de consumo final o improductivo de esta familia se estimaron en el cuadro 16.

Si el gasto total anual se distribuyera de manera homogénea durante 12 meses, arrojaría un desembolso mensual de 1291 pesos. En realidad esto es más que un promedio pues los gastos son desiguales dependiendo de si hay o no dinero, de si hubo mazorca o no, y por supuesto se recurre a prestamistas si hay necesidades urgentes y no se dispone de efectivo.

La familia compra en Conasupo como 800 kilos de maíz al año, a 2.50 pesos el kilo, lo que significa que gasta 2000 pesos en abastecerse de este grano. Junto con las verduras, se trata del gasto en alimento más oneroso. Para tener leña se paga el corte de árbol, y este gasto se hace una vez al año. Salvo la luz que se paga mensualmente, y el envío de dinero al hijo que estudia en San Cristóbal, el resto de los desembolsos monetarios se hace una, dos o tres veces al año.

En el año 2004, el productor compró herramientas y equipo, pagó cortadores y una renta por el terreno de milpa. Sus gastos por este concepto se muestran en el cuadro 17. El cuadro 18 ilustra el total de los desembolsos dinerarios de esta familia en el 2004.

Cuadro 16	
Tipo de consumo	Gasto anual (pesos)
Alimentación	7 294
Enseres	280
Leña	905
Ropa y calzado	1 228
Servicios	114
Salud	300
Transporte	420
Educación	4 800
Cooperaciones comunitarias y religiosas	150
Total	15 491



Cuadro 17

	Gasto productivo anual (pesos)
Renta de la tierra	150
Pago de cortadores de café	925
Machete	65
Serrote curvo	75
Canastas para el corte (12 de \$15 c/u)	180
Costales de plástico (16 a \$3.00 c/u)	48
2 mecapales	40
Total	1483

Cuadro 18

Gastos totales	Pesos
Gastos de consumo final	15491
Gastos productivos	1483
Total	16974

Cuadro 19

	Ingresos anuales (pesos)
Ingresos por venta de café*	11040
Subsidios	9420
Salarios	3300
Ingresos totales	23760

Cuadro 20

Ingresos totales (pesos)	Gastos (pesos)	Saldo (pesos)
23760	16974	6787

Balance anual monetario entre ingresos y gastos

Un balance anual, sumando los ingresos totales de la unidad campesina y restando los desembolsos o gastos que en ese año hizo la familia, da un saldo positivo o remanente, como puede observarse en los cuadros 19 y 20.

Si en el concepto de ingresos, agrupamos los provenientes de la comercialización del café y los anotados en el cuadro 19, y los comparamos con las estimaciones de gastos totales en el año el resultado se observa en el cuadro 20.

Los ingresos anuales permiten sufragar gastos estimados de consumo final y productivo y arrojan además un saldo de poco más de 500 pesos mensuales. A primera vista, esto significa que se trata de una economía moderadamente excedentaria y con pequeña capacidad de ahorro. Sin embargo un análisis más fino revela que hay una fuerte dependencia de subsidios, sobre todo de *Oportunidades* que es un apoyo temporal, ya que cuando el joven estudiante termine su bachillerato, la familia dejará de percibir una entrada de dinero que hoy representa 40% de sus ingresos totales.



Economía y estrategias de la familia de 'F' de Majosik

Al principiar 2005, el jefe de esta familia se fue a trabajar a los Estados Unidos después de cosechar su cafetal, dejando a uno de los hijos mayores junto con la madre al frente del núcleo familiar. Este joven tiene 25 años, es casado y con tres hijas; la mayor de apenas tres años y la menor de un mes. Es delegado del grupo de trabajo de Majosik y acompañante fiel del promotor de Majomut en la comunidad. Acude cada mes a la reunión de delegados en el beneficio de Majomut, pero también asiste a las juntas de promotores y a los cursos de capacitación, por lo que comparte con el promotor el apoyo que la organización da para transporte. Su intensa actividad organizativa lo ha llevado a ser un productor destacado e innovador en la caficultura de la comunidad.

En esta familia él es el cuarto de diez hijos. Los tres mayores ya están casados y viven aparte. De los hermanos menores, cinco son estudiantes: dos van al bachillerato en San Cristóbal, otros dos a la secundaria, la más pequeña a la primaria y una joven ayuda en los quehaceres de la casa.

Cuando el joven productor, actual jefe de familia sustituto, se casó, se llevó a su mujer a vivir al hogar de sus padres, por lo que ella también se ocupa, como los demás familiares adultos, de atender las huertas de café.

De manera que en el hogar viven diez personas de las dos familias. La madre, con la joven y los tres estudiantes; la joven pareja y tres bebitas.

Como provienen de familias muy pobres, los padres no heredaron terrenos de labor de sus antecesores. A principios de los años setenta, el padre compró una pequeña huerta y poco a poco fue adquiriendo otras. Actualmente la familia tiene tres huertas que suman dos hectáreas: una de una hectárea —la más alejada, como a media hora de camino— y dos de media hectárea, muy cerca de su casa.

La familia ya no siembra milpa. Quince años antes estableció una plantación de café donde también sembraba maíz. Pero cuando empezaron a crecer los cafetos y los árboles de sombra, el maíz se entristeció y dejó de rendir. La familia decidió entonces renunciar a la milpa porque, dicen, el café les da suficiente dinero para comprar todo lo necesario. En ese entonces y durante cinco años, la familia sembró milpa en terrenos rentados, pero la renta subió tanto que ya no les convino.

La madre trabaja en la huerta a la par de su marido y su hijo, como es costumbre entre los tzeltales de Majosik. Los machetes, colocados en la puerta de



la casa, indican el número de trabajadores que hay en la familia. En la casa, cada quien tiene su machete, hombres y mujeres trabajan sin distinción en el cafetal.

Además de atender las huertas, la familia hace otras actividades. La recolección de hierbas y frutales forma parte sustancial de la dieta diaria, y en el solar y en las huertas de café se siembra chayote y caña. Siete gallinas les proporcionan huevos y ahora un guajolote está en engorda para las fiestas. La madre teje y borda huipiles y trajes tradicionales, y las hijas pequeñas y la nuera, morrales que venden en la comunidad o en la cabecera municipal. Y cuando la necesidad aprieta, los adultos, incluida la madre, se contratan como jornaleros.

El café

La familia cultiva dos hectáreas de café divididas en tres huertas, de donde cosechan casi 20 quintales. Sus cafetales tienen altos rendimientos, pues en gran parte han sido renovados. En este ciclo, la familia sembró 1 800 matas nuevas, de manera que sus rendimientos bajaron con respecto al año anterior, cuando se cosecharon más de 30 quintales, pues los cafetos plantados en el 2004 ensayarán tres o cuatro años más tarde.

Abordaremos primero el análisis de las labores anuales (de mantenimiento) del proceso de trabajo del café, y enseguida las inversiones para renovación de la huerta.

En los cafetales, además del chalum, clásico árbol de sombra, hay naranja, lima, plátano guineo, mandarina, níspero, guayaba, limón, anona, aguacate, durazno, cacaté y macadamia. Las labores en el cafetal las realiza exclusivamente la familia, por lo que no tienen costo monetario para el productor (cuadro 21).

En total se invierten 395 días de trabajo. Las labores anteriores al corte se llevan 258 jornadas en las que participan principalmente el padre, la madre y el hijo mayor; de modo que cada adulto trabaja 86 días. El 60% de estas jornadas se concentran en las limpiezas.

En el corte y beneficiado del café labora toda la familia. En la cosecha del 2004-2005 se recolectaron más de 4 700 kilos de cereza.²² Un buen jornalero corta tres costalillas al día, de 50 kilos cada una. Trabajando con esta intensidad se requerirían 32 jornadas pero el fruto madura de manera irregular, y toda la

²² Aunque el corte se paga a destajo a \$30/costalilla de 50 kilos, para calcular las jornadas invertidas, tomamos como medida el costo monetario total del corte que es \$2 850, cantidad que dividimos entre 25 pesos que vale el jornal diario, de donde salen las 114 jornadas del corte.



Cuadro 21. Costos de producción en trabajo en cafetal de 2 hectáreas*

Labores de mantenimiento	Mes	Jornadas familiares
Huerta		
1a. Limpia o 'chaporreo'	abril	75
Poda sanitaria y recepa de 20 matas	mayo	36
Deshije	mayo	10
Agobio	julio	36
Preparación de composta tradicional	marzo	6
Acarreo y aplicación de composta	junio-julio	5
Barreras vivas (siembra y poda)	julio	15
2a. Limpia o 'chaporreo'	agosto	75
Subtotal		258
Corte, beneficiado y acarreo		
Corte	diciembre-marzo	114
Despulpado	diciembre-marzo	6
Lavado y fermentado	diciembre-marzo	4
Secado	diciembre-marzo	8
Selección de café	diciembre-marzo	4
Encostalado	diciembre-marzo	1
Subtotal		137
Total de jornales		395

*Rendimientos de 19.47 Qq o 9.7 Qq/ha.

familia va a la pizca 'a como se venga el fruto'. Además de los adultos, se integran los dos jóvenes de secundaria y hasta la niña y en fines de semana y vacaciones, también los que estudian en San Cristóbal.

El proceso de transformación exige por lo menos 23 jornadas de trabajo. Tres adultos despulpan 300 kilos en una hora, de manera que para despulpar 4 753 kilos de cereza se necesitan seis jornadas de ocho horas. En el secado se hacen dos tendidos de cuatro soles, y en esta labor, al igual que en la selección, participa toda la familia.

El núcleo familiar invirtió en el cafetal 395 jornadas: 65% en labores culturales antes del corte y el 35% restante en el corte y procesamiento. Estas actividades corresponden al trabajo anual de mantenimiento, no incluyen labores de renovación. Finalmente, como todo se hace en familia, el costo campesino en jornales es nulo. En cambio si el trabajo hubiera sido contratado pagando 25 pesos el jornal, el desembolso ascendería a 13 825 pesos.



El costo de la infraestructura y el equipo

Además del trabajo familiar, la producción de café requiere infraestructura, herramientas e insumos. La familia adquirió primero con Inmecafé y desde 1997 con la Unión Majomut, instalaciones y equipo subsidiados a través de programas estatales y a precios de mayoreo.

Desde los tiempos del Inmecafé, la familia cuenta con un patio de secado de 64 m² (8x8 m), cuyo costo está más que amortizado. Pero el tanque de fermentación y las herramientas que vía Coopcafé gestionó Majomut aún están amortizándose. Por este paquete el productor tuvo que pagar 1945 pesos. Considerando la vida útil de herramientas y equipo, la amortización anual es de 492 pesos. Además, para el ciclo 2004-05 la familia compró tres machetes por los que pagó 195 pesos (65 pesos cada uno). De manera que en total, el costo monetario anual en este rubro fue de 687 pesos.

En resumen, en un cafetal de dos hectáreas la familia invierte sobre todo trabajo y una pequeña cantidad de dinero en infraestructura y herramientas,²³ y obtiene un rendimiento de 19.46 quintales, con un costo por hectárea y por quintal muy bajo (cuadro 22).

Cuadro 22	
	Pesos
Costo de producción	687
Costo por hectárea	343
Costo por quintal	35

Ingresos del café

La familia entregó 17 quintales de pergamino a Majomut y vendió cuatro bultos de 50 kilos de café capulín o chibola y de desecho a un comprador particular.

²³ Precio y costo anual de amortización de la infraestructura y equipo

Infraestructura y equipo	Duración (años)	Precio comercial	Costo comercial anualizado	Aportación del productor	Costo anual del productor
Tanque de fermentado y lavado	15	3 165	211	550	37
Despulpadora manual Bonasa No. 4	10	1 626	163	650	65
Equipo de herramientas	variable	187	93	90	45
Hacha	10	120	12	120	12
Azadón	1	70	70	70	70
5 limas (\$12 c/u)	1	60	60	60	60
10 canastos (\$15 c/u)	2	150	75	150	75
25 cosatales de nylon (\$3 c/u)	1	75	75	75	75
Barreta	20	100	5	100	5
2 mecapales (\$20 c/u)	1	40	40	40	40
Tijeras de podar	5	40	8	40	8
Subtotal		5 633	812	1 945	492



En el ciclo 2004-05 la organización pagó un precio final de 20 pesos/kilo, y no de 22, pues el productor reintegró 2 pesos por kilo al Fondo de Estabilización de Precios. Posiblemente por alguna urgencia monetaria, malbarató el capulín vendiéndolo a 3 pesos por kilo cuando hubo quien ofreció hasta 5 pesos por kilo.

Por la venta del café, la familia obtuvo más de 20 000 pesos, como se ve en el cuadro 23.

En el cuadro 24 se muestran los ingresos netos después de descontar los costos monetarios.

Como puede apreciarse, la utilidad o ingreso neto del productor es muy alta, con una impresionante tasa de retorno de 2 825%. Pero también es un excelente negocio desde el punto de vista comercial, pues pagando todos los requerimientos laborales y los medios de trabajo a precios comerciales, se obtiene 70% de tasa de ganancia. Y es que aquí se conjugan varios elementos. La familia no gasta en salarios, su único costo monetario es en equipo, tiene un cafetal de altos rendimientos y vende a precios preferenciales.

Ingresos Netos campesinos

Además del ingreso por ventas la familia recibe 1 200 pesos del Programa de Fomento Productivo (600 pesos por hectárea), de manera que el ingreso neto

Cuadro 23						
Tipo de café	Comprador	Kilogramos	Quintales	Precio kilo (pesos)	Precio quintal (pesos)	Ingreso por venta (pesos)
Pergamino orgánico Mercado justo	Majomut	975	17	20	1 150	19 500
Capulín	Comprador privado	200	2.5	3	240	600
Total			19.46			20 100

Cuadro 24		
	Ingreso comercial (pesos)	Ingreso campesino (pesos)
Ingreso por venta	20 100	20 100
Costo monetario de producción	14 637	492
Ingreso neto	5 463	19 608



Cuadro 25

Ingreso Neto Campesino	Pesos
Ingreso neto por ventas	19 608
Subsidios	1 200
Total	20 808

Cuadro 26

Ingreso Neto Campesino (pesos)	Jornadas familiares en el café	Salario autoatribuido (pesos)
19 413	395	50

cafetalero suma poco más de 20 500 pesos (cuadro 25).

Finalmente, si el ingreso neto por ventas se aplicara al pago de las jornadas familiares invertidas en el cafetal, el salario virtual sería de 49 pesos el día de trabajo, casi el doble del jornal regional, como ilustra el cuadro 26.

Labores de renovación en el cafetal

Las labores de mantenimiento se practican año con año a diferencia de las de renovación que se realizan cada 20 años.

La inversión anual para mantener la calidad y los rendimientos de la huerta, supone la resiembra de entre 20 y 50 matas por hectárea cada ciclo, pero esta labor es parte del mantenimiento anual del cafetal. En cambio la renovación implica destinar un área de la huerta a nueva plantación y una inversión con efectos a mediano y largo plazos, pues los nuevos cafetos ensayan hasta el tercer año, a partir del cual su vida productiva será de 20 años. De esta manera, los gastos anuales recurrentes o habituales, que incluyen algo de resiembra, son de naturaleza diferente a las inversiones para renovar el cafetal.

El pequeño caficultor sabe que la renovación es un trabajo estratégico, cuyo propósito es revalorizar la huerta y propiciar un mayor ingreso futuro.

En el ciclo del 2004-05, el padre de familia renovó toda una huerta, pues los cafetos ya eran viejos. Con un esfuerzo adicional, se tumbaron 500 matas y se sembraron 1 800 plántones en poco más de una hectárea.

Desde la cosecha del 2002-03 padre e hijo realizaron un corte selectivo de frutos, y después eligieron las mejores semillas para un vivero techado que establecieron en la huerta. Durante 45 días este vivero fue regado una vez por semana y al aparecer 'la mariposita' se hizo el embolsado que es lo más laborioso pues hay que acarrear tierra negra y hacer el trasplante. Antes de las lluvias, dos personas trazaron las curvas de nivel durante 10 días, y una hizo 70 hoyaduras en un día. Entre tres personas sembraron 100 plantas por día, lo que además



implicó acarreo de matas y de agua. En total, en instalar el vivero y sembrar 1 800 matas se invirtieron 241 jornadas de trabajo, como muestra el cuadro 27.

La renovación demandó 60% de los requerimientos laborales de ese año. Pero como estas actividades son familiares tampoco tuvieron costo monetario. Si se hubieran pagado, representarían un desembolso de más de 6 000 pesos. El único gasto que el campesino hizo en efectivo fue en la compra de bolsas para el vivero, que le costaron 450 pesos.²⁴

Finalmente las cuentas familiares revelan que bajaron los rendimientos del café con respecto al ciclo anterior, cuando entregaron más de 30 quintales a la organización. Hay varias razones. En general los rendimientos regionales del ciclo 2004-05 descendieron por mal temporal,²⁵ pero lo que más influyó aquí fue la escala de la renovación.

Este caso es emblemático. Renovar el cafetal con una lógica campesina, aunque no representa un gasto monetario para la familia, entraña un esfuerzo adicional al que de por sí se hace cada año para mantener la huerta. Renovando la plantación, la familia renuncia a la producción de las matas sustituidas con la expectativa de una mayor y mejor producción futura. Esto significa que en lo inmediato se deja de ganar dinero, pues se cosechan 11 quintales menos, cuya venta representaría casi 13 mil pesos. Todo esto en pro de una huerta que a mediano plazo dará mejores rendimientos y mayores ingresos.

Cuadro 27

Inversión en labores de renovación de 1 800 matas	Jornadas familiares
Corte, despulpado y selección de semilla para vivero,	6
Siembra de semillero	3
Riego y cuidado del semillero	20
Acarreo de tierra y embolsado de planta	40
Riego y cuidado de vivero	36
Tumba de 500 matas	21
Trazo de curvas de nivel y hoyadura	61
Siembra (100 matas/día)	54
Total	241

²⁴ Compró 15 kilos de bolsa para planta de vivero a \$30/kg.

²⁵ Aunque el resto de los productores se queja de dos malos ciclos cafetaleros.



Otras actividades económicas

La artesanía es otra fuente de ingresos monetarios para la familia. La madre, apegada a la tradición tzeltal, usa el telar de cintura y borda, a diferencia de las hijas que solamente saben tejer. Como trabaja en la huerta y atiende la casa, casi no le da tiempo de hilar y bordar, pero algunas tardes se ocupa del telar o del bordado. Confecciona huipiles, fajas y calzones del traje tradicional de los hombres. En cada prenda se tarda, con trabajo más o menos intensivo, cerca de dos meses, pero sólo confecciona dos o tres prendas grandes al año.

Compra en Tenejapa el algodón y el estambre. Cada bola de estambre le cuesta 15 pesos, y cada prenda se lleva por lo menos seis bolas, más los husos de algodón. En total se gasta cerca de 150 pesos por prenda, y el precio al que vende es muy variable. A veces pide 1 000 pesos por huipil y 700 por calzón y faja, pero casi nunca logra venderlos a este precio y, después de los consabidos regateos, acaba rebajándolos.

Sus hijas, y ahora su nuera, saben tejer morrales que venden a 40 y 60 pesos, dependiendo del tamaño. Cada morral lleva por lo menos dos bolas de estambre: 30 pesos, o sea que le ganan muy poco a cada uno. En un año vende cinco o seis morrales.

Cuando madre e hijas van a un mandado a Tenejapa, aprovechan para llevar sus prendas, y casi siempre regresan sin vender nada. Hoy han guardado dos hermosos trajes que no han podido vender y no quieren malbaratar. Pero seguramente cuando la necesidad apremie acabarán rematándolos. Los ingresos artesanales del año, después de descontar los costos en materiales son de apenas 1 610 pesos.²⁶

De tanto en tanto, cuando escasea el dinero, los adultos de la familia jornallean en la propia comunidad. El año pasado, cuando el salario estaba en 25 pesos el día, se emplearon por seis días en las limpias y hoyaduras y ganaron 450 pesos.

²⁶ Ingreso por ventas \$2 060 menos el costo de materiales \$450.



Oportunidades

La madre recibe cada dos meses 320 pesos de *Oportunidades*, y como cinco hermanos están estudiando, también les llega beca de este programa: a los dos de bachillerato les toca bimestralmente 2 300 pesos; 1 800 pesos a dos que estudian secundaria en Majosik, y 180 a la que va a la primaria. Cada dos meses, la madre cobra un total de 4 600 pesos lo que en el año representa 27 600 pesos.

Total de ingresos monetarios

Los ingresos monetarios de la familia provienen principalmente de la caficultura y de los subsidios de *Oportunidades*. En segundo término de la venta de artesanías textiles y del subsidio del Programa de Fomento Productivo. En último lugar están los ingresos asalariados, que son muy poco significativos (cuadro 28).

Cuadro 28		
Ingresos monetarios	Pesos	Porcentaje
Venta de café	20 100	39
Venta de artesanías	2 060	4
Subtotal	22 160	43
Subsidios		
Fomento Productivo	1 200	2
Oportunidades	27 600	54
Subtotal	28 800	56
Jornal	455	1
Total	51 415	100

Gastos de consumo

En la casa viven 10 personas: cuatro adultos, dos jóvenes, una niña y tres bebitas. El recuento de los gastos cotidianos de la familia se hizo de la siguiente manera.

Como la familia no tiene milpa, compran todo el maíz que consumen, 6 kilos a la semana en la Conasupo a 2.50 pesos/kilo. Este gasto, junto con el frijol —50 kilos por 360 pesos que compran cada 4 meses en San Cristóbal— y el azúcar, son los más importantes en la dieta familiar. Consumen carne de res solamente dos veces al mes, y compran muy pocas verduras y frutas, quizá tomate y cebolla cuando comen carne y algunas veces cacahuates. Pero lo cierto es que de frutas y verduras se abastecen en la huerta, donde hay una gran variedad. En total, la familia destina alrededor de la cuarta parte de sus gastos a la alimentación.

En vestido y calzado, estiman un gasto de más de 8 000 pesos al año; y para alimentar el fogón compran árboles y hacen rajas de leña. En la comunidad se venden los chalum a 600 pesos y los encinos grandes cuestan 1 000 y 1 500 pesos. Un árbol mediano alcanza para cocinar en el fogón como dos meses, y hubo años que compraron hasta dos árboles, pues de sus huertas ya no



pudieron sacar más leña. Adicionalmente contratan a un motosierrista que cobra 35 pesos la carga de gasolina, y para cada tala se requieren de seis cargas, o sea que en esta labor vienen gastando como 210 pesos.

Por ahora no pagan luz, pues los recibos están llegando muy altos: hasta de 540 pesos el bimestre, cuando antes eran de 20 pesos.²⁷

Finalmente destaca el gasto que representan dos jóvenes estudiando en San Cristóbal, quienes comparten un cuarto con otras seis personas por el que pagan 2000 al mes (333 pesos cada uno). Además, su madre les da 500 pesos mensuales para alimentos, más los útiles y el pago del café internet; también les envía dinero para ropa y transporte. En total el gasto anual es como de 20000 pesos, cuando la beca de *Oportunidades* es sólo de 14000. La madre se queja de que sus estudiantes le salen muy caros, y que lo que da el gobierno no alcanza para nada. Pero a los jóvenes ya les gustó la escuela y vivir en San Cristóbal, así que por ahora la familia hace el esfuerzo, pero cuando terminen el bachillerato y se acabe la beca de *Oportunidades*, seguramente no podrán seguir estudiando.

Al pago de transporte, médico y medicinas se destina sólo 5% de los gastos anuales, pues salen poco y en males menores siguen utilizando remedios tradicionales con emplastos y hierbas.

Los gastos de consumo final de la familia están por encima de los 40000 pesos (cuadro 29).

Pero también tienen gastos productivos. En el café compran insumos y herramientas del ciclo; y en las artesanías el algodón y estambre, como se ilustra en el cuadro 30.

Un gasto adicional: el costo de la migración

A principios del 2005, terminada la cosecha de café, el padre decidió probar suerte en los Estados Unidos. Irse por ratos de la comunidad es una vieja tradición, pues muchos hombres y mujeres pasaron parte de sus vidas en las fincas del Soconusco, de Tapachula y hasta de Guatemala. Pero eran migraciones temporales y a lugares cercanos. Cuando llegó el Inmecafé la gente quiso quedarse en sus huertas y de jornaleros pasaron a ser caficultores.

²⁷ El hijo mayor hizo el reclamo ante el agente municipal, así como otros vecinos de la comunidad.



Cuadro 29

Consumo final	Gasto anual (pesos)	Porcentaje
Alimentación		
Maíz	3 467	8
Fríjol	1 080	
Azúcar	2 288	
Sal	150	
Huevos	375	
Jabón	580	
Aceite (5 litros al año)	65	
Carne de res: 2 kilos de \$45/kilo c/mes	1 080	
Tomate, cebolla, cacahuates y otros no autoproducidos	1 200	
Subtotal	10 285	16
Ropa y calzado		
Adulto varón	1 500	
Calzado de 3 productores adultos	600	
Ropa de los niños	2 600	
Ropa para la escuela	2 600	
Adulto mujer: 3 enaguas \$170	510	
Sandalias mujeres: de \$30 c/4 meses de 5 mujeres	600	
Subtotal	8 410	20
Servicios		
Luz		
Compra de árbol/leña	1 440	
Subtotal	1 440	3
Gastos de los hijos en San Cristóbal		
Renta	7 992	
Comida	5 000	
Útiles	2 000	
Gastos de café Internet (\$8/hora)	832	
Ropa y calzado	1 500	
Transporte \$100 c/mes dos hijos que estudian en San Cristóbal	2 400	
Subtotal	19 724	47
Transporte y salud		
Transporte \$100 a San Cristóbal: 2 viajes de 4 personas	800	
Médico y medicinas	1 500	
Subtotal	2 300	6
Total	42 159	100



Cuadro 30

Gasto productivo anual	Pesos
Insumos del café (3 machetes de 65 pesos c/u)	195
Estambre y algodón para artesanías	450
Total	645

Desde finales de los ochenta hay una nueva oleada de migración, aunque cambian el trabajo y el destino. Los jóvenes se van de albañiles a la ciudad de México, y, desde hace cinco años, salen cada vez más a los Estados Unidos. Los polleros los recogen en San Cristóbal y les aseguran el paso de la frontera. Así se fue el padre de esta familia con un grupo de 15 personas.

Por el viaje pagó 18000 pesos. Para cruzar la frontera, tuvo que pasar cuatro noches y tres días en el desierto. Por fin llegó a California y está trabajando en unos campos cercanos a la ciudad de los Ángeles.

Salió de la comunidad en marzo, poco después de la entrega de café a Majomut y de recibir el anticipo. En parte pagó su viaje con este dinero, pero además pidió prestados 10000 pesos a una tasa de interés de 10% mensual, y saldó la deuda cinco meses después, un poco con los dólares que ganó y otro poco con los ingresos de la comercialización del café. La familia espera que esta inversión pronto rinda frutos y que el que se fue envíe remesas próximamente.



Caficultor de Majosik con su hija.



Los hijos de esta familia, igual que muchos otros jóvenes de la comunidad, están pendientes del grupo en el que se fue su padre a los Estados Unidos, y se preguntan si valió la pena el riesgo.

Relación anual de ingresos y gastos monetarios

Los ingresos monetarios de esta unidad doméstica tienen diversos orígenes. La principal actividad productiva es el café, donde se invierten más de 300 jornadas de trabajo; de aquí proviene 40% de los ingresos anuales. Otra parte sustancial se origina en subsidios, de los que *Oportunidades* representa más de 50%.

El futuro de los jóvenes que estudian bachillerato en San Cristóbal, es incierto, lo que sí es seguro es que la familia dejará de recibir la beca de *Oportunidades*.

En cuanto a los gastos monetarios, cerca de 70% se destinan a cubrir necesidades de alimentación, vestido, salud y servicios, y sólo uno de cada 100 pesos se invierte en cuestiones productivas.

Por otra parte, el viaje del padre significó un desembolso extraordinario, con los riesgos que esto conlleva. Afortunadamente el jefe de familia se encuentra ya en su destino y trabajando, pero aún es prematuro conocer el resultado en términos económicos.

Un primer balance monetario de la unidad familiar arroja los resultados que se muestra en el cuadro 31.

Los gastos en este año fueron superiores a los ingresos. En realidad los ingresos fueron menores porque debido a la renovación de una huerta, entregaron casi la mitad del café que habitualmente entregan, aunque el viaje del padre fue también causa de este desequilibrio económico, ya que el déficit de casi 10000 pesos corresponde a la deuda para viajar contraída con un prestamista.

Cuadro 31			
Ingresos monetarios	Pesos	Gastos monetarios	Pesos
Ingresos por venta de productos, subsidios y jornales	51 410	Gastos de consumo anual	42 159
		Gastos productivo	1 095
		Viaje del padre a EUA	18 000
Total	51 410	Total	61 254



Un balance económico de la unidad

Actualmente esta familia cuenta con dos hectáreas de cafetos y mano de obra abundante. Para optimizar estos recursos materiales y humanos, la familia emprendió la renovación del cafetal. De este modo se incrementan los activos, pues ahora tiene un cafetal más joven que le garantizará en el futuro mayores rendimientos y por tanto ingresos más elevados.

Sin capital y con tan pocos terrenos, la familia debe hacer un uso intensivo de sus recursos, sobre todo de su fuerza de trabajo. Si sumamos las labores de mantenimiento y las de renovación, resulta que le ha invertido al cafetal más de 600 jornadas. Hoy cuenta con un activo de 4000 matas de café, de las que poco menos de la mitad empezarán a producir muy pronto, además de la herramienta con un valor estimado de más de 2000 pesos.

Por otro lado la deuda del padre ya ha sido pagada. En parte con el dinero devengado en Los Ángeles que permitió pagar los 5000 pesos de intereses,²⁸ pero otra porción se pagó con el sacrificio de la familia, que seguramente limitó ese año sus gastos de consumo.

Finalmente, aunque el gasto en los hijos que estudian en San Cristóbal es algo mayor que las becas de *Oportunidades*, significa también capacitación y calificación profesional. Quizá estos jóvenes tendrán más capacidades para competir en el abarrotado mercado de trabajo, sobre todo urbano. El esfuerzo familiar que implica haber dado estudios a estos jóvenes, es enorme. Sin duda también la caficultura ha permitido sostener esta carrera.

El futuro de la mayoría de los hermanos es incierto, pero para el hijo que apenas empieza a formar su familia, el cafetal es hoy una digna opción de trabajo y de vida.

La caficultura en la comunidad de Tzajalchén, municipio de Chenalhó

Tzajalchén es una pequeña comunidad tzotzil ubicada en la serranía de Los Altos de Chiapas. Desde hace años en este paraje vivían algunas familias, pero no fue sino hasta la década de los setenta que, con la llegada de lugareños de Tzanembolon, se formó la comunidad.

²⁸ En total la familia pagó 15000 pesos; 10000 de capital y 5000 de intereses.



Actualmente hay alrededor de 455 habitantes de 85 familias. La comunidad cuenta con luz y sólo una cuarta parte de las casas con agua entubada. Hay una escuela primaria, por lo que los jóvenes que quieren seguir estudiando tienen que ir a Chenalhó o hasta San Cristóbal. Hay algunos tendajones, pero en general, las familias se abastecen en Pantelhó o más recientemente, dependiendo de donde encuentran mejores precios, en la tienda de Conasupo de Las Palmas —un pueblo cercano— que abrió hace poco tiempo.

Desde su fundación Tzajalchén estuvo incomunicada, los pobladores caminaban casi una hora para llegar a la terracería que lleva a Pantelhó. No fue sino hasta hace cuatro años que se abrió un camino hasta la comunidad y, con él, llegó el transporte. Un vehículo que sale diariamente como a las 6.30 a.m. y regresa en la tarde, cobra el viaje a 10 pesos por persona.

Las tierras son bienes comunales. La principal actividad comercial es la cafcultura que se combina con la producción de maíz y frijol para autoconsumo; hay también grupos apícolas y colectivos de mujeres artesanas. Desde 1996 la Unión Majomut impulsó la organización de granjas y grupos hortícolas para mejorar el abasto familiar. Por último destacan diversas iniciativas relacionadas con servicios de salud de redes de organismos civiles que trabajan en el estado y que han llegado a beneficiar a poblados cafetaleros.

El 9 de diciembre de 1992, esta comunidad fue sede de la reunión que bajo el cobijo de la Sociedad de Productores de Tzajalchén, dio origen a la organización de Las Abejas.²⁹ En un clima de enfrentamientos, esta agrupación se define como Sociedad Civil y retoma iniciativas comunitarias de salud, derechos humanos y alternativas de abasto y comercialización.

Las Abejas tiene presencia en algunas comunidades del municipio de Chenalhó que desde 1995 se declararon en resistencia civil hasta que el Congreso de la Unión reconozca los Acuerdos de San Andrés y los eleve a rango constitucional. La resistencia civil se traduce en el no pago de las cuotas de energía eléctrica ni del impuesto predial a las autoridades gubernamentales; también significa que los pobladores no reciben apoyos económicos oficiales ni son beneficiarios de los programas de gobierno. Por ello la comunidad no admite recursos ni de *Oportunidades* ni de Fomento Productivo de Alianza para

²⁹ Grupo de origen religioso formado en los Altos de Chiapas a iniciativa de la Arquidiócesis de San Cristóbal de las Casas.



el Campo. Por su origen religioso el trabajo más significativo de Las Abejas ha sido en el plano de los derechos humanos.

Más de la mitad de los cafetaleros de la comunidad están organizados. Doce participan en La Unión Majomut, de la que varios productores de Tzajalchén son miembros fundadores. Recientemente, 30 o 35 cafetaleros se unieron a Mayavinik, organización comercializadora de café que pertenece a la Sociedad Civil de Las Abejas, quienes impulsaron la venta del café de pequeños productores, años después de su constitución; pero quizá por su origen religioso y debido a una relativa dependencia de la Arquidiócesis sus experiencias en comercialización de café no han sido del todo exitosas. En el 2003 el desfaldo ocasionado por un coyote a la organización fue resarcido con apoyos económicos de la iglesia para que los productores no se arruinaran.

El resto de los cafetaleros de Tzajalchén, entre 30 y 40, son productores 'libres' que venden su grano a compradores lugareños o de la región.

Actividades productivas

Las familias tienen en promedio 1.5 hectáreas, y muy pocos comuneros hasta 4 y 5 hectáreas. En la milpa, el maíz se combina con frijol de enredadera (*tz-muitechenac*), chayote y calabaza. La práctica es tener dos cosechas al año: la 'grande o *muktachomtik*' se realiza en tierra caliente durante el ciclo primavera-verano sembrando variedades de temporal (*cha'vol*) y la segunda en laderas con tierra de humedad, con variedades de 'arriesgue' (*va'ol*). En esta última, se derriba



Cafeto en floración.



el acahual bajo el sistema de roza-tumba y quema, y aún cuando la tradición dice que después de cuatro años de siembras continuas hay que dejar descansar la tierra, la escasez de terrenos laborables obliga a trabajar ininterrumpidamente el mismo predio.

En general una familia cultiva media hectárea. Los rendimientos de las cosechas en tierra caliente y en ladera, difieren. En la primera, de cosecha ‘grande’, con buen temporal, en media hectárea o 10 tareas,³⁰ se pizcan 15 *zontles*³¹ o 960 kilos (lo que significa que en una hectárea el rendimiento es de 1.9 toneladas); mientras que en la de otoño invierno se recogen 640 kilos (por hectárea el rendimiento sería de 1.3 toneladas).

La producción de maíz es deficitaria en relación al consumo. En dos cosechas con buen temporal una familia obtiene cerca de 1 600 kilos, que le alcanzan para cubrir sus necesidades de consumo de siete u ocho meses; el resto del año, debe comprar el grano. En época de escasez, los comerciantes locales venden a 40 pesos el litro de maíz de 16 kilos (a 2.50 pesos el kilo), lo que para una familia promedio representa un gasto anual cercano a dos mil pesos.

Así, parte de los productos para el consumo familiar se obtienen de la milpa y de la recolección de hierbas y verduras regionales tales como: *yaxcanté*, *tzujitaj*, *tzepenté*, *juach*, que son fundamentales en la dieta pues, aún en años de mal temporal y sequía, siempre hay modo de cocinar y comer plantas nativas.

La apicultura es fuente de ingresos monetarios para algunos campesinos. En 1978 en la época en que el Instituto Nacional Indigenista (INI) impulsaba esta actividad, se formó un grupo, del que actualmente siguen trabajando juntos seis de sus fundadores. Incipientemente, y de manera individual, otros campesinos están iniciándose en esta empresa.

Por otra parte, en los últimos años se organizó un grupo de mujeres que elabora artesanías textiles y prendas bordadas para venderlas en la ciudad de México y también para exportar. Este núcleo pertenece a la Sociedad Civil de Las Abejas.

En los últimos años se ha acentuado la migración en esta comunidad, igual que en el resto de la región. La escasez de tierra, los bajos precios del café durante muchos años, aunque la mayoría de caficultores vende en el mercado

³⁰ Medida tradicional. 20 tareas equivalen a una hectárea.

³¹ Los rendimientos de maíz tradicionalmente se miden en *zontles*: un *zontle* equivale a 400 mazorcas en grano o 4 litros en grano; 1 litro contiene 16 kilos.



justo con mejores cotizaciones que las del convencional, y las deplorables condiciones de vida, han orillado a los jóvenes a salir en busca de alternativas de trabajo e ingreso. Años dramáticos fueron 1997 y 1998, cuando la aparición de grupos paramilitares forzó la salida de familias; sin embargo la reorganización comunitaria se impuso a la medida contrainsurgente y, desde entonces, el fenómeno migratorio tiene, sin duda, orígenes económicos. La mayoría se va por temporadas a la ciudad de México a trabajar en la construcción y regresa a la comunidad en época de mayor demanda laboral en la huerta y la milpa, otros se emplean en el sector turístico: hoteles y tiendas en San Cristóbal; algunos van al Caribe mexicano. En general salen los hombres, aunque se cuenta de cuatro mujeres que han migrado a las ciudades para emplearse como bordadoras o trabajadoras domésticas.

La producción de café

Las huertas de café son pequeñas parcelas de media y 1 hectárea, repartidas en dos o tres predios, con una densidad de entre 1 300 y 1 500 matas por hectárea. La variedad más común es arábica conocida como criolla, también hay algo de *bourbon*, *mondo novo* y *garnica*.

La sombra la dan árboles como el chalúm junto con una gran variedad de frutales, la mayor parte nativos de la región, como naranja, lima, mandarina, níspero, plátano guineo y cacaté.

Los rendimientos promedio son altos, aun cuando en los últimos años han descendido casi a la mitad por malos temporales. Según los productores, en años buenos, cosechan hasta 22.6 quintales por hectárea;³² pero en el ciclo 2004-2005, igual que en el anterior, el rendimiento promedio bajó a 9.5 quintales por hectárea.³³

Entre el grupo de productores afiliados a Majomut, la caficultura que se practica es orgánica y de sombra. Con esta calidad el grano se vende al Mercado Justo.

Todos los socios de Majomut tienen sus parcelas certificadas. Cada año los campesinos asociados a esta organización, realizan una inspección rigurosa de las huertas, que es la base de la inspección externa que se hace.

³² 20 bultos de 65 kilos de café pergamino.

³³ La baja productividad tiene su origen principalmente en la alternancia que presentan los ciclos fisiológicos o vegetativos del café: un año es de buena floración y el siguiente no. Otros factores que impactan la producción son las eventualidades ambientales: exceso de lluvia o sequía.



En el grupo de caficultores orgánicos de Majomut, todas las actividades de mantenimiento de la huerta se realizan con trabajo familiar y sólo se contratan peones en la temporada de corte.

Las labores en la huerta inician al terminar de beneficiar y entregar el café del ciclo inmediato anterior. La primera actividad es la poda sanitaria, que los productores aprovechan para recepar las matas viejas. La poda consiste tanto en el despunte de los cafetos como en el agobio de las ramas crecidas, y la recepa de un promedio de 20 matas al año en una hectárea de cafetales. En estas labores los productores invierten 15 jornadas de trabajo por hectárea.

La huerta requiere tres limpiezas conocidas regionalmente como ‘chaporreo’. La primera se realiza en abril, terminando los trabajos de poda y recepa, la segunda en agosto y la tercera en octubre y noviembre; esta última, prepara la huerta para el corte. En cada una se requieren 10 jornadas de trabajo familiar por hectárea.

En los meses de junio y julio los productores renuevan parte de sus cafetos; siembran un promedio de 50 matas por hectárea que trasplantan de pequeños viveros familiares. Durante estos trabajos el productor revisa las recepas que hizo tres meses antes y, según el crecimiento que tengan, decide dar una segunda recepa o arrancar la mata y sustituirla por una nueva.

En la región se practica el desmusgue, esto es quitar de los tallos el musgo silvestre. Tal labor se realiza con un pequeño palo y en ella participa toda la familia, destaca la habilidad de los niños que además de hacerlo rápido y bien se divierten pues lo toman como juego. En una jornada, el productor limpia cerca de 50 matas por hectárea y, en la huerta, en promedio se limpian 100 al año ya que cada desmusgue dura entre cuatro y cinco años.

Otra actividad es la siembra y mantenimiento de las barreras vivas, para las que se utiliza una variedad de plantas regionales como: palo de agua, sauco, tulipán, malanga, té limón o flor de campana. La experiencia de los últimos años ha llevado a que los productores se inclinen por el palo de agua pues les funciona mejor. Para instalar barreras vivas se tienen que recolectar las plantas y seleccionar las mejores, trazar las curvas de nivel con el aparato ‘A’, lo que generalmente se realiza entre dos personas, y finalmente se siembran. Para estas labores y para podar las barreras crecidas, se requieren seis jornadas por hectárea.

Por otro lado se prepara la composta. Esta tarea empieza en marzo y supone construir el cajón, recolectar cascarilla, hojarasca y estiércol, y elaborar la



composta, para lo que se requieren cuatro jornadas. Durante los tres meses que tarda el proceso, cada 20 días se dedican dos horas a revisar y voltear la composta, lo que da un total de cinco jornadas. Este abono es para 300 matas y su aplicación consume tres días, pues en una jornada se hacen las ‘medias lunas’ y se aplica composta en 100 matas.

Antes del corte, el productor ya ha invertido en el cafetal de una hectárea un total de 66 jornadas, todas familiares. Sin embargo, durante la cosecha se requiere mano de obra externa.

Aún cuando los rendimientos del cafetal han bajado en los últimos ciclos, el buen cuidado de la huerta mediante todas las labores de mantenimiento descritas arriba, han ayudado a tener buenas cosechas. Así, con todo y los malos temporales, en el ciclo 2004-2005 el rendimiento promedio fue de 9.5 quintales por hectárea, superior al promedio nacional, y muy por encima de otros campesinos del sureste con producción orgánica.

En la región se realizan cuatro cortes, empezando en noviembre para terminar en febrero. El primero se hace familiarmente, pero en los siguientes es necesario emplear cortadores. Se pagan 10 pesos por lata cosechada de 3 kilos de pergamino (o 13 kilos de cereza). En el primer corte, como el grano viene muy disparatejo, al cortador no le conviene contratarse, pues se obtienen menos de 50 kilos (cerca de 10 kilos de pergamino seco) en una jornada. Pero en los siguientes cortes la mano de obra familiar es insuficiente pues, además, está ocupada en el procesamiento del grano. En una hectárea se cosechan 2342 kilos de cereza o 180 latas de 13 kilos. En promedio el cafetalero paga el corte de más de 100 latas a 10 pesos/lata,³⁴ lo que representa cerca de 60% del trabajo; el resto lo hace con la familia.

Todas las labores de beneficiado se realizan familiarmente en 13 jornadas. En total en una hectárea con cafetal se han invertido 151 días de trabajo, de los cuales 44% se dedican a las labores previas al corte y el 56% restante a la cosecha, beneficiado y acarreo del café. De este total, el productor ha trabajado con su familia siete de cada diez días, pues sólo contrata jornaleros para el corte. Considerando que el salario regional en el ciclo 2004-2005 fue de 25

³⁴ En el cuadro de costos, el corte aparece como jornales o días de trabajo, exactamente igual que en las labores previas. Dado que el corte se paga a destajo por lata y no por jornal o día de trabajo, se hizo la siguiente conversión: 2342 kilos cortados de cereza equivalen a 180 latas de 13 kilos cada una; si se paga a 10 pesos cada lata, por 180 se pagarán 1 800 pesos. Si el jornal regional es de 25 pesos el día, esos 1 800 pesos, divididos entre el jornal regional, corresponden a 72 jornales.



pesos por día, el costo comercial de la producción sería de 3 775 pesos. Sin embargo, dado que el productor no paga el trabajo familiar de 106 jornadas, su desembolso monetario es de poco más de mil pesos, que corresponden al pago de cortadores, como se observa en el cuadro 32.

Cuadro 32. Costos de producción de café en 1 hectárea*

Labores de mantenimiento	Mes	Jornadas familiares	Jornales contratados	Total de jornales	Costo campesino (pesos)
Huerta					
Poda sanitaria y recepa de 20 matas	abril	15		15	
Primera limpia o 'chaporreo'	abril	10		10	
Resiembra de 50 matas c/vivero familiar	junio-julio	5		5	
Desmusgue	junio-julio	2		2	
Preparación de composta tradicional	marzo	5		5	
Acarreo y aplicación de composta (100 matas/día)	julio	3		3	
Barreras vivas (poda y siembra de 50 metros)	julio	6		6	
Segunada limpia o 'chaporreo'	agosto	10		10	
Tercera limpia o 'chaporreo'	oct-nov	10		10	
Subtotal		66	0	66	0
Corte, beneficiado y acarreo					
Corte	diciembre-marzo	29	43	72	1 075
Despulpado**	diciembre-marzo	3		3	
Lavado, fermentado y secado	diciembre-marzo	4		4	
Selección de café	diciembre-marzo	3		3	
Encostalado y acarreo	febrero-marzo	1		1	
Subtotal		40		83	1 075
Total de jornales		106	0	149	1 075
* Rendimientos de 2 342 kilos de cereza o 9.5 quintales.					
** Se despulpan 100 kilos de café cereza por hora en una despulpadora manual, y para procesar toda la cosecha se requieren 3 jornadas.					

³⁵ Véase costo de infraestructura y equipo Majomut en el cuadro 1.



Hasta aquí sólo hemos estimado costos monetarios de trabajo, pero el productor también invierte dinero en infraestructura y herramientas, que en parte adquiere en tiendas comerciales y en parte consigue a menores precios a través de Majomut. Varios cafetaleros orgánicos de Tzajalchén se han beneficiado con patios de secado y tanques de fermentación a precios subsidiados, así como con un paquete de herramientas que en 2003³⁵ se consiguió a través de Coopcafé, de manera que si el costo comercial estimado de la infraestructura y herramientas requeridas para la producción y beneficio de café es superior a los mil pesos, para el productor organizado de Majomut en esta comunidad, es de poco más de la mitad: 553 pesos.

En resumen, en una hectárea de cafetal se han invertido 151 jornadas de trabajo, de las que el caficultor sólo ha contratado lo correspondiente a una parte del corte; si a esto le añadimos el costo de la infraestructura y herramientas utilizadas en el ciclo productivo, el costo de la producción campesina es de 1 628 pesos o de 171 pesos el quintal (cuadro 33).

Cuadro 33. Costos de producción en una hectárea*

	Jornadas familiares	Jornales contratados	Total de jornales	Costo campesino (pesos)
Total de jornales	108	43	151	1 075
Infraestructura y equipo				553
Costo por hectárea				1 628
Costo por quintal				171
* Rendimientos de 2 342 kilos de cereza o 9,5 quintales.				



Los ingresos por venta de café

De la huerta de café, el productor obtuvo 9.5 quintales que vendió en dos mercados. La mayor parte de la cosecha se comercializó a través de Majomut como café orgánico certificado en el Mercado Justo a un precio final de 22 pesos.³⁶

En el caso de Tzajalchén, los productores recibieron completo este precio, pues no están en el padrón del Fondo de Estabilización de Precios (FEP). Esto quiere decir que en años anteriores no recibieron la compensación correspondiente cuando los precios internacionales estaban por debajo de los 70 dólares las 100 libras (o el quintal de café verde), pero también significa que están exentos de recuperar una cuota a este Fondo compensatorio cuando los precios aumentan, y eso sucedió en el ciclo 2004-2005 pues las cotizaciones en el mercado internacional de café se elevaron hasta 100 dólares las 100 libras (o el quintal). Y como se trata de una comunidad en resistencia, los pobladores no aceptan subsidios gubernamentales, ni participan en programas federales, de manera que, a decir de los habitantes, aquí no aceptan *Oportunidades* ni Procampo y los caficultores tampoco reciben recursos de Fomento Productivo de Alianza para el Campo. De manera que el ingreso del café depende exclusivamente de la venta del grano.

Además del pergamino orgánico, a los productores les queda café ‘chibola’ en poca cantidad, que venden en el mercado local a los acaparadores. Si bien en 2004-2005 el diferencial de precios entre Mercado Justo y mercado libre no fue tan grande como en años anteriores, la desproporción entre el pergamino orgánico y el ‘chibola’ o capulín sigue siendo abismal, pues por un quintal del primero se obtienen más de 1 250 pesos, mientras que por uno de capulín apenas 400 pesos. Por ello los productores prefieren procesar el grano.

En total el caficultor recibió de sus ventas poco más de 11 000 pesos (cuadro 34).

Al ingreso por venta de 11 153 pesos, que aparece en el cuadro, no se le han descontado los gastos que el productor realizó en el proceso de producción. Como hemos visto, el caficultor hace, junto con su familia, la mayor parte de las labores, por lo que su gasto monetario se reduce al pago de cortadores. Además los productores orgánicos de Tzajalchén afiliados a Majomut, han recibido infraestructura y parte de sus herramientas a precios preferenciales y

³⁶ 16 pesos/kilo de anticipo y 6 pesos más que recibió en agosto.



Cuadro 34. Ingresos brutos por venta de café

Tipo de café	Comprador	Kilogramos	Quintales	Precio kilogramo (pesos)	Precio quintal (pesos)	Ingreso por venta (pesos)
Pergamino orgánico. Mercado justo	Majomut	489	8.5	22	1 265	10 753
Capulín o 'chibola'	Comprador privado	80	1	5	400	400
Total			9.5			11 153

subsidiados. De ahí que aún descontando el costo de producción, el pequeño cafetalero tiene un saldo favorable de 9 525 pesos, lo que significa que obtiene una tasa de retorno de 575%. Esto, sin duda, tiene su origen en los altos rendimientos en huerta, en la baja contratación de trabajadores en relación al empleo de trabajo familiar, pero aunque se pagara el total de las labores y se estimara el costo del equipo e infraestructura a precios comerciales, la caficultura sería rentable, un negocio atractivo con una tasa propiamente de ganancia de 130% (cuadros 35 y 36).

Finalmente, ya hemos dicho que en la lógica de la unidad de producción familiar no se contabiliza el pago del trabajo de la familia, y que los ingresos cafetaleros se destinan en parte a la inversión productiva y en parte a costear el consumo. Aunque el jornal regional es de los más bajos a nivel nacional, el ingreso originado en una producción de buenos rendimientos, permite obtener un autopago por jornada familiar tres veces y media más que el jornal regional, como se muestra en el cuadro 37.

Cuadro 35. Ingresos por venta de café menos costos

	Ingreso neto comercial (pesos)	Ingreso neto campesino (pesos)
Ingreso por venta	11 153	11 153
Costo de producción	4 848	1 628
Total	6 305	9 524

Cuadro 36. Tasa de ganancia

Comercial (porcentaje)	Campesina (porcentaje)
129	575



Cuadro 37. Salario autoatribuido

Ingreso neto campesino (pesos)	Jornadas familiares en el café	Salario autoatribuido (pesos)
9524	108	88

Economía y estrategias de la familia ‘M’ de Tzajalchén

El jefe de esta familia es originario de la comunidad y fundador de La Unión Majomut. Tiene diez hijos, de los que sólo una hija se ha casado y vive en la comunidad. De los nueve solteros, cuatro se van por largas temporadas fuera de la comunidad: los dos hijos mayores trabajan de albañiles desde hace tiempo en la ciudad de México, y dos hijas más, son bordadoras de trajes de charro en la misma ciudad. De los cinco que viven en el hogar, dos mujeres ayudan en las labores domésticas, tejen y bordan blusas y trabajan en el corte, secado y selección del café. El mayor de los varones, un joven de 16 años, vive en Tzajalchén, ayuda al padre en las labores agrícolas, y también se va por temporadas con sus hermanos al Distrito Federal para aprender el oficio de albañil. Los dos menores ya no estudian, el primero terminó la primaria y el más pequeño, de 11 años, tiene un problema de sordera por lo que tampoco va a la escuela.

La producción de café

La familia tiene cuatro huertas con un total de cinco mil matas de café; además de una hectárea de milpa.

Al igual que el resto de los caficultores de la comunidad, cultiva café de sombra; además de los árboles del cafetal, en su solar tiene chalum, naranja y limón, matas de guineo, aguacate, mangos, mandarina y variedades nativas, entre otras, guache, níspero y cacaté y sembró recientemente piñas y flores.

Como socio fundador de Majomut, incursionó en la producción orgánica hace más de 10 años. Sin embargo, sus cafetos son viejos, y desde que se fueron sus hijos las huertas están menos atendidas. Y por si fuera poco han sido dañadas por fuertes temporales. La combinación de todo esto ha provocado una baja en los rendimientos.

Desde la partida de sus hijos, el productor ha tenido que recurrir cada vez más a la contratación de jornaleros. Del trabajo en la huerta, las limpias o ‘chapparos’ son irrenunciables; se realizan tres al año y son la actividad más laboriosa. Cada limpieza requiere del trabajo de seis personas por tres semanas.



Cuando lo ayuda su hijo de 16 años, contrata a tres trabajadores, pero si éste se ausenta necesita contratar a cuatro peones.

En las tres limpiezas de sus cuatro parcelas invierte 270 jornadas, lo que representa 88% del total de los días invertidos en huerta. Es decir, paga por lo menos 216 jornales, lo que representa un desembolso de 5 500 pesos, el gasto monetario más fuerte de su producción cafetalera.

Para el resto de los trabajos previos al corte contrata eventualmente algunos peones. La poda de cafetos y árboles de sombra, —que en el 2004 solamente se hizo en una parcela— empleó a dos trabajadores durante 5 días. La resiembra y los trabajos de mantenimiento de barreras vivas las hizo él apoyado por su familia.

En el corte se obtienen poco más 3 500 kilos de café cereza, es decir, más de 270 latas. El primer corte lo hace la familia, pero cuando madura todo el fruto, el productor tiene que contratar hasta 10 trabajadores en una semana, para darse abasto.

El beneficiado del café se hace en la casa donde están los tanques de lavado, la despulpadora y el patio de secado, y participa toda la familia, y, aunque sólo trabajan a ratos cada día, el productor estima que desde el despulpado hasta la entrega de café pergamino se invierten alrededor de 150 horas/hombre/mujer, lo que equivale a 18 jornadas (de 8 horas cada una) (cuadro 38).

La producción y transformación del café requiere 434 jornadas de trabajo, de las que sólo una tercera parte son familiares. Como los hijos en edad



Pareja
campesina de
Tzajalchén.



Cuadro 38. Costos de producción de café en 4 hectáreas*

Labores de mantenimiento	Mes	Jornadas familiares	Jornales contratados	Total de jornales	Costo campesino (pesos)
Huerta					
Poda sanitaria y recepa	abril	8	7	15	175
1a. Limpia o 'chaporreo'	abril	18	72	90	1 800
Resiembra de 50 matas	junio-julio	9		9	
Preparación de composta	marzo	5		5	
Acarreo y aplicación de composta	julio	3		3	
Barreras vivas (siembra 50 m)	julio	5		5	
2a. Limpia o 'chaporreo'	agosto	18	72	90	1 800
3a. Limpia o 'chaporreo'	octubre-noviembre	18	72	90	1 800
Subtotal		84	223	307	5 575
Corte y Acarreo					
Corte	diciembre-marzo	40	69	109	1 725
Despulpado	diciembre-marzo	5		5	
Lavado, fermentado y secado	diciembre-marzo	6		6	
Selección de café	diciembre-marzo	5		5	
Encostalado y acarreo	febrero-marzo	2		2	
Subtotal		58		127	1 725
Total de jornales		142	223	434	7 300
* Rendimientos de 14.4 quintales o 3.6 Qq/ha.					

productiva están fuera, el productor debe pagar seis de cada diez días trabajados, lo que representa un gasto de 7 300 pesos.

El cálculo del costo monetario de la producción del café, además de la mano de obra, incluye la infraestructura y el equipo. La familia cuenta con un patio de secado grande en la casa, de mayor superficie que los patios construidos con apoyo de la Unión Majomut años antes. De ahí que el renglón de insumos sea más elevado que el estimado para el grupo o comité de productores orgánicos de la comunidad, pues este campesino compró materiales extras para edificar su patio, aunque la construcción se hizo con mano de obra familiar (cuadro 39).



Cuadro 39

Patiode secado 12x12 m (144m ²)	Costo comercial (pesos)	Costo campesino (pesos)
38 bultos de cemento y caldria	3 660	1 930*
1 volteo de grava	800	800
2 volteos de arena	1 600	1 600
Subtotal	6 060	4 330
Mano de obra	2 520	0
Total	8 580	4 330

* La estimación considera \$100 de la aportación de Coopcafé-Majomut de 19 bultos de cemento; y los otros 19 a precio comercial de 1 830 pesos.

De ahí que el costo por infraestructura y equipo sea como se muestra en el cuadro 40.

De manera que al incorporar el costo de infraestructura y equipo, los costos monetarios totales del productor se elevan a 8 080 pesos, de los que más de 90% se destinan al pago de jornaleros, pues los jóvenes de la familia han tenido que migrar de la comunidad (cuadro 41).

Cuadro 40

Infraestructura y equipo	Duración	Aportación del productor (pesos)	Costo anualizado (pesos)
Patio de secado de 12x12 m (144 m ²)	15 años	4 330	289
Tanque de fermentado y lavado	15 años	550	37
Despulpadora manual Bonasa núm. 4	10 años	650	65
Equipo de herramientas*	variable	90	45
Hacha	10 años	120	12
Azadón	1 año	70	70
5 limas (\$12 c/u)	1 año	60	60
10 canastos (\$15 c/u)	2 años	150	75
25 costales de nylon (\$3 c/u)	1 año	75	75
Barreta	20 años	100	5
2 mecapales (\$20 c/u)	1 año	40	40
Tijera de podar	5 años	40	8
Subtotal		6 275	780



Cuadro 41. Costos totales de la producción de café en 4 hectáreas

	Jornadas familiares	Jornales contratados	Total de campesino jornales	Costo (pesos)
Total de jornales	142	292	435	7 300
Infraestructura y equipo				780
Total				8 080

Ingresos por la venta de café

En las cuatro huertas la familia cosechó 14.4 quintales en el ciclo 2004-2005: 14 de pergamino y menos de una costalilla de desecho, como ‘chibola’. Vendió el café lavado a dos mercados diferentes. Entregó 7 quintales a Majomut y otro tanto a un comprador regional a precio distinto. Majomut pagó a 22 pesos el kilo. Y el acaparador compró a 16 pesos el kilo, es decir seis pesos menos que la organización.

El ingreso por ventas de café fue en total de 15 519 pesos, como se muestra en el cuadro 42.

Si al ingreso por venta del café se le descuenta el costo de producción, el caficultor obtiene un ingreso neto de 7 439 pesos; más del doble de lo que se ganaría si hubiera pagado la totalidad de la mano de obra empleada y si hubiera adquirido, insumos, equipo y herramientas a precios comerciales (cuadros 43 y 44).

Hay que subrayar que la familia tiene una relación ingreso-costo, mucho menor que la estimada por el grupo o comité de productores orgánicos, pues este productor tuvo que contratar jornaleros para labores que antes realizaba la familia. La migración de sus hijos mayores ha elevado el costo monetario cam-

Cuadro 42

Tipo de café	Comprador	Kilogramos	Quintales	Precio kilo (pesos)	Precio quintal (pesos)	Ingreso por venta (pesos)
Pergamino orgánico mercado justo	Majomut	403	7	22	1 265	8 855
Pergamino	Comprador privado	403	7	16	920	6 440
Capulín o chibola	Comprador privado	32	0.4	7	560	224
Total			14.4			15 519



Cuadro 43		
	Ingreso neto comercial (pesos)	Ingreso neto campesino (pesos)
Ingreso por venta	15 519	15 519
Costo de producción	12 234	8 080
Ingreso neto	3 285	7 439

Cuadro 44. Tasa de retorno	
Comercial %	Campesina %
27	92

Cuadro 45		
	Costo comercial (pesos)	Costo campesino (pesos)
Por hectárea	3 058	2 020
Por quintal	322	213

Cuadro 46		
Ingreso neto campesino (pesos)	Jornadas familiares	Salario autoatribuido (pesos)
7 439	142	52

pesino. Por otro lado, los rendimientos son bajos en relación con los reportados en el resto de la comunidad. Sin duda, el hecho de que sólo se hagan labores de mantenimiento (podas, resiembras y barreras vivas) en una de sus cuatro parcelas, por falta de mano de obra familiar, repercute en baja productividad del cafetal. Pero aún en estas desfavorables condiciones, la caficultura es redituable para este productor, que obtiene una tasa de retorno de 92%; lo que significa que por cada 100 pesos que invierte en sus huertas, le quedan 92 pesos, pero también sería una actividad rentable

desde el punto de vista comercial, es decir pagando la totalidad del trabajo y los medios de producción a precios comerciales.

Finalmente, el costo monetario por hectárea de las huertas en el ciclo analizado, se observa en el cuadro 45.

Si el productor destinara sus ingresos netos del café al pago del trabajo familiar, resultaría que cada jornada invertida en el cafetal tendría un valor de 52 pesos, es decir más del doble que el salario regional, pero también muy por debajo de lo que gana su hijo trabajando como albañil en la ciudad de México (cuadro 46).



La milpa

La familia tiene una hectárea para milpa en la zona de tierra caliente, pero solamente siembra media hectárea o 10 tareas, y cosecha una vez al año. Se trata del ciclo agrícola ‘grande o *muktachomtik*’, que empieza en mayo con la preparación de la tierra y termina en septiembre con la pizca de maíz. En la milpa también cultiva chayote, calabaza y algo de frijol. Aunque el campesino trabaja en la milpa, también contrata jornaleros para cerca de la mitad de las labores. Es en esta parcela donde más trabajadores se contratan (cuadro 47).

En 2004 el campesino cosechó 1.1 toneladas en su parcela de media hectárea, exclusivamente para cubrir los requerimientos maiceros familiares de 6 meses. El resto del año tuvo que comprar el maíz a 2.50 pesos el kilo o a 40 pesos el litro (de 16 kilos).

Cuadro 47. Costos monetarios de la producción de maíz en media hectárea

Labores	Jornadas familiares	Jornadas contratadas	Total de jornadas	Costo campesino (pesos)
Preparación, limpia y pica	2	4	6	100
Siembra	2	2	4	50
Limpia	6	12	18	300
Resiembra	1		1	
2° limpia	6	12	18	300
Doblada	2	1	3	25
Pizca	15	5	20	125
Total	34	36	70	900

Otros ingresos

Las familias suelen trabajar en la huerta y la milpa; de éstas, la única producción comercial es el café. Pero en esta unidad familiar, cuatro de los hijos viven en la ciudad de México, y el joven de 16 años, va y viene. El hijo mayor, después de trabajar dos años, ya es ‘oficial’ de la construcción, con un salario semanal de 1500 pesos; el otro gana un sueldo menor pues todavía es ayudante.

Dos hijas son bordadoras en la ciudad de México; adornan con hilo ‘de oro’ trajes de charro. La familia muestra orgullosa las fotos de los trajes que cuestan hasta 40 000 pesos. Lo extraño es que el lugar de trabajo no es un taller o una fábrica, sino la ‘casa del patrón que vive por Santa Martha Acatitla’ y



donde también residen las bordadoras. Sin duda se trata de un particular que las contrata sin ninguna prestación laboral, siendo su situación muy semejante a la de una empleada doméstica, o peor todavía, al de acasilladas.

Los hijos, tanto los albañiles como las bordadoras, vienen de vacaciones, pasan temporadas en la comunidad y aportan dinero a la economía familiar. Calculan que entre los cuatro contribuyen con casi 5 000 pesos cada dos meses, 30 000 pesos al año, pues según la madre, ellos tienen muchos gastos: pues por ejemplo pagan renta y comida. Si la aportación de cada uno fuera idéntica, cada hijo estaría cooperando con 625 mensuales. Además, cuando llegan a la comunidad traen regalos, ropa, zapatos y enseres domésticos.

La parte sustancial de los ingresos familiares proviene, hoy en día, del trabajo de los que han migrado. El joven de 16 años que ayuda al jefe de familia en el campo, hace viajes cortos a la ciudad de México para aprender el oficio de sus hermanos y es previsible que pronto siga sus pasos, deje la comunidad y se integre plenamente al trabajo urbano (cuadro 48).

Cuadro 48		
Ingresos monetarios	Pesos	Porcentaje
Venta de café	15 519	34
Apoyo de los hijos albañiles e hijas bordadoras	30 000	66
Total	45 519	100

Ingresos y egresos familiares en el año

En el hogar viven los padres y cinco hijos. Los gastos anuales de consumo final o improductivo son alrededor de 36 000 pesos, y los desembolsos monetarios para el pago de jornaleros que laboran en la huerta y la milpa son de 8 980 pesos, como se ilustra en el cuadro 49.

De acuerdo con las estimaciones del productor, casi la totalidad del gasto familiar se destina al consumo, destacando el que corresponde a salud, que en 2004 se elevó pues la esposa y la madre se enfermaron y fue necesario atenderlas en San Cristóbal con un médico particular. Tan sólo este desembolso significó más del doble del gasto destinado a la compra de maíz.

En balance, la familia tiene un equilibrio monetario muy ajustado entre ingresos y egresos, sostenido en parte por los salarios urbanos que mandan los hijos (cuadro 50).



En cambio, el café representa un tercio de los ingresos. Y es que el café ha dejado de ser el eje de esta economía. Sin suficiente mano de obra familiar, se invierte cada vez menos esfuerzo y recursos en el cafetal, y en cambio hay una creciente dependencia de ingresos más o menos seguros, como son los sueldos que los hijos envían.

Cuadro 49	
Gastos de consumo	Gasto anual (pesos)
Alimentación	
Maíz	2 000
Sal, azúcar, aceite, jabón y otros básicos: \$300/semanales	15 600
Cebolla, tomates y otras verduras y frutas de Pantelhó: \$100/15 días	2 400
Carne de res: 3 kilos de \$45/kilo c/15 días	6 480
Luz: \$20/bimestre	120
Ropa y calzado	
Adulto varón	900
Calzado del productor	180
Ropa y calzado de dos niños	1 300
Adulto mujer: 3 enaguas \$270 c/u	810
Sandalias mujeres: de \$30 c/4 meses de 3 mujeres adultas	360
Transporte, salud y cooperaciones	
Transporte: \$10 viaje a Pantelhó (un viaje c/15 días)	480
Transporte \$100 a San Cristóbal: 2 viajes de 2 personas	400
Médico y medicinas	5 000
Cooperaciones: agente y Comité de obras	30
Subtotal	36 030
Gasto productivo	
Pago de jornales del café	8 080
Pago de jornales para la milpa	900
Subtotal	8 980
Total	45 010

Cuadro 50	
Ingresos monetarios	Gastos monetarios
45 519	45 110



Economía y estrategias de la familia 'E' de Tzajalchén

La familia, originaria de Tzajalchén, esta formada por dos jóvenes casados desde 1997, con tres hijos pequeños. Ella tiene nueve hermanos y él cuatro; todos, incluidos los padres de ambos, viven en la comunidad.

Tienen un lote propio donde construyeron dos habitaciones de madera con piso de tierra. Hace unos siete años hicieron un cuarto de madera para un telar de pedal. En el mismo solar también hay un patio de secado de 14 por 9 metros, un tanque de fermentación y dos tinacos *rotoplas* donde se remojan en pinturas especiales los textiles que confeccionan.

Cultivan varias parcelas: media hectárea de milpa, poco más de una hectárea de café y una tarea de verduras y hierbas comestibles. Además tienen 10 o 12 gallinas y pollos. En la milpa, aparte de maíz hay naranja, lima, caña, frijol, chayote, hierbamora y muerchiquita. En el cafetal hay chalúm, frutales, plátano o guineo, cacaté y momón.

Él heredó algunas tareas con cafetos ya muy viejos, y en 2001, decidió comprar por 18 mil pesos un terreno con 900 matas de apenas cinco años de edad. En 2004 también adquirió una hectárea para la siembra de milpa por 10 mil pesos. Estas parcelas constituyen su patrimonio agrícola.

A raíz del levantamiento del EZLN en 1994, esta comunidad se declaró en resistencia, por lo que la familia no recibe *Oportunidades*, ni Procampo ni subsidios cafetaleros de Fomento Productivo. El socio no está inscrito en el padrón del Fondo Estabilizador de Precios del Café, y por ello nunca ha recibido ninguna compensación cuando se deprimen los precios del aromático, pero cuando en el 2004 se elevaron los precios del café, tampoco tuvo la obligación de reintegrarle una cuota a este fondo.

Así, no recibe subsidios, pero tampoco paga por los servicios de electricidad. En lugar de los programas públicos, existe un Fondo Comunitario y una Caja de Ahorro de la Resistencia a la que la población aporta una cuota bimestral de 20 pesos para el pago de luz. La caja de ahorros presta al 3% mensual; la familia tiene 3 000 pesos ahorrados ahí y se ha beneficiado con préstamos para sus gastos de artesanía textil y producción de miel.

Estos jóvenes tienen la misma edad, se conocieron en la primaria del pueblo y se casaron al terminar la escuela. A pesar de vivir en resistencia desde hace casi diez años, él nunca ha salido de su región a trabajar como jornalero o



peón de albañil, y tampoco quiere una vida diferente. Esta conforme con su situación económica pero quiere progresar.

Para sobrevivir en resistencia, además de convicciones, la pareja hace muchas actividades. En primer lugar cultivan el cafetal y, desde que se casaron, entraron a Majomut, pues el padre de él siempre estuvo organizado con la Unión. Durante muchos años se ha beneficiado con los sobrepuestos que paga el mercado orgánico y justo. Desde que el joven trabajaba el cafetal con su papá, aprendió el sistema orgánico y ahora lo practica en su propia plantación. También cultiva maíz en media hectárea, o sea, en 10 tareas, y después de la cosecha, siembra medio litro de frijol en un cuarto de hectárea. El maíz, el frijol, los frutales y las verduras son para el gasto familiar, pero aunque son una familia pequeña, no les alcanza la producción propia y tienen que comprar maíz y otros alimentos. Además hay que maicear a las gallinas para tener huevo y carne en casa.

Como de la producción agrícola el café es el único que les proporciona dinero y no alcanza para cubrir sus necesidades de consumo anuales, hacen muchas otras cosas y tienen otros ingresos monetarios.

Desde hace algunos años, los dos tejen y tiñen faldas o enaguas de mujer, a las que luego las propias mujeres que compran la prenda, les bordan un ribete. Desde entonces consiguieron una tejedora de madera accionada por pedales. Ella va hilando, mientras él teje. Las prendas se venden en la propia comunidad y en otros pueblos de la región. La pareja le dedica a este trabajo más o menos ocho o nueve meses al año —poco más de 35 semanas— tejiendo juntos todas las tardes.



Familia joven de
Tzajalchén.



En el 2004 empezaron con la apicultura. Tienen unas cuantas colmenas pero ya compraron su instrumental y equipo para las alzas. Como están empezando con las ventas de miel del 2004 y del 2005, no han recuperado la inversión, pero confían en que en un futuro próximo, será una actividad provechosa. Se trata pues de dos jóvenes muy emprendedores, que trabajan de sol a sol, dicen, todos los días del año.

Finalmente, además de ser socios de Majomut, pertenecen al grupo de Las Abejas, quienes incitan a los pobladores a seguir en resistencia. Él también es parte de una de las iglesias del pueblo, la Pentecostés, a cuyo pastor entrega 10% de sus ingresos monetarios anuales del café.

Costos de producción del café

En su huerta de una hectárea, este productor tiene algo más de 1 400 matas relativamente jóvenes, pues salvo las 400 o 500 que le dio su papá, los otros cafetos tienen 10 ó 12 años.

Como buen cafetalero orgánico, realiza tres limpiezas, podas, deshijos y siembra de 20 a 50 matas nuevas cada año; planta aproximadamente 100 metros de barreras vivas cada ciclo y hace las respectivas podas. Prepara composta con pulpa de café y otros materiales para 300 ó 400 matas en un corral o cajón de madera de 1.5 metros cuadrados por uno de altura. También desmusga unas 300 matas al año.

Como el ciclo cafetalero 2004-2005 fue malo, apenas cosechó 4.8 quintales de pergamino seco, pero dice que si el próximo año mejora el temporal, podrá duplicar el corte.

En el cuadro 51 se desglosan las labores, las jornadas y los costos del cafetal del ciclo cafetalero 2004/05.

Como puede apreciarse se emplean 187 jornadas de trabajo, de las que 139, o sea el 74%, se realizan antes del corte. En esta fase las labores de mayor demanda laboral son las limpiezas, que representan 58% de los requerimientos totales de mano de obra.

En el corte de 1 176 kilos de cereza³⁷ equivalentes a 4.8 quintales se invierten 37 jornadas. Sin embargo este modo de calcular es convencional, pues como se ha dicho, a los cortadores no se les paga por jornal, sino por lata, es decir, a destajo.

³⁷ Un quintal de cereza pesa 245 kilos.



Cuadro 51. Costos de café en 1 hectárea*

Labores de mantenimiento	Mes	Jornadas familiares	Jornales contratados	Total de jornales	Costo campesino (pesos)
Huerta					
Poda	febrero-marzo	5		5	
1a. Limpia o 'chaporreo'	febrero-marzo	12	24	36	600
Resiembra de 20 matas y deshije	marzo	5		5	
Desmusgue de 300 plantas	junio-julio	6		6	
Preparación de composta	febrero-marzo	3		3	
Acarreo y aplicación de composta (100 matas/día)	julio	6		6	
Barreras vivas para 100 m	julio	3		3	
Poda de barrera viva		3		3	
2a. Limpia o 'chaporreo'	julio-agosto	12	24	36	600
3a. Limpia o 'chaporreo'	diciembre	12	24	36	600
Subtotal		67	72	139	1800
Corte, beneficio y acarreo de 1176 kilos de cereza					
Corte	diciembre-febrero	22	15	37	375
Despulpado, lavado y fermentado	diciembre-febrero	4		4	
Acarreo de huerta a patio de secado en casa	diciembre-febrero	1		1	
Secado en patio (4 soles)	diciembre-febrero	2		2	
Selección de café y encostalado	diciembre-febrero	3		3	
Acarreo a centro de acopio comunitario	diciembre-febrero	1		1	375
Subtotal		33	15	48	750
Total de jornales		100	87	187	2 550
Infraestructura y equipo					1 142
Total					3 692
Costo por hectárea					3 692
Costo por quintal					769
* Rendimientos 4.8 quintales o 1 176 kilos de cereza Jornal = 25 pesos/día					



En cuanto a la proporción de jornadas familiares y contratadas, resulta que en total la familia aporta 54% de las jornadas y paga el resto. Seis de cada 10 jornadas del corte son familiares, pero en la limpia casi 7 de cada 10 jornadas son contratadas. Como poco más de la mitad del trabajo es familiar, lo que se desembolsa en salarios es de 2 550 pesos. Si se pagara toda la mano de obra el costo sería de 4 675 pesos.

Además de salarios, la familia paga insumos, herramienta e infraestructura. El cuadro 52 muestra los medios utilizados en el proceso productivo y lo que corresponde a su amortización.

La venta de café

El productor vendió su café pergamino a la Unión Majomut a 22 pesos el kilo (cuadro 53).

Cuadro 52

Infraestructura y equipo	Duración	Precio comercial (pesos)	Amortización anual (pesos)
Patio de secado de 14 x 9 m (126 m ²)	20 años	6 500	325
Tanque de fermentado y lavado	15 años	3 165	211
Despulpadora con motor Bonasa No. 4	10 años	1 800	180
2 Machetes	1 año	60	60
Hacha	5 años	150	30
Pala	2 años	58	29
SERRUCHO	5 años	120	24
Azadón	1 año	70	70
5 limas (\$12 c/u)	1 año	60	60
10 canastos (\$15 c/u)	2 años	75	25
25 costales de nylon (\$3 c/u)	1 año	75	75
Barreta	20 años	100	5
2 mecapales (\$20 c/u)	1 año	40	40
Tijera de podar	5 años	40	8
Total		12 313	1 142

Cuadro 53

Tipo de café	Comprador	Kilos	Quintales	Precio kilo	Ingreso por venta (pesos)
Pergamino orgánico	Majomut	280	4.8	22	6 160



Descontando la inversión monetaria los ingresos netos del productor fueron de 2 468 pesos, lo que significa que la tasa de retorno fue de 149%. De manera que la actividad campesina cafetalera de esta familia tiene una relación costo/beneficio positiva. En cambio si se tratara de un negocio en el que se pagaran todos los requerimientos laborales y los medios de producción e insumos a precios comerciales, la tasa de ganancia sería mínima, apenas de 5.8% (cuadro 54).

La familia invierte más de la mitad de los requerimientos laborales, y esta lógica explica en parte sus altos ingresos netos.

Si con los ingresos por venta de café se pagara virtualmente un salario por los días trabajados por la familia en el cafetal, ganaría un jornal coincidente con el bajísimo regional, lo que contrasta con la situación de otros caficultores de la región, cuyos ingresos tradicionales en salarios autoatribuidos son de dos veces más los jornales locales. Esto se explica porque los rendimientos de esta huerta son de menos de la mitad del promedio regional (cuadro 55).

Cuadro 54		
	Ingreso comercial (pesos)	Ingreso campesino (pesos)
Ingreso por venta	6 160	6 160
Costos	5 817	3 692
Ingreso neto	343	2 468

Cuadro 55		
Ingreso neto campesino (pesos)	Jornadas familiares en el café	Salario autoatribuido (pesos)
2 468	100	25

Otras actividades productivas

Además de sus cafetos, la familia siembra una milpa que le da dos cosechas al año: la primera es de mayo a agosto y la segunda de octubre a enero. En total pizca como 8 ‘zontles’ que equivalen a 512 kilos de grano, y que por supuesto no alcanzan para los gastos de la casa, pues además del nixtamal para tortillas, hay que maicear a las gallinas. El cuadro 56 ilustra las labores y las jornadas familiares invertidas en la milpa en una de las cosechas. Para completar el gasto la pareja compra 300 kilos de maíz en la tienda Conasupo a 2.50 pesos el kilo, o sea que gasta en maíz 780 pesos adicionales al año (cuadro 59).



Cuadro 56

Labores de maíz	Jornadas familiares
Roza	10
Siembra	3
1ª limpia	12
2ª limpia	12
Dobla	2
Cosecha	12
Total	51

Cuadro 57

Ingreso por venta (pesos)	23 520
Costos (pesos)	3 500
(a) Ingreso neto (pesos)	20 020

Cuadro 58

Origen del ingreso	Pesos	Porcentaje
Café	6 160	21
Tejido	23 520	78.4
Miel	319	1.06
Total	29 999	100

La apicultura es otra actividad de la que esperan ganar buen dinero, pero como apenas empiezan, sus entradas por venta de miel son muy escasas. Hasta hoy han invertido 4100 pesos en la compra de colmenas, velo, ahumador, espátula, madera para fabricar las cajas.³⁸ Él hizo sus bastidores y su padre le presta material para las alzas, pero en su primera cosecha apenas sacó 29 kilos de miel que vendió a 11 pesos kilo. De manera que el ingreso por venta fue apenas de 319 pesos. Dice que puede recuperarse cuando los precios de la miel mejoren un poco.

La actividad que sí les proporciona ingresos significativos es el tejido de faldas o enaguas típicas del arte textil de la región, al que se dedican desde hace casi 10 años. En esa época compraron una tejedora de pedal por 4500 pesos que ya se amortizó. Trabajan en el teñido y tejido de faldas 35 semanas al año; en cinco semanas laborando juntos por las tardes, confeccionan 28 faldas o enaguas que venden a 120 pesos cada una. En ese lote de producción invierten cuatro paquetes de

hilo ya pintado, que cuestan 500 pesos. Anualmente su ingreso neto, o su utilidad después de restar costos se muestra en el cuadro 57.

Como se puede ver, en comparación con los ingresos anuales que le deja el café, los del tejido son muy superiores. El cuadro 58 ilustra el origen de los ingresos comerciales brutos de este productor en actividades por cuenta propia.

Así, la producción y venta de textiles representa casi 80% de los ingresos familiares, mientras que el café aporta apenas una quinta parte; y son insignificantes los ingresos por venta de miel.

³⁸ Compraron 4 colmenas a 800 pesos cada una, un gasto de \$3 200.00, un velo por \$400.00, un ahumador de \$180.00, una espátula de \$120.00, y una docena de tablas por \$200.00.



Relación ingresos-gastos anuales

En cuanto a los desembolsos monetarios, la familia hizo una estimación de sus gastos anuales de consumo final, productivos y religiosos, que resumimos en el cuadro 59, y un balance entre ingresos y gastos anuales en el cuadro 60.

Según este balance anual, la familia no solamente cubre sus gastos de subsistencia, sino que obtiene un remanente monetario, lo que explica el relativamente rápido crecimiento de su patrimonio productivo tanto en tierras como en equipamiento apícola y artesanal.

Cuadro 59	
Tipo de consumo	Anual (pesos)
Sección 1.02	Gastos de consumo final
Alimentación*	6 194
Enseres domésticos	1 128
Luz	480
Vestido y calzado	4 380
Educación y fiestas escolares	500
Salud	500
Fiestas	400
Transporte	400
Subtotal	13 982
Gastos productivos	
Tejido (hilo)	3 500
Materiales apícolas	4 100
Herramientas e insumos	370
Subtotal	7 970
Gastos religiosos**	616
Total	22 568
<p>* En el rubro de alimentación, se incluye verduras, huevo, azúcar, sal, aceite, carne de res (una vez al mes), Maseca, y principalmente maíz, grano en el que gastan 780 pesos al año.</p> <p>** El productor entregó a su pastor 10% de sus ingresos cafetaleros. La cantidad que anotamos corresponde 10% de los ingresos por venta de café que fueron de 6 160 pesos.</p>	

Cuadro 60		
Ingresos por venta (pesos)	Gastos anuales productivos, de consumo y religiosos (pesos)	Saldo (pesos)
29 999	22 568	7 431



Pese a que el café en años de buen temporal y con precios preferenciales de mercado, pudiera aportar una proporción mayor al ingreso anual, lo cierto es que en el ciclo cafetalero analizado es apenas una quinta parte del ingreso total. Quizá justamente por esta razón se han aplicado en diversificarse logrando cierta capitalización.

Sus activos recién adquiridos suman casi cincuenta mil pesos, como puede apreciarse en el cuadro 61.

Hay otros bienes como la huerta de traspatio y el cafetal que resulta imposible valorizar en términos de precios. Además la familia tiene un lote donde construyeron su casa. Todo en menos de una década.

Cuadro 61

Activos	Precio (pesos)
1 hectárea de terreno para milpa	10000
Huerta de café (900 matas)	18000
Máquina tejedora de pedal	4500
Colmenas y medios de trabajo	4100
Infraestructura equipo y herramientas	12313
Total	48913

A manera de resumen

1. Los socios de Majomut, cafetaleros de las comunidades de Tzajalchén y de Majosik, son indígenas tzeltales y tzotziles que practican un sistema agrícola tradicional maíz-café-frutales, en parcelas muy pequeñas. Tienen, en promedio, 2 hectáreas de labor; una parte corresponde a la huerta cafetalera donde conviven vegetales de sombra, maderables, frutales, plantas comestibles, medicinales, ornamentales; la otra a la milpa donde hay maíz, frijol, calabaza, haba y chile, en policultivo. Además hay terrenos comunales que proveen a las familias de leña y pastura y que eventualmente se usan como potreros.

Los pequeños cafetaleros distribuyen sabiamente el trabajo familiar durante el año, pues laboran la milpa cuando menos atención requiere el cafetal, y durante el corte de café, la milpa se cuida sola. También complementan los cultivos de autoconsumo y los generadores de ingresos monetarios. Mientras que la milpa se destina al autoabasto, el café es el principal producto comercial, además de la artesanía textil y la apicultura.



2. Las familias se componen, en promedio, de 10 miembros, pero las hay de 15 y, como la tierra laborable es muy escasa, la producción agrícola propia es insuficiente, y termina por expulsar de la comunidad a los jóvenes que ya no pueden vivir de la agricultura. En Majosik, entre 30 y 40 jóvenes abandonan el poblado cada año en busca de trabajo. Generalmente se emplean como albañiles en ciudades chiapanecas, otros trabajan en servicios turísticos, las jóvenes como trabajadoras domésticas y bordadoras a sueldo en talleres artesanales de centros urbanos. Y aunque la migración aumenta, sólo algunos se van a los Estados Unidos.

3. Los pequeños productores de las comunidades estudiadas aprendieron a cultivar café mucho antes de tener plantaciones propias, trabajando para finqueros del Soconusco, de Tapachula y de Comalapa. Cuando —en los años setentas— llegó el Inmecafé, muchos ya tenían conocimiento y experiencia en el cuidado de la plantación, y algunos habían sembrado sus primeras matas. Con el Instituto se extiende la caficultura y los campesinos aprenden técnicas de siembra, cultivo, corte, viverismo y, por supuesto, fertilizan sus plantaciones; gracias a todo ello alcanzan rendimientos muy superiores al promedio nacional. Poco después de la crisis del aromático de fines de los noventa, muchos ingresan a la Unión Majomut, y



Grupo de mujeres y Comité cafetalero de la Unión Majomut en la comunidad de Majosik.



se convierten al sistema orgánico y al policultivo tradicional, pero siguen practicando algunas recomendaciones del Instituto, como la densidad de cafetos por hectárea que va de los 1 200 a los 1 700 y la siembra de variedades como la *typica* o *arábiga*, la *garnica*, el *bourbon*, el *mondo novo*, y un poco menos la *caturra*.

La asimilación de recomendaciones agronómicas anteriores y el manejo orgánico y diversificado del cafetal, han facilitado que los socios de Majomut destaquen por sus altos rendimientos (de 20 a 22 quintales por hectárea) y por una notable cultura productiva, de beneficio, selección de grano y viverismo, en comparación con otras regiones donde también hay pequeños caficultores organizados que comercializan su aromático en el Mercado Justo.

Así, los productores de Majomut y Tzajalchén están habituados a un manejo intensivo del cafetal, hacen hasta tres limpias; realizan podas de cafetos y árboles de sombra, deshijes, agobios, recepas, desmusgues, preparan composta, y cada ciclo resiembran entre 50 y 100 plantas nuevas de viveros propios manteniendo la productividad de la huerta.

4. Las huertas orgánicas tienen rendimientos notablemente elevados. En un buen año agrícola las dos comunidades obtienen de 20 a 22 quintales



Comité cafetalero de la Unión Majomut en la comunidad de Majosik.



por hectárea y, en uno malo —como el 2004-2005—, la mitad; lo que sigue siendo superior al promedio nacional. Esto se debe a una combinación de factores: altitud adecuada, tierras fértiles, alta densidad de matas por hectárea y cuidado intensivo de la plantación. Se practica una estrategia productiva acertada que la organización promueve entre sus socios ante la escasez de terrenos, pues sin posibilidad de extender los cafetales, la opción es optimizar el rendimiento por hectárea y aprovechar los policultivos asociados, con una alta inversión de fuerza de trabajo.

5. Una hectárea con 1 500 o 1 700 cafetos, requiere un total de 160 a 200 jornadas en labores culturales de mantenimiento, corte y procesamiento del grano, inversión alta en comparación con huertas de la mixteca oaxaqueña, donde se emplean 100 jornadas. El trabajo es básicamente familiar, participan igualmente el hombre y la mujer adultos; y también los jóvenes y los niños intervienen, sobre todo en la temporada de corte. Es cierto que el predominio de mano de obra familiar en las huertas es característico de las economías campesinas, pero aquí es notable, pues las familias son grandes y las plantaciones muy pequeñas. En Majosik, por ejemplo, de cada 10 jornadas invertidas en un cafetal de una hectárea, 9 son mano de obra familiar.

Como el manejo orgánico demanda abundante fuerza de trabajo, la familia se ve obligada eventualmente a contratar peones o a buscar ayuda entre vecinos. Así, en Majosik 40% de la mano de obra del corte se contrata, y en Tzajalchén 3 de cada 10 cortadores son asalariados o se trata de ‘mano vuelta’. También se recurre a jornaleros para las limpias o ‘chaporreos’.

6. En el ciclo 2004-2005, el jornal se paga a 25 pesos el día, salario extremadamente bajo, idéntico al que se pagaba hace 10 años en esta región. Pero el cortador cobra a destajo y como las matas —jóvenes y bien trabajadas— suelen estar cargadas, un buen pizcador llega a obtener 3.5 veces más que trabajando por jornal. En esta zona la productividad del trabajo de corte es mayor que en otras del sureste, pues se cosechan más cerezas en menos tiempo con menor esfuerzo que en huertas de matas viejas, ralas, de menor densidad por hectárea o en plantaciones ubicadas en terrenos accidentados y de mucha pendiente.



7. En los Altos de Chiapas la caficultura campesina es muy productiva y rentable en cuanto a beneficios económicos. En Majosik la tasa de retorno campesina en una hectárea de café es de 800% en relación a los costos de producción; en parte porque el trabajo invertido es familiar y porque los insumos y medios de producción han sido parcialmente subsidiados gracias a la organización. Pero aún pagando la totalidad del trabajo y los insumos a precios comerciales, se obtendría una tasa de ganancia de 75%. En Tzajalchén la tasa de retorno campesina es de 575%, mientras que la comercial de 130%, lo que en ambos casos se explica por la combinación de rendimientos elevados, salarios bajísimos y altas cotizaciones del grano en el Mercado Justo.
8. Pero aunque la relación costo/beneficio sea favorable en el cultivo del café, no es suficiente para la manutención familiar. En Tzajalchén, la producción y venta de café orgánico representa entre 20 y 40% de los ingresos monetarios anuales de una familia, el resto proviene de actividades asalariadas y de venta de artesanías textiles. Como se trata de una comunidad en resistencia sin subsidios de ningún tipo, la situación de las unidades domésticas es más extrema que en Majosik, donde más de la mitad de la población recibe *Oportunidades*, la mayoría tiene Procampo y Fomento Productivo, y están inscritos en el Fondo de Estabilización de Precios del Café. En esta comunidad, entre 30 y 45% de los ingresos provienen de subsidios, particularmente de *Oportunidades*. Así, la producción y venta de café orgánico, siendo importante, no representa ni la mitad de los ingresos monetarios anuales de una familia.
9. Aunque en las comunidades estudiadas hay más de dos organizaciones cafetaleras, tanto en Majosik como en Tzajalchén abundan los productores 'libres' que venden a intermediarios con muchas desventajas en relación con los organizados. Pero como en el ciclo 2004-2005 los precios del café convencional igualaron por días a los del Mercado Justo, algunos campesinos afiliados a Majomut le vendieron al coyote, lo que afectó el volumen de grano acopiado por la Unión y en alguna medida, sus compromisos comerciales.

ESTUDIO COMPARATIVO

Analogías

Las regiones donde se llevaron a cabo los estudios de economías familiares de núcleos cafetaleros de Puebla, Oaxaca y Chiapas en el sureste de México en 2004 y 2005 tienen muchas similitudes.

La mayoría son zonas campesinas de población indígena de alta y muy alta marginación, con carencias de agua potable, electricidad, escuelas y servicios de salud, y mal comunicadas o muy alejadas de centros comerciales de importancia.

Además de pobreza, las comunidades de estas zonas sufren desintegración familiar por la creciente expulsión de jóvenes que, por falta de empleo y oportunidades económicas, emigran a otras regiones o dejan el país en busca de trabajo.

En general las familias visitadas tienen economías muy diversificadas y sobreviven gracias a variadas actividades, unas que les permiten obtener ingresos monetarios —como la venta de café, pimienta, frutas o artesanías—, otras que les proporcionan productos para el consumo familiar —maíz, verduras y hierbas comestibles y medicinales—, cultivadas en la milpa y el traspatio de la casa. Otra parte de los ingresos familiares proviene del jornal que muchos campesinos y campesinas ganan contratándose por temporadas en su comunidad o región de origen, en otros estados del país o, de plano, se trata de remesas enviadas periódicamente por parientes que migraron a trabajar a los Estados Unidos. Finalmente, unas más que otras, todas las economías cafetaleras dependen de subsidios gubernamentales, sobre todo de *Oportunidades*.

Salvo los niños más pequeños, todos aportan su trabajo en labores agropecuarias del núcleo familiar y los que tienen ingresos propios colaboran también a solventar los gastos. Por ejemplo, los pequeños y los jóvenes que están estudiando, en vacaciones, en fines de semana o por ratos ayudan a las labores del cafetal y la milpa, sobre todo cuando se llega la temporada de corte de café o de dobla y pizca de maíz. Hay familias en la sierra norte de Puebla y en los Altos de Chiapas que elaboran artesanías textiles y de palma, en las que participan hombres y mujeres de todas las edades.

En estas zonas la crisis económica del café pegó muy fuerte, obligando a la familia a diversificar cada vez más sus actividades e ingresos. Fueron 17 años



de bajos y bajísimos precios del café. Las cotizaciones del grano se desplomaron desde 1989 con la liberalización del mercado y el rompimiento de los acuerdos económicos de la Organización Internacional del Café (OIC), además de que el Instituto Mexicano del Café (Inmecafé) se retiró de la actividad y dejó de financiar, fomentar la producción y ocuparse del acopio y comercialización del café de los pequeños productores. Estos años de ‘mercado libre’, los bajos precios y el desinterés del Estado por la caficultura han tenido efectos muy negativos para los campesinos: reducción notable de los ingresos cafetaleros, empobrecimiento, abandono de cafetales y aumento de la migración.

Pero precisamente por la catástrofe que provocó la crisis cafetalera, también fue en estas zonas donde las organizaciones de pequeños productores empezaron a buscar alternativas fuera del mercado convencional, encontrando en el comercio de cafés orgánicos y en el Mercado Justo una buena salida para comercializar el grano a precios preferenciales, que no están sujetos a cotizaciones de la Bolsa. Así, los comités y las familias cafetaleras de las cinco regiones que aquí comparamos, producen café bajo el sistema orgánico y pertenecen a agrupaciones que venden el grano en el Mercado Justo.

Diferentes modelos productivos

Todas las economías familiares de pequeños cafetaleros a las que aquí se hace mención, son diversificadas, ninguna depende exclusivamente de la comercialización del café y todas son productoras de maíz para el autoconsumo; es decir que los cafetaleros son también y sin excepción, milperos. Ya hemos mencionado que comercializan la mayor parte de su café orgánico en el Mercado Justo y a precios preferenciales superiores a los del mercado convencional.

Pero, aunque la diversificación de actividades y fuentes de ingresos es característica común de estos núcleos campesinos, hay diferencias regionales en los modelos productivos, en la combinación de actividades y peso de cada una. Estas diferencias son determinadas por la ubicación, tipo y extensión de los terrenos laborables; las características agroecológicas y climáticas de la zona, así como por el tamaño y composición de la familia.

En algunas comunidades de la región nororiental de Puebla, área de influencia de la agrupación náhuatl Tosepan Titataniske, predomina el modelo café-pimienta-frutales-artesanía-jornal.



En Zaragoza, comunidad de la mixteca alta oaxaqueña, el modelo de actividades e ingresos es maíz-café-remesas. Se trata de una zona de migración a los Estados Unidos, particularmente a Nueva Jersey, tradición acentuada por la crisis económica de los últimos años. Las remesas que envían los familiares migrantes son aquí, pilar de la economía familiar.

En Chuxnabán, zona mixe de Oaxaca, el esquema es maíz-café-frutales-panela-jornales.

En el Istmo oaxaqueño, se combina la producción de maíz de autoconsumo, con la de café, el pequeño comercio y las actividades asalariadas rurales y urbanas.

En Majosik y Tzajalchén de Los Altos de Chiapas, el café, el maíz, la elaboración y venta de artesanías textiles, las actividades asalariadas dentro y fuera de la región, son parte fundamental de las economías familiares.

En general confirmamos que las familias de los caficultores son diversificadas y que hay casos en que una sola familia obtiene hasta diez ingresos de diferentes orígenes.

Comparación de estrategias productivas

Comparar exhaustivamente distintos modelos de economías campesinas cafetaleras rebasa el esfuerzo y las posibilidades de este trabajo, porque se reproducen gracias a ingresos monetarios, pero también a través del autoabasto, y ponerle precio a estos bienes resulta engañoso. Así por ejemplo, encontramos familias con pocos ingresos monetarios pero con una mejor y más rica nutrición, gracias a la diversidad de bienes de la propia parcela, lo que no cuantificamos en pesos y centavos en nuestro estudio.

Nuestra comparación se reduce entonces al origen de los ingresos monetarios en un corte anual. Para ello los agrupamos en tres bloques por su origen, como se muestra en el cuadro 62.

Cuadro 62		
Ingresos de actividades por cuenta propia	Ingresos de subsidios gubernamentales	Ingresos de actividades asalariadas
Café, pimienta, frutales, artesanías, oficios	Fomento Productivo, Procampo, <i>Oportunidades</i> , otros.	Jornales rurales, salarios urbanos, remesas



Los ingresos monetarios de las familias de Los Altos de Chiapas, afiliadas a la Majomut, provienen en gran medida de la comercialización del aromático.

Así, en Majosik los ingresos cafetaleros representan cerca de la mitad de los ingresos anuales y en un caso, 8 de cada 10 pesos vienen de esta actividad, como ilustran las figuras 1, 2 y 3.

En Majosik hay algunos casos en que *Oportunidades* aporta hasta 36% de los ingresos anuales familiares.

Figura 1. Ingresos familia 'A',
Majosik, Chiapas.

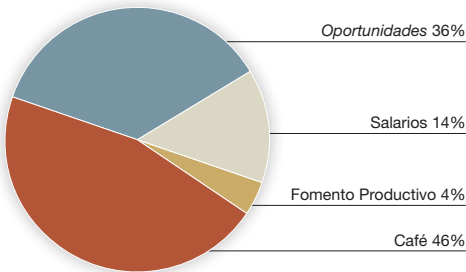


Figura 2. Ingresos familia 'B',
Majosik, Chiapas.

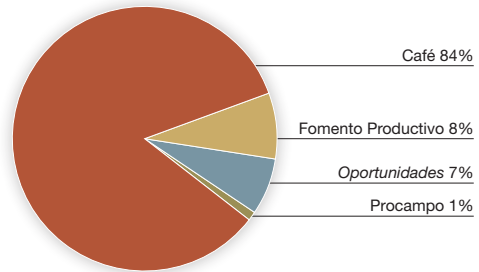
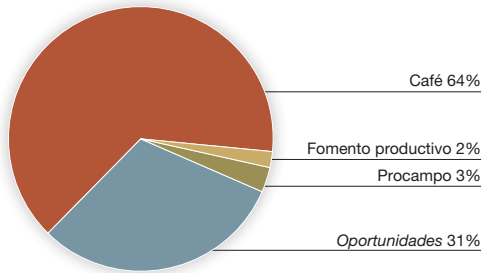


Figura 3. Ingresos familia 'C',
Majosik, Chiapas.



En Tzajalchén, comunidad en resistencia desde el levantamiento zapatista de 1994, las familias no aceptan subsidios gubernamentales, viven principalmente del café, las artesanías y los salarios (figuras 4, 5 y 6.).



Figura 4. Ingresos familia 'D',
Tzajalchén, Chiapas.

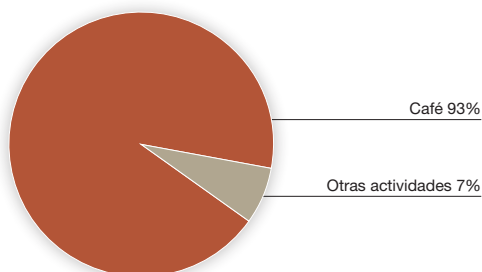


Figura 5. Ingresos familia 'E',
Tzajalchén, Chiapas.

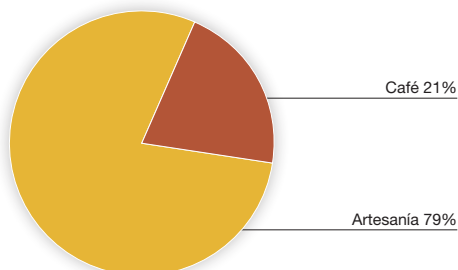
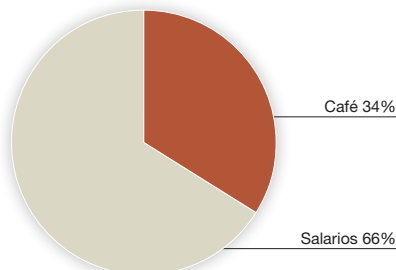
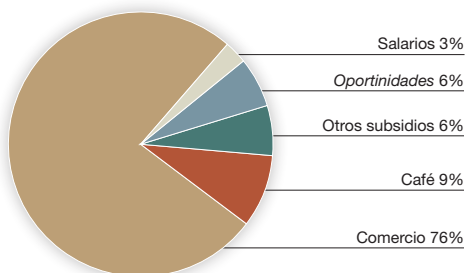


Figura 6. Ingresos familia 'F',
Tzajalchén, Chiapas.



En comunidades oaxaqueñas como Santa María Guienagati, afiliadas a la UCIRI, donde los rendimientos del cafetal son muy pobres —de 3 o 3.5 quintales por hectárea—, las huertas se mantienen con poca inversión de trabajo doméstico, y la familia se dedica a otras actividades, como el pequeño comercio, de donde obtiene tres cuartas partes de sus ingresos anuales (figura 7).

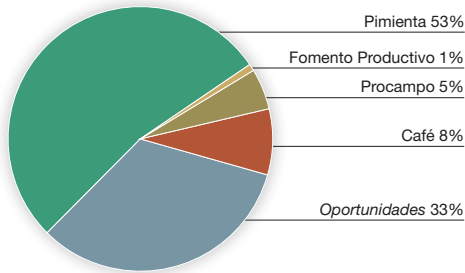
Figura 7. Ingreso familia 'G', Santa María Guienagati, Oaxaca.





También es el caso de pequeños cafetaleros de la sierra norte de Puebla, afiliados a la Cooperativa Tosepan Titataniske, cuyos ingresos anuales por la venta de café son insignificantes en comparación con la comercialización de otros cultivos como la pimienta (figura 8).

Figura 8. Ingresos familia 'H',
Reyeshogpan, Puebla.



De los subsidios el más importante es *Oportunidades*, y su peso en la economía familiar depende del número de niños y jóvenes que asisten a la escuela.

En muchas familias, los recursos de este programa son el mayor ingreso, lo que las vuelve muy vulnerables, pues cuando los jóvenes terminan la escuela y las becas se suspenden, los ingresos se desploman.

Las figuras 9 y 10 corresponden a dos familias, una de Los Altos de Chiapas y otra de la sierra norte de Puebla.

Prácticamente todas las familias dependen en alguna medida de los jornales, y en algunas comunidades, la manutención de la familia y los gastos para atender el cafetal, dependen de las remesas enviadas por los que han migrado a los Estados Unidos.

Figura 9. Ingresos familia 'I',
Majosik, Chiapas.

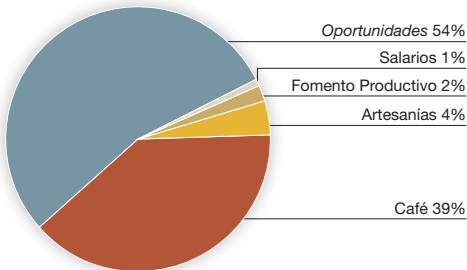
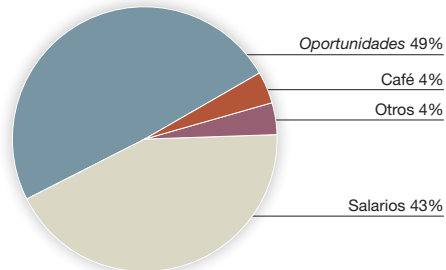


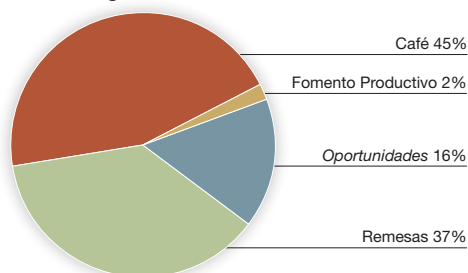
Figura 10. Ingresos familia 'J',
Tzinacapan, Puebla.





Este es el caso de Zaragoza, comunidad de la mixteca oaxaqueña, donde las remesas son indispensables para la economía familiar. La figura 11 ilustra la situación de una familia donde cuatro de cada 10 pesos de sus ingresos anuales son remesas.

Figura 11. Ingreso familia 'K', Zaragoza, Oaxaca.



Comparación de costos de producción

Cotejar los costos de producción del café entre unidades campesinas de regiones y climas diferentes, con sistemas agroecológicos diversos, con rendimientos distintos y desiguales calidades del grano, evidenció la poca utilidad de estimar costos promedio.

El cuadro 63 concentra información sobre costos de producción cafetalera por hectárea, de diferentes comunidades, considerando únicamente labores de mantenimiento del cafetal que se realizan cada ciclo agrícola.

En todos los casos se trata de producción orgánica, lo que supone un manejo similar del cafetal, como preparación de composta, siembra de barreras vivas, poda y regulación de sombra, entre otras.

En primer lugar hay que advertir que la cantidad de trabajo por hectárea, invertida en la producción de café, está directamente relacionada con los rendimientos, pues las labores más importantes son las de la fase de cosecha. Así, en la comunidad de Majosik, donde se cortan 10.6 quintales por hectárea, se invierten 205 jornadas; en cambio en Guienagati, los rendimientos son tan magros que apenas se requieren 35 jornadas, de las que alrededor de la mitad corresponden a la cosecha.



Cuadro 63. Costos de producción de café por región, por hectárea y por quintal

Región, comunidad	Rendimiento por hectárea (Qq/ha)	Jornadas totales	Jornales contratados	Precio unitario jornal regional (pesos)	Costo total de trabajo (pesos)	Costo de trabajo + insumos (pesos)	Costo por quintal (pesos)
Chiapas, Majosik	10.6	205	25	25	625	1 228	116
Chiapas, Tzajalchén	9.5	151	43	25	1 075	1 628	171
Puebla, Reyeshogpan	8	137	65	60	3 900	4 195	524
Oaxaca, Chuxnaban	6	129	76	50	3 800	4 144	686
Oaxaca, Zaragoza	6	78	51	80	4 080	4 465	744
Istmo de Oaxaca, Lachiguiri	3.22	51	10	70	700	1 577	490
Istmo de Oaxaca, Guienagati	3	35	5	80	400	1 107	369

No obstante, como la caficultura campesina es una actividad familiar, el número de trabajadores contratados depende de la disposición de mano de obra del propio núcleo doméstico. Un acercamiento a las primeras columnas del cuadro es indicativo en este sentido.

El productor recurre a fuerza de trabajo externa principalmente en el corte, es decir, contrata cortadores, a quienes les paga a destajo. Mientras que es común que las labores previas a la cosecha, así como el acarreo, beneficio y seleccionado del grano, se realicen familiarmente o con ‘mano vuelta’ de vecinos y amigos.

La diversidad más notable es que en Majosik, Chiapas, donde la demanda de trabajo es mayor que en las otras seis comunidades, solamente se contrata el 12% de la mano de obra, mientras que en Reyeshogpan, Puebla, el campesino paga casi la mitad del trabajo, o en Chuxnaban, Oaxaca, el productor desembolsa dos terceras partes de sus costos laborales.

Esto se explica porque las familias de Majosik son numerosas —de alrededor de diez personas—, y colaboran en los quehaceres agrícolas tanto los hijos adultos como los niños. Además, las huertas son pequeñas —de 1.5 hectáreas en promedio—, lo que facilita el manejo familiar pese a los elevados rendimientos.



En cuanto a los costos campesinos, es decir, los desembolsos monetarios que anualmente hace el productor, dependen del número de trabajadores contratados, pero también del precio regional del jornal. Sin duda los bajísimos salarios en Los Altos de Chiapas, que en el ciclo 2004-2005 eran idénticos a las que se pagaba 10 años antes, explica en parte el bajo costo de producción en Majosik. En cambio en Guienagati, Oaxaca, donde el salario rural es de 80 pesos, la inversión de 400 pesos en el pago de cinco trabajadores, es solo 225 pesos menos que en Majosik, donde se contratan 25 jornaleros. También en Zaragoza el precio mínimo del jornal local era de 80 pesos, pues al ser una zona receptora de remesas se ha encarecido la mano de obra.

Finalmente los notables diferencias en los costos de producción por quintal tienen que ver tanto con la marcada diversidad de rendimientos del cafetal como con la diversidad en el precio del jornal.

Así por ejemplo en Majosik, Chiapas, donde los rendimientos son relativamente altos y los salarios bajos, cuesta entre cuatro y cinco veces menos producir un quintal de café que en Lachiguiri y Guienagati, Oaxaca.

Subsidios gubernamentales a la caficultura campesina

Antes de la crisis de 1989, la caficultura campesina creció y se expandió estimulada por las labores de fomento del Inmecafé, pero también por las altas cotizaciones. Cuando se cancelaron los acuerdos económicos de la Organización Internacional del Café (OIC) entre países productores y consumidores, y se desplomaron los precios, también cayeron los ingresos y aumentó la importancia de los subsidios gubernamentales en el ingreso campesino.

Nuestro estudio muestra que de cada tres pesos del ingreso cafetalero uno proviene del subsidio del Programa Fomento Productivo. Se trata de productores orgánicos que venden a precios preferenciales (figuras 12 y 13).

En cambio los caficultores convencionales invierten muy poco esfuerzo y dinero en su cafetal, y en realidad, en algunos casos, conservan la huerta solamente para acceder a recursos fiscales (figura 14).

Dado que el subsidio de Fomento Productivo se paga por superficie (aunque por debajo de la media hectárea la cuota es fija), este recurso es más importante para las familias que cuentan con huertas de mayor extensión—como las de Guienagati, y Lachiguiri del Istmo oaxaqueño, donde el promedio es de 4 hectáreas—y menos en familias con huertas pequeñas como las de



Figura 12. Ingresos cafetaleros, familia 'L', mercado orgánico y justo, Guienagati, Oax.

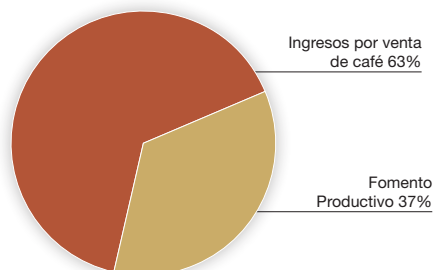


Figura 13. Ingresos cafetaleros, familia 'M', mercado orgánico y justo, Lachiguiri, Oax.

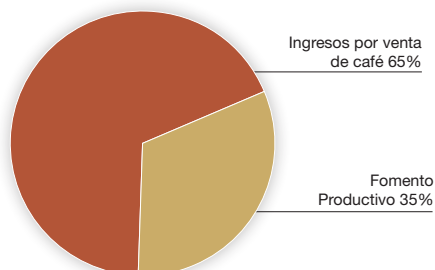
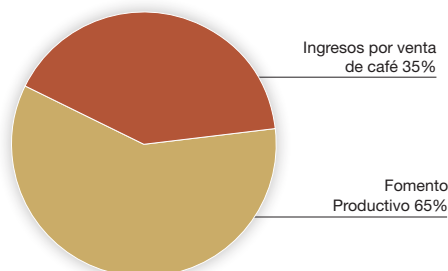


Figura 14. Ingresos cafetaleros, productor convencional, Chuxnaban, Oax.



los Los Altos de Chiapas, donde predominan cafetales de tres cuartos de hectárea, o en la sierra poblana con cafetales de un cuarto de hectárea de café. En estos casos la proporción del recurso fiscal es muy baja con relación al ingreso por venta de café.

Mercados cafetaleros diversificados

El estudio muestra que las familias afiliadas a organizaciones cafetaleras venden su cosecha a diversos compradores y no solamente a su agrupación, y que comercializan el café en distintas presentaciones y épocas del año. Un mismo productor puede vender una parte del grano en cereza, otra en capulín o 'chibola', otra en pergamino y hasta tostar y moler algunos kilos para la venta directa en su comunidad. Y en todos los casos se trata de la mejor estrategia comercial.

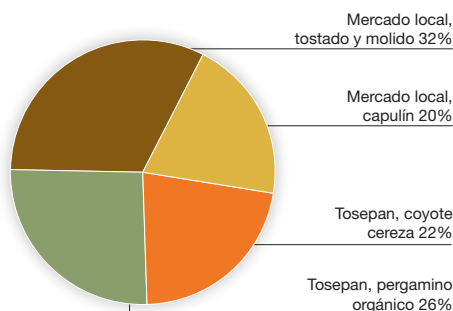
Los productores poblanos organizados en la Tosepan Titataniske, son un buen ejemplo de esta diversificación de mercados, pues le venden una parte del



café cereza y pergamino a su agrupación, otra de capulín al coyote o a los vecinos de la comunidad y también ofertan café tostado y molido en el mercado local. Esto les permite disponer de efectivo durante todo el año. Además, esta región es peculiar porque, debido a un clima extremadamente húmedo, hay varias floraciones en los cafetos, por lo que se hacen cinco o seis cortes en el ciclo.

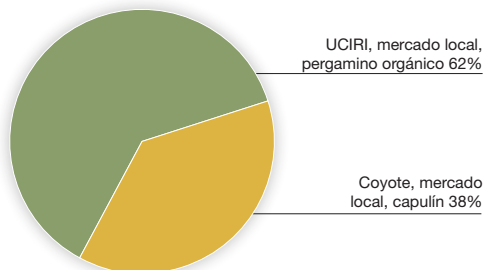
De esta manera, la familia está cortando café durante varios meses y procesándolo de distintas maneras: asolea una parte, lava otra, almacena un poco y puede venderlo conforme vaya necesitando dinero. En el siguiente corte hace algo parecido. El cafetal es pues, como una alcancía, que exige trabajo, pero que da dinero cuando se necesita (figura 15).

Figura 15. Destino y tipo de café comercializado, familia 'N', Tzinacapan, Puebla.



En el Istmo oaxaqueño, cafetaleros organizados en la UCIRI, además de entregar grano a la Unión, venden poco a poco y como capulín más de una tercera parte de su cosecha y así disponen de dinero según lo van necesitando (figura 16).

Figura 16. Destinos y tipos de café comercializado, familia 'O', Istmo, Oaxaca.





Pudiera pensarse que al campesino le convendría más vender toda su cosecha a la organización, en vez de comercializarla a menores precios en el mercado local o con el acaparador, en varias temporadas del año. Pero no es así, pues a la familia campesina no le interesa solo el monto del ingreso sino también la disponibilidad en efectivo. Así, guardar café, ya sea capulín o pergamino y venderlo poco a poco, o tostar y moler unos kilos para el consumo de los vecinos es una manera muy razonable de ahorrar y distribuir el dinero de las ventas a lo largo del año, aunque los precios relativos sean menores a los que paga la organización.

En el ciclo 2004-2005 aumentaron los precios del café convencional y algunas familias de pequeños productores que comercializan en mercados alternativos a través de sus organizaciones, vendieron parte del pergamino orgánico al acaparador, poniendo en riesgo los compromisos comerciales de su organización.

Por ejemplo, hubo productores de Majomut que comercializaron casi la mitad de su café al acaparador en vez de entregarlo a la Unión. Sólo por unos días, el coyote ofreció precios que compitieron con los de la organización. Pero esto bastó para que algunos socios vendieran por fuera o especularan con parte de su cosecha (figuras 17 y 18).

Y es que los mercados preferenciales de café orgánico y justo son más atractivos para el productor, cuando más bajos son los precios en el mercado convencional.

Así por ejemplo, los buenos precios del aromático en el ciclo 2004-2005 provocaron la caída en el acopio de la Unión Majomut de Chiapas y la UCIRI del Istmo oaxaqueño, lo que puso en riesgo el cumplimiento de sus compromisos y por tanto el prestigio comercial ganado a pulso en los mercados alternos europeos (cuadro 64).

Figura 17. Destinos y tipos de café comercializado, familia 'P', Tzajalchén, Chiapas.

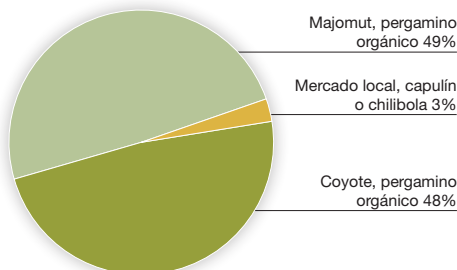
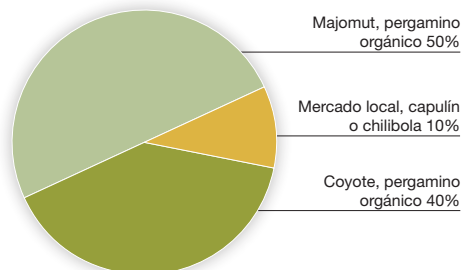


Figura 18. Destinos y tipos de café comercializado, familia 'Q', Majosik, Chiapas.





Cuadro 64

Ciclos	Majomut quintales de pergamino	UCIRI quintales de pergamino
2003/2004	9993	19488
2004/2005	4939	16210

Conclusiones del estudio comparativo

1. Las familias cafetaleras de Los Altos tienen economías muy diversificadas en las que el café no aporta el ingreso monetario principal. Esto las ha ayudado a resistir las crisis económicas y naturales. La diversificación es una buena estrategia. Además de café, los campesinos tienen milpa, frutales, verduras, y animales de traspatio para la venta y el autoconsumo. Los mercados donde compran y venden también son diversificados. Y también los mercados de trabajo pues además de contratarse por temporadas en la propia comunidad o región, algunos se van a laborar a los Estados Unidos. Sus ingresos monetarios, entonces, son diversificados: del café y otros productos de la huerta y la milpa, del jornal, de las remesas y también los provenientes de subsidios gubernamentales.
2. El estudio trata de ingresos y gastos monetarios de unidades familiares de distintas regiones, pero los ingresos en especie son tanto o más importantes para la vida familiar que los monetarios: todas estas unidades cultivan milpa, tienen frutales, y de la huerta y la parcela maicera sacan madera para leña, hierbas comestibles, medicinales y ornamentales y tienen siembras y animales de traspatio. Esta rica diversidad productiva para el autoabasto genera seguridad alimentaria, mejora la calidad de la nutrición familiar y por supuesto reduce el gasto monetario.
3. Aunque la comparación entre ingresos y gastos anuales muestra un cierto equilibrio económico, en realidad los pequeños productores toman decisiones de largo plazo. Hay procesos de inversión y capitalización de las economías cafetaleras que se expresan en la renovación de huertas, el establecimiento de plantaciones nuevas, la compra de herramienta, equipos e infraestructura, entre otras, que afectan el nivel de la subsistencia inme-



diata de la familia. Algunas organizaciones están estimulando la renovación de cafetales con miras a mejorar la productividad mediante estímulos económicos, otorgando plantillas y/o créditos muy flexibles al productor, como UCIRI en el Istmo oaxaqueño, gracias a lo cual muchos productores han elevado la cantidad y calidad de sus activos fijos. En Los Altos de Chiapas, en cambio, donde los asociados de Majomut tienen huertas comparativamente más productivas que en Oaxaca o Puebla, la organización no impulsa proyectos especiales en este sentido, pues existe ya una cultura productiva muy arraigada entre los asociados que incluye la renovación y el viverismo como prácticas anuales de cuidado y mejoramiento de las plantaciones. En cualquier caso, el esfuerzo de los productores por capitalizarse y aumentar su patrimonio cafetalero se traduce en la renuncia inmediata al bienestar presente con la esperanza de una mejoría a futuro.

4. Parte de los ingresos de las economías cafetaleras provienen de subsidios gubernamentales. El estudio de casos permitió valorar el gran peso económico de estos ingresos. En cuanto al subsidio cafetalero de Fomento Productivo, cuyo monto depende de la superficie con plantación y no de la productividad, quedó claro que éste es más importante en comunidades oaxaqueñas donde las huertas familiares tienen mayor extensión, que en las de Los Altos de Chiapas o de la sierra norte de Puebla donde los cafetales son minúsculos. Resulta también evidente que al ser independiente de los rendimientos, este subsidio no propicia el mejoramiento de la caficultura. *Oportunidades* es uno de los subsidios más distorsionantes de las economías familiares. Su importancia es muy grande en familias con niños y jóvenes que asisten a la escuela, y que en los casos estudiados representó el 20 y hasta el 50% de los ingresos totales. En teoría, cuando los hijos terminen de capacitarse y estén en edad laboral, los subsidios serán sustituidos por ingresos, pero en las regiones visitadas no hay oportunidades de trabajo para los jóvenes y cuando terminan los estudios la economía familiar se desploma. Esto si no es que acaban migrando y enviando remesas a sus familiares.
5. El estudio muestra la poca utilidad de calcular costos promedio en el caso de la caficultura campesina. Y es que los costos son extremadamente des-



iguales. En esto influyen muchos factores: las condiciones climáticas y agroecológicas, la extensión de la huerta, los rendimientos y el tipo de manejo, y por tanto las labores y la inversión de trabajo en el cafetal y el precio local de la mano de obra, entre otros. Y, como en las unidades campesinas muchas actividades se hacen familiarmente, el costo monetario depende también de la composición de la unidad doméstica. De manera que el costo monetario varía según el número de jornales contratados y el precio del jornal, el cual en Los Altos de Chiapas es tres veces menor que en el Istmo oaxaqueño. Esta diferencia abismal se expresa también en la tasa de retorno. Así, la caficultura campesina chiapaneca es más rentable que la del Istmo, tanto porque tiene mayores rendimientos como porque tiene costos monetarios menores, atribuibles a los bajísimos salarios locales.

6. Pese a que las familias de productores afiliados a organizaciones regionales persisten en producir el café, lo cierto es que hasta el ciclo 2003-2004 la caficultura campesina vivió un prolongado deterioro generado por los bajos precios del aromático. En vez de atraer trabajadores, como en el pasado, las comunidades cafetaleras expulsan a sus jóvenes que en términos generales migran a los Estados Unidos. La huerta cafetalera ya no resulta atractiva para la joven generación.
7. En las zonas cafetaleras ha crecido la migración con efectos económicos muy negativos para la viabilidad de las huertas pues se encarece el precio del jornal y los costos monetarios se elevan. Así, en la comunidad oaxaqueña de Zaragoza, de tradición migratoria, los jornales llegaron hasta los 100 pesos el día, en cuando en Los Altos de Chiapas el jornal se pagaba en 2004 a 25 pesos. México está en el trance de pasar de exportar café a exportar mexicanos.
8. Tanto las organizaciones de pequeños productores de café como los socios de las mismas desarrollan cada vez más estrategias diversificadas. Las agrupaciones son multiactivas y multifuncionales; no solamente benefician y comercializan café, a veces ofertan otros productos comerciales. También están comprometidas con el desarrollo comunitario y familiar de los socios. No sólo apoyan la conversión productiva del cafetal, sino de



todos los cultivos y actividades de la familia. No obstante, hay desencuentros, pues los intereses inmediatos de los socios no siempre coinciden con los de su organización, como se ha mencionado ocurrió en el ciclo 2004-2005, cuando al elevarse las cotizaciones del café convencional, muchos productores hicieron ventas especulativas, poniendo en riesgo los compromisos comerciales de las agrupaciones a las que pertenecen.

9. Desde el ciclo 2004-2005, cuando subieron los precios del café convencional, está resultando más difícil para las agrupaciones aumentar su membresía, pues hay mayor resistencia de los caficultores a la conversión orgánica que, por supuesto, les significa no sólo más trabajo en la huerta sino también mayor inversión de tiempo en reuniones de planeación y capacitación y en inspecciones de certificación, es decir, en el ámbito de lo organizativo y lo colectivo. Y es que el precio del mercado orgánico y justo ya no resulta significativamente mayor que el del café convencional, diferencial que era el principal aliciente para la conversión. Los tiempos de precios bajos son buenos para las organizaciones que han logrado una buena posición en los mercados alternativos, mientras que en épocas de relativa bonanza, las 'ventajas comparativas' de estos mercados son menos evidentes para los productores.

EPÍLOGO

Producción de café y racionalidad económica campesina

Ingreso neto campesino, salario autoatribuido, subsistencia y bienestar

La gran mayoría de las unidades cafetaleras estudiadas tiene ingresos inferiores a sus costos comerciales, sin embargo siguen cultivando el aromático no por torpeza empresarial sino por su peculiar racionalidad económica.³⁹

El agricultor doméstico busca generar un ingreso bruto que después de descontar la inversión productiva monetaria y de reponer los bienes no monetarios insumidos deje un remanente suficiente para satisfacer las necesidades de la familia. Llamamos a este remanente ‘ingreso neto campesino’, porque en su cálculo se excluye el costo del trabajo familiar invertido, no por que éste carezca de valor, sino porque su retribución no es un gasto entre otros sino precisamente el destino del ingreso neto campesino como ingreso de subsistencia. Simplificando: la familia campesina invierte trabajo para obtener un ingreso que le permita subsistir reponiendo la capacidad laboral invertida, y en esta línea el ingreso neto campesino se nos presenta como una suerte de ‘salario autoatribuido’.

En la mayoría de los casos estudiados el salario autoatribuido por las labores domésticas en el café es menor que los salarios agrícolas regionales y con frecuencia es menor que el salario mínimo rural. Sin embargo las familias siguen laborando en sus huertas y, en términos generales, buscan sustituir la contratación de mano de obra con trabajo por cuenta propia. Decisión que responde a una lógica rigurosa pues así como el ingreso neto campesino no es asimilable a una ganancia, como lo es el ingreso neto empresarial, tampoco el salario autoatribuido campesino puede identificarse con el pago de salarios en una empresa. La semejanza entre estos conceptos es sólo aparente y confundirlos conduce a suponer que los campesinos son empresarios imperfectos por no decir que son estúpidos.

³⁹ Nota al pie: No es el caso de las economías familiares chiapanecas estudiadas aquí, donde sucede que los ingresos cafetaleros son superiores a los costos comerciales, con tasas de retorno a veces excepcionales. La situación se explica en parte porque son huertas con rendimientos muy superiores al de los cafetales campesinos de otras entidades mencionados en el capítulo comparativo, y al hecho de que el jornal es tres o cuatro veces más bajo en Los Altos que en Oaxaca o Puebla.



En un cálculo económico empresarial la enorme mayoría de las pequeñas unidades cafetaleras estudiadas trabaja con pérdidas, y si dividimos el ingreso neto por los días trabajados por la familia en la huerta, el salario autoatribuido resulta con frecuencia inferior a los jornales que se pagan en la localidad. Sin embargo las plantaciones se siguen operando, lo que significa que para el campesino son racionales. Y lo son, en principio, porque si como inversión de capital presentan pérdidas, como inversión de trabajo dejan un remanente a favor: el ingreso neto campesino. Porque el saldo positivo después de descontar los costos monetarios efectivos puede ser pequeño, pero en ninguno de los casos estudiados es negativo, ni siquiera en huertas que se están renovando y temporalmente tienen una mínima producción.

La existencia de un ingreso neto campesino positivo es la condición mínima de una huerta, pues sin esto el caficultor estaría invirtiendo más dinero del que obtiene. En principio esto último sería racional cuando se tratara de inversiones que madurarán en uno o dos años; sin embargo, dado que su economía es de subsistencia, resulta difícil que el campesino disponga de significativos remanentes monetarios para reinvertir, de modo que cuando es necesario hacer aportaciones para mejorar los ingresos futuros —como en el caso de la conversión a orgánico o de la simple renovación de cafetales— el productor puede aceptar, si no queda otra, la reducción de su ingreso neto, pero su opción preferencial es la de invertir más trabajo, aun cuando con ello disminuya sensiblemente el salario autoatribuido.

En todos los casos estudiados el café deja un ingreso neto positivo destinado al consumo final o ‘improductivo’, que podemos considerar la retribución por el trabajo familiar invertido. Sin embargo, en ningún caso este remanente basta para satisfacer las necesidades de consumo estimadas por la familia campesina, aún si le añadimos los subsidios provenientes de programas públicos y asociados al cultivo del aromático. En otros términos: las huertas cafetaleras no garantizan la subsistencia, de modo que para alcanzar el punto de equilibrio en la reproducción familiar, el campesino debe buscar ingresos en actividades distintas a las del café (aunque sería más correcto decir que el café forma parte de un complejo de actividades orientadas a la subsistencia familiar). En algunos de los casos estudiados, el saldo favorable cafetalero representa una porción mínima del ingreso doméstico, mientras que sólo para una familia constituye más de la mitad de dicho ingreso.



La hipótesis del estudio es que la combinación de actividades e ingresos que desarrollan las familias campesinas es, en términos de bienestar, la más deseable de aquellas a las que pueden acceder. Sin embargo el análisis integral de la lógica inmanente de estos sistemas productivos diversificados —en la mayor parte de los casos estudiados se identificaron entre 10 y 15 ingresos diferentes— rebasa con mucho a las posibilidades de esta investigación. Así, para los fines de este trabajo bastó con tratar de poner en evidencia que la parte del ingreso familiar obtenido de la huerta cafetalera no podría ser generado en condiciones más favorables mediante otra actividad. Dicho de otra manera: el ingreso neto cafetalero compensa mejor el esfuerzo invertido que cualquier otro disponible (lo que sólo en apariencia corresponde al análisis beneficio/costo empresarial, pues este es estrictamente monetario mientras que la ponderación campesina del ‘esfuerzo’ depende de la naturaleza del mismo y es subjetiva), valoración en la que se tomarán en cuenta el monto del remanente neto y el nivel de los salarios autoatribuidos, pero también consideraciones sobre la estabilidad y seguridad del ingreso, sobre las expectativas a futuro de la actividad, sobre el reconocimiento social y el estatus de la caficultura, etc.

El que los cafetales se preserven significa que son una opción comparativamente aceptable, no que su saldo sea satisfactorio, de modo que todos los productores estudiados desarrollan estrategias para mejorar sus resultados económicos. Estrategias que, una vez más, no deben confundirse con las que desarrollaría una empresa capitalista. El modelo que busca maximizar la ganancia por peso invertido aumentando los rendimientos en tanto se siga elevando la proporción beneficio/costo, es el que impulsó Inmecafé en los setenta y los ochenta, pero no era el que privaba antes ni el que se impuso después: un paradigma campesino que responde más a la racionalidad doméstica que a la empresarial.

La lógica de un campesino pobre cuya prioridad es satisfacer las necesidades familiares básicas lo lleva, en principio, a buscar el incremento absoluto del ingreso cafetalero neto, aun si con esto se deteriora el balance entre esfuerzo e ingreso; es decir, aunque esto signifique ‘trabajar más por menos’ pues se contrae el pago por día en el salario autoatribuido. Así, el caficultor que no tenga mejores opciones para alcanzar el nivel de subsistencia, incrementará la inversión de trabajo familiar en la huerta aunque esto genere ingresos adicionales decrecientes y sólo se detendrá cuando haya logrado la íntegra satisfacción de las necesidades básicas o cuando los esfuerzos adicionales ya no incrementen el ingreso neto.



Esta lógica explica lo que se observa en los estudios de caso: que cuando caen los precios del aromático los campesinos sustituyen trabajo contratado por trabajo familiar y eventualmente reducen la escala de la huerta a la extensión que puede ser atendida con trabajo propio. Y explica, también, las virtudes que para el pequeño caficultor tiene el manejo orgánico pues dicha tecnología no sólo genera un grano con sobreprecio, también hace posible sustituir insumos comerciales por trabajo familiar y, cuando se parte de huertas muy descuidadas, permite incrementar sensiblemente los rendimientos sin elevar la inversión monetaria. Independientemente de si la conversión a orgánico mejora o no la relación beneficio/costo empresarial, por lo general sí incrementa el ingreso neto campesino, ya sea por el sobreprecio, por el incremento de la productividad sin aumento de los costos comerciales, por la sustitución de inversión monetaria por trabajo familiar o por una combinación de las tres cosas.

Si lo primero para el caficultor es generar un ingreso de subsistencia —ingreso que, en las comunidades estudiadas, con frecuencia está alarmantemente cerca del mínimo vital— su segunda prioridad es lograr esto con el menor esfuerzo posible, lo que, al combinarse con el objetivo primario significa que una vez garantizada la subsistencia el bienestar consiste en encontrar balances cada vez más favorables entre el esfuerzo y el ingreso. Dado que la ponderación del esfuerzo es subjetiva y, por encima de las básicas, también lo es la valoración de las necesidades que satisface el ingreso, resulta difícil cuantificar y formalizar esta manera de fijar el punto de equilibrio óptimo. Pero, simplificando, podemos decir que una vez que el ingreso neto alcance el nivel de subsistencia, el campesino buscará mejorar la retribución de su trabajo, es decir la elevación del salario autoatribuido, de modo que por encima del nivel de subsistencia todo esfuerzo adicional será confrontado con el monto del ingreso generado y con la importancia de las necesidades no básicas que tal ingreso adicional permitirá satisfacer. Esto explica que algunos productores convencionales no estén interesados en convertirse a orgánicos, aunque con ello en unos tres años habrían aumentado su ingreso, y es que estos campesinos le otorgan un alto valor negativo a los compromisos, normas, responsabilidades colectivas y trabajos adicionales que supone la mudanza tecnológica, de modo que en su caso la conversión podría elevar el ingreso más no el bienestar. También explica la resistencia de ciertos caficultores a emprender un mejoramiento de las huertas que elevaría los rendimientos y con ello los ingresos, cuando el



esfuerzo adicional en la plantación tiene que competir con ingresos provenientes del subsidio cafetalero o de las 'remesas' en dólares.

En la tarea de optimizar en términos de bienestar la combinación de actividades que proporciona el ingreso familiar, el campesino enfrenta, entre otras, una rigidez decisiva: la escala de los diferentes rubros productivos que practica esta acotada por límites que el agricultor no puede traspasar. La primera es la dotación territorial, pues aunque eventualmente hay un mercado de tierras en las regiones estudiadas, por lo general los caficultores disponen de huertas y parcelas obtenidas por herencia, dotaciones que en su cálculo económico no representan un costo. La segunda son las dimensiones y edades de la familia, que definen la capacidad laboral, y esto importa aunque el caficultor recurra con frecuencia a la contratación de trabajadores, pues la naturaleza del trabajo propio, que no representa costo monetario e incrementa el ingreso neto, es muy diferente del contratado, que sí incrementa el costo y reduce el ingreso; dicho de otra manera si para el capital la inversión en salarios es un continuo homogéneo, para el campesino está compuesta por segmentos de diferente naturaleza y significado económico: trabajo propio, 'mano vuelta', trabajo pagado a jornal. La tercera son las dimensiones de la demanda, y no nos referimos aquí a las del gran mercado, cuyos límites son asunto de las organizaciones y los comercializadores, sino a la magnitud de los requerimientos del consumo local; así, hay actividades que sólo tienen sentido si su producto se destina al autoabasto y devienen irracionales si se pretende comercializar, otras son bienes y servicios destinados a la modesta demanda local o regional que dejarían de ser viables si tuvieran que ofertarse en otros mercados.

A la fijeza de recursos propia de la economía campesina se agrega, en el caso del café, que se trata de un cultivo de plantación que por su propia naturaleza perenne no puede responder ágilmente a las 'señales del mercado'. Así, en lo tocante al aromático, las estrategias campesinas deben analizarse en períodos no anuales sino más o menos largos. En esta perspectiva nos percatamos de que hay lapsos de establecimiento de huertas y crecimiento extensivo de los cafetales, lapsos de estancamiento y abandono, lapsos de intensificación, lapsos de conversión tecnológica; y que, en cada una de estas fases, las decisiones del caficultor están determinadas por el cálculo económico del momento, pero también por consideraciones de mayor plazo, que provienen de su experiencia en ciclos anteriores o que tienen que ver con sus prospecciones y expectativas. Se trata, además, de decisiones de orden familiar, pero fuertemente condicio-



nados por las apreciaciones colectivas de la comunidad y de la organización. Pero, sobre todo, están condicionadas por esta última, pues con frecuencia creciente las opciones disponibles dependen de la existencia de formas asociativas experimentadas y eficientes.

El estudio muestra, también, que los saldos de un ciclo no son suficientes para evaluar la pertinencia o no de las estrategias de campesinos de plantación cuyas decisiones productivas tienen impactos agrícolas y económicos de mediano plazo. Así, el estudio constató que productores que están en conversión a café orgánico o simplemente en procesos de intensa renovación de la huerta, pueden aceptar salarios autoatribuidos ínfimos y hasta pérdidas netas campesinas, pues se trata de una inversión de trabajo cuyos resultados comenzarán a mostrarse en dos o tres años y se desplegarán plenamente en cinco o seis.

La rigidez y las inercias de un cultivo campesino y además de plantación, explican la escasa erradicación de huertas pese a las cíclicas caídas de los precios del café y los largos períodos de bajas cotizaciones. Y es que los campesinos ven a la huerta como trabajo acumulado; como un patrimonio familiar que se deja en *stand by* cuando el aromático no tiene precio y se reactiva cuando mejoran las cotizaciones.

Sin embargo, esta persistencia que operó durante la segunda mitad del siglo pasado, puede estar terminando su ciclo. Y es que a diferencia del ganado, un área silvícola maderable, un terreno o una casa, los cafetales no son fácilmente comercializables, pues si no hay precio los cafetos no valen y por lo general la tierra donde se establecieron no es susceptible de otros aprovechamientos. Así, la huerta sólo es patrimonio en la medida se mantengan vivas las expectativas cafetaleras, en tanto siga siendo un reservorio de ilusiones productivas. Y está confianza generacional en el aromático se está perdiendo y siendo sustituida por otras expectativas y otras ilusiones, como el 'sueño americano'. Así las cosas, no es improbable que en los próximos años junto con el éxodo se presente un abandono y erradicación generalizados de los cafetales campesinos, tanto de los 'marginales' como los de buen potencial.

No obstante con la anterior coexiste la tendencia a ampliar la conversión de los pequeños caficultores al manejo orgánico de la huerta. Sobre todo cuando, además de vender a consumidores que quieren un grano libre de agroquímicos, acceden a los sobrepuestos adicionales del Mercado Justo. Y es que salvo en los años excepcionales de precios altos como los más recientes, la suma de ambas cotizaciones es sustancialmente mayor a las que corren en el mercado de



café convencional y en particular las que ofrecen los acaparadores. Sin embargo, el estudio muestra que entre los caficultores orgánicos hay huertas renovadas y de buenos rendimientos y huertas que apenas cumplen con las normas mínimas de esta certificación, de modo que en el subsector coexisten los más diversos rendimientos y una amplia gama de ingresos netos por hectárea. La explicación está en que, en un primer momento, el pequeño productor rural lo que busca son mejores precios, y si se trata de un caficultor rudimentario que califica como 'natural' pues no emplea agroquímicos, su conversión a orgánico no es en sentido estricto una revolución tecnológica. La mudanza productiva que supone esta estrategia, asumida rigurosamente, va más allá de no emplear insumos químicos y supone prácticas agroecológicas que elevan significativamente los rendimientos, conversión que toca el núcleo duro de la cultura productiva del caficultor convencional y que, por tanto, es más difícil de emprender.

La transición de productores naturales-orgánicos a caficultores orgánicos de altos rendimientos, es con frecuencia una segunda conversión productiva y si bien las inspecciones y la certificación que supone el primer tránsito son engorrosas, las que demanda el segundo tienen un mayor grado de dificultad pues afectan significativamente la relación de la familia campesina con la huerta y modifican el plan de trabajo doméstico en su conjunto. Con todo, se trata de una conversión indispensable pues atenerse únicamente al diferencial de precios es una mala apuesta; no sólo porque el mercado orgánico y justo es limitado y sus precios mínimos garantizados podrían disminuir, también porque el ingreso neto de los productores orgánicos de buenos rendimientos es significativamente mayor por quintal que el de sus colegas rutinarios. Pero aun más importante que una mayor tasa de rendimiento económico por unidad de producto, es que sólo por la vía de aumentar la producción por hectárea pueden incrementar la masa total del ingreso neto aquellos caficultores que tienen huertas pequeñas y no pueden crecer en extensión. Así las cosas, al campesino que necesita completar el ingreso de subsistencia le interesará más la masa de su ingreso que la tasa.

Los casos estudiados permiten constatar que en el rango de productividad técnica de los caficultores campesinos y cuando son iguales el resto de los factores, los agricultores de mayor producción por hectárea obtienen mayores ingresos netos por quintal, lo que significa que dentro de los límites que estamos considerando y conservando el manejo agroecológico y la Certificación, aumentar los rendimientos físicos es la mejor estrategia posible. Sin embargo,



esta conclusión debe argumentarse, pues el monto del ingreso neto depende también del modo en que participe la familia en la producción, lo que es afectado al intensificarse el manejo.

En primer lugar hay que recordar que la cosecha es una de las actividades más laboriosas del cultivo y que su costo por hectárea aumenta conforme se incrementan los rendimientos, incluyendo su costo monetario pues cuando se contratan cortadores se les paga a destajo. Si consideramos que, en condiciones medias, esta parte del costo representa alrededor de la mitad del total y asumimos que por hectárea se incrementa en la misma proporción que la productividad física, tendríamos que aun si el resto de las actividades y costos no aumentan en la misma proporción que los rendimientos, el impacto de los costos de la cosecha arrastraría al conjunto haciendo que el saldo positivo del balance económico resultante de la intensificación no fuera tan atractivo. Sobre todo si consideramos que con rendimientos bajos es más posible que la familia se de abasto para cosechar, mientras que productividades mayores demandan mayor contratación de jornaleros, lo que incrementa la parte monetaria del costo, reduciendo en la misma proporción el ingreso neto campesino. Sin embargo, el estudio aporta elementos para pensar que, siendo el resto de las condiciones constantes, los costos de cosechar un quintal se reducen en razón directa al incremento de los rendimientos de las huertas. Lo que se explica por que —sea que hayan ponderado el tiempo de trabajo familiar o que hayan calculado el pago de cortadores— los caficultores interrogados estimaron certeramente que es más fácil y rápido cosechar en una huerta intensiva y bien cuidada que en una extensiva y mal atendida. Así, cuando el aumento en la productividad técnica se logra por la vía de renovar el cafetal, mejorar las variedades, aumentar la densidad, podar, controlar sombra, hacer todas las limpias y fertilizar adecuadamente el aumento del rendimiento técnico es directamente proporcional al económico, aun en actividades como el corte.

Con todo, aún si se incrementa el rendimiento en el trabajo de corte, esto no excluye que al incrementarse el volumen obtenido, la demanda de trabajo en la cosecha pueda rebasar la disponibilidad laboral de la familia, lo que es preocupante en regiones donde migración y ‘remesas’ en dólares han reducido la disponibilidad de jornaleros e incrementado significativamente los salarios. Así las cosas, el modelo que optimiza el balance económico campesino sería una huerta orgánica pequeña pero intensiva, que pueda ser atendida fundamentalmente con trabajo familiar y de ‘mano vuelta’.



Requerimientos laborales, trabajo familiar, mano vuelta, jornales, remesas

Ninguna unidad cafetalera de la muestra estudiada emplea en la huerta una cantidad de jornadas de trabajo mayor que la capacidad laboral total de la familia, sin embargo salvo dos productores que tienen apenas un cuarto de hectárea de cafetal, todos los demás requieren trabajo extrafamiliar. No hay misterio en ello, lo que pasa es que la demanda laboral en la agricultura tiene una distribución en el tiempo de carácter estacional y determinada por los ciclos biológicos, y en particular la caficultura concentra sus requerimientos de mano de obra en la temporada de cosecha, momento en que la necesidad de pizar es perentoria y salvo en micro huertas, siempre rebasa a la familia. Así, los caficultores sólo pueden utilizar una pequeña parte de su capacidad laboral en la huerta y en cambio requieren de mucha ayuda externa. La proporción de esto depende del tamaño de la familia, de las edades de sus miembros y de la condición de la huerta; así una familia con numerosos adultos puede atender directamente más de la mitad de las labores de una huerta de 2 o 3 hectáreas; pero, constantes los demás factores, el peso relativo del trabajo familiar disminuye en proporción al rendimiento, pues la demanda laboral durante la cosecha depende más de la productividad física que de la extensión.

El desencuentro en el tiempo entre la disponibilidad de trabajo familiar y los requerimientos de la huerta, se afronta con diferentes estrategias. En las zonas del estudio uno de los recursos más socorridos es la 'mano vuelta', intercambio de trabajo entre familias emparentadas o simplemente vecinas, que de por sí es habitual en zonas indígenas como las de Oaxaca, Puebla y Chiapas. Con este procedimiento en el que no media retribución monetaria, los caficultores incrementan significativamente el uso de trabajo familiar no asalariado, pues en la contabilidad campesina el trabajo intercambiado como 'mano vuelta' es del todo equivalente al propio y no se incorpora a los costos monetarios.

Sin embargo, aún con el trueque laboral muchos caficultores necesitan contratar trabajo asalariado. La magnitud de este requerimiento es un factor decisivo en el equilibrio económico campesino, en primer lugar porque en igualdad de condiciones el monto del ingreso neto es inversamente proporcional a la magnitud del trabajo pagado respecto del impago. Aún si la huerta es tan rentable que hasta trabajándola con jornaleros deja un saldo favorable, pocos campesinos pueden renunciar a incrementar ese ingreso reduciendo los costos monetarios mediante aportaciones familiares de trabajo; lo que simplemente significa que no pueden vivir de sus 'ganancias' y requieren del 'salario



autoatribuido'. Pero lo más frecuente es que la huerta no arroje un ingreso neto empresarial positivo, de modo que la única forma de obtener ingresos del cafetal es trabajándolo por cuenta propia. En el estudio se encontró sólo una huerta empresarialmente rentable, gracias a sus altos rendimientos y su acceso a mercados alternativos; cafetal en el que se emplea principalmente trabajo asalariado y aun así le deja ganancias al dueño. Pero inclusive ese caficultor sigue siendo un trabajador directo, sólo que ha encontrado la forma de emplearse en actividades más remunerativas que su huerta, de modo que para él es racional comprar trabajo ajeno barato y vender más caro el trabajo propio.

Dado que ni con 'mano vuelta' la huerta de café ofrece algo cercano al pleno empleo de la capacidad laboral familiar, y dado que prácticamente ninguna es rentable si se contabilizan como si fueran comerciales la totalidad de los costos, para obtener el ingreso faltante el caficultor tiene que canalizar a otras actividades el sobrante de su capacidad de trabajo doméstico. En esta perspectiva, la condición diversificada de las unidades socioeconómicas del estudio, y el que la actividad cafetalera sea una entre otras y por lo general insuma menos de la mitad de la capacidad laboral familiar y aporte menos de la mitad del ingreso neto, resulta por una parte, de la naturaleza técnica del cultivo y por otra, de su baja rentabilidad. Los caficultores campesinos más o menos especializados son un fenómeno del pasado, cuando la regulación del mercado y la intermediación estatal garantizaban precios suficientemente altos como para que familias con cinco o más hectáreas y cosechas de 30 o más quintales, subsistieran íntegramente de las utilidades empresariales que dejaba el cafetal. La pérdida de rentabilidad cafetalera de los últimos lustros clausuró dicha estrategia, de modo que el caficultor sobreviviente es el que desarrolla modalidades campesinas de sobrevivencia, que en todos los casos suponen modelos diversificados.

El mercado al que los pequeños caficultores concurren como vendedores y compradores de fuerza de trabajo es extenso, complejo y diferenciado, pues incluye desde la 'mano vuelta', que es una suerte de trueque laboral, hasta el trabajo en Estados Unidos de migrantes que cobran en dólares, pasando por el pago en especie, el salario a destajo, el pago por labor, el pago por día, etcétera. Así las cosas, la relación de los campesinos con el mercado de trabajo es tan diversificada como sus actividades productivas por cuenta propia, de modo que un caficultor puede ayudarse con la mano vuelta para atender su huerta y contratarse como albañil, o recibir dinero de hijos que trabajan en la ciudad o en Estados Unidos y contratar peones para ciertas labores del cafetal, etc.



La migración laboral —histórica y estructural en México— se intensifica por muchos factores, entre otros el desgaste de las estrategias campesinas para armonizar en montos y distribución, la disponibilidad de trabajo familiar con los discontinuos requerimientos laborales de la agricultura; así como para concertar el monto y dispersión de los ingresos con el monto y la distribución de los gastos. Sin embargo, aunque en su origen estén los requerimientos de la economía local, la aparición de nuevas opciones de trabajo e ingreso foráneos impone ajustes en los equilibrios socioeconómicos de las comunidades de origen. En particular, el fenómeno reciente de la migración a Estados Unidos de trabajadores de familias cafetaleras, está resultando disruptivo del sistema-café de muchas regiones.

La prolongada desvalorización del aromático se encuentra en la base del éxodo, pero cuando migran los jóvenes solteros el primer efecto es la merma de la capacidad familiar de atender la huerta con trabajo propio, lo que pronto se combina con la escasez de trabajadores y la elevación de los salarios regionales. Esto resulta no sólo de la salida de brazos sino también de la expectativa de ‘salarios americanos’ y la llegada de ‘remesas’, factores que desincentivan el tradicional empleo en las huertas. El saldo puede ser el abandono del aromático o cafetales familiares pequeños e intensivos que hagan más eficiente el uso de la mano de obra, un recurso antes abundante y barato y hoy escaso y costoso, que está deviniendo uno de los mayores cuellos de botella de las regiones cafetaleras. Sobre todo porque la migración a Estados Unidos es una decisión que demanda iniciativa, capacidades y recursos económicos de los que con frecuencia carecen los campesinos más pobres y que, en cambio, están a disposición de los pequeños caficultores; huerteros que si en otros tiempos no tenían necesidad de migrar, hoy ya son presa de esa compulsión y se encuentran en mejores condiciones que el resto para hacerlo con éxito.

El abandono de la caficultura, por el desequilibrio que ocasiona el síndrome migración-remesas, se debe a que la estrategia de incrementar el trabajo familiar y reducir el contratado (minimizando la parte monetaria del costo para mantener el nivel del ingreso neto campesino), no resulta tan atractiva cuando el salario autoatribuido por las labores familiares en el cafetal se mantiene en los patrones anteriores, mientras que los salarios ‘americanos’ son mucho mayores y los de la región también se incrementan. Dicho de otra manera: en estas zonas la huerta ya no es sostenible con trabajo asalariado y el trabajo propio en ella invertido tiene una retribución desalentadora. Así las cosas, pronto en los cafetales sólo laborarán quienes por su edad o condición están imposibilitados de migrar.



Si el del grano aromático no fuera un cultivo que en términos relativos genera más ingresos monetarios que otros, la opción migratoria transnacional sería menos arrasadora en las regiones cafetaleras. Y es que para marchar a Estados Unidos hace falta dinero y, para algunos destinos, una cierta educación que en tiempos mejores quizá la huerta familiar permitió pagar. Así, en las nuevas generaciones ‘el sueño americano’ está deviniendo la utopía realizable que el café fue para sus padres en los años de los acuerdos económicos internacionales y el Instituto. Está por verse si la conversión productiva a café sustentable y la inserción en mercados alternativos pueden aportar una utopía alternativa capaz de competir con las ilusiones y realidades ‘del gabacho’.

El agotamiento de las expectativas cafetaleras y la ruptura del paradigma ‘años buenos-años malos-años buenos’, sustituido por un largo período de años malos apenas alterado por cortos períodos de repunte como el de los ciclos recientes, creó una masa crítica de frustración que a su vez desató procesos migratorios que se reproducen en escala ampliada. Pero migración es cultura, y así como es cuesta arriba abrirse camino a nuevos destinos laborales, cuando estos se consolidan las comunidades de origen establecen ‘sucursales’ distantes, agregan nuevos ‘usos y costumbres’ de importación a los ya establecidos y enriquecen su imaginario con experiencias propias de su nuevo hábitat. Y cuando esto sucede nos encontramos ante un hecho irreversible, de modo que los nuevos componentes del sistema socioeconómico local, ahora expandido, pueden o no aprovecharse para mejorar la calidad de vida de las familias y comunidades, pero difícilmente podrán erradicarse. Estabilizado el componente migración, cabría esperar el establecimiento de nuevos equilibrios en los sistemas regionales, que ahora tendrán —y para siempre— una racionalidad transterritorial y binacional.

El ‘caficultor’ como productor diversificado

En sentido estricto el pequeño caficultor puro no existe, lo que encontramos son economías domésticas diversificadas de las que forma parte el cultivo del aromático.

Cuando el capital es el agente de la producción la empresa tiende a externalizar las actividades en las que es menos eficiente y especializarse en aquellas en las que cuenta con ‘ventajas comparativas’, lo que es necesario porque busca maximizar la ganancia y factible porque sus recursos son monetarizables y fluidos de modo que le es fácil recomponerse.



En cambio el campesino lo que busca es incrementar el bienestar doméstico, pero además sus haberes fundamentales (saberes, disponibilidad laboral familiar, tierra y trabajo cristalizado en forma de plantaciones, infraestructura, etc.) son rígidos, fijos y difícilmente monetarizables; son, pues, capacidades y bienes que por su naturaleza y magnitud no pueden invertirse como si fueran un capital. Así las cosas, el campesino debe trabajar con lo que tiene, aprovechando siempre las potenciales complementariedades, buscando la retroalimentación y el reciclamiento, promoviendo al máximo las sinergias al interior de su economía.

Y es que la 'eficiencia' de la unidad doméstica sólo puede valorarse en función de su objetivo, que es la calidad de vida familiar, y no se mide por la de aquello que hace mejor o la de aquello que hace peor, sino por la del conjunto sistémico de sus diversas actividades.

La diversidad de actividades económicas que caracteriza a los pequeños caficultores mexicanos es ajena al modelo especializado y empresarial que el Inmecafé promovió desde los setenta. Y es que, pese a la inducción del Instituto, la diversidad preexistente en muchos casos se mantuvo y en otros se restauró y aun se intensificó. Esto último sobre todo en las dos últimas décadas en que han predominado los precios bajos, lapso en el que también se incrementó el peso relativo de los ingresos provenientes de actividades productivas no cafetaleras, y eventualmente no agrícolas, respecto de los que genera la venta de café.

Los productores más persistentes y que mejor sobreviven a las crisis no son los más 'eficientes' en la producción del aromático sino los más diversificados. Y es que lejos de atentar contra el buen manejo del cafetal, la diversificación productiva, dentro y fuera de la huerta, eleva las posibilidades de conservar, mantener y eventualmente mejorar, la plantación de café.

La diversidad productiva, cuando es total o parcialmente de autoabasto, genera seguridad alimentaria, mejora en cantidad y calidad el consumo familiar, y reduce sus costos monetarios.

La diversidad productiva de carácter comercial —sea de excedentes de cultivos de autoconsumo o de productos netamente mercantiles— incrementa y estabiliza el ingreso monetario familiar pues compensa las fluctuaciones y caídas de precios, tan frecuentes en el café.

Cuando la diversidad productiva se da en la propia plantación de café, permite aprovechar mejor los recursos naturales disponibles en la huerta e incrementa la diversidad biológica. Pero además, eleva la eficiencia de trabajos



—como las limpias y el terraceo— y de insumos —como la composta— que son de múltiple propósito.

La diversidad como estrategia no se manifiesta sólo en multiplicación de trabajos, cultivos, mercados e ingresos no cafetaleros; se expresa también en la pluralidad de tipos de aromático que puede obtener y comercializar un solo productor: café cereza, vendido durante la cosecha para tener liquidez; café capulín, secado sin despulpar y destinado al autoconsumo; café pergamino, de beneficiado húmedo, que a su vez puede tener diferentes calidades y destinos; café tostado y molido por el propio agricultor, que oferta directamente a los consumidores locales; estrategia sutil y compleja que cuando es bien operada incrementa el ingreso neto total, reduce los riesgos, mejora la rentabilidad del conjunto y distribuye adecuadamente el ingreso en el tiempo.

Dado que, en general, la estrategia diversificada permite un aprovechamiento más integral y continuo de los recursos disponibles, incluyendo la capacidad de trabajo familiar; la multiplicidad de labores, tanto de autoconsumo como comerciales, es percibida como una estrategia más ‘rentable’ y más segura que la especialización, pues ofrece mayor capacidad de respuesta frente a siniestros naturales, económicos y domésticos; pero también más satisfactoria como forma de vida y más sostenible como relación con la naturaleza.

La producción de bienes de autoconsumo es la parte de la diversificación campesina más fuertemente condicionada por consideraciones culturales. El estudio realizado sugiere que especialmente en el cultivo de la milpa maicera, la racionalidad beneficio/costo está sobredeterminada por criterios no mercantiles como la calidad del grano, el consumo y gasto ceremonial donde se emplea maíz, la seguridad alimentaria, etcétera. Esto es válido, en mayor o menor medida, para el conjunto de actividades, aun las eminentemente comerciales, que están sujetas tanto a la lógica de la economía monetaria como a la racionalidad de la economía moral.

Para la familia campesina la distribución del ingreso a lo largo del año y la correspondencia en el tiempo entre los gastos y la disponibilidad de recursos, es tan importante como el monto absoluto de su ingreso neto, lo que es un fuerte argumento a favor de la diversificación. Al dispersar en el tiempo el gasto productivo y el ingreso, la diversificación atenúa o elimina cuellos de botella donde el desencuentro entre requerimientos y disponibilidades económicos obliga a recurrir a opciones ruinosas (comercialización anticipada, precipitada



o excesiva de las cosechas, crédito usurario, venta de bienes-ahorro, etc.), de modo que reduce fugas y mejora el saldo final de la economía doméstica.

La diversidad forma parte de la naturaleza campesina y se extiende a todos los ámbitos: la familia rural comparte con el resto de las unidades domésticas el carácter diversificado del consumo pero en su caso es también múltiple su actividad productiva por cuenta propia, múltiples sus articulaciones con el mercado laboral y múltiples sus ingresos. No debe sorprender, entonces, que sea igualmente diversificada su articulación con el mercado de productos, pues tiene que comprar y vender los más diversos bienes. Pero lo que llama la atención es que también es plural su inserción en el mercado de un mismo producto, en este caso el café. Y es que los ejemplos estudiados nos indican que un solo productor puede vender parte de su grano en cereza, transformar otra parte en capulín, despulpar y lavar el resto para comercializarlo como pergamino, así como tostar y moler algunos kilos para la venta directa al consumidor en el mercado local.

La diversidad de mercados es la mejor estrategia, pues cada producto campesino tiene un óptimo comercial. En la muestra hay campesinos que exportan pimienta, venden café al mercado nacional, comercializan sus mangos en el mercado local y destinan sus naranjas al trueque por otros bienes. Pero con esto lo que se persigue no son sólo los mejores precios, se busca también una adecuada distribución en el tiempo de los ingresos. Y es que para el campesino es vital el 'flujo de efectivo' y la disponibilidad de 'liquidez', de modo que puede preferir un precio menor pero realizable cuando hace falta que uno mayor pero que se pospone o que se ingresa de un solo golpe. Esto explica que algunos productores que podrían vender a buen precio todo su grano en cereza apenas cosechado, prefieran transformar una parte en pergamino, no porque se cotice mejor sino porque se conserva, de modo que lo pueden ir ofertando poco a poco conforme van necesitando dinero. La cultura del plurimercaeo y el hecho de que los mercados sean múltiples y las cotizaciones cambiantes en el tiempo, explican también que aun los caficultores más fieles a su organización, eventualmente comercializan parte de su aromático con otros compradores, sea porque les urge el dinero o porque en ciertos momentos del ciclo mercantil los precios que pagan los 'coyotes' son mayores que los de las comercializadoras asociativas.

Al hacer más compleja, articulada y sistémica la actividad doméstica, la estrategia diversificada supone una planeación más sofisticada por parte de



la familia y con frecuencia por parte de la comunidad y la organización. Así, la diversificación propicia la densificación de los lazos comunitarios y el fortalecimiento de las organizaciones de segundo nivel; de las que si antes eran estrechamente sectoriales ahora se demandará una creciente multiactividad que permita atender las cada vez más numerosas líneas de trabajo.

Al potenciar algunas actividades habitualmente femeninas (traspatio, avicultura, artesanía, etcétera.), la diversificación le da visibilidad, peso y reconocimiento social al trabajo de la mujer lo que con frecuencia coadyuva a su mayor empoderamiento.

Por todo lo anterior, en algunos casos la diversificación productiva está pasando de ser una opción de sobrevivencia puramente defensiva y familiar, a ser una estrategia ofensiva adoptada por las comunidades e impulsada por las organizaciones de segundo nivel.

Los estudios de caso sugieren que cuanto más amplia, eficiente y exitosa es la estrategia de diversificación, menor es la deserción, el vaciamiento de los pueblos y la desintegración productiva y social, originadas por la caída de los precios del café y otras circunstancias desfavorables.

El papel de los recursos fiscales en el ingreso campesino

Hasta 1988 la persistencia y expansión de la caficultura campesina no se sustentó tanto en los subsidios (pese a que existían y eran importantes) como en los buenos precios del aromático y las expectativas que generaron. Al cancelarse los acuerdos económicos de la OIC, caer las cotizaciones y mantenerse persistente bajas, se desplomaron también las expectativas de buenas remuneraciones y los recursos fiscales han sustituido a los precios como factor que explica la terquedad de muchos cafetaleros pequeños. El estudio nos sugiere que hoy de cada tres pesos que el café le genera al productor uno proviene del subsidio (porcentaje alto, pero menor que el del conjunto de los subsidios respecto del ingreso total, que es de alrededor del 50%), además de que en algunos casos el ingreso por fondos públicos destinados a ese cultivo es mayor que el ingreso por la venta del aromático. Así, en muchas ocasiones el campesino conserva la huerta sólo como medio para acceder a recursos fiscales.

Como parte de una adecuada política cafetalera los subsidios al productor pueden ser —y en algunos casos han sido y están siendo— palanca importante de su reconversión organizada a una situación sostenible. Pero sin esta política y sin proyectos colectivos de mediano y largo plazo, los subsidios



imponen al agricultor una lógica perversa y desalientan no sólo la conversión de las huertas sino la propia cultura campesina de trabajo.

Es frecuente que la dotación territorial de la unidad familiar esté formada por más de una fracción y ocasionalmente por tierras rentadas y así lo confirma la muestra estudiada. En el caso del cafetal es común, también, que el campesino disponga de varias huertas y que estas tengan diferentes variedades, edad, densidad y rendimiento, pluralidad que el productor traduce en un manejo también diferenciado. Así las cosas, no debe extrañar que en los censos aparezca más de una huerta por familia. Sin embargo en el más reciente esta real fragmentación de la superficie cafetalera doméstica se presentó como virtual multiplicación de las unidades productivas, lo que es ilusorio.

La distorsión se debe, presumiblemente, a que los subsidios que se pagan por superficie de cafetal favorecen la falsificación de las extensiones: por el lado de los caficultores más pequeños, por que si fragmentan la huerta acceden a más dinero pues debajo de media hectárea la cuota es fija; y por el lado de los medianos porque con tal de calificar para el subsidio también subdividen la propiedad. Esta lógica está detrás del inesperado y poco creíble medio millón de caficultores que arroja el censo más reciente.

Por si mismos, los subsidios por superficie y por producción e incluso los que debieran destinarse a la renovación de las huertas, no favorecen la conversión de la caficultura hacia la sustentabilidad, sino la dependencia del productor respecto de los recursos públicos y la transformación de las organizaciones en intermediarias del subsidio y por tanto en aparatos netamente clientelares.

Al determinar la proporción entre las necesidades de consumo, la dotación de recursos y la capacidad laboral, el tamaño y edad del núcleo familiar campesino influyen sustancialmente sobre el bienestar, de modo que en condiciones iguales familias distintas tendrán diferentes calidades de vida.

Naturalmente esto sucede entre los caficultores y otros campesinos mexicanos, pero en nuestro país está alterado por la existencia del programa gubernamental llamado *Oportunidades* que entrega subsidios a las familias pobres. Estas aportaciones pueden ser muy significativas cuando hay varios hijos estudiando y que en la muestra analizada son los subsidios mayores y representan alrededor de 25% del ingreso neto total, proporción que en tres casos llega casi a 50%.

En principio estos subsidios deben compensar la desventaja de familias con hijos menores, gastos incrementados y disponibilidad laboral restringida, permitiendo que los niños y niñas estudien y se forme 'capital humano'. Y



efectivamente, sucede que en estos casos los recursos provenientes de *Oportunidades* llegan a ser el mayor ingreso familiar.

En teoría, cuando los hijos alcancen la edad laboral resarcirán a la familia la inversión realizada durante su formación escolar, gasto que ya no deberá ser compensado con recursos fiscales. Pero esto es sólo la teoría pues por lo general en el entorno de las familias que reciben *Oportunidades* no hay opciones de trabajo para los jóvenes más o menos capacitados, de modo que cuando terminan la escuela y se suspende el subsidio el ingreso de sus familias se desploma, por lo menos hasta que los jóvenes emigran y, si corren con suerte, empiezan a enviar remesas a sus padres.

Así las cosas, la composición familiar naturalmente más desventajosa deviene la más favorable, mientras que la más favorable resulta desventajosa, lo que estimula la natalidad en zonas rurales deprimidas, no con el propósito de aumentar a mediano plazo la capacidad de trabajo familiar sino para incrementar coyunturalmente los subsidios.

Economía doméstica y economía asociativa

Tras la desaparición del Inmecafé y la persistente caída de los precios, los pequeños caficultores que lograron sobrevivir lo hicieron, en la mayoría de los casos, porque estaban organizados: a veces para insertarse de mejor manera al mercado y para impulsar conversiones que valorizaran su producto, en otras simplemente para acceder a los subsidios públicos.

La adhesión de los productores a organizaciones que sólo canalizan los subsidios y comercializan el grano, es básicamente utilitaria, inmediateista y frágil, de modo que no resiste las ofertas aparentemente ventajosas de otros agentes económicos y con frecuencia los socios desertan. En cambio, las organizaciones multiactivas comprometidas con la conversión productiva, tanto del cafetal como del resto de la economía doméstica y comunitaria, tienen socios algo más persistentes, fieles e identificados con el proyecto.

La progresiva conversión de los pequeños caficultores al cultivo de café sin insumos de síntesis química es indisoluble de la condición de productores organizados. Y es que tanto la capacitación como el manejo orgánico de las huertas, así como la certificación y la inspección, y por último la comercialización del grano en el mercado orgánico, que es básicamente de exportación, demandan formas asociativas de trabajo. Estas relaciones de cooperación son,



además, de mayor intensidad y exigencia que las que vinculan a los productores organizados convencionales.

Estas exigencias asociativas extraordinarias pueden ser desalentadoras para algunos productores, quienes resienten la incrementada disciplina, las numerosas reuniones y las responsabilidades adicionales que supone un sistema productivo que además de ser técnicamente más complejo sólo puede ser verificado mediante la certificación. Así, la conversión al manejo orgánico —que con frecuencia va asociada con el ingreso al Mercado Justo, que también supone la certificación de que se trabaja en cooperativa, con equidad y sin intermediarios— deviene un mecanismo de selección por el que solo perseveran los asociados más comprometidos con la organización y más responsables.

Una conversión técnica que demanda una más estrecha vida colectiva es sin duda una mudanza socialmente virtuosa. Sin embargo, las exigencias en el ámbito de la certificación pueden ser excesivas, formales y percibidas por muchos productores como un ‘costo de transacción’ innecesario, lo que se agrava porque no sólo suponen tiempo y esfuerzo, demandan también significativos gastos monetarios, no siempre proporcionados y razonables.

Si estimamos que la conversión a orgánico y la obtención del registro requieren de unos tres años de trabajo, a lo que se agrega que con frecuencia la mudanza tecnológica supone en el corto plazo una significativa reducción de los rendimientos técnicos, incorporarse al proceso supone para el campesino trabajar para el mediano plazo y movido por la expectativa de futuros sobreprecios. Así, el esfuerzo agrícola y asociativo adicional, la reducción temporal de los rendimientos y el tiempo de espera, desincentivan una opción que a sus virtudes ambientales y organizativas agrega sustantivos sobreprecios.

Dado que el diferencial entre los precios del café convencional y los del orgánico vendido en el Mercado Justo, son el principal aliciente de la conversión, cuando las cotizaciones de bolsa del aromático mejoran y con ello se elevan también los precios de los intermediarios tradicionales se reduce el interés campesino por la mudanza tecnológica e incluso se incrementa la deserción de quienes ya habían realizado el tránsito. Y es que los tiempos de malos precios son buenos para los agrupamientos superiores que han logrado insertarse en mercados alternativos, mientras que en las épocas de relativa bonanza las ‘ventajas comparativas’ de la organicidad son menos evidentes.

El aliciente de participar en organizaciones de segundo o tercer nivel no está sólo en los sobreprecios que eventualmente pueden obtenerse si estas hacen



un buen trabajo de mercadeo; hay también una serie de beneficios indirectos. Algunos, como el acceso a los subsidios y programas públicos a través de la organización, son convencionales y practicados por todos los agrupamientos pues de ahí proviene su capacidad clientelar; otros, en cambio, son propios de las organizaciones autogestionarias y multiactivas. En este último caso, además del acopio y comercialización del aromático, se proporciona capacitación, insumos, crédito cafetalero y de diversificación, gestión de proyectos productivos, sistemas de abasto, cajas de ahorro, programas de salud, educativos y culturales, etc.

En última instancia las motivaciones profundas y los intereses estratégicos de los caficultores y los de sus organizaciones superiores son coincidentes, sin embargo no son las mismas sus prioridades inmediatas y sus racionalidades cotidianas. Así, en un tema como la conversión a orgánico, por ejemplo, el discurso de la organización puede tener un tono utópico, mientras que las consideraciones de los socios resultan pragmáticas.

Como proyecto colectivo impulsado por un sector social la mudanza a una caficultura sustentable responde a consideraciones ambientales y justicieras que podríamos llamar ‘idealistas’, mientras que los estímulos necesarios para la conversión: subsidios, sobrepuestos, etc. son puramente instrumentales y en cierto sentido accesorios pues no se trata de seducir con dádivas sino de convencer de la bondad y generosidad del proyecto. Sin embargo, las decisiones socioeconómicas del productor por lo general no tienen como punto de partida las virtudes del proyecto estratégico, sino consideraciones sobre el beneficio/costo campesino de la conversión en el corto y el mediano plazos.

Y no es que el discurso utópico asociativo sea demagogia encubridora del estrecho materialismo campesino. Lo que sucede es que el idealismo del proyecto estratégico y el pragmatismo de la lucha cotidiana por la subsistencia son dos caras de la misma moneda. Se trata de dos racionalidades articuladas y complementarias, pero entre las que existen tensiones: así, por ejemplo, una joven caficultora Chuxnaban puede formarse como técnico en el manejo orgánico que ha de darle nueva viabilidad al aromático de la sierra... y al poco tiempo migrar a Estados Unidos a trabajar en el servicio doméstico. Porque la organización y sus proyectos libertario-justiciero son la apuesta campesina para, finalmente, escapar de la férrea y desalmada dictadura del siempre precario balance económico doméstico, pero de momento éste priva.

ARMANDO BARTRA

BIBLIOGRAFÍA

- Bartra, A. “El aroma de la historia social del café”, en *La Jornada del campo*, México, 28 de julio de 1999.
- . 1996. *El México bárbaro: plantaciones y monterías del sureste durante el porfiriato*. El Atajo, México.
- . 2003. *Cosechas de Ira*. Itaca-Instituto Maya, México.
- Bartra, A., R. Cobo y L. Paz Paredes. Dos siglos de cafeticultura en México a muchas voces. Ojarazca núm. 46, México, 1995-96.
- . 1996. *La hora del café*. Mecanoscrito, México.
- . 2004. Cafetales campesinos. Hacia un modelo del comportamiento económico del pequeño caficultor (estudios de caso en Puebla y Oaxaca). Indesol-Instituto Maya, México.
- . 2005. Estrategias Cafetaleras (estudios de caso el Istmo oaxaqueño). Indesol-Instituto Maya, México.
- Bartra, A., R. Cobo, L. Paz Paredes y M. Meza. 2003. *Sombra y algo más. Hacia un café sustentable mexicano*. Instituto de estudios para el Desarrollo Rural Maya ‘Maya’ A.C. México.
- Carbot, A. y F. Cantú Peña. 1988. *Café para todos*. Grijalvo. México.
- Celis Callejas, F. 1993. *Actores sociales y políticos y espacios de interacción en la cafeticultura mexicana 1990-1993*. Mecanoscrito. México.
- . 1998. *Apuntes sobre la cafeticultura mexicana y la CNOC*. Mecanoscrito. México.
- . 1999. *Nuevas formas de asociacionismo en la cafeticultura mexicana*. Mecanoscrito. México.
- . “¿Revolución verde en la cafeticultura mexicana?” *La Jornada del Campo*, México, 26 de agosto de 1998.
- CNOC. 1994. *Documentos Primer Congreso*. México.
- Comercio Justo. 2004. *El poder de un mercado diferente. Informe de Actividades 1999-2004*. Comercio Justo México (folleto). México.
- Comercio Justo México. <www.comerciojusto.com.mx>
- Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras. 2006. *El Mercado y Precios del café 2006-2007* (folleto). México.
- Davirón, B. sf. La crisis del mercado cafetalero internacional en una perspectiva de largo plazo, Mecanoscrito.
- Hernandez, L. 1992. Cafetaleros: del adelgazamiento estatal a la guerra del mercado, en J. Moguel *et al.* *Autonomía y nuevos sujetos sociales en el desarrollo rural*. Siglo XXI. México.
- Instituto Mexicano del Café. 1990. *El cultivo del cafeto en México*. Inmecafé, México.



- Olivera, M. *et al.* 1992. *La producción cafetalera en México, 1977-1988*. Instituto de Investigaciones Antropológicas, México.
- Paz Paredes, L. 1995. Una mirada al periodo de crisis de la cafeticultura mexicana. *Cuadernos Agrarios* 11 y 12.
- Renard, M.C. 1991. El comercio internacional del café. *Cuadernos Agrarios* 2.
- 1992. El café en el TLC. *Cuadernos Agrarios* 4, México.
- . 1999. *Los intersticios de la globalización. Un label (Max Havelaar) para los pequeños productores de café*. CEMCA, México.
- Shanin, T. 2008. Campesinato: cuestiones teórico-políticas, en E. Tomasini Paulino y J. Edmilson Fabrini (organizadores). *Campesinado e territorios em disputa*, p 23-47. Editora Expressão Popular, Sao Paulo.
- Santoyo Cortés, H. *et al.* 1995. *Sistema agroindustrial café en México, diagnóstico, problemática, alternativa*. UACH, México.
- Spenser, D. 1988. Los inicios del cultivo de café en Soconusco y la inmigración extranjera, en *Los empresarios alemanes, el tercer Reich y la oposición de derecha a Cárdenas, Tomo I*. Ed. Casa Chata, CIESAS/SEP, México.
- Pérezgrovas, V. *et al.* 1997. *El Cultivo del café orgánico en La Unión Majomut. Un proceso de rescate, sistematización, evaluación y divulgación de tecnología agrícola*. Red de Gestión de Recursos Naturales y Fundación Rockefeller, México.
- Villaseñor Luque, A. 1987. *Cafeticultura moderna en México*. Futura, México, 1987.

Milpas y cafetales en Los Altos de Chiapas
se imprimió en los talleres
de Seprim/HEUA730908AM1,
Cerrada de Técnicos y Manuales 19-52,
Col. Lomas Estrella, 09880 México, D.F.
El tiro fue de 1000 ejemplares.

Cuando algunos teóricos de la llamada ‘nueva ruralidad’ ponen en duda la existencia de los campesinos, presuntamente borrados por obra de la globalización, de una multiactividad cada vez menos agropecuaria, de la migración y de la urbanización de las costumbres, entre otros factores disruptivos, resulta iluminador asomarse a las vidas de los pequeños productores de café del sur y el sureste mexicanos que participan en organizaciones de primero, segundo y tercer nivel, que producen con prácticas orgánicas y que destinan gran parte de sus cosechas a la exportación.

Los caficultores organizados que habitan en el socio económicamente deprimido, ambientalmente biodiverso y culturalmente plural sur y sureste del país, practican una socialidad solidaria, una economía moral y una producción ecológicamente sustentable.

De esta manera nos introduce Armando Bartra en la lectura de este consistente estudio, motivo de reflexión sobre el valor de la economía campesina ante el proceso de deterioro ambiental de nuestros ecosistemas. Su contenido constituye un sólido aporte para profundizar en el significado que esta economía tiene en las áreas en las que opera el Corredor Biológico Mesoamericano en México para garantizar la conectividad de genes, especies y comunidades biológicas.

Conocimientos, Acciones y Diálogos son los cuadernos en los que el Corredor Biológico Mesoamericano México va dejando constancia del trabajo realizado en favor de la conectividad entre áreas de gran riqueza biológica en nuestro territorio. Son referentes, huellas de utilidad para orientar los empeños de la gran diversidad de actores que trabajan en torno al uso o manejo sustentable de nuestros recursos y la conservación de la biodiversidad.

La serie *Conocimientos* contiene algunos de los diagnósticos e investigaciones que van teniendo lugar. *Acciones*, reúne experiencias que van cristalizando alrededor del uso sustentable y la conservación, y *Diálogos* alimenta el intercambio de saberes, son guías, inventarios y manuales de utilidad para los actores involucrados.

SEMARNAT



SECRETARÍA DE
MEDIO AMBIENTE Y
RECURSOS NATURALES



CONABIO
GOBIERNO
FEDERAL



Global
Environment
Facility



CIRCO MAYA
Instituto de Estudios para el Desarrollo Rural Maya