



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

CONSEJO TÉCNICO DE POSTGRADO DE ECONOMÍA

**LA CADENA AGROPRODUCTIVA DEL CAFÉ EN
VENEZUELA, 1960-2022: HACIA EL DESARROLLO
TERRITORIAL**

Trabajo especial de grado para optar al título de

M.Sc. en Economía

Mención Políticas Agroalimentarias



Autora: Econ. Eddy Esperanza Durán de B.

Tutora: Profa. Dra. María Liliana Quintero Rizzuto

Mérida, 22 de noviembre de 2022

DEDICATORIA

A Dios Padre Todopoderoso, creador y dador de vida, le dedico este mi trabajo, por permitirme estar viva a pesar de todas las dificultades por las que he pasado, darme la fortaleza para continuar adelante sin vacilar. Gracias, Gracias, Gracias.

Al Espíritu Santo, por iluminarme y guiarme en esta labor, no permitirme desfallecer.

A María Santísima, y las invocaciones de Nuestra Señora de la Consolación, Nuestra Señora de Coromoto, Nuestra Señora de la Rosa Mística y Nuestra Señora de Guadalupe por protegerme y guiarme en el camino de la vida.

A mi Madre, Albertina, guía y pilar fundamental en la familia, nos ha incentivado a salir adelante por sobre todas las cosas. Te amo mucho, Mamita.

A mi Familia que siempre han estado junto a mí, mis hijos José Luis y Luis Alejandro, que les sirva de ejemplo, a mi hijo José Luis que siempre me ayudó en las soluciones técnicas para imprimir el trabajo, A mi hijo Luis Alejandro que siempre está pendiente su ayuda ha sido fundamental en estos tiempos tan difíciles, los amo hijos, espero ser un ejemplo y estén orgullosos de su madre.

A mis nietos: Alejandra Valentina, Arturo Alejandro y Diana Victoria, los amo, siempre en mi mente y en mis oraciones, aunque estén lejos.

A José Luis, mi esposo por tolerarme como soy. Gracias

A todos mis hermanas y Hermanos, los amo.

A mis sobrinas y Sobrinos, qué, aunque el tiempo sea limitado, siempre haya espacio para superarse, no importa la edad. Se les ama.

A Rhodécia, por el amor y dedicación para Luis Alejandro y mis nietos Arturo Alejandro y Diana Victoria, Dios te de fortaleza cada día.

RECONOCIMIENTOS

A la Universidad de Los Andes, por la formación que me ha permitido adquirir a través del tiempo, siempre será mi gran **Casa de Estudios**, mi **Alma Mater**, orgullosa de ser **ULANDINA**.

A la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, de la Universidad de Los Andes, en la Sección de Estudios de Postgrado, y a su grupo de profesores, por los conocimientos impartidos.

A la Profesora, Doctora María Liliana Quintero Rizzuto, por su apoyo incondicional, consejos y conocimientos transmitidos como mi Tutora en esta investigación. Gracias Profesora. Dios la llene de bendiciones siempre.

A todas las personas que de una u otra manera contribuyeron para la realización de este sueño.

A mis jurados profesores: Dr. Daniel Anido y Dra. Gladys Cáceres, por la dedicación al leer y analizar mi trabajo de investigación sus consejos muy oportunos. Gracias.



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

CONSEJO TÉCNICO DE POSTGRADO DE ECONOMÍA

LA CADENA AGROPRODUCTIVA DEL CAFÉ EN EN VENEZUELA, 1960-2022: HACIA EL DESARROLLO TERRITORIAL

Autora: Econ. Eddy Esperanza Durán de Buenaño

Tutora: Prof. Dra. María Liliana Quintero Rizzuto

www.bdigital.ula.ve

Recibido: 29/11/2023

Revisado:

Aceptado: 24/03/2023

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar la cadena agroproductiva del café en Venezuela, desde 1961 hasta 2022, como motor en la promoción del desarrollo territorial. La metodología de investigación utilizada es cualitativa, con base en la consulta de fuentes de información bibliográfica y datos estadísticos sobre el objeto de estudio, así como entrevistas abiertas a personas calificadas. En el actual contexto mundial se evidencia el protagonismo de las empresas transnacionales y de las cadenas globales de valor (CGV) que coordinan, entre ellas las del café y subproductos derivados del grano, para lograr un mayor dominio del mercado y la maximización de beneficios. En este contexto, Venezuela ha sido productor de café suave, aromático y requerido en el mercado internacional, desde el siglo XVI y se trata por tanto de un rubro tradicional, con características especiales de suavidad, aroma y sabor. En el ámbito global, asociado a la crisis económica y política en

Venezuela desde los inicios del siglo XXI, es importante analizar la cadena agroproductiva del café en Venezuela con una perspectiva sistémica y territorial, más allá del tradicional enfoque sectorial. Se trata de mejorar el desempeño de este circuito sustentado en una mayor competitividad con calidad diferenciada del grano del café y sus derivados. Por tanto, es primordial la activación de los recursos territoriales y sus potencialidades, impulsando los procesos de innovación, reformas institucionales y fortalecimiento de las redes de cooperación entre los actores o alianzas productivas, entre otros, que se convertirán en un mayor bienestar en el futuro para los productores del rubro, con base en el fortalecimiento de la producción de café suave aromático, el fomento de prácticas de producción y de consumo responsables, la agregación de valor, la creación de empleo, el mejoramiento de los ingresos, y la contribución a la diversificación de la economía.

Palabras claves: café, cadena agroproductiva, alianzas productivas, desarrollo territorial, Venezuela

www.bdigital.ula.ve



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

CONSEJO TÉCNICO DE POSTGRADO DE ECONOMÍA

LA CADENA AGROPRODUCTIVA DEL CAFÉ EN VENEZUELA LA CADENA AGROPRODUCTIVA DEL CAFÉ EN VENEZUELA, 1960- 2022: HACIA EL DESARROLLO TERRITORIAL

Autora: Econ. Eddy Esperanza Durán de Buenaño

Tutora: Prof. Dra. María Liliana Quintero Rizzuto

Recibido: 29/11/2022

Revisado:

Aceptado: 24/03/2023

ABSTRACT

The objective of this work is to analyze the agro-productive chain of coffee in Venezuela, from 1961 to 2022, as a motor in the promotion of territorial development. The research methodology used is qualitative, based on the consultation of sources of bibliographic information and statistical data on the object of study, as well as open interviews with qualified people. In the current world context, the leading role of transnational companies and the global value chains (GVC) that they coordinate, among them those of coffee and by-products derived from grain, is evident to achieve greater market dominance and the maximization of benefits. In this context, Venezuela has been a producer of soft, aromatic coffee and required in the international market, since the 16th century and it is therefore a traditional item, with special characteristics of smoothness, aroma and flavor. At the global level,

associated with the economic and political crisis in Venezuela since the beginning of the 21st century, it is important to analyze the coffee agro-productive chain in Venezuela from a systemic and territorial perspective, beyond the traditional sectoral approach. It is about improving the performance of this circuit supported by greater competitiveness with differentiated quality of the coffee bean and its derivatives. Therefore, it is essential to activate territorial resources and their potential, promoting innovation processes, institutional reforms and strengthening cooperation networks between actors or productive alliances, among others, which will become a greater well-being in the future. for the producers of the sector, based on the strengthening of the production of mild aromatic coffee, the promotion of responsible production and consumption practices, the addition of value, the creation of employment, the improvement of income, the contribution to the diversification of the economy.

Keywords: coffee, agro-productive chain, productive alliances, territorial development, Venezuela

www.bdigital.ula.ve



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

CONSEJO TÉCNICO DE POSTGRADO DE ECONOMÍA

LA CADENA AGROPRODUCTIVA DEL CAFÉ EN VENEZUELA, 1960-2022: HACIA EL DESARROLLO TERRITORIAL

Autora: Econ. Eddy Esperanza Durán de Buenaño

Tutora: Prof. Dra. María Liliana Quintero Rizzuto

www.bdigital.ula.ve

Recibido: 29/11/2022

Revisado:

Aceptado: 23/03/2023

RÉSUMÉ

L'objectif de ce travail est d'analyser la chaîne agro-productive du café au Venezuela, de 1961 à 2022, en tant que moteur de la promotion du développement territorial. La méthodologie de recherche utilisée est qualitative, basée sur la consultation de sources d'informations bibliographiques et de données statistiques sur l'objet d'étude, ainsi que sur des entretiens ouverts avec des personnes qualifiées. Dans le contexte mondial actuel, le rôle de premier plan des entreprises transnationales et des chaînes de valeur mondiales (CVM) qu'elles coordonnent, parmi lesquelles celles du café et des sous-produits dérivés des céréales, est évident pour parvenir à une plus grande domination du marché et à la maximisation des bénéfices. Dans ce contexte, le Venezuela est un producteur de café doux, aromatique et recherché sur le marché international depuis le XVI^e siècle et c'est donc un produit traditionnel, avec des caractéristiques particulières de douceur,

d'arôme et de saveur. Au niveau mondial, associé à la crise économique et politique au Venezuela depuis le début du XXI^e siècle, il est important d'analyser la chaîne agro-productive du café au Venezuela dans une perspective systémique et territoriale, au-delà de l'approche sectorielle traditionnelle. Il s'agit d'améliorer la performance de ce circuit soutenu par une plus grande compétitivité avec une qualité différenciée du grain de café et de ses dérivés. Par conséquent, il est essentiel d'activer les ressources territoriales et leur potentiel, en promouvant les processus d'innovation, les réformes institutionnelles et en renforçant les réseaux de coopération entre les acteurs ou les alliances productives, entre autres, qui deviendront un plus grand bien-être à l'avenir pour les producteurs du secteur. , basé sur le renforcement de la production de café doux aromatique, la promotion de pratiques de production et de consommation responsables, la valeur ajoutée, la création d'emplois, l'amélioration des revenus, la contribution à la diversification de l'économie.

Mots-clés: café, chaîne agro-productive, alliances productives, développement territorial, Venezuela

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1. Planteamiento del problema	31
1.2. Aspectos metodológicos	42
1.2.1. Tipos de investigación	42
1.2.1.1. Investigación cuantitativa	42
1.2.1.2. Investigación cualitativa	45
1.2.2. Etapas de la investigación científica	47
1.2.2.1. Fase conceptual	47
1.2.2.2. Concepto de metodología	51
1.2.2.3. Concepto de método	52
1.2.2.4. Conceptos de paradigma	55
1.2.3. Fase metodológica	58
1.2.3.1. De lo cuantitativo y cualitativo desde la perspectiva del método	58
1.2.4. Fase empírica	59
1.2.4.1. Etapas de la investigación empírica	60

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO	62
2.1. Antecedentes de la Investigación	62
2.1.1. Meleam, José. (2012). Análisis de la cadena de valor del café en Nicaragua con un enfoque en la seguridad alimentaria y nutricional. FAO: Roma	62

II

2.1.2. Matthias L., Herr y Tapera J., Muzira. (2010). Desarrollo de cadenas de valor para el trabajo decente (DECAV), una guía para profesionales del desarrollo, funcionarios gubernamentales e iniciativas del sector privado. Ginebra: OIT.	64
2.1.3. MAG-IICA. (2012). Caracterización de la cadena agroproductiva del café en El Salvador. Proyecto Plan de Agricultura Familiar. Cadenas Productivas. Costa Rica: MAG-IICA	65
2.1.4. Flores Mancilla, Wily Marco. (2016). Estudio de cadena productiva del cultivo de café (<i>Coffea arabica</i>) en la provincia Ichilo del departamento de Santa Cruz, Bolivia, <i>Revista Boliviana</i> , enero	66
2.1.5. Fundación para la Defensa de la Naturaleza (FUDENA). (2018). Cadena productiva de café especial en el Departamento de Nariño, República de Colombia. Nueva York: ONU.	68
2.2. Bases Teóricas	68
2.2.1. Los Enfoques de <i>Agrobusiness</i> y Economía Agroalimentaria: un estudio ampliado de la agricultura	69
2.2.2. Los conceptos de sistema alimentario y cadenas agroalimentarias	75
2.2.3. Niveles de la cadena agroalimentaria y la coordinación entre actores	83
2.2.4. Conceptualización de competitividad y sus factores determinantes	90
2.2.5. Los factores determinantes de la competitividad (El diamante de Porter)	98
2.3. ¿Cómo medir la competitividad en un circuito agroalimentario?	112
2.4. El desarrollo local en el contexto de la globalización	114
2.4.1. La articulación de lo global y lo local	115

III

2.4.2. El desarrollo local: un proceso multidimensional con enfoque territorial	118
2.4.3. Enfoque de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL).132	128
2.4.4. Cadenas agroalimentarias para la promoción del desarrollo local	150
2.4.5. Metodología para el análisis de las cadenas agroalimentarias con visión hacia el desarrollo territorial	161
2.4.5.1. La matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) como herramienta de diagnóstico de la cadena del café en Venezuela	164

CAPITULO III

3. EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFÉ

3.1. Origen y expansión del café en grano en el mundo	166
3.2. Clasificación botánica y comercial del café	168
3.2.1. El cafeto arábico (<i>Coffea arabica</i>)	168
3.2.2. <i>Coffea canephora</i> (Robusta)	169
3.2.3. <i>Coffea Libérica</i>	170
3.3. Mejora vegetal del <i>Coffea</i>	170
3.4. Cadena de valor mundial del café	172
3.4.1. Descripción de la cadena de valor global del café	175
3.4.2. Estructura y organización de la industria del café al nivel internacional	180
3.4.3. Cadena de valor del café y la sostenibilidad de la industrialización	183
3.5. La cadena de valor del café verde dentro del país productor	184
3.5.1. Descripción de la cadena de valor del café al nivel local	184
3.6. Producción mundial de café	187
3.6.1. Países emergentes en el mercado del café	297

IV

3.7. Comercio mundial del café verde	199
3.7.1. Exportación mundial de café verde	203
3.7.2. Importación mundial de café verde	211
3.8. Consumo mundial del café en grano (verde)	216
3.9. Precio internacional del café en grano (verde)	218
3.9.1. ¿Por qué se cotiza el café en la bolsa de Nueva York?	220
3.9.2. ¿Cómo afecta el precio del café en la bolsa de Nueva York al pequeño caficultor?	223
3.9.3. El mercado de futuros y el contrato C en la cotización del café	225
3.9.4. La cotización del café y el clima	225
3.9.5. ¿Quién fija los precios del café en la bolsa?	226
3.9.6. ¿Cómo afecta a los productores la variabilidad de la cotización del café en la bolsa de Nueva York?	227
3.9.7. ¿Quiénes son los grandes compradores de café?	228
3.10. Factores que influyen en el precio del café	230
3.10.1. Factores medioambientales	230
3.10.2. El factor humano	231
3.11. Exportación mundial de café tostado	235
3.12. Importación mundial de café tostado	239
3.13. Subproductos del café: valor agregado para el negocio	243
3.14. La Organización Internacional de Café (OIC): principales funciones y atribuciones	249
3.14.1. Funciones de la Organización Internacional del Café	249
3.14.2. Atribuciones de la Organización Internacional del Café	250
3.14.3. Breve resumen de los Acuerdos Internacionales del Café, 1962-2007	252
3.14.4. El Acuerdo Internacional del Café 2007: hacia el desarrollo sostenible	256

V

3.15. Repensar el desarrollo de las economías cafetaleras: hacia el desarrollo sostenible	258
3.15.1. Mejora de la cadena de valor del café al nivel mundial	259
3.15.2. Producción y comercialización de café orgánico	267
3.15.3. Procesamiento y comercialización del café orgánico - trazabilidad de verificación	269
3.15.3.1. Certificación orgánica e importación	270
3.15.3.2. Reglamentaciones orgánicas	271
3.15.3.3. Importación de café orgánico en Europa	273
3.15.3.4. Importación del café orgánico en los Estados Unidos	274
3.15.3.5. Importación del café orgánico en el Japón	276
3.15.3.6. El café orgánico y los pequeños productores	276
3.16. Café de comercio justo	279
3.16.1. Los diez principios internacionales	283
3.16.2. Objetivos de desarrollo del milenio referentes a <i>Fair Trade</i> y ODS	289
3.16.3. Sello de Comercio Justo	290
3.16.4. Comercio Justo del Café	293
3.16.5. Comercio justo y soberanía alimentaria	296
3.16.6. Desarrollo del marco legal en Europa	297
3.16.7. Críticas al comercio justo	298
3.16.8. Procesos y Precios	299
3.16.9. Pros y contras de la certificación de sellos	299

CAPÍTULO IV

4. ESTRUCTURA Y DINÁMICA GENERAL DE LA CADENA DE VALOR DEL CAFÉ EN VENEZUELA	301
4.1. Antecedentes históricos: Auge y declinación del modelo agroexportador en Venezuela y el tránsito hacia la economía petrolera	302
4.2. El entorno de políticas macroeconómicas y sectoriales en Venezuela	308
4.2.1. Las décadas de 1960 y 1970: el modelo de “industrialización hacia adentro” y las políticas proteccionistas	308
4.2.2. El periodo 1983-1988: programa de estabilización económica no ortodoxo y políticas proteccionistas	312
4.2.3. El periodo 1989-1998: programa económico de ajuste estructural y políticas con vocación de mercado, en el marco del modelo neoliberal	318
4.2.4. El periodo reciente 1999-2021: políticas económicas con elevado intervencionismo del Estado, en el denominado socialismo del siglo XXI	323
4.3. La cadena agroproductiva del café en Venezuela	337
4.3.1. Caracterización general de la cadena y su importancia	337
4.3.2. Entidades reguladoras y de apoyo nacionales	349
4.4. Importancia económica del café en Venezuela	356
4.5. Caracterización de los niveles de la cadena del café en Venezuela	358
4.5.1. Insumos requeridos en la producción de café	359

4.5.1.1. Proveedores de plántulas de <i>Coffea</i> o semillas certificadas	359
4.5.1.2. Proveedores locales de maquinarias	362
4.5.1.3. Proveedores de agroquímicos	363
4.5.2. El nivel de producción primaria de café en Venezuela	365
4.5.2.1. Variedades de <i>Coffea L.</i> que se cultivan en Venezuela	365
4.5.2.2. Sistema de producción de café	367
4.5.2.3. Tratamiento postcosecha o beneficio	368
4.5.2.4. Zonas productoras de café en Venezuela	373
4.5.2.5. Evolución de la producción, la superficie y el rendimiento del rubro del café en el período 1995-2018	375
4.5.2.6. Productores primarios	382
4.5.2.7. Asociaciones de productores	386
4.5.2.8. Problemática general referida al componente primario de la cadena del café en Venezuela	387
4.5.3. Procesamiento de café verde: Torrefacción	391
4.5.4. Industrialización	399
4.5.5. El proceso de comercialización de café en Venezuela	400
4.5.5.1. Definición de comercialización y sus principales funciones	400
4.5.5.2. El monopolio de la comercialización de café en Venezuela, 1975-1991	401
4.5.5.3. Comercialización interna y externa de café en Venezuela, 1991-2022	403
4.5.5.4. Intermediarios en la comercialización	418

VIII

4.5.5.4.1. Intermediarios de primer nivel (asociaciones)	420
4.5.5.4.2. Intermediarios de segundo nivel (gobierno)	420
4.5.6. Empresas Kaldi: un caso exitoso en el procesamiento y comercialización de café tostado y molido en Venezuela	421
4.5.7. Normativa legal para la comercialización de café en Venezuela	427
4.5.8. Norma venezolana de café verde, clasificación y requisitos	432
4.5.8.1. Norma general COVENIN 45:2017 (2da. Revisión)	432
4.5.8.2. Condiciones generales	437
4.5.9. Normativa en material de café artesanal y orgánico	439
4.5.10. Exportaciones de café verde de Venezuela	444
4.5.11. Principales problemas de la comercialización del café en Venezuela...	446
4.5.12. Consumo de café en Venezuela	448
4.5.12.1. Generalidades del consumo de café en el mundo y Venezuela	448
4.5.12.2. Los países con más consumidores de café en el mundo	450

CAPÍTULO V

5. DIAGNÓSTICO Y ESTRATEGIAS DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DEL CAFÉ EN VENEZUELA Y SU APOORTE EN LA ECONOMÍA DEL PAÍS	458
5.1. Diagnóstico de la cadena de valor del café en Venezuela: Matriz FODA	458
5.2. Análisis de competitividad del café en Venezuela: Diamante de Porter	461

IX

5.3. Activación de la cadena agroproductiva del café en Venezuela	475
y estrategias para el fomento de desarrollo territorial	
5.3.1. Imagen objetivo para el circuito agroalimentario del café en Venezuela	474
5.3.2. Consolidación del enfoque de las cadenas agro-productivas como motor de desarrollo territorial	476
5.3.3. Desarrollo institucional y gobernanza territorial	485
5.3.3.1. La Nueva Gestión Pública	487
5.3.3.2. Gobernanza territorial	489
5.3.3.3. Gobernanza territorial para el desarrollo	491
5.3.4. Formación, capacitación y empleo en el proceso de desarrollo territorial	498
5.3.5. Transformación productiva e innovación: fuentes de la competitividad territorial	505
5.3.6. El café en Venezuela: ¿un producto básico agrícola tradicional con perspectivas favorables?	512
5.3.6.1. La necesidad incrementar y segmentar la oferta de café verde suave aromático en Venezuela: sin café no hay desayuno	516
5.3.6.2. Los productos típicos o tradicionales y su vinculación con el territorio	519
5.3.6.3. El café venezolano: ¿es un producto básico agrícola típico?	525
5.3.6.4. La calidad diferenciada del café venezolano, en la experiencia de algunos países	527
5.3.6.5. La denominación de origen del café venezolano, alcances y limitaciones	528
5.3.6.5.1. Café orgánico de calidad en Venezuela	534

5.3.6.6.	Tendencias recientes de la demanda de café y su reconocimiento de la calidad y la identidad histórica y cultural de sus territorios y recursos	539
VI. CONCLUSIONES		545
VII. REFERENCIAS		552
ANEXOS		590

www.bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	Objetivos desde la perspectiva cualitativa	46
Cuadro N° 2	Algunas diferencias entre el café Arábica y café Robusta	170
Cuadro N° 3	Producción de café verde por continente	188
Cuadro N° 4	Principales Productores de café verde en el mundo, años seleccionados	193
Cuadro N° 5	Principales países exportadores de café verde, años seleccionados	208
Cuadro N° 6	Países exportadores de café, miembros de la OIC	210
Cuadro N° 7	Principales países importadores de café verde en el mundo, años seleccionados	213
Cuadro N° 8	Países importadores de café, miembros de la OIC	216
Cuadro N° 9	Precios indicativos compuestos y de grupo ICO	219
Cuadro N° 10	Exportadores café tostado por países, años seleccionados	238
Cuadro N° 11	Principales países importadores de café tostado, años seleccionados	242
Cuadro N° 12	Principales actores de la cadena de café en Venezuela	340
Cuadro N° 13	Producción de café verde en Venezuela. Años seleccionados	376
Cuadro N° 14	Producción estimada de café en Venezuela, para el año 2025	382
Cuadro N° 15	Número de productores y superficie sembrada de café en Venezuela en principales estados productores, 2021	383
Cuadro N° 16	Unidades productivas (UPA'S) con café en Venezuela, por entidad federal	384
Cuadro N° 17	Producción de las principales empresas de café, del Estado venezolano	395

XII

Cuadro N° 18	Consumo per cápita de café, kg/persona/año, en el mundo. Año 2021	451
Cuadro N° 19	Consumo de café en Venezuela per cápita/Kg/año, 1961-2020	455
Cuadro N° 20	Cuadro N° 20. Matriz FODA de la cadena de valor del café en Venezuela, 2022	458 461

www.bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Índice de precios de los productos básicos en el mercado de la UNCTAD	37
Gráfico N° 2	Fluctuaciones mensuales del índice de precios de los productos básicos en el mercado libre de la UNCTAD	38
Gráfico N° 3	La cadena de valor mundial del café	174
Gráfico N° 4	Cadena de abastecimiento global del café	175
Gráfico N° 5	Ventas minoristas de café al nivel mundial	181
Gráfico N° 6	Cadena de valor del café verde dentro del país productor	185
Gráfico N° 7	Cadena de abastecimiento local de la agroindustria del café	186
Gráfico N° 8	Producción de café verde por continente	189
Gráfico N° 9	Producción mundial de café verde, 1961 -2020	191
Gráfico N° 10	Exportación mundial de café verde, años 1961-2020	206
Gráfico N° 11	Importación mundial de café verde, años 1961-2020	213
Gráfico N° 12	Cotización mensual y proyección del precio del café en bolsa de Nueva York	224
Gráfico N° 13	Movimiento de los precios del café en la Bolsa de Nueva York	227
Gráfico N° 14	Exportación mundial de café tostado 1961-2020	236
Gráfico N° 15	Importación mundial de café tostado 1961-2020	241
Gráfico N° 16	Canales de impacto de la Covid-19 en los países productores de café	262
Gráfico N° 17	Intercambio beneficioso -flujo de beneficios tangibles e intangibles de empresas principales a agricultores en la cadena de valor mundial del café	264

XIV

Gráfico N° 18	Objetivos clave de desarrollo sostenible vinculados con la expansión de la cadena de valor mundial del café	267
Gráfico N° 19	Objetivos planteados por <i>Fair trade</i> International	290
Gráfico N° 20	Diagrama de la cadena de valor del café en Venezuela	342
Gráfico N° 21	Producción de café verde en Venezuela. Años 1961-2020	377
Gráfico N° 22	Café: producción 1995-2018 (tn)/TIC MAT 2017-1995 MAC-MAT Vs. FEDEAGRO	378
Gráfico N° 23	Café: Superficie 1995-2017 (ha)/TIC MAT 2017-1995, MAC -MAT	379
Gráfico N° 24	Café: Rendimiento 1995-2017 (kg/ha) MAC-MAT	380
Gráfico N° 25	Proceso de comercialización del café en Venezuela, 1990- 2022	404
Gráfico N° 26	Comercialización interna del café en Venezuela	414
Gráfico N° 27	Comercialización externa de café en Venezuela	417
Gráfico N° 28	Exportación de café verde en Venezuela. 1961-2020	445
Gráfico N° 29	Consumo de café per cápita/kg/año en Venezuela, 1961- 2020	456
Gráfico N° 30	El diamante de Porter	464
Gráfico N° 31	El Territorio y su vinculación con el desarrollo	493
Gráfico N° 32	Dimensiones de la innovación para la información productiva	507

ÍNDICE DE FIGURA

Figura N° 1	Episteme del método científico	53
Figura N° 2	El sistema agroalimentario	78
Figura N° 3	Cadena agroproductiva	84
Figura N° 4	Diamante de Porter	100
Figura N° 5	Factores del diamante de Porter	102
Figura N° 6	Racionalidad globalizante de los mercados	117
Figura N° 7	Enfoque SIAL: ortogonalidad territorial - cadena productiva	135
Figura N° 8	Miel de mucílago de las cerezas del café	247
Figura N° 9	Algunas marcas de café certificados con sello <i>fair trade</i> - comercio justo	292
Figura N° 10	Granos de <i>Coffea Arábica</i> y <i>Coffea Canephora (Robusta)</i>	366
Figura N° 11	Plantaciones de <i>Coffea Arábica</i>	367
Figura N° 12	Plantas de <i>Coffea Canephora</i> (Robusta)	367
Figura N° 13	Café molido para Café Espresso	422
Figura N° 14	Ranking: mayores consumidores de café del mundo. Año 2021	453
Figura N° 15	Recolección de los granos de café en Piedra de Cachimbo, estado Vargas, Venezuela	536

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se centra en el análisis de la cadena agroprodutiva de valor del café en Venezuela, presentando una caracterización al nivel global y nacional de sus componentes: producción, transformación, comercialización y consumo; con la finalidad de impulsar estrategias que generen cambios estructurales para promover desarrollo territorial.

En este sentido, se incluyen los aspectos más relevantes del cultivo del café: Clasificación botánica, el proceso de cultivo del grano (desde la clasificación de semillas, cultivos de los almácigos antes de llevarlos al campo de cultivo, clasificación del material botánico que se sembrará en las plantaciones de producción de café), la fertilización; la fumigación para el control de enfermedades y plagas del café, la poda de los arbustos, recolección de las cerezas de café maduras, el proceso de despulpado, seguidamente pasan al proceso de fermentación, y luego el lavado y retiro de la primera cáscara; seguidamente los granos pasarán a los patios de secado si el proceso es realizado manualmente o a las secadoras si es en forma mecanizada, posteriormente los granos pasan a trilladora donde se retira la película o pergamino, hasta la obtención del grano de café verde para su comercialización, el proceso de tostado del grano de café en forma artesanal y en la torrefactora para llevar el producto a los mercados, hipermercados, supermercados y otros expendios para el consumo final.

Los cambios tecnológicos han permitido aumentar los rendimientos y la producción, igualmente los cambios y las mejoras en los medios de transporte y de distribución de los productos básicos agrícolas. Así mismo, las variaciones climáticas y su incidencia en la producción, el ataque y control sucesivo de plagas y enfermedades, las dificultades que se presentan para cotizar los productos básicos agrícolas (*commodities*) en los mercados a futuro agrícolas, el mal manejo de inventarios por parte de los productores, las fluctuaciones de las tasas de

XVII

cambio, los conflictos políticos en los países proveedores de *commodities*, en este caso de café verde, los aumentos o disminuciones en los ingresos y la capacidad

adquisitiva de los países consumidores, los subsidios a las exportaciones agrícolas y las políticas de protección de las importaciones en los países desarrollados, conforman las principales variables que influyen en la volatilidad de los precios de los productos básicos en los mercados nacionales e internacionales donde se cotizan a futuro.

En este análisis de la cadena agroproductiva de valor del café en Venezuela, es importante destacar que el país llegó a ser el tercer productor de este rubro en el mundo, antes de la explotación petrolera en el país en las primeras décadas del S.XX, por tanto, es importante mostrar la evolución en el tiempo de la producción y otras variables tanto al nivel nacional como mundial.

En el primer capítulo de esta investigación se hizo una descripción del planteamiento del problema, permitiendo comprender y desarrollar la investigación a lo largo del estudio en cuestión. Se plantea el objetivo general del proyecto: Analizar la cadena agroproductiva de valor del café en Venezuela y sus perspectivas, especialmente la producción (primaria y procesamiento) y comercialización como motor de desarrollo territorial, que constituyen sus objetivos específicos, que conducirán al desarrollo y resultados de la investigación. Se justificará la investigación, señalando las razones por las cuales se elaboró la misma y los posibles aportes desde el punto de vista teórico y práctico. Igualmente, en esta primera etapa de la investigación, se presentan los aspectos metodológicos, considerados en esta investigación, que implica la aplicación de una serie de reglas y estrategias que especifican cómo se puede profundizar un problema y se concreta en un proceso sistemático que comprende acciones, actividades y tareas, los aspectos fundamentales de la metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa; de la investigación descriptiva y explicativa y las diferentes etapas de la

XVIII

investigación científica, en la fase conceptual, en fase metodológica y en la fase empírica de la investigación.

En el segundo capítulo, el marco teórico de la investigación, se incluye la revisión de estudios previos o antecedentes sobre el tema con respecto a las bases teóricas del trabajo y se analizó el enfoque de *agrobusiness* y economía agroalimentaria, esto es un estudio ampliado de la agricultura; los conceptos de sistema alimentario y cadena agroalimentaria, así como la conceptualización de competitividad y sus factores determinantes (el diamante de Porter), se analizó cómo medir la competitividad en un circuito agroalimentario, así como la articulación de lo global y lo local, considerando el desarrollo local como un proceso multidimensional con enfoque territorial, además se consideraron los enfoques de los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL), las cadenas agroalimentarias para la promoción del desarrollo local y sus bases conceptuales y metodológicas, entre otros, para impulsar cambios estructurales que fomenten un mejoramiento de la calidad de vida en la población de los territorios involucrados.

En este trabajo se utiliza la metodología contenido en el libro: Pautas para el análisis de circuitos agroalimentarios, a cargo de profesores de la Universidad de LAVAL de Canadá y de los profesores Alejandro Gutierrez y Alejandro Reyes. En paralelo se utilizó las bases metodológicas del IICA: Cadenas y Dialogo para la Acción, o metodología CADIAC.

En el tercer capítulo se revisaron los aspectos fundamentales del mercado mundial del café (*Cooffee L.*), desde su origen y expansión del grano en el mundo, su clasificación botánica, la cadena de valor del café al nivel mundial, su descripción, estructura, su organización y sostenibilidad de la industria del café en el ámbito internacional; se revisó la cadena de valor del café verde dentro del país productor, igualmente se describió la cadena de valor del café al nivel local. Seguidamente se analizó la producción mundial de café, así como los principales países productores y emergentes en la producción del grano; se describen los aspectos más

XIX

importantes en cuanto al comercio mundial del café verde y tostado, es decir la importación y exportación de este rubro, el consumo, precio y los factores que

influyen en la fijación de los precios del grano en los mercados internacionales, los subproductos más importantes del grano que constituyen valor agregado en el negocio del café. Adicionalmente, se identificaron las funciones y atribuciones de la Organización Internacional de Café (OIC). Todo ello sin dejar de lado el desarrollo de las economías cafetaleras desde una perspectiva sostenible, en la mejora de la cadena de valor del café al nivel global, incluyendo la producción, procesamiento, comercialización del café orgánico, la trazabilidad de certificación orgánica, importación y verificación del mismo, igualmente las reglamentaciones orgánicas existentes para las importaciones de café orgánico en Europa, Estados Unidos y Japón. Finalmente, en esta sección se estudió lo referente al café de Comercio Justo.

El capítulo 4 corresponde al análisis de la estructura y dinámica general de la cadena de valor del café en Venezuela, sus antecedentes históricos destacando el auge y declinación del modelo agroexportador en Venezuela y el tránsito hacia la economía petrolera, el entorno de políticas macroeconómicas y sectoriales en Venezuela. Posteriormente, se estudia la cadena agroproductiva del café en Venezuela y la caracterización de sus niveles, así como la problemática general referida al componente primario de la cadena del café en Venezuela; el proceso de transformación del grano y su comercialización, para luego presentar la normativa legal para la comercialización del rubro en el país, destacando además la problemática existente y para concluir esta sección se analiza el consumo de café en Venezuela y el mundo.

En el capítulo 5 se realiza el diagnóstico de la cadena del café en Venezuela y finalmente se presentan las estrategias para mejorar su desempeño en los mercados nacionales e internacionales, impulsando desarrollo territorial. En este sentido, con base en la planificación estratégica, se elaboró la Matriz FODA y adicionalmente se presenta el Diamante de Porter para el análisis de competitividad

XX

de la cadena, resaltando la importancia del enfoque de las cadenas agro-productivas como motor de desarrollo territorial.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO I

1. El problema de la investigación

1.1 Planteamiento del problema

El sector primario incluye todas las actividades económicas dedicadas a la explotación de recursos naturales, obteniendo productos básicos agrícolas y no agrícolas. En los mercados primarios de exportación también se denominan *commodities*. **Estos productos del sector primario incluyen los agrícolas, pecuarios y forestales, minerales y los energéticos, los cuales pueden ser comercializados en el mercado mundial (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, 2013a).**

Los productos básicos se destinan al consumo humano directo o a su transformación; es decir, el sector primario es el encargado de extraer directamente los bienes que proporciona la naturaleza sin modificarlos, pues su transformación se realizará principalmente en el sector secundario (proceso industrial o artesanal).

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), reúne en la categoría de productos agrícolas básicos los siguientes rubros: trigo y cereales secundarios, arroz, raíces y tubérculos, legumbres secas, azúcar, oleaginosas, carne, leche, banano, frutas tropicales, cítricos, frutas y verduras, café, cacao, té, algodón, yute y fibras duras, cueros y pieles, y caucho natural.

Al observar la caracterización dada por la FAO, se encuentra el café como una materia prima que puede ser producida y comercializada en grano así como su posterior transformación (tostado, molido, descafeinado y otros) e incorporación de otros elementos, que van a constituir productos finales derivados del café o que lo contienen, entre ellos caramelos, *coffe moke*, café instantáneo y galletas.

Por otro lado, los mercados internacionales de los productos básicos agrícolas se caracterizan por la volatilidad de sus precios, generalmente cotizados en los *Mercados de Commodities*, por ejemplo: *The Chicago Trade Marketing, USA.*, que generalmente es una referencia de los precios de estos productos al nivel mundial. Esto implica que las economías no desarrolladas, que producen y exportan productos básicos, sean muy vulnerables frente a las fluctuaciones de sus precios (*The Chicago Trade Marketing, USA*, 2019).

Así mismo, la UNCTAD (2013a), estima que el 80% de comercio mundial se realiza a través de cadenas globales de valor, que son coordinadas por empresas transnacionales (ETNs), que tienen el control de las transacciones de bienes intermedios y finales, así como servicios transables que se comercializan al nivel internacional, en las modalidades de comercio intrafirmas y en procesos de producción fragmentados, con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad y el dominio de los mercados, incorporando a los territorios que ofrecen ventajas comparativas y competitivas en función de sus intereses, siendo notorio el protagonismo de estas corporaciones en la escena global.

A los efectos, los países con superior actividad relativa de la inversión extranjera directa en relación con el tamaño de sus economías, tienden a tener una mayor participación de cadenas globales de valor, que se reflejan en un mayor valor agregado y comercio en el mercado internacional. La correlación positiva, que existe entre la participación de las cadenas globales de valor y las tasas de crecimiento del PIB per cápita, genera un impacto económico en el empleo, valor agregado y el ingreso, por ende, puede traer implícita la modernización industrial a largo plazo (UNCTAD, 2013b).

Si bien en la actualidad el comercio adolece de una falta general de dinamismo, en algunos países y regiones las importaciones han aumentado (en volumen) a unas tasas relativamente elevadas: entre el 8% y el 9% en 2013. Así ha ocurrido en el África Subsahariana y el Asia Occidental que siguen beneficiándose de unos precios de los productos básicos históricamente elevados y China, que

continúa siendo un mercado importante para varios productos primarios (UNCTAD, 2014).

No obstante, la mayoría de los precios de los productos básicos han descendido con respecto a sus niveles máximos de 2011, aunque esa tendencia parece haberse moderado en 2013-2014. Las principales excepciones son el petróleo, cuyo precio se ha mantenido a unos niveles elevados y bastante estables desde 2011 (aunque mostrando una abrupta caída en 2020); los rubros tropicales (café y cacao) y algunos minerales (en particular el níquel), que registraron fuertes aumentos de precios en 2014 debido a la escasez de oferta. A pesar de una tendencia general descendente, los precios de los productos básicos durante el primer semestre de 2014 se mantuvieron, por término medio, cerca de un 50% más altos que durante el período 2003-2008 (UNCTAD, 2014).

Si bien la evolución reciente de esos precios ha variado según el grupo de productos y en el caso de determinados productos, una característica común de los mercados físicos es que los factores de la oferta han desempeñado un papel importante. Además, la demanda de productos básicos ha seguido aumentando en consonancia con el crecimiento moderado de la economía mundial (UNCTAD, 2014).

Sin embargo, los cambios en la reglamentación de los mercados de futuros han contribuido con una menor participación de los bancos y una mayor presencia de otros operadores financieros, como las empresas de compra-venta de productos básicos, que a menudo operan en un entorno menos transparente y menos regulado que las instituciones financieras tradicionales (UNCTAD, 2014).

Desde una perspectiva a más largo plazo, sigue siendo válida la conclusión del análisis expuesto en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2013*, de que los precios de los productos básicos se mantendrán probablemente a unos niveles históricamente altos durante los próximos años, con algunas correcciones de breve

duración. Esto no debe ser motivo de autocomplacencia para los países productores; más bien deberían intentar en la medida de lo posible, aprovechar las rentas generales en esos mercados para financiar una transformación estructural sobre todo con miras a diversificar la producción y las exportaciones (UNCTAD, 2014).

Los precios de los productos básicos agrícolas han seguido mostrando un elevado grado de volatilidad (Mayer, 2014). Su evolución se ha visto determinada en gran medida por las condiciones meteorológicas y geopolíticas que han favorecido o restringido la producción, según el tipo de producto (UNCTAD, 2014).

Los aumentos de precios más recientes del grupo de rubros tropicales, (café y cacao) guardan relación sobre todo con las condiciones meteorológicas desfavorables que han provocado una disminución de la cosecha; por ejemplo, los precios del café registraron un aumento debido a la sequía en Brasil. De manera análoga, la producción de cacao se vio afectada por las condiciones de los cultivos en los principales países productores del África Occidental (UNCTAD, 2014).

Como en años anteriores, la evolución a corto plazo de los precios de los productos básicos siguió influenciada por el elevado grado de financierización de los mercados de productos básicos durante 2013 y el primer semestre de 2014 (UNCTAD, 2014).

La situación cada vez más embrollada de los mercados de futuros de productos básicos hace pensar que la regulación de esos mercados financiados sigue siendo tan importante como siempre. Si se quiere regular esta actividad, hay que examinarla en líneas generales, teniendo en cuenta no solo los agentes que dirigen los negocios sino los tipos de actividades financieras que se llevan a cabo. Así mismo, a fin de evitar que las operaciones de futuros de productos básicos se trasladen a otros lugares distintos donde la reglamentación sea más débil o nula, la regulación debería tener un alcance y una cobertura mundial (UNCTAD, 2014).

Las perspectivas a corto plazo de los precios de los productos básicos siguen siendo muy inciertas en vista de la irregular recuperación de la economía mundial y de las tensiones geopolíticas en distintas regiones productoras. Las condiciones de la oferta, incluida la aparición de nuevas fuentes de suministros, pueden seguir presionando los precios a la baja. Por otro lado, la oferta de productos agrícolas se vio afectada negativamente por condiciones meteorológicas adversas relacionadas con el fenómeno de “El Niño” en la segunda mitad de 2014. A su vez, la demanda depende en gran parte de la evolución de las economías de mercado emergentes —en particular China— donde la demanda de los productos básicos es más dinámica. Con una visión a más largo plazo, sigue siendo válida la conclusión del análisis del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2013* de que los precios de los productos básicos probablemente se mantengan elevados desde una perspectiva histórica, tras registrar algunas correcciones a corto plazo (UNCTAD, 2014).

El comercio internacional no se ha desacelerado o casi estancado a causa de unas mayores barreras al comercio o de problemas de la oferta; su lento crecimiento es el resultado de la débil demanda mundial. En este contexto, insistir excesivamente en el costo del comercio, procurando estimular las exportaciones mediante reducciones salariales y una “devaluación interna” sería inútil o incluso contraproducente, en especial si son varios los socios comerciales que persiguen esta estrategia al mismo tiempo (UNCTAD, 2014).

Es probable que el comercio mundial se recupere de sus resultados muy modestos de 2016, pero existen dudas acerca de la sostenibilidad de la expansión de las exportaciones de mercados emergentes en que se basa dicha mejora. Vista la débil demanda mundial, es improbable que el comercio mundial pueda servir de estímulo general para el crecimiento, excepto en determinados países que se benefician de circunstancias especiales. Además, no hay muchas esperanzas de que en las negociaciones comerciales multilaterales se produzca un acuerdo inminente con una clara orientación al desarrollo (UNCTAD, 2017).

Los precios de los productos básicos, que subieron durante el año 2016 y a principios de 2017, dieron cierto impulso a los países en desarrollo que los exportan, pero ya se están frenando y siguen siendo claramente inferiores al promedio registrado durante el primer decenio del milenio (UNCTAD, 2017).

El comercio mundial de mercancías ha repuntado en los últimos tiempos, pero sigue estando por debajo de los niveles máximos alcanzados recientemente. Las exportaciones mundiales de mercancías ascendieron a 17 billones de dólares en 2017, cifra que supera los 16 billones de dólares registrados el año anterior, pero no llega al nivel de 19 billones de dólares anuales alcanzado en 2013 y 2014, aunque ello obedece en parte a la bajada de los precios de los productos básicos desde sus niveles máximos anteriores a 2014 (UNCTAD, 2018). El retorno de la bonanza a los mercados de productos básicos puede beneficiar a algunos países en desarrollo exportadores de los mismos.

El índice de precios de los productos básicos en el mercado libre de la UNCTAD para todos los grupos de productos básicos alcanzó un promedio de 123,4 puntos en enero de 2018, es decir, 8 puntos más (6,8 %) que en el mes anterior (véase la figura I). En mayo de 2018, aumentó hasta los 128,2 puntos debido en gran parte a mayores subidas de precios en la mayoría de los subgrupos. En junio de 2018, la tendencia al alza se invirtió con la caída del índice hasta los 124 puntos en agosto debido al descenso de los precios en subgrupos como los alimentos, las bebidas tropicales, las materias primas agrícolas y los metales preciosos. El nivel promedio del índice fue de 111,3 puntos en diciembre de 2018. El índice de precios de los productos básicos de la UNCTAD cayó desde 134, en octubre de 2018, a 112, en diciembre de ese año, y a partir de ese momento ha experimentado una subida hasta alcanzar un nivel en torno a 120 (UNCTAD, 2019).

Gráfico N° 1

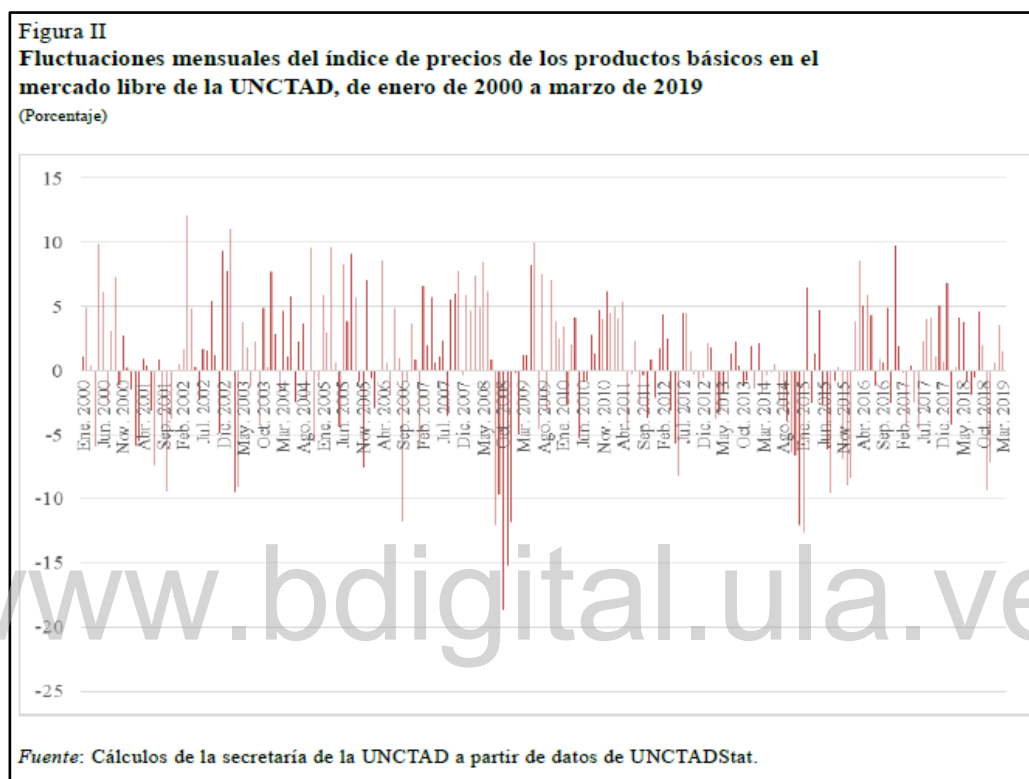
**Índice de precios de los productos básicos en el mercado libre de la UNCTAD,
todos los grupos, de enero de 2000 a marzo de 2019
(2015 = 100)**



Fuente: Cálculos de la secretaria de la UNCTAD a partir de datos de UNCTADStat.

Las variaciones mensuales del índice de precios de los productos básicos en el mercado libre de la UNCTAD correspondiente a todos los grupos entre enero de 2000 y marzo de 2019 ilustran el grado de fluctuación de los precios de los productos básicos (véase el gráfico N° 2). En 2018, el índice mostró amplias variaciones mensuales debido a diversos factores (véase la sección B a continuación). Los cambios más y menos pronunciados ocurrieron en enero (6,9 %) y noviembre (-9,3 %), respectivamente. Durante el primer trimestre de 2019, las fluctuaciones mensuales fueron positivas.

Gráfico N° 2



El informe (UNCTAD, 2019), también analiza la diversificación como estrategia para hacer frente a la volatilidad de los precios de los productos básicos y pone de relieve los esfuerzos de la UNCTAD para promover esta estrategia en países en desarrollo que dependen de los mismos. Se destaca la evolución y las perspectivas recientes de los principales mercados de productos básicos y se incluye un análisis de los factores que contribuyeron a las tendencias de los precios de los productos básicos observadas en 2018. Se muestra que, entre enero de 2018 y marzo de 2019, en los mercados de productos básicos hubo una gran variación de los precios, con movimientos al alza y a la baja. Por lo general, los aumentos de precios se debieron a factores como la rigidez de los mercados resultante de las condiciones

meteorológicas adversas y las incertidumbres económicas y políticas. Los descensos más o menos pronunciados de precios se debieron en gran medida al exceso de oferta, el aumento de las existencias y las condiciones meteorológicas favorables.

El informe presenta un examen de las estrategias de diversificación que podrían ayudar a los países en desarrollo que dependen de los productos básicos a mitigar la exposición a la inestabilidad y a las perturbaciones bruscas de los precios y alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 (UNCTAD, 2019).

Considerando las características del mercado internacional de los productos básicos agrícolas, incluyendo el café en grano, y consultando los antecedentes históricos en Venezuela, se puede resaltar que el primer cafeto fue sembrado en el país por misiones españolas asentadas en la cuenca del río Caroní en 1730. Fue más tarde, en 1784, cuando se hizo la primera plantación de café en los jardines de la aldea de Chacao, en la célebre Hacienda La Floresta, Blandín, propiedad de Bartolomé Blandín, o Blandain, como al parecer era el nombre correcto, y San Felipe Neri. Fue así como poco a poco, el café fue desplazando al cacao como el principal rubro de exportación de la economía venezolana entre 1830 y 1840; el cacao dejó de ser rentable y el café para 1837 había desplazado al cacao del primer lugar, para 1840 las exportaciones de café (200 mil sacos de 60 kilos) subieron al mismo ritmo del crecimiento de la población, hasta 1870 en que crecen más rápido, hasta superar el millón de sacos en 1913 y se mantuvo hasta 1926 cuando fue superado por el petróleo. La reactivación de la agricultura andina y otras zonas del país con el cultivo del café, siendo particularmente interesante el hecho de haber albergado a los pioneros alemanes, para finales del siglo XIX, controlaron la exportación de café de la zona a través de la fundación de las casas comerciales: *Blohm, Breuer, Van Dissel, H Bronhrst y Schon-Willson* (Acuña, 2017).

El café cambió favorablemente las condiciones de vida de los pueblos andinos especialmente de Mérida, mejorando todos los aspectos sociales y de infraestructura del estado, abriendo caminos y canales fluviales; así como el

comercio e intercambio con el puerto de Maracaibo, a través del cual se exportaba el producto a Europa y Norteamérica para luego regresar los agricultores con productos y tecnologías importados de esas naciones (Cartay, 1988).

La expansión del cultivo del café en Venezuela, se inscribe dentro de un escenario de grandes cambios en la producción y el consumo. Desde principios del siglo XIX, el consumo mundial de café se había incrementado rápidamente, especialmente en Estados Unidos, que importaba a principios del siglo unos 100.000 sacos anuales, menos del 10% de consumo mundial, elevándose al 30% entre 1855 y 1859, y al 40% entre 1880 y 1890. Notables crecimientos del consumo también se observaron en Alemania y Francia (**Carbone**, 2017).

En la década de 1950, el consumo en Venezuela dio un cambio drástico, inclinándose más por el café expreso, llamado de máquina, el típico café de los italianos. Comenzó así nuestro cambio cultural en materia de café, y fuimos pioneros en toda América Latina en la materia de café expreso y sus preparaciones (Carbone, 2017, p. 27).

Para la economía venezolana, el café fue de valiosa importancia en sus inicios, pues ayudó a incrementar los ingresos nacionales gracias a la demanda del producto. Venezuela fue un gran exportador de café y cacao durante los primeros años del siglo pasado, marcando una pauta especial gracias a su calidad de renombre internacional. Sin embargo, con el auge petrolero desde inicio de la década 1900, poco a poco fue reduciendo su área de siembra.

Venezuela como productor histórico de café, hasta 1895 ocupaba el tercer lugar entre los mayores productores mundiales del rubro, seguido por Brasil y las Indias Neerlandesas. Para ese momento, el país producía entre el 6,5% y el 6,7% de la producción mundial, y entre el 15% y el 16% del total mundial de los cafés suaves. Al año siguiente, en 1896, Venezuela se convirtió en el segundo productor mundial y en el primero entre los grandes productores mundiales de café suave. Después vino el descenso en caída libre: En 1920 bajó al tercer lugar, en 1925 al cuarto, en 1931 al quinto, en 1932 al sexto y en 1933 al octavo. La Organización Mundial de Aduanas (1985), indica en su informe anual, el incumplimiento durante todo el quinquenio 1979-1984, de uno de sus miembros de su organización, como

lo es Venezuela de la cuota de exportación de café, que la Organización Internacional del Café (OIC) le había asignado durante ese período. Las escasas estadísticas disponibles, muchas de ellas no comparables entre sí, evidencian claramente el estado de debilidad de la economía cafetalera nacional (Henao Jaramillo, 1982).

Actualmente, se evidencia la acentuada intervención del gobierno en la economía venezolana; actuando como regulador de precios de bienes y servicios desde 2003; ha controlado el tipo de cambio desde 2003 y las tasas de interés; ha fijado salario mínimo e inamovilidad laboral desde 2001; estableció la ley de precios justos (2011 y 2015) y muchas veces el cierre de fronteras en los estados Táchira y Zulia con la República de Colombia. Todos estos factores de una u otra manera afectan al productor, los niveles de precios y el costo de la producción y por consiguiente los precios del café; además el gobierno es productor, importador y distribuidor directo de una amplia variedad de bienes y servicios.

En el caso específico del café, el gobierno expropió la mayoría de las torrefactoras del país, el 03 de agosto de 2009, fueron ocupadas las plantas de las empresas Café Madrid y Fama de América, que distribuían el 80% del rubro, causando una ruptura en la cadena de comercialización del café, al aplicar los objetivos establecidos en el Plan de La Patria y la intervención del Estado en todas las actividades en la economía y definió con mayor claridad su proyecto ideológico, debilitando las instituciones y el desconocimiento en muchos casos de los derechos de propiedad. Esto ha creado un clima de incertidumbre y de desestímulo para la inversión privada, lo que ha agravado la volatilidad de la economía y la ha hecho más dependiente de la renta petrolera. (Europa PRESS, Caracas, 12 de noviembre 2009).

El cultivo del café se extiende en casi toda Venezuela. Los principales estados productores de café son: Lara, Portuguesa, Táchira, Mérida, Trujillo, Monagas, Sucre, Yaracuy, siendo Biscucuy, estado Portuguesa el primer productor nacional de café, seguido por Rubio (estado Táchira), Guárico, Chabasquén, Boconó y

Ospino. La producción actual de café en Venezuela está sujeta al Plan Café de las Redes Socialistas de Innovación Productiva (RSIP).

Para efectos de la investigación y con el fin de realizar un diagnóstico del circuito del café y construir herramientas suficientes para la planificación y toma de decisiones por parte del gobierno y demás actores interesados en la producción y comercialización del café de calidad en el ámbito territorial e internacional, fortaleciendo las redes de cooperación institucional, se trabajará en el análisis de la cadena agroproductiva del café en Venezuela, en las últimas décadas.

1.2. Aspectos metodológicos

La metodología de la investigación implica la aplicación de una serie de reglas y estrategias que especifican cómo se puede profundizar un problema y se concreta en un proceso sistemático que comprende acciones, actividades y tareas.

Bacon (1561-1626) fue uno de los primeros filósofos que refirió el significado del método científico, del cual destacó su carácter empírico. El empirismo antepone la observación y la experimentación como pasos previos a la generalización y elaboración de teorías (método inductivo). Por su parte, el método deductivo formula hipótesis a partir de leyes generales que son contrastadas con la realidad (Sierra Bravo, 2003).

1.2.1. Tipos de investigación

1.2.1.1. Investigación cuantitativa

Los métodos cuantitativos, metodologías cuantitativas o investigaciones cuantitativas son el conjunto de estrategias de obtención y procesamiento de información que emplean magnitudes numéricas y técnicas formales y/o estadísticas para llevar a cabo su análisis, siempre enmarcados en una relación de causa y efecto. En otras palabras, un método cuantitativo es todo aquel que utiliza

valores numéricos para estudiar un fenómeno. Como consecuencia, obtiene conclusiones que pueden ser expresadas de forma matemática.

Los métodos cuantitativos de investigación son útiles cuando existe en el problema a estudiar un conjunto de datos representables mediante distintos modelos matemáticos. Así, los elementos de la investigación son claros, definidos y limitados. Los resultados obtenidos son de índole numérica, descriptiva y, en algunos casos, predictiva.

a. Características del método cuantitativo

Según Morles (2002), las principales características de este método son:

- Es inductivo, deductivo, o ambos modos. Parten de hechos concretos y específicos o de teorías o postulados para luego ir a comprobar la realidad.
- Posee una perspectiva analítica.
- Aborda a las personas como objetos de estudio y no como sujetos.
- Pretende una neutralidad valorativa. El científico se mantiene como un observador sin involucrarse con el hecho o situación.
- Busca reproducir numéricamente las relaciones que se dan entre los objetos y los fenómenos.
- Se dice objetivo.
- Se orienta a la comprobación de suposiciones.
- Hace énfasis tanto en la validez como en la confiabilidad de los datos, los cuales se logran mediante la aplicación de rigurosos procedimientos estadísticos.
- Es rígido en cuanto a su aplicación.
- Intenta generalizar estudios de numerosos casos.
- Utiliza técnicas cuantitativas para la recolección y procesamiento de datos. La enumeración y medición de los datos constituyen una condición necesaria. Hace uso de las matemáticas y de la estadística como métodos de comprobación.

b. Ventajas y limitaciones del método cuantitativo

De acuerdo con Morles (2002), el método cuantitativo, se fundamenta en enfoques que consideran la realidad social a imagen y semejanza de la realidad física. Su fuente epistemológica predominante es el positivismo, enfoque que imprime al mundo social un carácter estático. Por lo que su abordaje se restringe a lo medible o cuantificable, a mantener lo establecido. Su característica fundamental, es la selección subjetiva e intersubjetiva de indicadores de ciertos elementos de procesos, hechos, estructuras y personas. Ello conduce al fraccionamiento de la realidad en variables aislables, es decir que nunca ven un fenómeno integrado, sino a un conjunto de partículas de los fenómenos relacionados con la observación.

De hecho, si se asume la realidad social como el resultado de la creación convencional de los individuos, como el resultado de una red compleja de relaciones condicionadas de conflictos o colaboración entre individuos, como redes complejas de elementos subjetivos y objetivos, esta puede ser susceptible de transformarla. Se pudiera entender que la realidad social es algo más que números o magnitudes de cosas (Morles, 2002).

Tan importante es lo observable, cuantificable, como lo son las propiedades intrínsecas de esos hechos, así como las interpretaciones intersubjetivas de esos hechos. Asumir, ambas dimensiones no conducen a indagar más allá de lo aparente, de lo observable o medible. Esto conlleva, a entender y provocar, cambios cualitativos y cuantitativos.

En la práctica, en la investigación social, existe la tendencia a utilizar una u otra modalidad investigativa, atendiendo a las exigencias y necesidades que se plantean en el proceso de investigación. De hecho, ninguna de las dos puede prescindir de la otra, ya que por lo contrario la realidad se reproducirá o se reflejará muy parcialmente en el pensamiento humano y el acto de conocer se desvirtuaría.

1.2.1.2. Investigación cualitativa

Guba y Lincoln (2000) afirman que hay tres tipos de problemas en la investigación cualitativa: conceptual, de acción y de valores. Los problemas conceptuales surgen de inconsistencias entre lo que dice la teoría y lo que sucede en la práctica. Los problemas de acción resultan de conflictos dirigidos a encontrar la mejor alternativa o curso de acción para resolver una situación particular. Los problemas de valores surgen de consecuencias indeseables con ciertos patrones o normas.

Desde una perspectiva epistemológica, la investigación cualitativa se orienta hacia la construcción del conocimiento acerca de la realidad social y cultural a partir de la descripción e interpretación de las perspectivas de los sujetos involucrados.

Metodológicamente, tal postura implica asumir un carácter dialógico en las creencias, las mentalidades, los mitos, los prejuicios y los sentimientos, todos los cuales son aceptados como elementos de análisis para producir conocimiento sobre la realidad humana.

Asumir una perspectiva de tipo cualitativo comporta un esfuerzo de comprensión, entendido éste como la captación a través de la interpretación y el diálogo del sentido de lo que el otro o los otros quieren decir con sus palabras o sus silencios, con sus acciones o con sus inmovilidades (Sandoval, 1996).

El diseño en la investigación cualitativa tiene un carácter flexible y emergente, que implica tomar decisiones en el contexto durante el proceso. La investigación cualitativa, como cualquier investigación, comienza entonces con la selección del tópico o problema a investigar.

Es importante aclarar que en la investigación cualitativa se debe realizar, como en cualquier otra investigación, una exploración rigurosa acerca de los estudios que puedan servir de antecedentes, así como de las teorías que tratan de explicar el fenómeno objeto de estudio.

Colas (1997) identifica los objetivos que se aspiran alcanzar desde la perspectiva cualitativa, descritos en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 1. Objetivos desde la perspectiva cualitativa

Descriptivos	Identificación de elementos y exploración de sus conexiones. ✓ Descripción de procesos, contextos, instituciones, sistemas y personas
Interpretativos	Comprensión del significado del texto o acción y descubrimientos de patrones. ✓ Desarrollar nuevos conceptos ✓ Reelaborar conceptos existentes ✓ Identificar problemas ✓ Refinar conocimientos ✓ Explicar y crear generalidades ✓ Clarificar y comprender la complejidad
Contrastación Teórica	Evaluar, contrastar o verificar postulados, generalidades y teorías.
Evaluativo	Evaluar políticas e innovaciones.

Fuente: Elaboración propia, a partir de Colas (1997).

a) Características del método cualitativo

- Asume la realidad como una dinámica.
- Es inductivo. Inician sus estudios con interrogantes vagamente formuladas partiendo de lo observado y siguiendo un diseño flexible.
- No le interesa generalizar. Se concentra en contextos particulares.
- Es subjetivo.
- Se orienta a la solución de problemas y a los descubrimientos exploratorios, descriptivos e inductivos.
- Posee una perspectiva holística considerando el hecho a estudiar como un todo integrado y dinámico, teniendo en cuenta su pasado y presente.
- Enfatiza en la validez más que en la confiabilidad mediante rigurosos procedimientos no estandarizados.

- Utiliza los criterios de credibilidad (triangulación, observación persistente, análisis de los datos negativos), transferibilidad (inferencias lógicas a situaciones similares al objeto de estudio) y confirmabilidad (confiabilidad, comprobación de la calidad de la información, su coherencia, su relación entre estas, encuesta de confirmación cualitativas) como formas de hacer confiables los resultados de una investigación.
- Utiliza una multiplicidad de métodos, fuentes e investigadores para estudiar un solo problema, los cuales son convergentes en un solo punto, acogiendo el principio de la triangulación y la convergencia.
- Considera valiosas todas las perspectivas de los diversos actores inmersos en la problemática.

b) Ventajas y limitaciones del método cualitativo

A la luz de la teoría positiva, se le cuestiona su presunta falta de validez y confiabilidad. Sus métodos se sustentan más en la capacidad y juicios del investigador que en los procedimientos predominantemente reconocidos y aceptados como científicos. Quizás su debilidad consiste en su escaso desarrollo en cuanto a su aplicabilidad. Sin embargo, los métodos cualitativos, por su misma característica de flexibilidad, permiten abordar los fenómenos sociales, considerando que estos se mantienen en constante movimiento. Para estos métodos la realidad social posee una dimensión autotransformadora o abierta al cambio intencional. También una dimensión semiótica, lo que implica una relación polisémica entre el significante observable y el significado latente.

1.2.2. Etapas de la investigación científica

1.2.2.1. Fase conceptual

- a) Conceptualización de circuito agroalimentario (cadena agroalimentaria y cadena de valor)**

Según Malassis (1986), el circuito agroalimentario comprende el itinerario de un producto (o grupo de productos) en el seno del aparato agroalimentario, teniendo como denominador común la agregación de valor. En consecuencia, una cadena agroproductiva específica se define como el conjunto de actores y de actividades que abarcan la provisión de insumos y otros servicios, producción primaria, transformación agroindustrial, comercialización interna, comercio exterior y consumo.

Por su parte, Machado (2002, p. 237) se refiere a la cadena agroindustrial, definida como:

...un concepto operativo de nivel mesoeconómico que permite visualizar la trayectoria de un producto hacia el mercado. Se define una cadena agroindustrial como los flujos continuos y discontinuos de productos, procesos y agregación de valores que siguen los productos primarios hasta llegar al consumidor final. En la cadena se incluyen también las articulaciones de la agricultura hacia atrás con la producción de insumos, semillas, maquinarias y equipos para la agricultura.

De acuerdo con Martín, Larivière, Gutiérrez y Reyes (1999, p. 19), un circuito agroalimentario,

...puede considerarse como el agrupamiento coherente y operacional de individuos que pueden denominarse actores o interventores, distribuidos en diferentes fases, que tienen en común el hecho de que aumentan el valor agregado de un producto agroalimentario o de un grupo de productos en particular.

La definición y conceptualización de cadena de valor ha experimentado una evolución a través del tiempo con los aportes de autores como Hirschman (1958); Krugman (1999); Porter (2000); Kaplinsky y Morris (2000) y Kaplinsky (2004).

Según Porter (1999), una cadena de valor es el conjunto de actividades que las empresas realizan para diseñar, producir, comercializar y llevar el producto a los demandantes finales.

Se define la competitividad de un circuito o cadena agroproductiva como la capacidad que tienen sus empresas o unidades de producción (de bienes y

servicios) para mantener o aumentar cuotas de participación en los mercados (nacionales y/o internacionales) y obtener beneficios positivos, sin excesiva protección del Estado, en un contexto de preservación de los recursos naturales (sustentabilidad).

Fabre (1994) define cadena de valor como el conjunto de agentes económicos que contribuyen directamente a la producción, procesamiento y distribución hasta el mercado de consumo de un mismo producto.

Por su parte, Herrera (2000) conceptualiza el valor en el contexto de cambios y transformaciones, donde el conocimiento y la capacidad de innovación se constituyen en las variables estratégicas para generar desarrollo económico integrado y la necesidad de las empresas de optimizar sus estructuras de costos y sus capacidades de innovación productiva para mantener el posicionamiento competitivo en el mercado.

Boehlje (1999) considera la necesidad de entender los cambios que se están produciendo en el sector agroalimentario en la actualidad. En primer lugar, menciona el profundo cambio tecnológico en todas las fases de la cadena de valor, desde la genética (semillas- razas de animales) hasta el consumidor final. La consecuencia es que se establece la necesidad de una estrecha vinculación y asociaciones entre los actores y las actividades aguas arriba y aguas abajo para construir cadenas de valor, que permitan obtener productos finales cada vez más diferenciados, con unos ciertos atributos para satisfacer las preferencias de los consumidores. Esto obliga a un cambio, es decir, resulta conveniente sustituir el enfoque sectorial con el cual tradicionalmente se ha abordado con el análisis económico del sector agrícola.

Es necesario tener una visión más integral, que permita conocer las interrelaciones de las diferentes actividades y actores que participan a lo largo de una cadena para generar un producto final.

De esta manera se incorpora la cadena de valor como el elemento fundamental en la definición del entorno del sistema de innovación, con la finalidad de desarrollar ventajas competitivas para el sector o rubro específico. En la última década, por los efectos socioeconómicos de la globalización y los tratados de libre comercio en las economías de países en desarrollo, se ha incrementado significativamente la implementación del enfoque y la metodología de cadena de valor para analizar y entender aspectos socio-económicos relacionados con los procesos de producción primaria.

Originalmente el concepto de análisis de cadena era implementado básicamente por el sector industrial privado, para sus objetivos económicos empresariales: mejorar su competitividad en el mercado y bajar costos en el proceso productivo. Sin embargo, organizaciones de desarrollo con fines y objetivos sociales, como la reducción de la pobreza, y con alcances mayores, han empezado a utilizar una definición de cadena de manera amplia, incluyendo todas las actividades de varios actores, con vínculos para adelante y para atrás.

La cadena ha sido definida como el conjunto de actividades requeridas para llevar un producto o servicio desde que éste es concebido, pasando por diferentes fases de producción hasta llegar al consumidor final y su disposición después de su uso. La aplicación de esta visión más amplia ha sido importante, en vista que: El concepto y la práctica competitiva ha cambiado de eficiencia individual y competencia entre empresas a la eficiencia colectiva y la competencia sistémica. La eficiencia en la producción es solo una condición más para el éxito en el mercado. La colaboración entre actores y la visión común se traducen en factores de eficiencia y éxito. El contexto de apertura de mercados ayuda a analizar las posiciones de los diferentes actores: barreras de entrada que enfrentan los actores más vulnerables. Diversos organismos e instituciones de desarrollo, como: FAO, OIT, OIC, RUTA, entre otros, han definido diferentes metodologías y guías¹ para el análisis de cadena

¹ Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas, SNV/Ruralter, primera versión Lima, 2004 y segunda versión Quito 2006; Value Links, GIZ, Eschborn 2007, Guía metodológica de facilitación en cadenas de valor, GIZ, Lima 2009.

de valor de acuerdo con sus respectivos enfoques particulares que se estudien: Producción, Industrialización, Comercialización y Consumo.

En esta investigación se utilizará la metodología prevista para el análisis de la cadena de valor en un sistema agroalimentario, específicamente se aplicará en la cadena productiva de valor del café en Venezuela y en el contexto global, su incidencia en el desarrollo territorial y su aporte en la disminución de la pobreza y el incremento sucesivo de los ingresos, de los productores de café. Es importante mencionar que la cadena de valor del café, está constituida por cuatro eslabones: producción, procesamiento, comercialización e industrialización. Igualmente se utilizará una metodología evaluativa de los diferentes materiales bibliográficos existentes en la materia y una metodología cuantitativa para analizar los datos estadísticos sobre producción, exportación, importación y otros factores a considerar. Adicionalmente, se realizarán entrevistas a informantes calificados y actores de esta cadena.

1.2.2.2. Concepto de metodología

El término metodología posee diversas definiciones. En ocasiones metodología y técnica son dos términos que se utilizan indistintamente para indicar las series de procedimientos que se siguen para lograr algo propuesto. Este se relaciona por un lado con el concepto de epistemología considerando que ella se encarga del estudio de los conocimientos y la metodología al estudio de los métodos para lograr esos conocimientos. Ambos nos llevan a resolver problemas. Términos además que nos indica el camino, los procedimientos, recursos, los instrumentos a utilizar en la solución de un problema. Quizás la diferencia entre ambos términos estriba en que la técnica solo obedece a un carácter puramente procedimental e instrumental mientras que el método a algo más que a un conjunto de técnicas.

Morles (2002), describe dos acepciones del término metodología. Una primera de uso limitado que se refiere a los procedimientos que se utilizan para lograr los objetivos propuestos; una segunda que la considera como el estudio crítico del

conjunto de operaciones y procedimientos racionales y sistemáticos que se utilizan para dar soluciones al problema de carácter teórico y práctico planteado.

La metodología se considera la ciencia de los métodos, entendiéndose este último término como el conjunto de actividades físicas e intelectuales, ordenadas, sistemáticas y racionales para lo cual se requieren técnicas, medios o instrumentos materiales específicos para cada caso en particular. Morles (2002), señala que la metodología implica un proceso de descripción, explicación y justificación de los métodos.

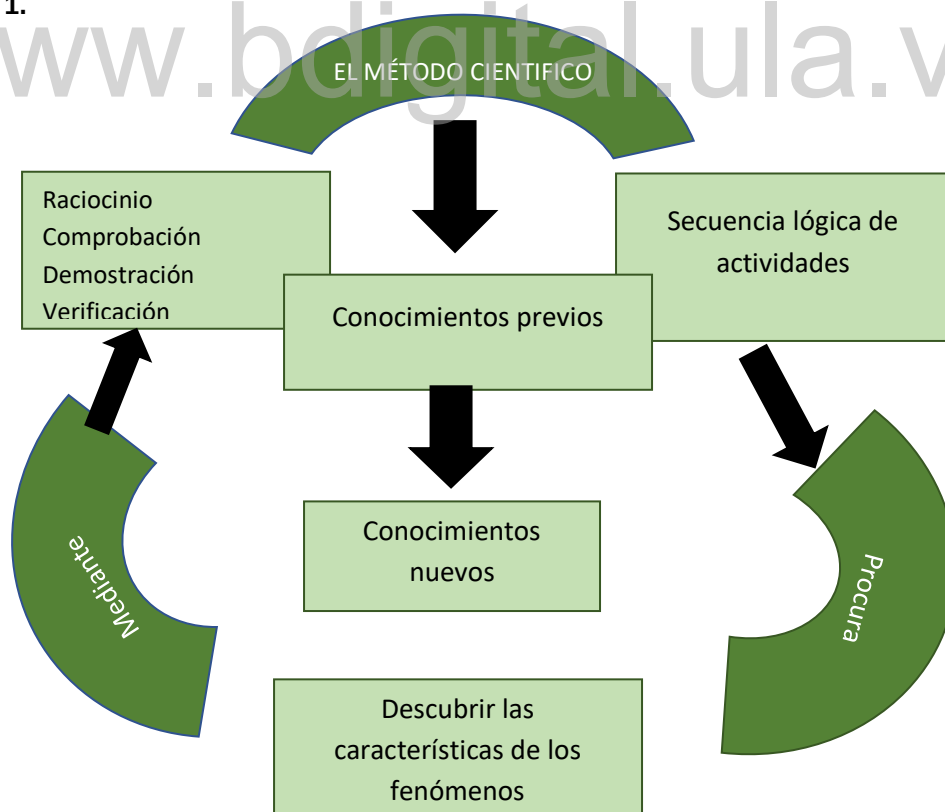
1.2.2.3. Concepto de método

Para Morles (2002), la palabra método, razón de estudio de la metodología, deviene del griego y significa camino hacia algo. Al calor del debate y a través de la historia ha surgido una diversidad de métodos. Estos llevan implícito una manera inseparable de concebir y de abordar la realidad. Así, por ejemplo, entre racionalistas y empiristas se contraponen la razón y experiencia, pero para otros se articulan para dar paso a distintas formas de producción de conocimiento. Estos transitaban desde la intuición y la observación como los primeros métodos, pasando por la lógica aristotélica, la medición de Galileo, la inducción de Bacon o la deducción escolástica, el análisis y la síntesis de Kant, la dialéctica de Engel y Marx, el positivismo de Comte y Emile Durkheim. El que predomina hoy en la comunidad científica, en las universidades y heredado de la cultura occidental es el conocido método hipotético deductivo, método científico, que se enmarca dentro del enfoque positivista. Ante este método se contraponen el histórico - dialéctico. Si el método fuera único, la ciencia progresaría linealmente y se hace evidente que no ha sido así. Las ciencias sociales, por ejemplo, tienen una especificidad que involucra además una especificidad en su método. Su carácter subjetivo, inter-subjetivo y complejo hace necesario de un método que se ajuste a su naturaleza.

El método científico tuvo su origen, aplicación y desarrollo en el ámbito de las ciencias naturales y físicas y su base racional en ideas como la existencia de la realidad y la posibilidad de conocimiento. Este método es objetivo y tiene capacidad de predicción, control y generalización. Su misión principal es la de contribuir al desarrollo y validación de los conocimientos. Permite diferenciar la investigación de la especulación y el conocimiento científico (universal, necesario, sistemático y metódico) del vulgar o empírico (particular, contingente, asistemático y ametódico).

El método científico parte de la revisión de conocimientos previos para llegar a conocimientos nuevos. Utiliza un procedimiento formado por una secuencia lógica de actividades que procura descubrir las características de los fenómenos, las relaciones internas entre sus elementos y sus conexiones con otros fenómenos. Todo ello mediante el raciocinio y comprobación, demostración y verificación.

Figura N° 1.



Episteme del método científico

Fuente: elaboración propia, a partir de Stracuzzi y Pestana, 2006.

Hurtado & Toro (2001), señalan que no existe solo el método científico sino una diversidad de métodos que son a la vez discursos éticos que generan normas para la práctica y que se corresponden con los diversos paradigmas y etapas históricas determinadas. El método es una conjunción teórica - práctica, de estrategia y táctica, que se encuentran condicionados por el paradigma del investigador.

Es claro que el método forma parte de la “ciencia”, sin embargo, esto no significa que sea un camino rígido. No es un recetario de técnicas e instrumentos, no son simples herramientas procedimentales o instrumentales. Es más bien una orientación mental, es una actitud. Es un discurso articulado, coherente, sistemático y flexible y no por ello menos riguroso que orienta y determina la práctica investigativa. Es teoría y es práctica (Stracuzzi & Pestana, 2012).

De acuerdo con Morles (2002), se describen las técnicas y dimensiones del método:

- a. Estrategia, formas y medios, a utilizar para lograr los objetivos.
- b. Formal, lleva implícito una forma de producción intelectual que se logra en función de los objetivos o problemas a resolver.
- c. Lógica, referida a la articulación coherente que deben poseer los procesos de producción intelectual para resolver determinados problemas.
- d. Técnica, constituye la serie de procedimientos, operaciones e instrumentos concretos que se asumen como componente.

El método también posee una dimensión o postura ideológica la cual se corresponde con los intereses de la persona; o bien con los enfoques teóricos o modos de abordar un problema. Así, por ejemplo, se encuentran a aquellos que asumen la realidad tal cual como se presenta y en consecuencia lo importante en el proceso de investigación es revisar, corregir, evitar conflictos o preservar el *estatus*

quo (Morles, 2002). Entre ellos destacan: los positivistas, funcionalistas y empiristas. En contraposición al primero encontramos al crítico, que asume la realidad como un proceso contradictorio, dialéctico, cambiante posible de ser transformado, quienes en problemas relacionados con el conocimiento lo fundamental es la reflexión crítica, la teoría y la ruptura con la prevaleciente.

Según Hurtado & Toro (2001), todo método de investigación se realiza desde una plataforma conceptual, un paradigma que define las características del objeto de estudio, las estrategias, las técnicas e instrumentos, así como los criterios de validación del conocimiento producido. En este sentido, la relación entre el modelo metodológico y el concepto del objeto de estudio es fundamentalmente dialéctica, es decir constituyen un binomio inseparable. Es ese concepto lo que determina la elección de los procedimientos metodológicos.

Esta afirmación coloca sobre el tapete la discusión acerca de la neutralidad valorativa o no del método científico, acerca de la objetividad o no del proceso de investigación. Pretender objetividad nos ubica en una concepción positivista que asume a la ciencia y su método como una entidad autónoma de su contexto social de creación y aplicabilidad, que concibe, un proceso de producción de conocimiento en donde el sujeto se separa y se distancia del objeto de estudio (Hurtado & Toro, 2001).

En tanto que pretender subjetividad no ubica en una concepción crítica en donde el sujeto no puede desprenderse de sus juicios valorativos, del contexto de creación del conocimiento y de su aplicabilidad. Se trata de aquella que articula dialécticamente al sujeto con el objeto, que los concibe como unidad inseparable. Adicionalmente, considera que la historia de la humanidad y de la producción de conocimiento ha sido producto de esa articulación dialéctica entre el sujeto y su contexto.

1.2.2.4. Conceptos de paradigma

Sabino (1996), explica que el proceso de investigación científica, es el método en el que se sustenta una investigación y se hace uso de un modelo de trabajo que se denomina paradigma, que lleva implícito una visión epistemológica particular. Al respecto, Cerda (1991), señala que detrás de cada modalidad investigativa, se encuentra una concepción filosófica que la sustenta teóricamente.

El término paradigma se refiere a un modelo que lleva implícito una cosmovisión del mundo, un modelo desde el cual se piensa o analizan hechos y se producen nuevos conocimientos (Cerda, 1991).

Hurtado (2000), define paradigma como una visión del mundo, una perspectiva general, un modo de desmenuzar la complejidad de la realidad y que poseen un carácter normativo.

Para Briones, citado por Cerda (1991), el paradigma es una concepción de una ciencia, de los problemas para estudiar, de la naturaleza de sus métodos y de la forma de explicar, interpretar o comprender sus resultados de la investigación realizada. Cerda (1991), señala además que, los paradigmas de investigación no emergen de las escuelas filosóficas, considerando que estos se nutren de los elementos conceptuales de las distintas corrientes de pensamiento. Así, por ejemplo, el positivismo se nutre del empirismo, mientras el funcionalismo se nutre de ambos.

Cerda (1991), señala que los paradigmas de investigación se constituyen en unos puntos intermedios entre la concepción filosófica, la actividad y los procedimientos metodológicos propios de la investigación. No es más que la traducción en términos operativos y metodológicos de las ideas y conceptos y representaciones teóricas que se efectúan sobre el objeto de estudio. De acuerdo con estos planteamientos, los paradigmas se asumen como punto intermedio entre

los principios y los conceptos teóricos propios sobre los cuales se sustenta la investigación científica y los principios de carácter operativo y metodológico de la investigación como tal. Este busca remediar las contradicciones entre la teoría y la práctica entre lo conceptual y lo operativo. Se agrega además que en todo caso este constituye un proceso de legitimación de la producción de conocimiento científico, de legitimación de la ciencia. Kuhn (1962) lo definía como un conjunto de logros compartidos por una comunidad científica, empleado por esta para definir y buscar soluciones legítimas a problemas planteados.

El punto básico de partida del paradigma cualitativo a la hora de concebir el mundo social es el desarrollo de conceptos y teorías que se hallan basados en datos.

Erikson (1977), citado por (Revista Espacios, 2017, p.13), señala que:

Lo que el investigador cualitativo hace mejor y más esencialmente es describir incidentes claves en términos descriptivos funcionalmente relevantes y situarlos en una cierta relación con el más amplio contexto social, empleando el incidente clave como un ejemplo concreto del funcionamiento de principios abstractos de organización social.

Con mucha frecuencia, el investigador que se inclina por el paradigma cuantitativo se interesa por descubrir, verificar o identificar relaciones causales entre conceptos que proceden de un esquema teórico previo. Un investigador cualitativo, a su vez, prefiere que la teoría emerja de los propios datos.

En suma, el paradigma cuantitativo usa un modelo cerrado de razonamiento lógico - deductivo desde la teoría a las proposiciones, la formación de conceptos, la definición operacional, la medición de las definiciones operacionales, la recolección de datos, la comprobación de hipótesis y el análisis. El paradigma cualitativo constituye un intercambio dinámico entre la teoría, los conceptos y los datos con retroinformación y modificaciones constantes de la teoría y de los conceptos basándose en los datos obtenidos.

1.2.3. Fase metodológica

1.2.3.1. De lo cuantitativo y cualitativo desde la perspectiva del método

Antes de entrar en detalles acerca de los enfoques cuantitativo y cualitativo del método, es preciso aclarar que tanto la cantidad, como la calidad de los fenómenos constituyen aspectos de la realidad. Son categorías inseparables y ellas reflejan aspectos de la realidad objetiva. De hecho, el materialismo dialéctico considera que la acumulación de cambios cuantitativos graduales conduce a cambios esenciales, radicales y cualitativos. De igual forma las cualidades o propiedades de los fenómenos como unidad, sus contradicciones, conducen a cambios cuantitativos y a su vez cualitativos.

La cantidad se asume como distinta a la cualidad porque singulariza al objeto, determina su grado de desarrollo o la intensidad de sus propiedades, su tamaño o volumen expresando este mediante números. Mientras que la cualidad revela las propiedades de los fenómenos, sus características particulares, este de alguna forma expresa el concepto global concreto de los fenómenos. Las cualidades determinan lo esencial del fenómeno u objeto, es lo que permite diferenciarlo de otros (Rodríguez, Gil, & García Jiménez, 1996).

Desde la perspectiva del método, Morles (2002), usualmente plantea que lo cuantitativo se asocia con medición, al acto de asignar números mediante reglas a eventos, hechos o fenómenos. Lo que se mide en este caso no son las propiedades sino los indicadores de esas propiedades. Mientras que lo cualitativo se asocia con las cualidades de los hechos, ello no significa que no se pueda usar datos cuantitativos, pero no es lo que predomina, su interés se centra en el estudio de las propiedades de los fenómenos o hechos.

Rodríguez, Gil & García Jiménez (1996), señalan que en términos generales existe un acuerdo en que la naturaleza de los problemas de investigación sirve de

guía y coadyuva a la elección de un enfoque u otro, sin embargo, este aspecto solo hace referencia al carácter instrumental del método. Para este autor los métodos de investigación surgen bajo concepciones y necesidades de los investigadores quienes trabajan desde una disciplina concreta del saber, la cual determina a su vez la utilización de métodos concretos.

Por su parte, Morles (2002), cuando identifica, además del carácter estratégico, lógico e instrumental del método, la dimensión conceptual-teórica al que recurre el investigador. De tal manera que lo cualitativo o cuantitativo de un método lo define su intencionalidad sustantiva, su fin último, sus características y el enfoque que lo orienta.

Visto a la luz de los elementos que define un método cuantitativo o cualitativo anteriormente descrito, lo que interesa al modelo cuantitativo, su fin último, su intencionalidad es describir, analizar relaciones de variables en función de una magnitud, cantidad o extensión determinada. Estas deben ser observables y medibles, mediante una serie de modelos matemáticos o estadísticos. Lo cuantitativo como método, si es que se puede hablar de métodos cuantitativos, se sustenta en el enfoque positivista, considerando que este asume la realidad social (y también natural) como un objeto externo al sujeto. Para este enfoque tanto la naturaleza como la sociedad responden a leyes invariables, universales y absolutas, siendo su objetivo explicar causalmente los fenómenos por medio de esas leyes. Para ello hace uso de un método científico.

1.2.4. Fase empírica

La investigación empírica se puede definir como "la investigación basada en la experimentación o la observación (evidencias)" (Klaus, 2003, p. 62). Este tipo de investigación es llevada a cabo para poner a prueba una hipótesis.

La palabra empírica significa información obtenida por medio de la experiencia, observación o los experimentos. El tema central en el método científico es que todo

aporte debe ser empírico, lo que significa que es basado en la evidencia. Teniendo esto en cuenta, la palabra "empírica" también se refiere a trabajar con hipótesis que pueden comprobarse mediante la observación y los experimentos. En definitiva, se refiere a:

- Ir más allá de un simple reporte de observaciones.
- Promover un ambiente para una mejor comprensión.
- Combinar una amplia investigación con un estudio de caso detallado.
- Demostrar la relevancia de la teoría, trabajando en un ambiente real

En el contexto del mundo real, la recolección de evidencia para comprobar o refutar cualquier teoría, implica diseños de investigación planeados para poder recoger datos empíricos. Varios tipos de diseños han sido sugeridos y usados por los investigadores. También, el análisis preciso de los datos al utilizar los métodos estadísticos estándar sigue siendo un punto crítico para poder determinar la legitimidad de la investigación empírica .

Diversas fórmulas estadísticas como el coeficiente de incertidumbre, la regresión , prueba-t , chi-cuadrado y diferentes tipos de ANOVA (análisis de varianza) se han utilizado ampliamente para formar conclusiones lógicas y válidas.

Sin embargo, es importante recordar que ninguna de estas fórmulas estadísticas puede producir pruebas y sólo *puede* admitir una hipótesis, *rechazarla* o no hacer ninguna.

1.2.4.1. Etapas de la investigación empírica

- **Observación:** consiste en recoger y organizar los hechos empíricos para formar hipótesis.
- **Inducción:** es el proceso de formación de hipótesis

- **Deducción:** deducir las consecuencias con los datos empíricos recién adquiridos
- **Pruebas:** probar la hipótesis con nuevos datos empíricos
- **Evaluación:** realizar la evaluación de los resultados de las pruebas

En la presente investigación se considerará la utilización de la metodología cualitativa, que permitirá revisar el material bibliográfico sobre el estudio e investigaciones realizadas referente a las cadenas de valor agroproductivas y específicamente sobre el rubro del café, al cual está orientado este análisis. Igualmente se utilizará el método de investigación cuantitativa, que permitirá entender la magnitud de los análisis numéricos y estadísticos sobre producción, precios y otras variables que se consideren a lo largo del estudio.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

La revisión de antecedentes de la investigación planteada, en este aparte está enfocada en la descripción de los estudios recientes sobre la cadena agroproductiva del café en sus aspectos más generales y la situación de cada país productor de café estudiado, frente a las condiciones del mercado internacional. La mayoría de los informes y documentos escritos sobre la cadena del café describen la situación que afronta el negocio caficultor, presentan la descripción funcional de los segmentos de este circuito y un diagnóstico económico, para cada país donde se ha realizado la investigación. Entre los estudios realizados, se pueden destacar los mencionados a continuación.

2.1.1. Meleam, José. (2012). *Análisis de la cadena de valor del café en Nicaragua con un enfoque en la seguridad alimentaria y nutricional*. FAO: Roma.

El objetivo de este estudio fue identificar una combinación de enfoques estratégicos basados en el mercado, que fueran eficaces en la promoción del crecimiento y desarrollo de la cadena para el incremento de los ingresos y la seguridad alimentaria. Siguiendo los pasos de un análisis de cadena de valor y con base en la experiencia y el conocimiento de los consultores, la metodología consistió en la búsqueda y el análisis de información secundaria; la realización de entrevistas personales; y grupos focales con actores relevantes de la cadena. A partir de la información recolectada, se procedió a hacer un análisis del cual se destacan a continuación los principales resultados. La cadena del café en Nicaragua funciona en ocho departamentos, de los cuales cinco son los más importantes, ubicados en las regiones norcentral (Jinotega y Matagalpa) y noroccidental (Nueva Segovia, Madriz y Estelí) del país. Estas regiones concentran el 89% de la producción, el 91% de los productores y el 85% del área cafetalera nacional. Adicionalmente,

concentran la mayor pobreza, destacándose 9 municipios con pobreza severa y 11 con pobreza alta. Según el CENAGRO III (2002), en Nicaragua hay 167.179,81 manzanas y 36.111 productores en los ocho departamentos cafetaleros.

En el último ciclo (2010-2011), Nicaragua exportó 1,94 millones de quintales correspondientes a US\$ 438 millones. En el último decenio, la cadena de café en este país ha estado incrementando sus exportaciones a una tasa promedio anual del 4%, experimentándose una creciente mejoría en los precios internacionales en los últimos cinco años. Igualmente, el consumo doméstico pasó de 280.000 a 400.000 quintales anuales entre 2005 y 2010, con un incipiente repunte del café de calidad en los últimos siete a ocho años. La cadena está constituida por cuatro eslabones: producción, procesamiento, comercialización e industrialización, siendo este último el de menor desarrollo, puesto que el papel principal de Nicaragua en el mercado mundial ha sido históricamente el de proveedor de materia prima.

En los últimos doce años los pequeños productores han logrado mejorar su posición gracias a la consolidación de la organización cooperativa, una relación más directa con el mercado, su capitalización, el mejoramiento de la calidad y la integración vertical en la cadena. Se estima que alrededor de unos 10.000 pequeños productores se están beneficiando de esta mejoría, indicándose en este informe aspectos y áreas claves en los cuales profundizar.

El beneficio económico total en cada eslabón, no depende solo del margen de ganancia sino también de los volúmenes de venta, siendo éstos cada vez mayores a medida que se avanza en la cadena, absorbiendo los beneficiadores y exportadores una mayor ganancia que el productor. También influye en la rentabilidad el nivel de integración vertical debido a la creciente captación de valor en la cadena, razón por la cual se deben profundizar los esfuerzos por lograr una mayor integración de los pequeños productores con base en su desarrollo y consolidación organizativa empresarial. Desde el punto de vista de la seguridad alimentaria y nutricional, la cadena de valor del café puede abordarse desde dos perspectivas.

La primera es su contribución a la generación de ingresos como elemento de accesibilidad a los alimentos. La segunda perspectiva es la posibilidad de conjugarse con alternativas compatibles que contribuyan tanto al ingreso como a la alimentación familiar; esta sería la perspectiva de diversificación. Los municipios cafetaleros más pobres identificados en este estudio deben constituir el foco de atención de las políticas de desarrollo de la cadena con acciones enfocadas en inversiones para el aumento de la productividad y la diversificación, así como el desarrollo de los mercados, tanto nacionales como internacionales.

2.1.2. Matthias L., Herr y Tapera J., Muzira. (2010). *Desarrollo de cadenas de valor para el trabajo decente (DECAV), una guía para profesionales del desarrollo, funcionarios gubernamentales e iniciativas del sector privado*. Ginebra: OIT.

Este estudio presenta un análisis de cadena de valor del café con enfoque de seguridad alimentaria y nutricional. Se analizan el esquema metodológico, el concepto de trabajo decente, medios de vida, recursos naturales, medio ambiente, valor agregado, distribución y competitividad.

Se realiza un análisis sobre la combinación de enfoques, donde existen algunos elementos comunes, mediante un mapeo sistemático de actores: Se identifican y describen los actores y su rol en cada eslabón de la cadena. No solamente los actores involucrados directamente en el proceso núcleo de la producción, procesamiento y comercialización en la cadena, sino también los actores que brindan servicios para su funcionamiento y los actores en el ambiente regulatorio. Conduce además a la identificación de la distribución de los beneficios en la cadena: Se hace un análisis de costos y precios del producto, considerando costos y beneficios (no solamente en términos monetarios) de los diferentes actores y eslabones de la cadena. Permite examinar el rol de mejoramiento (*upgrading*) en la cadena: Se analizan la situación actual de la cadena, los factores que intervienen, así como, también los que obstaculizan su evolución para mejorar el producto, el proceso y su funcionamiento sistémico.

Asimismo, resalta el rol de gobernanza en la cadena: Se analiza quién determina los precios, la calidad, procesos en la cadena y otros aspectos a considerar. Puede ser determinado por el lado del consumidor en la cadena (demanda), o por la parte del productor (oferta). El enfoque, la metodología y las herramientas específicas para el estudio de la cadena, dependen del objetivo y el alcance del análisis. En el caso específico de este estudio de cadena, el objetivo es coadyuvar al análisis de las limitantes de desarrollo del sector cafetalero del país, especialmente para pequeños productores y productoras, así como trabajadores y trabajadoras agrícolas que constituye el sector más vulnerable, con el propósito de plantear propuestas que faciliten la superación de estas limitantes.

2.1.3. MAG-IICA. (2012). Caracterización de la cadena agroproductiva del café en El Salvador. Proyecto Plan de Agricultura Familiar. Cadenas Productivas. Costa Rica: MAG-IICA.

Este documento es parte de la ejecución del Plan de Agricultura Familiar para la Seguridad Alimentaria y Nutricional PAF-Cadenas Productivas/Proyecto Rescate y Desarrollo de la Caficultura Nacional, que ejecuta la Cadena Agroproductiva del Café en El Salvador, del IICA. Esta caracterización retrata la situación actual en que se encuentra la caficultura y describe los principales retos del sector, sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades. Se presentan las causas y efectos de los problemas relevantes que el sector enfrenta, pero a la vez la participación de proveedores, productores, beneficiadores y comercializadores que proveen a la caficultura una fuerza y visión que permite definir acciones para su recuperación. Las actividades sostenidas durante la realización de este estudio facilitaron que representantes de la cadena, discutieran abiertamente acerca de los problemas y de las posibles soluciones. El café ha visto disminuida su preponderancia en la vida nacional, pero su aporte es aun de vital importancia en los aspectos socioeconómicos y ambientales. Para conocer el estado actual de este sector se realizaron cuatro talleres y se hicieron entrevistas con líderes de opinión y actores claves del sub-sector, para conocer sus puntos de vista acerca del desarrollo en que se encuentra esta importante actividad económica.

El documento se ha organizado en once capítulos, que permiten conocer la naturaleza y las relaciones que privan entre los diferentes actores de la cadena, incluyendo tanto, factores del entorno nacional e internacional que inciden en su competitividad. Se describe la cadena y sus eslabones: proveedores, productores, beneficiadores/ exportadores y compradores. Posteriormente se presentan los resultados de las consultas realizadas en los diferentes talleres y entrevistas con actores de la cadena; finalizando con las conclusiones y recomendaciones. Se espera que la información obtenida y los resultados de este estudio de caracterización, provean los insumos necesarios para formular acciones estratégicas para el desarrollo de la caficultura nacional que se implementen en el corto, mediano y largo plazo.

2.1.4. Flores Mancilla, Wily Marco. (2016). Estudio de cadena productiva del cultivo de café (*Coffea arabica*) en la provincia Ichilo del departamento de Santa Cruz, Bolivia, *Revista Boliviana*, enero.

El estudio de la cadena productiva de café (*Coffea arabica*) en la Provincia Ichilo del Departamento de Santa Cruz tuvo por objeto la determinación de las características que conforman a la cadena productiva del café, por medio de la identificación y análisis de los actores que intervienen en la cadena. Para dicho trabajo se utilizó la metodología propuesta por el Centro de Investigación de Agricultura Tropical (CIAT), sugerida por el manual "Diseño de Estrategias para Aumentar la Competitividad de Cadenas Productivas con Productores de Pequeña Escala", la cual sigue una serie de etapas, que comprenden priorización, identificación de contactos con el mercado, identificación de actores, análisis de la cadena, análisis de puntos críticos y negociación de estrategias. En la provincia Ichilo existen 174 familias de productores con 175 ha. de café establecidos en los municipios de Yapacani, San Carlos y Buena Vista.

Al analizar la cadena productiva de café en la provincia Ichilo no se debe abstraer la importancia de la empresa AGRICABV S.A., por su estratégica ubicación en el municipio de Buena Vista, donde está instalada su infraestructura, la que cuenta con la capacidad de procesar 25.000 Kg. de café guinda por día.

Una vía de comercialización alterna se encuentra en las tres empresas torrefactoras; Café Ideal, Café Chiriguano y Café Santa Cruz, emplazadas en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, las cuales dejan abierta cualquier posibilidad de comercialización con los productores de la provincia, pero se debe aclarar la irrestricta necesidad de dichas empresas por la compra exclusiva de café pergamino.

Las instituciones de apoyo técnico cuentan con el asesoramiento de técnicos especialistas en café. Este hecho se plasma en la elaboración de recomendaciones con alto grado de efectividad y fácil asimilación por parte de los productores. Las instituciones, de SD (Técnico, Tecnológico y Empresarial) realizan un trabajo destacado. El factor limitante que persiste es su grado de integración con los productores de los diferentes municipios, el desequilibrio en la información técnica y desorganización.

Es primordial considerar la necesidad de establecer un paradigma positivo acerca del café de la provincia Ichilo, que debe ser de un café de buena calidad, sin defectos. Esto se logrará solo con la participación de todos los actores de la cadena, trabajando unidos y en beneficio de todos, tanto productores como empresa privada. De esta manera se podrá establecer, en un futuro, un verdadero polo de desarrollo, que impulse a los pobladores de estas zonas del norte cruceño.

Analizados los principales problemas que amenazan a la caficultura de la provincia Ichilo, se diseñó los respectivos árboles de problemas, paso siguiente la elección de los caminos lógicos para cada eslabón de la cadena. Se estableció lo concerniente a la negociación y estrategias a seguir, esta fase del trabajo se caracterizó por la elaboración de talleres interinstitucionales de los que participaron los servicios de desarrollo tanto técnico, tecnológico y empresarial, empresa AGRICABV S.A., caficultores de los tres municipios productores y representantes de los gobiernos municipales de la provincia.

2.1.5. Fundación para la Defensa de la Naturaleza (FUDENA). (2018). Cadena productiva de café especial en el Departamento de Nariño, República de Colombia. Nueva York: ONU.

Los municipios de La Unión, Arboleda y San Pedro de Cartago, en el norte del departamento de Nariño, están siendo testigos de un modelo exitoso de encadenamiento de su producción de café liderado por FUDENA, organización beneficiaria del Desarrollo Alternativo que está aplicando en la zona estrategias de competitividad con la asesoría de UNODC.

Este modelo está permitiendo el mejoramiento de las condiciones de producción primaria, transformación de café y comercialización de café tostado y molido. Se trata de una acción de fortalecimiento técnico-productivo y comercial que compromete a los productores de FUDENA y pone de manifiesto su compromiso con la legalidad, la paz y el equilibrio socio-ambiental.

Inicialmente se está ejecutando un programa piloto de producción limpia de café en veinte fincas con las variedades Borbón, Colombia, Caturra, entre otras, por medio del proyecto Negocios Verdes del Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible y la Corporación Autónoma Regional de Nariño (CORPONARIÑO). Una parte de esta materia prima es valorada y seleccionada en el área de catación y dentro del eslabón de transformación es sometida al proceso de tostión y molienda controlada. Como resultado de este proceso se obtiene un producto de calidad excelsa denominado Café La Unión, que lleva el sello de Desarrollo Alternativo.

En esta cadena productiva, la organización practica la comercialización de Café La Unión en un escenario llamado Café Express, en donde además del café tostado y molido se ofrece a los clientes una gama de bebidas y postres preparados con base en el mejor café de Nariño.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Los Enfoques de *Agrobusiness* y Economía Agroalimentaria: un estudio ampliado de la agricultura

Los movimientos dinámicos de la economía y los profundos cambios que estos generan dentro de la agricultura, fueron la base fundamental para el desarrollo de propuestas metodológicas y teóricas basadas en el enfoque de sistemas, con el propósito de captar con precisión los comportamientos y sustentar el conocimiento vinculado al grupo de actividades, funciones y procesos que hacen posible la alimentación y nutrición del ser humano, en el contexto de relaciones socioeconómicas para la satisfacción de la principal necesidad del hombre (Pinto, 1986).

Es así como surge la propuesta de Davis & Goldberg (1957), quienes diseñaron el enfoque de «*Agribusiness Commodity System*», que sugiere la identificación de todos los participantes involucrados en la producción, transformación y comercialización de un producto agrícola.

En 1957, Davis y Goldberg definieron el agronegocio como la suma total de operaciones envueltas en la transformación y distribución de la oferta de la unidad productiva, operaciones de producción, almacenamiento, procesamiento y distribución de los *commodities* agrícolas y bienes producidos a partir de ellas (King *et al.*, 2010).

Por su parte, Lee (1976) lo definió como la suma de la agricultura y los negocios. No obstante, aclara que este concepto es muy amplio y grande, pues inclusive se consideraron como agronegocio áreas que tradicionalmente no formaban parte del estudio de la agricultura, como la agricultura natural (orgánica), forestal u horticultura ornamental, y recursos naturales.

Sin embargo, para el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2010), el agronegocio es un sistema de negocios que se enfoca en el consumidor y considera a la agricultura como un conjunto de cadenas de valor que se centra en dar satisfacción a las demandas del consumidor, mediante

prácticas y procedimientos que incluyen todas las actividades dentro y fuera de la unidad de producción; es decir, considera todas las dimensiones de la agricultura y acepta que sus productos no siempre son el resultado de simple producción de alimentos.

Por otra parte, Malassis (1973) con su propuesta de «Sistema Agroalimentario» o enfoque de agricultura sistémica, quien validó el papel de la agricultura y su proceso de industrialización bajo un enfoque de comprensión y análisis de la actividad agrícola; no como un proceso aislado, sino como aquel que comprende una actividad acompañada por los flujos de bienes intermedios y finales de la actividad, acopiadores, transportistas, industria procesadora y comerciantes mayoristas y minoristas.

En este sentido, la agricultura se evalúa bajo un enfoque de funcionamiento y dinámica de relaciones, dando lugar a la economía agroalimentaria (Machado & Torres, 1987; Molina, 1995; Morales, 2000).

De allí la importancia estratégica del sector agrícola como productor de materias primas base para el desarrollo del aparato industrial y comercial, encargados de transformar los productos agrícolas y de distribuir las materias primas y los bienes intermedios y finales agroalimentarios.

Este enfoque de economía agroalimentaria muestra a la agricultura como un proceso integrado, ya que explica la actividad agrícola a partir de las relaciones directamente vinculadas con la oferta y demanda de alimentos. En este sentido, el Sistema Agroalimentario (SA) se define como el conjunto de actividades (de producción, transformación, de comercio exterior) y de funciones (comerciales, de transporte y distribución) que concurren a la función alimentaria de una población determinada (Molina, 1995 citando a Malassis y Gherzi, 1992; Machado & Torres, 1987).

Un SA conceptualizado de esa manera agrupa al conjunto de agentes económicos, sociales e institucionales que están vinculados al proceso general de

actividades y funciones, que van desde la producción de alimentos hasta el consumo, incluyendo la comercialización, transformación y distribución, donde cada uno de ellos comprende un subsistema dentro del SA y cuyo desenvolvimiento y resultados permiten evaluar a la actividad agroalimentaria.

Esos subsistemas son: 1) Primario (PRI), constituido por el proceso de producción de bienes y servicios de origen vegetal, animal y pesquero, que son bienes de consumo directo o insumos; 2) Industrialización (IND), simbolizado por los procesos industriales a los que se someten los productos primarios para su transformación; 3) Externo (EXT), representado por las importaciones y exportaciones de alimentos y materias primas para los demás subsistemas; 4) Transporte, almacenamiento y otras funciones de comercialización (TAC), representado por las actividades de acopio, transporte y almacenamiento que permiten la conexión de los productores primarios con los demás subsistemas; y 5) Consumo (CON), que corresponde a la demanda final del SA, representada por los patrones de consumo de los agentes económicos (Machado & Torres, 1987; Abreu & Ablan, 2007).

Cada uno de estos subsistemas o componentes del SA tiene su propio nivel de desarrollo y grado de integración con el resto del sistema y de la economía, lo cual será determinante de la proporción en que el sistema alcanza su objetivo final, a saber, “satisfacer completamente, todos los días, las necesidades de energía y nutrientes de todos los habitantes del país considerado” (Abreu *et al.*, 1993).

Bajo dicha meta, el SA tiene un papel esencial dentro del desarrollo de una variedad de estilos de vida que giran en torno a la actividad capaz de garantizar la subsistencia de la especie dentro del logro de la suficiencia y el desarrollo de las naciones en especial dentro de aquellas que se encuentran en desarrollo, ya que permite generar fuentes de empleo, divisas, reducción de la pobreza, justificado tanto por la fuerte relación entre rápido y sostenido crecimiento del sistema agroalimentario, como por su capacidad para garantizar la producción de alimentos baratos (FAO, 2005).

El Sistema Agroalimentario representa entonces un conjunto de actividades y funciones encadenadas a otros sectores dentro de la economía. Estos encadenamientos o interrelaciones permiten la acumulación del capital necesario para el funcionamiento de toda la economía; por su estabilidad, eficiencia y autonomía que garantizan más oportunidades para el crecimiento económico y menos tensiones sociales (a partir de la estabilidad de los agregados macroeconómicos); al igual que sostiene el desarrollo de las potencialidades biológicas de los habitantes de un país (Malassis, 1973).

La interdependencia que existe entre el Sistema Agroalimentario y el resto de la economía, es lo que permite maximizar el aprovechamiento de las ventajas competitivas y constituye la única vía para limitar la percepción tradicional del mismo con base en la producción primaria (FAO, 2005).

Dentro de la economía existe una rama que analiza la economía agroalimentaria, ésta tiene como objetivo la aplicación de los principios de la ciencia económica para entender el funcionamiento económico de los sistemas alimentarios. La economía agroalimentaria explica las decisiones que toman los diferentes actores para la producción, la comercialización doméstica e internacional y el consumo de alimentos en la población. Según Malassis & Ghérsi (1992), la economía agroalimentaria analiza el conjunto de actividades que hacen posible la función alimentación-nutrición en una sociedad determinada.

La economía agroalimentaria estudia las leyes, que regulan las actividades económicas y a los actores que participan en el funcionamiento del sistema agroalimentario y los subsistemas inmersos en el mismo, tales como: circuitos agroalimentarios o cadenas agroalimentarias.

Estas actividades económicas y los actores que las hacen posibles se interrelacionan entre sí para tratar de cumplir ciertos objetivos, definidos previamente por quienes formulan las políticas alimentarias. Un sistema alimentario incluye actividades económicas como la producción primaria-agrícola, la industria

de alimentos, los procesos de comercialización y distribución de alimentos, las actividades de exportaciones e importaciones de alimentos e insumos y el acto de consumir. Es decir, el sistema alimentario abarca un conjunto de actividades múltiples e interrelacionadas, desde que el producto agrícola sale de la finca hasta que llega a la boca del consumidor. En ese proceso se agrega valor, se incrementa el empleo y, en esa medida, se contribuye con la economía nacional.

En los países menos desarrollados (PMD), toda la actividad económica que se genera en un sistema alimentario, generalmente se transforma en una porción muy importante del producto interno bruto (PIB) y del empleo total. Es decir, los sistemas alimentarios pasan a tener una alta importancia en valores absolutos y relativos en el contexto económico nacional.

Cuando se analizan los datos presentados en la contabilidad nacional, esta no refleja ni mide la importancia de los sistemas agroproductivos en la economía, solo permite medir tal importancia de manera parcial, esta contribución se mide, a través de los datos que proviene de la agricultura y la agroindustria al PIB total y a la generación de empleo en la economía. En este caso, se ignoran los encadenamientos hacia delante y hacia atrás que surgen como resultado de la producción agrícola y agroindustrial.

No obstante, el cambio estructural que promueve el crecimiento económico se evidencia en una disminución de la importancia relativa del sector agrícola en la generación de empleo y valor agregado, debe tenerse en cuenta que las actividades-componentes que conforman el sistema alimentario, si se mide toda su contribución al PIB, es superior a la cifra que generalmente se obtiene al sumar la contribución porcentual de la agricultura y de la agroindustria al PIB y al empleo total de una economía.

Estudios realizados por Arias, Vallejo & Trejos (2005) y Trejos, Arias & Vallejo (2004), en los cuales se hace uso de una Matriz de Contabilidad Social (MCS),

desarrollado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), demuestran también que lo que se denomina agricultura ampliada tiene una importante contribución en las economías nacionales, superior a la que tradicionalmente se computa. La razón es que desde la agricultura se producen encadenamientos hacia delante y hacia atrás con la agroindustria, los servicios, el comercio y otros sectores.

En consecuencia, “es así como el valor agregado que estos encadenamientos generan en la economía, no aparece en las estadísticas agrícolas básicas de la mayoría de los países” (Arias, Vallejo & Trejos, 2005, p. 17).

2.2.2. Los conceptos de sistema alimentario y cadenas agroalimentarias

La escuela del *Agribusiness* en Estados Unidos (Goldberg & Davis, 1957) y Goldberg (1968) fueron pioneros en el planteamiento de conceptos y métodos orientados a la comprensión y estudio del sistema alimentario en sus investigaciones en la Harvard Business School, en Boston, Massachusetts, Estados Unidos. Sus investigaciones se refieren a los procesos de producción y negocios en torno a la agricultura y el encadenamiento que ocurre en las actividades económicas “aguas arriba” y “aguas abajo” de la producción, el almacenamiento, la transformación industrial y la distribución de alimentos primarios y procesados (David & Goldberg, 1957, citado por Gutiérrez & Molina, 2013).

Posteriormente, aparecen los enfoques sobre el desarrollo de la economía agroalimentaria, y lo definen como *agribusiness*, con el nombre de *affaires agricoles et alimentaires*, y de sistemas alimentarios descrito por Louis Malassis (década de 1960), investigador del Instituto Agronómico Mediterráneo de Montpellier, Francia.

Según Malassis (1979, p. 437), el sistema alimentario se puede definir como: “El conjunto de actividades que concurren en la formación y distribución de productos agroalimentarios, en consecuencia, al cumplimiento de la función de alimentación humana en una sociedad determinada”.

En relación con las principales contribuciones y precisiones teóricas desarrolladas en los más connotados centros internacionales de investigación para analizar el problema agroalimentario, se describen los aspectos más resaltantes de los planteamientos formulados por los investigadores de la Universidad de Harvard, EEUU², y de aquellos localizados en el Instituto Agronómico Mediterráneo de Montpellier, Francia; contribuciones que tienen en común la perspectiva del funcionamiento integrado e interdependiente de las etapas que conforman la cadena agroalimentaria y, desde esa perspectiva, se lograron distanciar de las interpretaciones que acerca de la agricultura habían venido prevaleciendo hasta ese momento.

Malassis (1973) a quien se considera el representante más conspicuo del Instituto Agronómico Mediterráneo de Montpellier, consideró que en las sociedades industrializadas el sistema agroalimentario (el *agribusiness* de Golberg) comprende cuatro subsectores, a saber: el correspondiente a las empresas que abastecen a la agricultura de los respectivos servicios y medios de producción; el subsector agropecuario; el subsector de las industrias agrícolas y el subsector de la distribución de alimentos. De los aspectos planteados por Malassis, es posible destacar para los fines de este trabajo, los siguientes:

- a. Al tiempo que hace patente la dimensión histórica del sistema como parte de un proceso en que la agricultura se industrializa, manifiesta que los cuatro subsectores anteriormente referidos, así como sus respectivas interrelaciones, constituyen precisamente el llamado sistema agroalimentario;
- b. En la producción agroalimentaria, el sector agrícola cumple un papel esencial como productor de materias primas y constituye la base sobre la cual se conforma un aparato industrial y comercial encargado de

² El programa de Investigación acerca del tema del *agribusiness*, principal aporte de esta escuela, fue creado en 1952. Los investigadores que conformaron el programa se nuclearon en uno de los más importantes grupos de trabajo sobre economía agroalimentaria en Estados Unidos. Este grupo se fundó con el nombre de MC-117 y se propuso como objetivo aplicar las teorías de la organización industrial al sistema agroalimentario estadounidense.

transformar los productos agrícolas, y de distribuir tanto las materias primas como los bienes finales agroalimentarios;

- c. Considera que el subconjunto agroalimentario (término dentro del cual se enmarca la agroindustria) constituye parte de una formación económica y social determinada; por esa vía, el planteamiento conduce a considerar que la estructura y el funcionamiento del sector agroalimentario dependen de la estructura y el funcionamiento del conjunto socioeconómico en el cual aquél está inscrito (Malassis, 1979); en otras palabras, que el referido funcionamiento, en modo alguno resulta ser independiente del contexto mayor en el que el sector agroalimentario está inmerso, ni de las leyes del desarrollo histórico de la formación económica y social a la cual este sector pertenece;
- d. Con el propósito de analizar para cada producto los flujos de intercambio, se acuñó la noción de cadena o *filière* agroalimentaria a fin de señalar los itinerarios por los cuales transcurre un producto determinado dentro del sistema de producción, transformación, distribución, así como los diferentes encadenamientos.

Hernández (1987) argumenta que el enfoque agroalimentario emerge como una alternativa válida para analizar el conjunto de actividades que parten de la agricultura y llevan sus productos hasta el consumidor, estableciendo en cada una de sus fases múltiples relaciones con el conjunto de la economía. Tal enfoque, surgía como una respuesta al enfoque tradicional sectorialista que por su carácter limitaba el campo de visión a la producción agrícola primaria, dando una consideración marginal e inadecuada a los encadenamientos del sector y al marco global donde se produce.

El sistema alimentario de un país abarca un conjunto variado y múltiple de actividades económicas que la sociedad nacional respectiva organiza para cumplir satisfactoriamente con la función social alimentación-nutrición. Tales actividades se

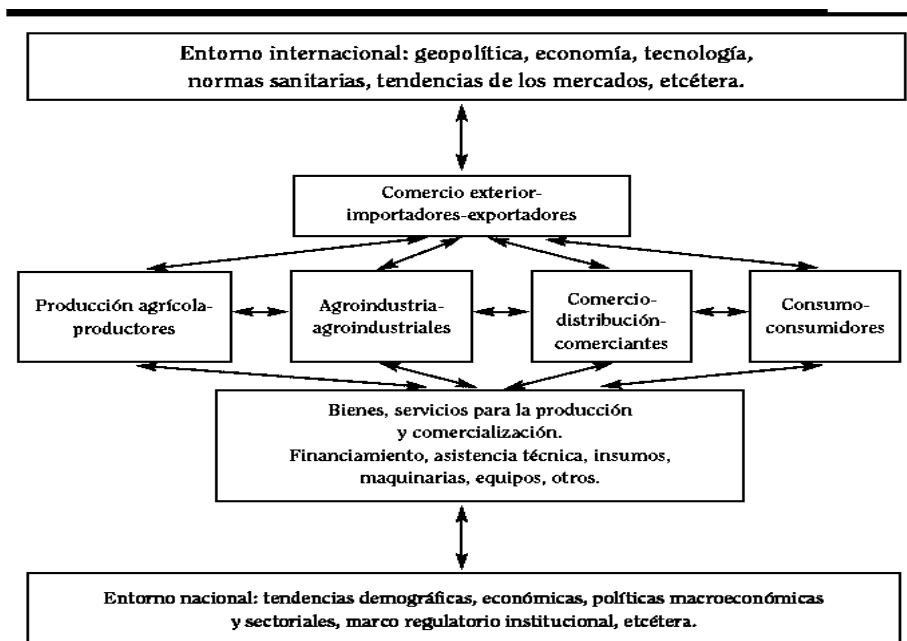
agrupan en los llamados componentes del sistema: Primario (PRI), Industrial (IND), Externo (EXT), Comercialización; Transporte, Almacenamiento y otras funciones de la Comercialización (TAC) y Consumo (CON) (Abreu, Gutiérrez, Fontana, Cartay, Molina, Van Kesteren & Guillory, 1993).

Schejtman (1994, p. 3) lo define como: “El conjunto de relaciones socio-económicas que inciden de un modo directo en los procesos de producción primaria, transformación agroindustrial, acopio, distribución, comercialización y consumo de los productos agroalimentarios”.

De acuerdo con los conceptos descritos anteriormente, se puede afirmar que el sistema alimentario de un país se convierte en la expresión concreta del funcionamiento de la economía agroalimentaria nacional, entre otras, con sus propias normas de funcionamiento y características específicas, que terminan por diferenciarlo de los sistemas alimentarios de otros países (Machado C. & Torres O., 1987).

A lo largo del sistema alimentario de cada país interactúan una cantidad numerosa y heterogénea de actores (productores y comercializadores de insumos, equipos y maquinarias, prestadores de servicios, productores agrícolas, agroindustriales, comercializadores, exportadores e importadores, consumidores, gobiernos, organizaciones no gubernamentales, organismos multilaterales y otros) que son agentes económicos, cuya conducta, características e interrelaciones son necesarias conocer si se desea tener éxito con la instrumentación de políticas agroalimentarias (ver figura 1).

Figura Nº 2. El sistema agroalimentario



Fuente: Gutiérrez, 2013.

Es importante resaltar las ventajas que tiene el enfoque de sistema alimentario (Gutiérrez, 2013):

- ✓ Visión más amplia del problema agroalimentario, menos parcial y sectorial.
- ✓ Permite detectar el grado de coherencia y/o contradicción de las políticas agroalimentarias que afectan a las diferentes actividades del sistema.
- ✓ Facilita la identificación de obstáculos (cuellos de botella) a lo largo del sistema.
- ✓ Puede identificar actores estratégicos en las diferentes actividades-componentes del sistema
- ✓ Permite conocer las interacciones entre los actores del sistema y la forma como se coordinan y se organizan.
- ✓ Admite el diseño de políticas con el objetivo de mejorar la competitividad del sistema.

Para Malassis (1986), el circuito agroalimentario comprende el itinerario de un producto (o grupo de productos) en el seno del aparato agroalimentario. Como se puede deducir, este concepto se deriva de la noción de sistema agroalimentario, pero haciendo referencia a un producto (s) en particular. En consecuencia, una cadena agroproductiva específica se define como el conjunto de actores y de actividades que abarcan la provisión de insumos y otros servicios, producción primaria, transformación agroindustrial, comercialización interna, comercio exterior y consumo.

De acuerdo con Martín, Larivière, Gutiérrez & Reyes (1999, p. 19), un circuito agroalimentario

...puede considerarse como el agrupamiento coherente y operacional de individuos que pueden denominarse actores o interventores, distribuidos en diferentes fases, que tienen en común el hecho de que aumentan el valor agregado de un producto agroalimentario o de un grupo de productos en particular.

El análisis de circuitos agroalimentarios permite (Martín, Larivière, Gutiérrez & Reyes, 1999):

1. Medir y seguir la actividad económica de un producto en las diferentes etapas desde su producción hasta el consumo.
2. Detectar la composición de los distintos centros de decisión al observar la coordinación existente entre las diferentes fases.
3. Evaluar la contribución de los componentes a la economía nacional e internacional, y ver como dichas economías y entornos influyen sobre la cadena agroproductiva.
4. Observar a lo largo de la cadena agroproductiva la existencia de actores claves y de los cuellos de botella, obstáculos que impiden mejorar la competitividad de la cadena como un todo.
5. Diagnosticar y conocer las interrelaciones entre las actividades (producción primaria, industrial, comercialización doméstica, comercio exterior y consumo) y actores (productores agrícolas, industriales, comercializadores,

proveedores de insumos, exportadores e importadores y consumidores, entre otros).

Machado (2002) presenta como razones para aplicar el enfoque de circuitos las siguientes:

- ✓ Aumento de la importancia de la adquisición de insumos y servicios fuera de la unidad de producción agrícola.
- ✓ Creciente industrialización de los productos agrícolas. Mayor valor agregado fuera del sector agrícola.
- ✓ Cambios en los gustos de los consumidores (inocuidad, diferenciación, practicidad, efectos sobre la salud, mayor valor agregado, consumo fuera del hogar, etiquetaje e información, etc.).
- ✓ Los efectos de la globalización y del entorno macroeconómico son cada vez más importantes: afectan a todos los componentes de la cadena e influyen sobre la toma de decisiones de los actores.
- ✓ La competitividad se construye a lo largo de la cadena de procesos que generan productos finales.

La alimentación se encuentra, estrechamente relacionada con la salud, el bienestar de los pueblos y el estado de nuestro medio ambiente. La inversión insuficiente material e inmaterial de que es objeto actualmente debería implementar acciones o políticas correctivas. Los investigadores disponen de un instrumento conceptual pertinente para analizar esa situación paradójica y proponer evoluciones positivas. Dicho instrumento se denomina sistema alimentario.

El sistema alimentario comprende el sector de agro-abastecimiento, los agricultores, los artesanos y los industriales de lo agroalimentario, las industrias de empaquetado, de reciclaje, de equipamientos, los comerciantes, los transportistas, los servicios de alimentación, los servicios financieros y de comunicación, el

dispositivo de innovación, la formación y los organismos públicos competentes en materia de política agrícola y alimentaria (Rastoin & Ghérsi, 2010).

Los sistemas alimentarios presentes en el mundo son numerosos y heterogéneos. Sin embargo, observamos desde hace algunas décadas el desarrollo hegemónico de un sistema agro-industrial de producción y consumo en masa, especializado, concentrado, globalizado, estructurado por grandes firmas industriales y comerciales. Este modelo, si ha contribuido eficazmente a la reducción del costo de los alimentos y a la mejora de su calidad bacteriológica y a su acceso, también genera una importante cuota de externalidades negativas, que incitan a innovar para construir un sistema alimentario más “sostenible”.

Podrá pensarse que posteriormente a las “Tres eras de lo alimentario” - pre-agrícola, agrícola y agro-industrial- descritas por Louis Malassis (1997) y el cuarto estadio – agro-terciario, Rastoin et Ghersi (2010) emerge una quinta etapa en la configuración de nuestros sistemas alimentarios bajo la forma de sistemas alimentarios responsables, sostenibles y territorializados que se designa por el acrónimo SAT. Las raíces históricas de una “reterritorialización” de los sistemas alimentarios se encuentran en el concepto de “Sistemas alimentarios localizados” (SIAL) que toma forma en la década de 1970³ (Meadows, 1972).

Un SAT puede definirse como un “conjunto de ramas agroalimentarias conformes a criterios de desarrollo sostenible, localizadas en un espacio geográfico de dimensión regional y coordinadas para una gobernanza territorial”. Esta noción se centra en una triple proximidad, por oposición a las ramas largas de la mundialización agroalimentaria. Se trata, en primera instancia, de una proximidad en la ecosfera, por diversificación de productos agrícolas, “reconectando” las ramas vegetales, animales y forestales, de acuerdo con los preceptos de la agroecología. La segunda proximidad concierne al acercamiento entre agricultura e industrias alimentarias. Un acercamiento que tendrá lugar aprovisionando prioritariamente, las

³ Una síntesis sobre los SIAL, cf. Muchnik, et al. (2007).

unidades de transformación con materias primas agrícolas de la región donde éstas son implantadas. La tercera proximidad se realiza a través de una reorientación de la demanda alimentaria hacia una oferta local más abundante y variada, de calidad más fácilmente verificable, solicitada por un número creciente de consumidores. Los SAT constituyen una nueva configuración fundada sobre redes locales de empresas agrícolas, agroalimentarias y de servicios mutualizando los recursos locales en el marco de una cuenca de consumo próxima, tomando en cuenta criterios de desarrollo sostenible (Penrose, 1959).

Los SAT son mitigadores frente a las crisis y al riesgo de deslocalización, puesto que se basan en elementos con externalidades positivas: las fuentes naturales renovables, el triple rendimiento tecnológico, el anclaje territorial y cultural. Una estrategia de diferenciación territorial puede por otro lado, constituir una fuente de competitividad basada en los recursos (y no únicamente en función de los precios): en un contexto de mercado de masas, los “intersticios” constituyen yacimientos de desarrollo para las empresas (Penrose, 1959).

Así, la comunidad científica propició el surgimiento del concepto de “sistema alimentario territorializado” (SAT): relacionando los conceptos de territorio y de cadena agroalimentaria, e integrando un doble objetivo de responsabilidad social (de productores y consumidores, es decir, de una ética alimentaria) y de desarrollo sostenible. Este nuevo sistema alimentario, que parte de la constatación del fracaso de los sistemas actuales, se inscribe en una visión dinámica de progreso. Se trata de una concepción constructivista, normativa y participativa.

Un SAT puede definirse como un “conjunto de ramas agroalimentarias conformes a criterios de desarrollo sostenible, localizadas en un espacio geográfico de dimensión regional y coordinadas para una gobernanza territorial” (Rastoin, 2015). Se puede deducir una proximidad entre agricultura e industrias alimentarias. Un acercamiento que tendrá lugar aprovisionando prioritariamente, las unidades de transformación con materias primas agrícolas de la región donde éstas son

implantadas. Otra proximidad se realiza a través de una reorientación de la demanda alimentaria hacia una oferta local más abundante y variada, de calidad más fácilmente verificable, solicitada por un número creciente de consumidores.

En resumen, los SAT tienen objetivos interdependientes que se describen en cinco dimensiones:

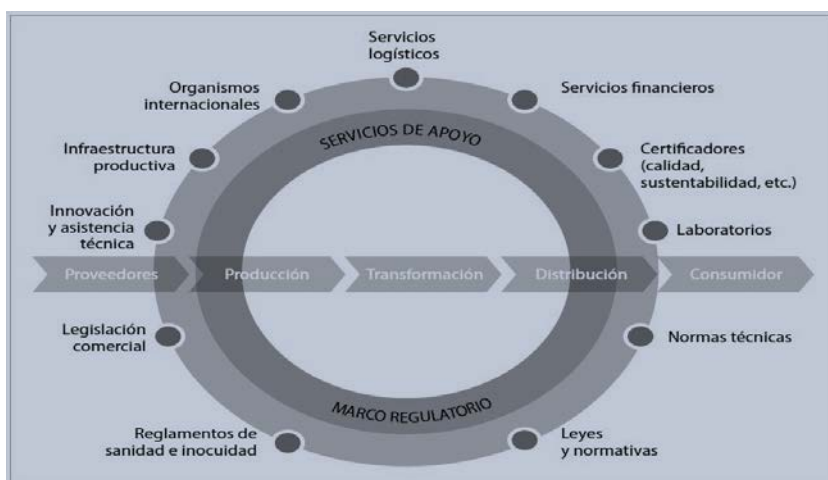
- a) Mejorar la calidad total (nutricional y organoléptica) de los alimentos con el objetivo de responder a las necesidades reales de los consumidores: la dimensión social;
- b) Elaborar los productos mediante ramas de proximidad: la dimensión geográfica;
- c) Privilegiar una agricultura familiar y las redes de PYMES y las microempresas agroalimentarias, los circuitos alternativos de comercialización y la mejor distribución del valor creado por una gobernanza territorial: la dimensión empresarial;
- d) Inventar nuevos modelos de producción respetuosos de la salud de los consumidores e integrando una buena gestión de los recursos naturales, todo limitando el impacto sobre el medio ambiente: la dimensión tecnológica;
- e) Reducir las pérdidas y el desperdicio a lo largo de toda la cadena alimentaria: la dimensión ética

Los SAT se presentan entonces como herramientas prometedoras que se inscriben en una transición, para algunos, ruptura, hacia un mundo más sostenible cuando los límites del modelo fundado sobre las energías fósiles y la prioridad acordada al criterio único de mercado están claramente establecidos. Ahora bien, la cuestión alimentaria es la base misma de la vida biológica, social y cultural.

2.2.3. Niveles de la cadena agroalimentaria y la coordinación entre actores

Figura N° 3

Cadena agroproductiva



Fuente: IICA, 2017.

Toda cadena agroalimentaria comprende eslabones y actores directos que usualmente conforman las cadenas (proveedores diversos, productores, transformadores/procesadores, distribuidores/comercializadores y consumidores). Estos se ven inmersos e influidos por la presencia o no de servicios de apoyo (financieros, asistencia técnica, infraestructura, laboratorios, etc.) y por el marco regulatorio de la cadena (legislaciones y normativas comerciales, sanitarias, ambientales, de promoción, etc.). En este entorno directo de la cadena, arriba y abajo, aparecen otro tipo de actores indirectos, como son las organizaciones e instituciones que apoyan el desarrollo de las cadenas agrícolas, que las regulan, las controlan o las limitan de algún modo (IICA, 2017).

A lo largo de una cadena agroproductiva es posible apreciar la circulación de diferentes flujos. Por un lado, se tienen los flujos de productos y servicios, que transitan desde el productor al consumidor transformándose paulatinamente. Por otro lado, están los flujos financieros, que generalmente viajan en dirección contraria, desde el consumidor al productor. Asimismo, se produce un flujo muy relevante que circula en doble vía, que es el de la información y conocimiento, que se constituye innovación y asistencia técnica laboratorios, normas técnicas, infraestructura productiva, legislación comercial, certificadores (calidad,

sustentabilidad, etc.), organismos internacionales, reglamentos de sanidad e inocuidad, servicios financieros, leyes y normativas, servicios logísticos y de apoyo, marco regulatorio, proveedores, producción, transformación, distribución, y consumo.

Las cadenas también pueden ser tipificadas por el origen de su fuerza motora. Esta fuerza puede venir desde la demanda o desde la oferta. La mayoría de las cadenas agrícolas integradas a los mercados son cadenas fraccionadas desde la demanda. Son los consumidores (y los minoristas) quienes determinan, en función de sus necesidades, qué es lo que van a consumir y con esto inducen adaptaciones y cambios en los sistemas productivos y comerciales a lo largo de la cadena. Cabe destacar que existen también cadenas agrícolas impulsadas inicialmente desde la oferta. Aunque generalmente, con el tiempo, la incidencia de las preferencias de los consumidores genera el fraccionamiento desde la demanda (IICA, 2017).

Se considera cadena agroalimentaria a la articulación de diferentes actores que participan en los flujos o movimientos de bienes y servicios, desde el abastecimiento de insumos o materias primas, pasando por la producción, hasta el consumo; ésta toma en cuenta la transformación y distribución del producto, proporcionando una serie de servicios de apoyo en cada paso del proceso. Es importante mencionar que las cadenas agroalimentarias han existido siempre con equidades e inequidades, de acuerdo con la realidad en la que se encuentran en el proceso productivo.

Por ello, surge la propuesta metodológica a partir de esta realidad, con el fin de mejorar el relacionamiento de los agricultores con los demás eslabones⁴ de la cadena agroalimentaria. Cuando se propone apoyar a iniciativas agroproductivas se utiliza el enfoque de cadena, tratando, aunque con dificultad, de establecer algunos acuerdos entre los actores, ya que este proceso significa beneficios para unos y, cambios negativos, en su fuente de acumulación, para otros. Lo que se pretende al final es mejorar las condiciones de vida de los pequeños productores rurales,

⁴ Grupo de actores que cumplen una función similar en una cadena: productores, transportistas, comerciantes, procesadores, consumidores.

además de cumplir con las expectativas de mercado, en alianza con varios actores económicos que participan en cada uno de los niveles de la cadena y que conducen a resultados favorables o no del circuito. De este modo la competitividad del circuito depende de la interacción y coordinación entre los actores que intervienen.

Martin, Larivière, Gutiérrez & Reyes (1999), explican que la noción de coordinación en la cadena agroalimentaria, se refiere al grado de armonía que existe entre los actores que participan en el circuito, bien sea en el mismo nivel o en diferentes niveles, en función del mejoramiento o no del desempeño del mismo. En una economía de mercado, los mecanismos de coordinación entre los actores de un circuito pueden ser, por ejemplo, los contratos, los acuerdos de compra-venta, la integración vertical en ciertas etapas de la cadena, entre otros.

Riveros, Santacoloma & Tartanac (2006) identifican los principales actores correspondientes a los eslabones o niveles de la cadena agroalimentaria:

a) En el eslabón primario, se encuentran pequeños, medianos y grandes productores, que se diferencian no sólo por el tamaño de la unidad productiva o superficie cultivada, sino además presentan diferenciación en términos de capital, nivel educativo, tecnología utilizada, grado de organización, entre otros factores. En general, los productores que tienen menos posibilidades de acceso al factor tierra, al capital, la educación y la tecnología, establecen interrelaciones principalmente con comercializadores informales, a su vez, contactos con pequeñas y mediana industrias y centros de consumo, predominando una cadena informal. En contraste, aquellos productores primarios con mayores posibilidades de acceso a los factores productivos, así como la capacitación y formación, se articulan con actores con condiciones similares, exigentes en normas de calidad e inocuidad de los productos, orientados a mercados con consumidores de ingresos medios y altos.

b) En el eslabón de la comercialización intermedia, se encuentran los oferentes de servicios de transporte y almacenamiento, así como, intermediarios,

industrias y supermercados en las cadenas articuladas al mercado interno, análogamente se identifican a los exportadores y otros prestadores de servicios vinculados con los mercados internacionales. En este nivel de la cadena, también existen diferencias entre los actores, en cuanto al capital, las tecnologías empleadas, la calidad de los servicios, entre otras.

- c) En el eslabón industrial, la heterogeneidad de los actores está vinculada no sólo con la clasificación entre grandes, medianas, pequeñas y micro empresas, sino también por la localización de las mismas y el grado de participación de los productores y las actividades de conservación o transformación de las materias primas de origen agropecuario, así como, del nivel de complejidad de las operaciones que realizan y de los productos que elaboran.
- d) Con respecto al eslabón de la distribución final, cada vez más tienen significativa importancia la cadena de supermercados e hipermercados y las grandes superficies, las cuáles coexisten con pequeños y medianos establecimientos tradicionales de comercialización que permanecen en el mercado porque ofrecen cercanía al consumidor, atención personalizada, crédito, entre otros beneficios. Las interrelaciones entre los productores primarios, los industriales y los supermercados y grandes superficies son complejas, pues comprenden estrictas normas de calidad, promoción y rebajas de precios, entre otros.
- e) En el eslabón correspondiente al consumo final, los diversos tipos de consumidores guardan relación con su nivel de ingreso o poder adquisitivo, o aquellos asociados con nichos especiales de mercado como el comercio justo, el orgánico, los de bajas calorías y grasas, los mercados nostalgia o la segmentación del mercado según la edad, entre otros. Otras diferencias en los consumidores obedecen a algunos aspectos como la disponibilidad de tiempo para efectuar las compras, preparar y consumir alimentos, su nivel educativo o la localización geográfica.

- f) Otros actores que participan en una cadena agroalimentaria determinada son los productores y oferentes de insumos (semillas, fertilizantes, agroquímicos, vacunas, medicamentos, servicios de inseminación artificial, entre otros); proveedores de maquinarias agrícolas e industriales productores y proveedores de insumos e ingredientes, para la agroindustria (empaques, saborizantes, aditivos e ingredientes en general requeridos en el proceso de transformación), oferentes de servicios de apoyo técnico y financieros.
- g) Actores indirectos, representados por las diversas instituciones al nivel nacional y descentralizado (principalmente gobierno nacional, cuerpo legislativo, gobiernos regional y local, ministerios e instancias descentralizadas) que apoyan el desempeño de la cadena agroalimentaria como motor de desarrollo local.

Para el análisis de circuitos agroalimentarios, debido a la diversidad de funciones que cumplen los actores a lo largo del mismo, es recomendable que exista una buena coordinación entre ellos para poder alcanzar el objetivo de proporcionar al consumidor los productos que éste demanda (en cantidad y calidad).

El análisis de los mercados intermedios (estructura y funcionamiento) permite, a su vez, comprender la formación y la dinámica de los precios, así como el peso que adquieren las relaciones de precio a lo largo de la cadena (Josilien, 1996).

Esta coordinación se realiza en una economía de mercado a través de sus mecanismos, es decir mediante los contratos y/o acuerdos de compra-venta o por la vía alterna de la integración de ciertas etapas del circuito, entre otros. Dentro de un circuito se pueden distinguir tres tipos de coordinación: horizontal, vertical y temporal.

Martin, Larivière, Gutiérrez & Reyes (1999), señalan que en un circuito o cadena agroalimentaria se pueden distinguir tres tipos de coordinación:

- a) **Coordinación horizontal:** Se refiere al grado de armonía entre los actores pertenecientes a un mismo nivel de la cadena, es decir, dentro de una misma actividad en un circuito dado. Se mide por el tipo de competencia que existe entre los actores y el grado de concentración. En general, el número de actores que participan en una fase dada del circuito y la forma de organización de los mismos dan una idea del grado de coordinación. Ésta puede darse mediante la asociación de productores con el objetivo de vender sus productos o comprar insumos a mejores precios, a través de las cooperativas, etc. Por otro lado, para alcanzar sus objetivos, una empresa puede asociarse con otra, fusionando todas las actividades o participando en proyectos conjuntos con sus socios.
- b) **La coordinación vertical:** se refiere al grado de armonía entre las diferentes fases del circuito. En general, es la relación que existe entre los actores que actúan aguas arriba y aguas abajo (en los diferentes niveles) la que determina el grado de coordinación vertical; esto es, la relación entre productores agrícolas o pecuarios con la agroindustria, la agroindustria con los comerciantes y los comerciantes con los consumidores. Este tipo de coordinación busca equilibrar la oferta y la demanda entre niveles diferentes; es decir, el equilibrio en los mercados intermedios que se sitúan entre cada uno de los eslabones del circuito. La coordinación vertical en un circuito implica que no existen bloqueos por falta de aprovisionamiento y/o abastecimiento de materias primas y productos finales⁵.
- c) **La coordinación temporal:** Se refiere a la manera como actores del circuito evolucionan, se adaptan y favorecen los cambios en las condiciones de base de la oferta y la demanda en cada nivel. Dicha coordinación implica el cambio tecnológico, su difusión y el abastecimiento oportuno de productos e insumos. Un buen ejemplo de coordinación temporal es la adaptación que hacen los transformadores para ofrecer a los consumidores nuevos productos alimentarios que requieren menos tiempo para su preparación, que son fáciles para transportar, los mejoramientos en los envases, etc.

⁵ Beyer (1993).

Existe una evolución paralela entre las exigencias de los consumidores y la oferta disponible.

Es preciso destacar que todas las actividades económicas de la cadena pudieran estar fuertemente aglomeradas en un espacio territorial concreto, pero también pueden estar más o menos dispersas al nivel regional, nacional, regional-internacional como los bloques económicos, e incluso totalmente globalizada con fases o eslabones dispersos en diferentes lugares del mundo. Sin embargo, en cualquier caso, se continúa aplicando la definición y características relacionadas con la cadena agroproductiva (Rodríguez Miranda, 2014).

En este proceso que comprende interrelaciones y agregación de valor no es lineal ni igualitario. Por el contrario, el arreglo entre los distintos eslabones de la cadena agroalimentaria tiene semejanza con una madeja o “telaraña” de relaciones no lineales con mucha inequidad, dado que los actores con gran poder de negociación, de gestión, económico o político, pueden dominar e influir sobre actores más débiles, menos organizados y con poca influencia en la toma de decisiones (García-Winder, Rivero, Pavez, Rodríguez, Lam, Arias & Herrera, 2009).

2.2.4. Conceptualización de competitividad y sus factores determinantes

Generalmente el estudio de una cadena tiene como objetivo la formulación de estrategias que permitan mejorar su desempeño en materia de competitividad. Para los efectos, se define la competitividad de un circuito o cadena agro-productiva como la capacidad que tienen sus empresas o unidades de producción (de bienes y servicios) para mantener o aumentar posiciones en los mercados (nacionales y/o internacionales) y obtener beneficios positivos, sin excesiva protección del Estado, en un contexto de preservación de los recursos naturales (sustentabilidad).

Según Martín, Larivière, Gutiérrez & Reyes (1999), la competitividad es el motor principal de las economías. Esta idea se sustenta en que si los actores y actividades que participan en el proceso no tienen niveles aceptables de

competitividad, a la larga serán desplazados de los mercados. Más importante es entender que la competitividad general de la cadena, esto es, de los productos que genera, depende de la competitividad que se obtenga a lo largo de ella.

Todos los actores de la cadena y las políticas públicas deben tener como objetivo mejorar permanentemente la competitividad en los diferentes eslabones de la cadena, actuando sobre sus factores determinantes, propiciando la mejor coordinación horizontal, vertical, en el tiempo y entre los actores públicos y privados para lograr el objetivo de alcanzar permanentemente estadios superiores de competitividad. Sin embargo, debe tenerse presente que el logro de mayor competitividad no es un fin en sí mismo, es apenas un instrumento u objetivo intermedio para contribuir al fin superior de lograr más desarrollo humano sustentable y niveles de bienestar social crecientes para los actores de cada cadena y para la población en general.

Paralelamente al avance de la globalización, existen múltiples definiciones sobre el concepto de competitividad, desde la competitividad individual hasta la de las naciones o países. Se acepta que la competitividad es un concepto de carácter privado, esto es, compiten las empresas no, los países (Krugman, 1994). Las empresas o unidades de producción son competitivas en la medida que tienen habilidad para obtener beneficios y pueden sostener o mejorar sus cuotas de participación en los mercados (van Duren, Martin & Westgren, 1991). Si tal objetivo no se logra, las empresas quiebran y dejan de producir. No sucede lo mismo con los países, que pueden vivir crisis severas, superarlas y retomar la senda del crecimiento. En otras palabras, los países no salen del mercado a pesar de sus crisis, pues tienen mecanismos que les permite ajustar y reestructurar sus economías y, en consecuencia, no se puede aplicar el concepto de competitividad a las naciones de la manera que se aplica a las empresas (Krugman (1994).

La competitividad no tiene una definición única, debido a que el concepto puede aplicarse a una empresa (nivel micro) o a un grupo de empresas dentro de

un circuito (nivel meso). Algunos autores también extrapolaron el concepto de competitividad a un país (nivel macro) (Porter, 1990). Otros, sin embargo, son muy críticos de dicho uso (Krugman, 1996), por lo que preferimos limitarnos a los niveles micro y meso:

- ✓ A escala micro, la competitividad para una empresa puede ser definida como la capacidad que ésta posee para producir bienes y servicios más –o por lo menos tan– eficazmente como sus competidores.

Esta capacidad debe reflejarse de manera sostenida en dos direcciones: por un lado, el mantenimiento o aumento de su proporción de mercado, y por otro lado, el mantenimiento de su rentabilidad.

A escala meso, la competitividad de un grupo de empresas en una determinada fase de un circuito significa su capacidad de mantener su proporción de mercado y sus beneficios positivos frente a la competencia de otras regiones o países. Podemos subrayar inmediatamente tres asuntos:

- ✓ El grado de competitividad depende del mercado de consumo. Una empresa o un grupo de empresas pueden ser competitivas en un mercado regional o aun nacional, pero no a escala internacional. Cuando se habla de competitividad, se necesita indicar cuál es el mercado de referencia. Es decir, dónde se ubica el mercado para el cual se comparan las ventajas competitivas de varias empresas y productos. En otras palabras, la competitividad tiene una dimensión geográfica.
- ✓ La competitividad es una noción relativa entre competidores que puede cambiar rápidamente en el tiempo, dados los cambios en el entorno de las empresas y sus distintas estrategias para mejorar su posición en un mercado

cada vez más abierto. Se habla realmente de un grado de competitividad. No es una cuestión de sí o no. Las empresas son menos o más competitivas⁶.

- ✓ La competitividad de un circuito depende de la competitividad a cada nivel de actores dentro del circuito. El grado de competitividad puede ser diferente según el nivel. Además de esta visión estática con base en la eficiencia relativa de las empresas consideradas, se puede utilizar una visión dinámica de la competitividad definida como la capacidad de una empresa o grupo de empresas a formular estrategias que les permitan conservar o aumentar, de forma duradera, su participación en el mercado. Dichas empresas se esfuerzan en distinguirse de sus competidores gracias a:
 - a. Un menor costo de producción que posibilita reducir el precio de venta.
 - b. Una mejor calidad del producto que permite aumentar las ventas, el precio de venta y dar una imagen positiva del producto y de la empresa para los consumidores.
 - c. Un mejor servicio después de la venta para conservar a los consumidores.
 - d. Una especialización en productos –generalmente de alto nivel tecnológico– para nichos de mercado, etc.

Es importante distinguir entre ventajas competitivas, ventajas absolutas y ventajas comparativas. De nuevo no hay una única explicación para estos conceptos.

El concepto de ventajas competitivas, difundido por Porter a partir de 1980, es parte de un enfoque financiero⁷, en el cual se analiza cómo una empresa o un grupo

⁶ Por definición no se puede ser no competitivo a largo plazo, porque las empresas tendrían que salir del mercado.

⁷ Se usa la palabra análisis financiero en tanto se toma en cuenta el efecto de las políticas del Estado, entre otras los subsidios y las barreras arancelarias o no arancelarias.

de empresas pueden mantener su proporción de mercado y tener beneficios de acuerdo con un entorno de políticas del Estado.

El concepto de ventajas absolutas que usan los economistas desde hace mucho tiempo, refiere a un enfoque «económico» donde se comparan los costos absolutos de productos. Si uno se vende más barato que el otro, el primero tiene una ventaja absoluta.

El concepto de ventajas comparativas fue inicialmente introducido por David Ricardo en el siglo XIX. Para explicarlo, tomemos el siguiente ejemplo: Supongamos que se tienen dos países 1 y 2 y dos productos A y B. También que el país 1 produce A y B más barato que el país 2, pero que la diferencia de costos es más importante para el producto A (al excluir el efecto de las políticas en ambos países). Ricardo mostró que el país 1 tiene una ventaja absoluta en la producción de ambos productos, pero que tiene una ventaja comparativa solamente en la producción de A, mientras que el país 2 sí tiene una ventaja comparativa en la producción de B. Entonces, la noción de ventaja comparativa es relativa y refleja el costo de oportunidad. Cada país tiene ventajas comparativas por definición y esas pueden provenir de sus recursos naturales, humanos, tecnológicos, etc.

El concepto de ventajas comparativas tiene también una noción económica, pues se excluye el efecto de intervenciones directas del Estado en la fijación de precios como subsidios y barreras proteccionistas⁸. Por el contrario, la noción de ventaja competitiva toma los precios domésticos como dados, incluyendo los efectos de las políticas estatales. Entonces, empresas protegidas pueden tener ventajas competitivas gracias a la protección, pero no ventajas comparativas. En este caso, la acción proteccionista del Estado puede ser determinante en la existencia de ventajas competitivas para un circuito. Si la protección es importante, una vez que ella desaparece, las empresas del circuito protegido pueden tener

⁸ Eso no significa que el Estado no está jugando un papel a través de la oferta de bienes y servicios públicos, como la educación, la salud o la seguridad.

problemas de competitividad, lo que afectará negativamente su participación en el mercado.

Finalmente, es importante recalcar que la competitividad es un criterio de desempeño de un circuito, pero no el único posible. Un gobierno podría también tomar en cuenta otros criterios de resultados, como por ejemplo las ventajas comparativas, la equidad en la distribución de los ingresos entre los actores del circuito, una mejor alimentación de los consumidores, la preservación del medio ambiente, la promoción de la mujer, etc. Así, pudiera decidirse a estimular un determinado circuito por razones muy diversas, y no necesariamente porque es competitivo. Sin embargo, para tomar la decisión de adoptar la política, el gobierno debería considerar los beneficios y costos para la sociedad como un todo.

Es importante que las políticas públicas promuevan y mantengan un entorno favorable para la competitividad de sus empresas con el menor costo para la sociedad. Y esta intervención pública para promover competitividad de ninguna manera puede confundirse con políticas comerciales excesivamente proteccionistas y apoyos exagerados del Estado, que a la larga promueven empresas ineficientes, altamente dependientes de los apoyos gubernamentales, con competitividad artificial.

En síntesis, se define la competitividad de una cadena agroproductiva como la capacidad que tienen sus empresas o las unidades productivas para mantener o aumentar su participación en los mercados de referencia (locales, nacionales o internacionales) y al mismo tiempo obtener beneficios positivos sin exagerado soporte del Estado y en un marco de preservación del ambiente (sustentabilidad). En otras palabras, al nivel de una cadena o circuito agroalimentario, la competitividad se refiere a la capacidad de las empresas productoras, procesadoras y comercializadoras de la cadena agro-productiva para mantener su posición en el mercado y sus beneficios económicos frente a la competencia nacional o

internacional sin depender exageradamente del apoyo del Estado, todo en un contexto que fomente la sustentabilidad de la sociedad.

Debe acotarse que la noción de competitividad es dinámica, por cuanto su sostenibilidad requiere de la aplicación permanente de adecuadas estrategias por parte de los actores, unidades de producción y empresas de la cadena, todo ello en un contexto de políticas públicas favorables para su desarrollo. Una empresa o grupo de empresas de un circuito pueden ser competitivas temporalmente y posteriormente salir del mercado debido a que sus estrategias y/o las políticas públicas le impidieron mantener (o aumentar) la cuota de mercado y alcanzar beneficios. De allí que se requieren de adecuadas estrategias privadas y públicas para mantener o incrementar los niveles de competitividad, actuando sobre aquellas variables que la condicionan.

En términos de políticas públicas, la acción del Estado debe orientarse a crear condiciones que mejoren la competitividad al menor costo para la sociedad, sin que se descarte que en ciertas circunstancias se deba temporalmente proteger y subsidiar ciertas empresas de determinado circuito (o sector), bien sea por razones de equidad distributiva y empleo o porque puedan en el futuro ser competitivas en el estricto sentido del término.

El concepto de competitividad sistémica fue originalmente enunciado por Esser, Hillebrand, Messner & Meyer-Stamer (1994) en el Instituto Alemán de Desarrollo. Sus planteamientos pueden resumirse así:

1. La competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse las políticas macroeconómicas ni tampoco confiando en el espíritu de empresa a nivel micro. La competitividad es el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad.
2. Es importante que la sociedad provea un sistema de incentivos que obligue a las empresas a desarrollar procesos de aprendizaje y a incrementar su

eficiencia. No obstante, debe tenerse en cuenta que la competitividad de una empresa dependerá del patrón organizativo de la sociedad en su conjunto.

3. La interacción de los parámetros de relevancia competitiva y de los factores determinantes de competitividad es lo que genera ventajas competitivas.

En consecuencia, el concepto de competitividad sistémica según Esser, Hillebrand, Messner & Meyer-Stamer (1994:14) enfatiza que:

...la competitividad de la economía descansa en medidas dirigidas a un objetivo, articuladas en cuatro niveles del sistema (el nivel meta, macro, micro y meso) y se basa asimismo en un concepto pluridimensional de conducción que incluye la competencia, el diálogo y la toma conjunta de decisiones, concepto al que están adscritos los grupos relevantes de actores.

Los países más competitivos disponen de:

- ✓ Estructuras que promueven la competitividad desde el nivel meta (creación de consensos sociales, actitud positiva para el aprendizaje y la innovación, capacidad de la sociedad para organizarse e integrarse, capacidad de los actores para interactuar).
- ✓ Un contexto de políticas macroeconómicas e instituciones (reglas de juego) que estimulan la estabilidad económica, los equilibrios macroeconómicos básicos y el buen desempeño de las empresas.
- ✓ Un espacio meso-intermedio en el que negocian e interactúan las empresas y el gobierno. La política comercial de protección a la producción nacional, los subsidios y los programas públicos de transferencia de tecnología son deseables si son permanentes en el tiempo y ayudan a que las empresas incrementen su competitividad y puedan minimizar su dependencia del apoyo gubernamental.

- ✓ Finalmente, al nivel macroeconómico se dispone de numerosas empresas que procuran alcanzar eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción y están en buena parte articuladas en redes de cooperación.

2.2.5. Los factores determinantes de la competitividad (El diamante de Porter)

Michael Porter (1990), en su libro *“The Competitive advantage of nations”* propuso un modelo que denominó *“Diamante de Porter”*, para evaluar la influencia de un país sobre la competitividad internacional de sus empresas. El autor plantea que la base de la ventaja competitiva es la teoría de la inversión y la innovación, por ende, las industrias competitivas internacionalmente son aquellas que tienen la capacidad de mejorar e innovar en busca de la creación y el mantenimiento de una ventaja competitiva, para ello es importante percibir o explorar un factor ventajoso, descubrir un segmento del mercado desatendido, crear nuevos productos y servicios, así como nuevos procesos productivos y organizacionales. De manera que, el proceso de sostenimiento de estas ventajas, requieren una mayor innovación y mejoramiento para optimizar las fuentes de la ventaja competitiva que difieren mucho entre sectores, o incluso entre segmentos de un sector (Porter, 1990).

En su estudio sobre las ventajas competitivas de las naciones, Porter (1990) propuso un modelo para analizar los factores determinantes de la competitividad y concluyó que las empresas obtienen y sostienen sus ventajas competitivas a través del mejoramiento y la incorporación permanente de innovaciones. Este debe ser un proceso que exige acciones e inversiones continuas. Los países triunfarán si sus circunstancias nacionales proporcionan un ambiente que estimule el mejoramiento y la innovación.

Existen factores determinantes generales de la ventaja competitiva (competitividad), los cuales estimulan o limitan a las empresas nacionales. Estos factores determinantes conforman un “diamante nacional” que se relaciona y refuerza internamente por la interacción sinérgica entre sus componentes. La interacción o refuerzo mutuo de los cuatro atributos del diamante se considera más

importante que los atributos en sí. El grado de impacto en un atributo sobre las ventajas competitivas depende del estado en que se encuentren los otros determinantes. Por ejemplo, si las empresas no cuentan con suficientes recursos humanos capacitados (condiciones de los factores), la sola presencia de compradores exigentes (condiciones de la demanda) no garantizará el surgimiento de nuevos productos. También la inexistencia de empresas relacionadas (una aglomeración o “*cluster*”), proveedoras de insumos o de asesoría, reparación y mantenimiento de equipos, etc., podría incidir negativamente sobre la competitividad de la cadena agro-productiva.

Porter (1990) afirma que los determinantes de las ventajas competitivas se pueden representar en las esquinas de un rombo (o diamante) formado por cuatro grandes atributos que puede explotar un país (ver figura 4), a saber:

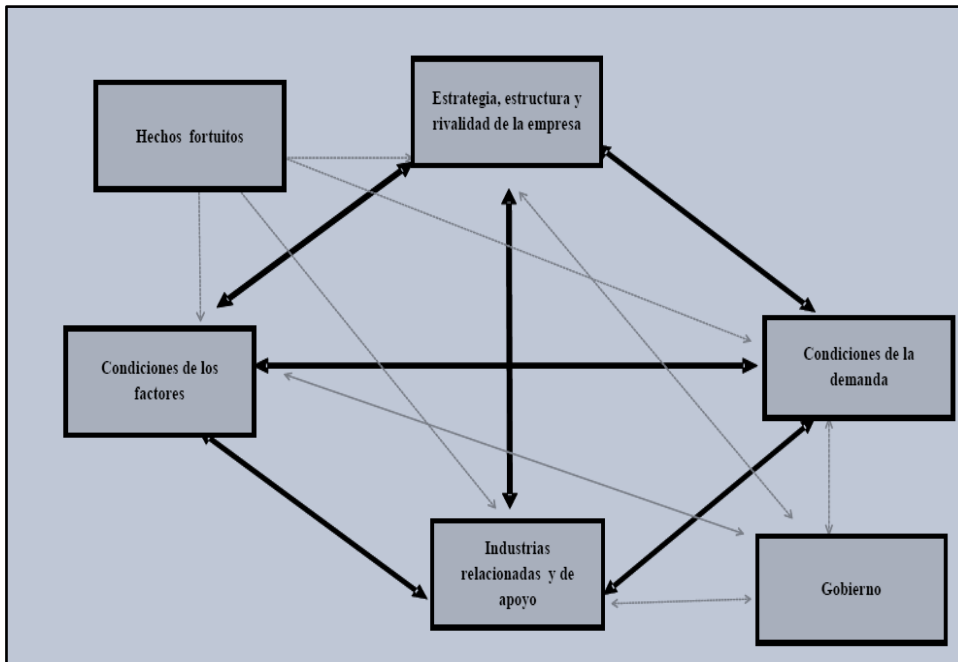
- a. La situación de los factores de producción, entre otros, la disponibilidad, el costo y la calidad de los insumos. Se debe establecer cuál es la situación con relación a los insumos esenciales, como son: la mano de obra, la disponibilidad de tierras cultivables, la disponibilidad de recursos naturales, la infraestructura y el capital. Estos factores, según Porter, se pueden clasificar en dos tipos: aquéllos que han sido heredados naturalmente del patrimonio nacional (como la riqueza petrolera venezolana) y un segundo tipo que son los factores perfeccionados. Estos se refieren a los que han requerido una inversión humana y financiera importante (como las infraestructuras complejas de sistemas de información digital, los centros de investigación universitarios reconocidos mundialmente, etc.).
- b. La situación de la demanda, entre otros el tamaño del mercado, su tasa de crecimiento y su segmentación en nichos de consumidores con necesidades diferentes de calidad y de especificaciones del producto.
- c. La situación de las industrias de apoyo vinculadas e integradas. Una ventaja competitiva está muy vinculada a la disponibilidad de industrias conexas

eficientes. Por ejemplo, si ésta se encuentra aguas arriba, la empresa puede contar con un aprovisionamiento eficaz de insumos a un costo menor, que redundará en un mejoramiento de la coordinación vertical e intercambios más favorables en el «saber-hacer», estableciéndose normas de fabricación que responden a las necesidades de la empresa.

- d. La eficacia de las estrategias y de las estructuras de las empresas y la naturaleza de la competencia que éstas realizan entre ellas. Dichos factores ejercen su influencia, puesto que los objetivos que se tracen los agentes determinarán las iniciativas en términos de inversión, de riesgo y de mejoramiento en el modo de producción. Ya se había mencionado que cada agente actúa en función de sus propios objetivos; en tal sentido, los administradores de las empresas reaccionarán de manera diferente de acuerdo con sus prioridades y desafíos.

Además, Porter asume que el Estado debe también tomarse en cuenta a través de sus políticas que influyen sobre los cuatro determinantes de la competitividad. Por su parte, el factor «hechos fortuitos» actúa cuando una empresa aprovecha una coyuntura favorable completamente inesperada y viceversa.

Figura N°4
Diamante de Porter



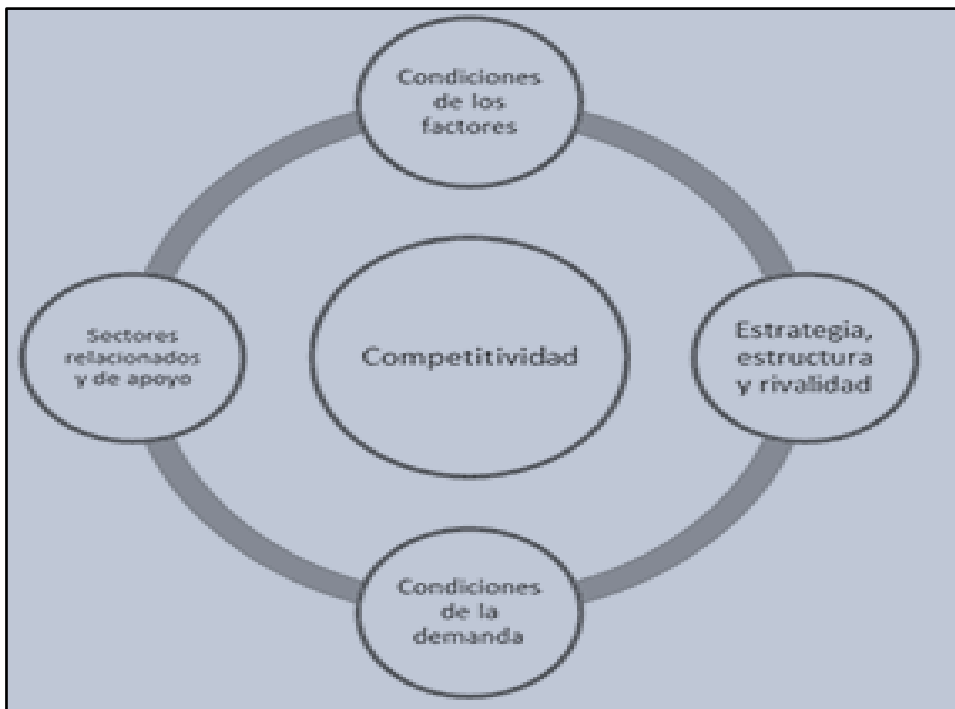
Fuente: Porter, 1990.

El **diamante de Porter** es un modelo que determina los factores que hacen a los países más competitivos y por medio del cual alcanzan el éxito empresarial, presentada por primera vez en 1990 por Michael Porter en su libro "La ventaja competitiva de las naciones".

El diamante de Porter, también conocido como el diamante de la competitividad, establece cuatro atributos los cuales influyen directamente a la competitividad de un país o sector, así como de las empresas que lo conforman, estos cuatro atributos o factores se encuentran intrínsecamente relacionados unos con otros en donde el aumento o reducción de alguno de ellos afectan positivamente o negativamente al resto.

Figura N° 5

Factores del diamante de Porter



Fuente: Elaboración propia a partir de IICA.

www.bdigital.ula.ve

Los cuatro factores del diamante de Porter son:

- a. **Condiciones de los factores de producción:** Cada nación en mayor o menor grado tienen un conjunto de factores productivos, se refiere, a la existencia de mano de obra cualificada, así como de un conocimiento científico, la existencia de recursos naturales (clima, situación geográfica) y la presencia de infraestructuras adecuadas, modernas y digitales de comunicación y datos.

Los factores productivos en su mayoría los obtiene una nación cuando alcanza desarrollarse, mediante la inversión de innovación sostenida de su capital físico y humano y así lograr mejores ventajas competitivas. Porter (1990): “La ventaja competitiva más significativa y sustentable se produce cuando una nación cuenta con los factores necesarios para competir en un sector en particular y dichos factores son a la vez avanzados y especializados...” (p.120)

- b. **Condiciones de la demanda:** hacen referencia a la presencia de una demanda local exigente y que influya en las empresas hacia una mejora continua de sus productos y/o servicios, empujándolas a una continua innovación acompañada de altos estándares de calidad.

Según Gutiérrez (2007): "...Las naciones o las regiones pueden ganar ventajas competitivas derivadas del tamaño del mercado, las tendencias de la demanda y por sobre todo de la forma como las empresas perciben, interpretan y responden a las necesidades de los consumidores..." (p.14), incluyendo la segmentación del mercado en nichos con necesidades diferentes vinculadas a la calidad y otras especificidades del producto.

Según Gutiérrez (2007, pp. 14-15) considera los elementos más importantes sobre las condiciones de demanda:

- ✓ **Composición y segmentos de la demanda:** las empresas tienen mayor probabilidad de lograr ventajas en aquellos segmentos de la demanda que representa una importante porción de la demanda en el mercado nacional (regional), pero que también representa una participación menor en otras naciones.
- ✓ **Anticipación a las necesidades de los consumidores:** Capacidad de las empresas locales para anticiparse a la demanda, lo cual da una idea de las necesidades emergentes de los consumidores nacionales y posiblemente en el extranjero."
- ✓ **Consumidores exigentes:** también las empresas pueden ganar en competitividad porque tienen clientes exigentes que le obligan a mejorar su desempeño y los productos a ofrecer en el mercado.
- ✓ **Tamaño y crecimiento de la demanda doméstica:** una demanda creciente y de gran tamaño podría estimular la obtención de economías de escala en el mercado doméstico y perfeccionar sus productos (aprender haciendo). (...) La saturación temprana del mercado nacional podría servir también de estímulo para exportar hacia otras regiones o países. Así mismo, un rápido crecimiento de la demanda doméstica

podría estimular las inversiones en bienes de capital y la adopción de nuevas tecnologías.”

- c. **Industrias relacionadas y de apoyo:** hacen referencia a la existencia de proveedores competitivos que permitan un acceso rápido y seguro de sus productos y/o servicios, así como la presencia de intercambios de información entre empresa/proveedor que les permita crecer mutuamente, que sean competitivos a nivel nacional e internacional.

Según Gutiérrez (2007):

... la disponibilidad de eficientes proveedores de insumos, tecnologías, servicios de asistencia técnica, compradores para los productos, eficientes servicios de transporte y comercialización. (...) genera sinergias, externalidades positivas e interacciones que potencian la competitividad de las empresas. Es por ello que el estímulo a la conformación de conglomerados o agrupamientos industriales (clusters) es importante. (p.15)

- d. **Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas:** hace referencia al proceso legal que facilita u obstaculiza la creación, organización y gestión de las empresas de un determinado sector, así como el grado de rivalidad que mantienen entre ellas.

Gutiérrez (2007) señala que:

...se refiere al entorno legal que facilita u obstaculiza la creación de empresas, el desarrollo de la competencia en el componente industrial, las actitudes positivas hacia la innovación, la existencia de rivalidades que impulsen la creatividad, las inversiones y la innovación para posesionarse del mercado. (p.15)

Así pues, nos encontramos con regiones geográficas (como Silicon Valley) en donde se han ubicado y desarrollado empresas de un determinado sector que cuentan con profesionales altamente cualificados y con grandes bases de conocimiento, tanto en la empresa matriz como en empresas proveedoras de reconocido prestigio a nivel mundial, trabajando en un ambiente continuo de innovación debido al exigente y cambiante mercado del sector, todo ello promovido en un ambiente de alta competencia y rivalidad el cual favorece a la competitividad global del sector.

En estas regiones podemos observar como el diamante actúa en sus cuatro dimensiones dando lugar a un tejido de empresas altamente competitivas e interconectadas unas con otras, dando origen a los *cluster* competitivos.

Michael Porter (1990) afirma que para que un país, sector o empresa sea competitiva es necesario que estos cuatro componentes actúen de manera equilibrada, no siendo necesario que todos actúen al 100%, pero si alguno de ellos presenta deficiencias significativas mermará la competitividad global.

Adicionalmente a estos cuatro factores Porter definió otros dos factores externos que influyen en el diamante y por ende en la competitividad, estos dos factores adicionales son:

- ✓ El rol del Estado y del gobierno
- ✓ Los hechos fortuitos o el azar

e. **El rol del Estado y del gobierno:** hace referencia al conjunto de leyes y decisiones gubernamentales que pueden influenciar positiva o negativamente sobre los cuatro factores del diamante de Porter; el gobierno puede invertir dinero en la creación de centros formativos y de investigación así como promover leyes que estimulen (condiciones de los factores de producción, sectores relacionados y de apoyo), por otro lado el gobierno puede actuar como comprador y cliente de productos y/o servicios como medios de transporte, defensa... (condiciones de la demanda), así mismo el gobierno puede establecer políticas fiscales que favorezcan la creación de empresas (estrategia, estructura y rivalidad).

El estudio y análisis del diamante de Porter nos permitirá conocer el grado de competitividad de un país o empresa, permitiéndonos conocer cómo podemos mejorar e incrementar su competitividad.

Al respecto Gutiérrez (2007) señala que se deben "...crear las condiciones de estabilidad macroeconómica, las economías externas positivas y en

general tratar de potenciar los elementos positivos del diamante nacional de la competitividad (modelo de Porter)” (p. 15)

- f. **Los hechos fortuitos o el azar:** hacen referencia a los acontecimientos imprevistos y que están fuera de control tanto de las empresas como de los gobiernos en las que se ubican, acontecimientos como guerras, crisis financieras, decisiones políticas de gobiernos extranjeros, irrupción de nuevas tecnologías radicales...

Gutiérrez (2007) describe que:

...se desarrollan fuera de control de las empresas y generalmente, también de los gobiernos nacionales: Un hecho fortuito favorable a la competitividad son los descubrimientos científicos por obra de la casualidad. Hechos fortuitos en contra de la competitividad son las guerras, los desastres naturales, plagas y enfermedades. (p.15)

Por otra parte, Esser, Hillebrand, Messner & Meyer – Quintero & García, 2002) proponen que:

...la competitividad de una empresa se basa en el patón organizativo de la sociedad en su conjunto; los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema y la interacción entre ellos es lo que genera ventajas competitivas, por lo tanto, la competitividad es sistémica. (p.3)

Según Esser, Hillebrand, Messner & Meyer - Stamer (1996) (citado por Quintero & García, 2002), la competitividad sistémica es el resultado de la interacción entre cuatro niveles analíticos de un sistema nacional (meta, macro, micro y meso).

Al detallar los niveles analíticos de la noción de competitividad sistémica, se puede destacar lo siguiente (FAO & SAGARPA, 2004; Esser, Hillebrand, Messner & Meyer-Stamer, 1996):

Al nivel meta de la competitividad, se refiere al desarrollo: a) de la capacidad nacional de conducción, dado que las políticas implementadas en un territorio dependen directamente de la capacidad estatal de conducción de la economía y los

patrones de organización que permitan movilizar las capacidades de la sociedad (FAO & SAGARPA, 2004). Este nivel se sustenta en patrones de organización jurídica, política y económica, suficiente capacidad social de organización, e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica (Quintero & García, 2002).

Para alcanzar la capacidad de gestión necesaria al nivel meta, se requiere un consenso acerca del modelo de orientación de mercado y de mercado mundial. Además, la disposición al diálogo de los grupos más significativos de actores sociales representa el elemento más importante para la coordinación dentro de los cuatro niveles sistémicos. El logro de la competitividad exige una elevada capacidad de organización, interacción y gestión por parte de los grupos nacionales de actores.

Al nivel macro, también incluye: a) contexto macroeconómico y político; b) el aseguramiento de las condiciones macroeconómicas estables de un espacio territorial, para lograr mercados de factores productivos y de productos eficientes. Es importante considerar una visión de largo plazo, con la finalidad de distinguir las situaciones coyunturales de aquellas que promuevan el crecimiento y el desarrollo, que son aspectos de mediano y largo plazo (FAO & SAGARPA, 2004); c) de acuerdo con Esser, Hillebrand, Messner & Meyer - Stamer (1996) (citado por Quintero & García, 2002), la estabilización macroeconómica requiere una reforma de las políticas en materia fiscal, presupuestaria, cambiaria y monetaria, para lograr el equilibrio económico; d) El nivel meso se refiere a la generación de un ambiente favorable al fomento y aumento de las sinergias al nivel empresarial, por tanto, está vinculado con la participación del Estado y de los actores sociales, quienes desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación activa de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad. Es de gran importancia crear una infraestructura física al servicio de la exportación (por ejemplo, sistemas de transporte y telecomunicaciones y un eficiente funcionamiento de los mismos); la dificultad es mayor en cuanto a reformar y desarrollar –con criterios de competitividad- las instituciones educativas, de investigación y

tecnológicas, así como las políticas dirigidas a estructurar el nivel meso. Así mismo, son importantes las políticas selectivas y activas del comercio exterior (política comercial, estrategias de penetración en el mercado, entre otras) (Quintero & García, 2002). El problema radica no sólo en seleccionar los instrumentos a aplicarse, sino que la estructuración del nivel meso es primero que nada un problema de organización y gestión. En otras palabras, se trata de establecer una eficiente estructura institucional y de promover la capacidad de interacción entre actores públicos y privados al interior de un conglomerado. La formación de estructuras al nivel meso es promovida no sólo por la política pública, ya que las empresas, las instituciones intermedias, y las asociaciones también pueden realizar aportes.

Por otro lado, los elementos regionales al nivel meso se refieren a:

e) Los factores de estructura espacial, como la proximidad geográfica, física y comercial de las relaciones de los agentes económicos; en la existencia de unidades de producción que pueden ser la base del desarrollo regional; en la existencia de un entorno empresarial local; en el desarrollo institucional que permita promover estructuras productivas eficientes en los territorios (FAO & SAGARPA, 2004).

f) Al nivel micro, se refiere al ámbito de las empresas que persiguen mayores niveles de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de cooperación y otras relaciones de proximidad. Este nivel también depende de la forma en que las unidades productivas logran equilibrar entre sí las relaciones de cooperación y de mercado (FAO & SAGARPA, 2004).

g) Ello supone cambios profundos en los siguientes aspectos: a) en la organización de la producción, teniendo como objetivo acortar los tiempos de producción; b) en la organización del desarrollo del producto; y c) en la organización de las relaciones de suministro (Quintero & García, 2002).

Aparte de esta presentación global de los determinantes de la competitividad, en términos del diagnóstico, es útil distinguir entre factores de competitividad según su grado de control y quién puede influenciarlos (Van Duren et al., 1991):

h) **Factores que controla cada empresa**

- ✓ Estrategia (reducción de costos, diferenciación de los productos, satisfacción de las necesidades de un nicho dentro del mercado).
- ✓ *Mix* de productos, incluyendo el grado de diversificación, la forma de presentación, el embalaje, la facilidad de transformación.
- ✓ Elección de mercados.
- ✓ Localización de las actividades dados los costos de los fletes, el origen de los insumos y la ubicación de los mercados principales.
- ✓ Elección de tecnología y de equipo productivo, incluyendo economías de escala, nivel tecnológico y adaptación de progreso tecnológico.
- ✓ Elección de los insumos (cantidad disponible, calidad, costo, regularidad del abastecimiento).
- ✓ Elección, capacitación y motivación de sus recursos humanos.
- ✓ Asignación eficiente de los recursos, según su ventaja comparativa, su productividad y su costo.
- ✓ Investigación y desarrollo.
- ✓ Control de los costos.
- ✓ Conocimiento del mercado.
- ✓ Cultura corporativa (orientación a la satisfacción de los clientes y a su servicio, al desarrollo del mercado, al beneficio a largo plazo, al cumplimiento de los recursos humanos).
- ✓ Relaciones privilegiadas con clientes y abastecedores de insumos.

Los factores controlados por las empresas fundamentalmente comprenden la elección del qué, cómo, cuánto y para quién producir; selección de insumos; las estrategias (alianzas estratégicas, reducción de costes, diferenciación de productos, satisfacción de necesidades en un nicho de mercado, entre otras); el nivel tecnológico y su adaptación; capacitación y formación de los recursos humanos;

motivación del personal; asignación eficiente de los recursos económicos; entre otros.

i) Factores que controla el gobierno

- ✓ La política macroeconómica (tipo de cambio, política fiscal y monetaria).
- ✓ El diseño y funcionamiento del sistema legal (aplicación de la ley y protección de los acreedores, defensa de la competencia, protección al consumidor, preservación ambiental, etc.).
- ✓ Las políticas sectoriales (nivel de protección arancelaria y no arancelaria, libertad de los precios, promoción de la competencia, investigación; educación profesional).
- ✓ La disponibilidad y el mantenimiento de las infraestructuras económicas y sociales (educación, salud, seguridad, carreteras, comunicaciones, mercados, disponibilidad, calidad y costo de la energía, riego).

Los factores exógenos y además difíciles de controlar se vinculan principalmente con los precios internacionales; los precios de los insumos; la dotación de recursos naturales; los factores climáticos; la incidencia de plagas y enfermedades; las crisis mundiales; entre otros.

j) Factores que controlan las empresas conjuntas

- ✓ Tipos de relaciones entre las empresas de un mismo eslabón del circuito y nivel de coordinación horizontal (grado de concentración, grado de competencia y naturaleza de precios, de calidad, horarios de servicio, etc.).
- ✓ Tipo de relaciones entre las empresas de diferentes eslabones del circuito y nivel de coordinación vertical (grado de integración vertical, existencia de alianzas entre empresas de varios niveles, costos de coordinación vertical, tales como la búsqueda de información, los costos de transacción, las primas de riesgo, etc.).

k) Factores que pueden influenciar las empresas o el gobierno

- ✓ Disponibilidad, calidad y precios de los insumos.
- ✓ Características de la demanda (localización de los mercados, nivel de ingreso, elasticidades precio e ingreso de la demanda, acceso a los mercados regionales e internacionales, según la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias; así como de acuerdos comerciales, necesidades de varios nichos de consumidores, formas y costos de comercialización).

l) Factores no controlables

- ✓ Cuando se observan los factores no controlables es necesario la revisión de las dotaciones en recursos naturales, incluyendo la cantidad y la calidad de las tierras, la cantidad y la distribución de las lluvias, la calidad y sustentabilidad de los suelos.
- ✓ Evolución de los mercados internacionales y de los acuerdos de comercio internacional, representa uno de los factores impredecibles en el caso de intercambio de bienes y productos, en tanto que el país es un pequeño jugador en el mercado mundial del producto.

En definitiva, una visión dinámica de este concepto, define la competitividad como la capacidad de una empresa o grupo de empresas para formular estrategias que les permitan mantener o incrementar su participación en el mercado de referencia. En función de ello, las empresas tratan de diferenciarse de sus competidores, con base en menores costes de producción, una mayor calidad del producto, un mejor servicio de atención al cliente, una especialización del producto tomando en cuenta ciertos nichos de mercado o necesidades a satisfacer, entre otras.

Por consiguiente, se entiende por competitividad de las cadenas agroalimentarias al logro de ventajas dinámicas, mediante altas tasas de productividad que permitan alcanzar y sostener su participación en los mercados nacionales e internacionales, para beneficiar a amplios sectores de la sociedad (FAO & SAGARPA, 2004).

A partir de estas definiciones, es necesario precisar en esta investigación cuáles son las condiciones de los factores determinantes de la competitividad de la cadena agroalimentaria del café en Venezuela, así como el entorno nacional e internacional para mejorar su desempeño con una visión sistémica y territorial.

2.3. ¿Cómo medir la competitividad en un circuito agroalimentario?

El análisis de la competitividad de una cadena agroalimentaria, debe hacerse en los niveles clave del circuito. Se debe tener presente que existirán factores que determinarán un grado de competitividad que puede ser diferente en cada eslabón. Por tanto, la medida de la competitividad para una fase dada del circuito incluye las etapas siguientes:

- a. Identificar los grupos estratégicos de empresas que comparten más o menos los mismos objetivos, limitantes y estrategias.
- b. Medir el número aproximado de empresas por grupo estratégico para tener una base de la muestra.
- c. Medir los beneficios de una muestra aleatoria o elegida de empresas. Si hay estados financieros, existen posibilidades de encontrar el grado de beneficios y calcular los índices de beneficios/activos y de beneficios/ventas para las empresas del sector formal de las cuales se puede obtener la información.

A lo largo de la investigación, el analista podría encontrar problemas en:

- a. Las empresas que, por razones fiscales, tratan de minimizar sus beneficios declarados.
- b. La mayoría de las empresas no están dispuestas a dar acceso a la información. La disponibilidad de ésta depende de la reglamentación del país sobre la difusión de los estados financieros y del poder del organismo que auspicia la encuesta.

c. Las empresas del sector informal no tienen una contabilidad escrita formal y estándar. Para las empresas del sector informal, se pueden estimar presupuestos:

- Por actividad (cultivo, en el caso de la producción agrícola), lo que incluye ingresos, costos y márgenes para cada una de ellas (hectáreas para la agricultura),
- Por la empresa, agregando los presupuestos individuales según su importancia relativa.

En el caso de que no se emplee el último método por falta de dinero o tiempo para efectuar una encuesta, se puede aplicar otra variable vinculada a los beneficios, que es el valor agregado (variable *proxy*). El valor agregado se puede calcular por ventas, por trabajador, por planta, etc.

La participación de mercado de las empresas nacionales, para cada nivel clave del circuito se puede medir por:

- ✓ La orientación a la exportación, o sea el valor de las exportaciones de la industria como porcentaje del valor de la producción doméstica.
- ✓ La penetración de las importaciones, o sea el valor de las importaciones como porcentaje de las ventas domésticas.
- ✓ La orientación a la exportación neta; es decir, el valor de las exportaciones netas y de las importaciones de la industria como porcentaje del promedio de los valores de la producción doméstica y de las ventas domésticas.

Lo ideal es desagregar el análisis por grupo estratégico, especialmente entre las filiales de empresas multinacionales y las empresas nacionales. Ello significa tener acceso a datos sobre las ventas individuales, tanto en el mercado interno como en el externo por las empresas más grandes.

Para medir los determinantes de la competitividad, se puede determinar y aprender mucho a través de entrevistas con informantes calificados que conocen bien el circuito y que tienen documentos y datos no publicados. Estas personas pueden identificar y priorizar los factores que determinan la competitividad, así como proporcionar una primera estimación cuantitativa o cualitativa de los mismos.

Después se puede llevar a cabo una encuesta con empresarios o ejecutivos de las empresas representativas del circuito agroalimentario que se analiza, para profundizar el análisis y obtener datos más específicos y válidos.

El cálculo y análisis de los indicadores y otras variables va a depender de la información disponible del circuito en cuestión, lo que se dificulta aún más en los países no desarrollados.

2.4. El desarrollo local en el contexto de la globalización

En la aldea global⁹, último trabajo antes de su fallecimiento, Marshall McLuhan se refería a las transformaciones en la vida y los medios de comunicación mundiales en el siglo XXI, con clara referencia a la globalización del entorno. Desde entonces, el término "globalización" ha pasado a formar parte del acervo terminológico académico e incluso cotidiano, de la sociedad actual siendo caracterizado, según los autores, por "el incremento de sus vínculos y espacios transnacionales" (Beck, 1998), o como "*a process wich affects us all, in the same measure and in the same way*" (Bauman, 1998) o como "un proceso social a través del cual disminuyen los constreñimientos geográficos sobre los procesos sociales y culturales y en el cual los individuos se concientian cada vez más de esa reducción" (Waters, 2002).

Es en este contexto de expansión de la globalización donde lo local se está reivindicando con fuerza en manifestaciones culturales, étnicas, religiosas o en

⁹ Años más tarde, Noam Chomsky y Heinz Dieterich publicaron "La aldea global" con contenidos distintos.

relación con el ámbito del desarrollo, considerando que, en este caso, desde lo local se puede conseguir una mejor calidad de vida y de bienestar económico.

Para el sociólogo alemán Ulrich Beck (1998), la singularidad del proceso de globalización radica "en la ramificación, densidad y estabilidad de sus recíprocas redes de relaciones regionales-globales empíricamente comprobables y de su autodefinición de los medios de comunicación, así como de los espacios sociales y de las ciudades corrientes icónicas en el plano cultural, político, económico, militar y ecológico". Esta definición responde a la concepción de la globalización como un proceso multidimensional, que afecta a los diversos ámbitos del sistema, siendo esto una de sus señas de identificación.

Otros autores, entre los que se sitúan Joseph Stiglitz (2002), David Harvey (2007) o Ignacio Ramonet (1997, 2007), desde perspectivas diferentes, expresan críticas contra el proceso y reivindican "una globalización con un rostro más humano".

2.4.1. La articulación de lo global y lo local

De acuerdo con Quintero & Gallardo (2008), el proceso de globalización:

...abarca dimensiones territoriales del quehacer económico, social y político; incide también en la cultura, la tecnología, la gobernabilidad, las variables demográficas, entre otras, lo cual conduce a una madeja de interrelaciones e interdependencia de factores de diversa índole a escala global, generando tanto oportunidades como procesos excluyentes en los territorios y sus poblaciones. (p. 42)

En consecuencia, Martínez de Azagra & Galván (2007), argumentan que: La <<globalización>> (...) se manifiesta actualmente por el grandísimo aumento de las relaciones transfronterizas y transjurisdiccionales de todo tipo, en un proceso de concentración creciente. Las diferencias geográficas, climáticas, económicas, sociales, culturales, políticas (...) generan tensiones en ese proceso de concentración y homogeneización, que dan como resultado un mundo crecientemente disgregado, dada la muy potente y salvaje concentración económica (p.57).

Por su parte, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2002) explica que la globalización se refiere a "...la creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial en los de carácter regional, nacional y local..." (p. 17)

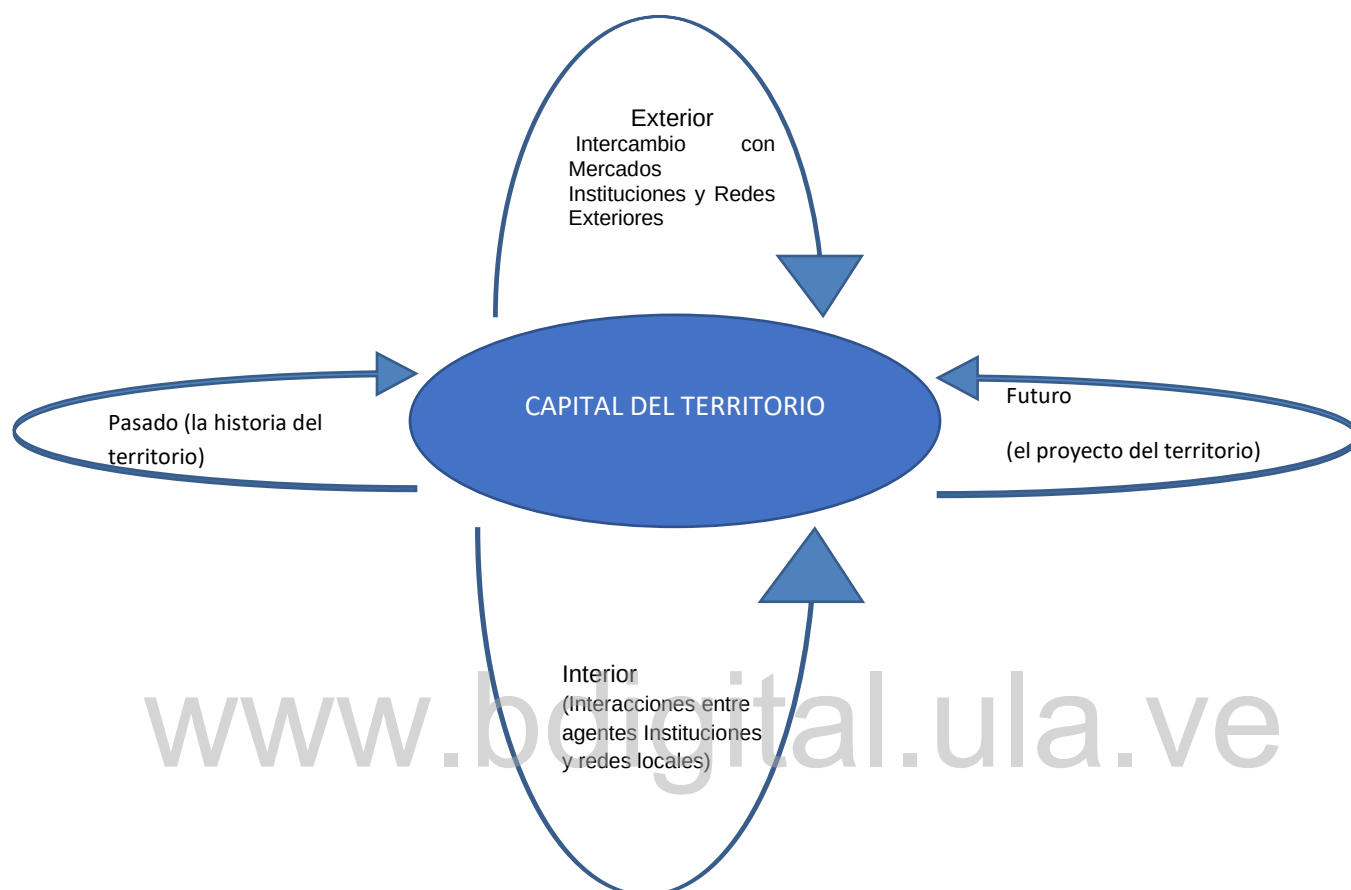
En efecto, de acuerdo con lo argumentado por Palazuelos & Vara (2002), el proceso de globalización genera así:

...manifestaciones desiguales, con una tendencia a la mercantilización de prácticamente todas las actividades, reduccionismo que no es posible separar de los problemas alimentarios, el desempleo, los círculos de pobreza, el cambio climático, el despilfarro de recursos naturales incluyendo los energéticos, la incapacidad de manejar adecuadamente los desechos sólidos, los problemas de inmigración, la discriminación racial y de género, entre otros. También es importante resaltar que la globalización modifica tanto las oportunidades como las restricciones en las economías no desarrolladas, dado que su vinculación con el sistema económico mundial se hace mucho más compleja. Dicho proceso genera una profunda recomposición de los espacios con disparidades territoriales, desde los bloques regionales a los Estados nacionales, las comunidades no constituidas en Estados y los espacios locales. (p.195)

Por otro lado, Arocena (1997) contextualiza el desarrollo local dentro de la dialéctica global/local y expone que: "El desarrollo local no es pensable si no se inscribe en la racionalidad globalizante de los mercados, pero tampoco es viable si no se plantea sus raíces en las diferencias identitarias que lo harán un proceso habitado por el ser humano" (p. 91). La realidad socioeconómica es muy compleja, por supuesto, lo local no puede ser considerado como todo el análisis posible de la realidad y, a su vez, lo global no es la suma de "los locales" (Arocena, 1995).

Figura N° 6

Racionalidad globalizante de los mercados



Fuente: elaboración propia, 2020.

Por otro lado, Bressan (1999) explica que la relación entre lo global y lo local puede ser asumida de tres maneras: una visión que destaca el carácter determinante de lo global sobre lo local; un enfoque que confronta la globalización y sus consecuencias desde lo local y, una tercera, que se basa en la interpretación de la articulación entre lo local y lo global en la realidad compleja presente en la llamada aldea global.

Para la comprensión de estas visiones discrepantes, Arocena (1995) destaca que se deben considerar tres dimensiones: la sistémica, la histórica y el modelo de representación. La primera de estas dimensiones se refiere al modo de producción

y es de carácter estructural; la segunda expresa las determinaciones estructurales en determinados momentos históricos; por último, la tercera comprende la articulación de las otras dos dimensiones.

Los defensores de la postura que considera lo global como determinante, argumentan que predomina la lógica de las macro-estructuras, y por ende, esto no propicia las estrategias y los actores comprometidos con lo local. En contraste, los opositores de la lógica globalizadora consideran que lo local constituye una realidad irrepetible y contingente que escapa a la lógica del modelo de acumulación.

En cuanto a la visión que concibe la relación global-local, se asume la diferencia entre la lógica estructural de la acumulación capitalista y las expresiones concretas en que se manifiestan en determinados momentos históricos, lo cual ofrece un escenario que favorece la participación de los actores locales. Desde esta perspectiva emerge y se consolida el modelo de desarrollo local, que articula tanto la dimensión sistémica como la histórica, que a su vez puede conllevar a una tensión entre ambas, generando estrategias comprometidas con una u otra dimensión dependiendo de los intereses de los actores involucrados (Bressan, 1999).

2.4.2. El desarrollo local: un proceso multidimensional con enfoque territorial

Frente a los grandes desafíos que supone el proceso de globalización y la preeminencia de los problemas del desarrollo en las últimas décadas, especialmente en los países no desarrollados, en los que se han acentuado la pobreza, la desigualdad en la distribución del ingreso, el desempleo y el incremento de la economía informal; ha cobrado fuerza el debate en torno al enfoque territorial del desarrollo, que se sustenta en el análisis de las cadenas agroalimentarias vinculado con otros elementos del territorio, implicando no sólo tomar en cuenta las variables de índole económica.

En este sentido, el desarrollo territorial puede definirse como un proceso de transformación productiva e institucional en un territorio determinado, con la

finalidad de mejorar la calidad de vida de la población. Este proceso puede tomar forma en territorios de variados tamaños, pero no en todos dada su complejidad y el entramado de intereses económicos, políticos y sociales. Al mismo tiempo, no es posible hablar de lo local sin tomar como referencia el espacio más abarcador en el cual se inserta (municipio, estado, departamento, provincia, región, país, mundo). Los territorios no son homogéneos y ello condiciona la creación de las instituciones y sus transformaciones (Arocena, 1995).

La transformación productiva tiene como propósito fundamental la articulación competitiva y sustentable de la economía y el territorio a mercados dinámicos y, a su vez, el desarrollo de las instituciones impulsa la interacción y concertación de los actores involucrados con base en las reformas institucionales, la innovación, la descentralización, el fortalecimiento de los gobiernos locales, la concertación social y las alianzas estratégicas entre el sector público y el privado (Schejtman & Berdegú, 2004).

En la conceptualización e iniciativas del desarrollo territorial, en general pueden identificarse las siguientes dimensiones:

- ✓ Económica que plantea la racionalidad de los procesos productivos y de la organización de los factores económicos.
- ✓ Social y cultural, que comprende las instituciones, los valores y la cultura que sustentan la propuesta de desarrollo.
- ✓ Ambiental, que se refiere a la preservación de los recursos naturales y del medio ambiente en general, de manera sustentable y sostenible.
- ✓ Política-administrativa, que engloba los procesos y las políticas públicas que deben favorecer el desarrollo local.

Por otro lado, Schejtman & Berdegú (2004) consideran la base teórica del enfoque del desarrollo territorial sobre ello, mencionan los elementos más resaltantes que deben ser considerados en esta nueva perspectiva:

- a. La competitividad con un enfoque sistémico y como resultado de la generación y difusión del progreso técnico, el conocimiento y la innovación tanto de productos como de procesos;
- b. La demanda externa al territorio como motor de la transformación productiva y de los cambios estructurales conducentes al desarrollo y
- c. El territorio entendido como una construcción histórica y social, que comprende un conjunto de interrelaciones que dan origen y expresan una identidad, cuyos proyectos deberán sustentarse en la participación “desde abajo hacia arriba” de los actores.

No obstante, se debe tener en cuenta que también la demanda interna constituye un aspecto de gran importancia en las estrategias de desarrollo territorial. Además, los programas y proyectos de índole territorial deberán formularse y gestionarse en un horizonte de mediano y largo plazo.

Tomando en cuenta las ideas mencionadas anteriormente, se puede resaltar que el modelo de desarrollo local surge en la década de 1980 en los países no desarrollados o de desarrollo tardío, con el propósito de tratar de dar solución a los problemas concretos existentes en el territorio y disminuir los efectos negativos de la globalización y de las políticas neoliberales de estabilización y ajuste estructural, que acentuaron las desigualdades regionales y sectoriales (Quintero & Gallardo, 2008).

En efecto, el modelo de desarrollo local o endógeno “...es una interpretación que analiza una realidad compleja, como es el desarrollo de países, regiones, y ciudades, que incluye diferentes visiones, que comparten una misma lógica teórica y un mismo enfoque de la política de desarrollo...” (Vázquez Barquero, 2007, p. 184). Así mismo, el desarrollo endógeno es también “...una interpretación que considera el desarrollo humano como la referencia que está en el centro de los procesos de transformación de la economía y de la sociedad...” (Vázquez Barquero, 2007, p. 184). En consecuencia, es importante destacar la noción de equidad territorial en cuanto a las opciones de desarrollo de los individuos o de un grupo, es

decir considerada no sólo en términos de igualdad socioeconómica, sino también referida a la igualdad de oportunidades.

Así mismo, este modelo puede definirse como un proceso de transformaciones estructurales, orientado a superar las dificultades y asumir retos en búsqueda de mejorar las condiciones de vida de la población, a través de la actuación concertada de los actores locales públicos y privados, para lograr la diversificación de las actividades productivas con mayor valor agregado, con base en el mejor aprovechamiento sustentable y sostenible de los recursos territoriales existentes, mediante el fomento de las capacidades de emprendimiento empresarial y la innovación, así como el fortalecimiento de las instituciones y las redes de cooperación (Alburquerque, 2004).

A su vez, para que existan más oportunidades es fundamental desarrollar las capacidades humanas. En general, se considera que las principales capacidades humanas para el desarrollo humano son disfrutar de una vida larga y saludable, tener acceso a una educación de calidad, acceder a los recursos necesarios para tener una calidad de vida digna y poder tener participación ciudadana. Sin estas capacidades, muchas oportunidades del vivir se ven limitadas, más sin embargo deben incluirse otras esferas de significativa importancia en la calidad de vida de las personas, tales como el cuidado del planeta y de la vida misma, la equidad de género, así como los derechos humanos, pues son fundamentales para que una persona desarrolle su creatividad, sea productiva y tenga sentido de pertenencia social. "...En definitiva el desarrollo humano es el desarrollo de la gente, para la gente y por la gente" (Larrañaga & Jubeto, 2011, p. 23). En esta visión, las personas son por tanto beneficiarias y agentes motivadores del desarrollo humano local, bien sea como individuos o miembros de instituciones de apoyo.

Se puede inducir, que en la noción de desarrollo local converge la necesidad de generar riqueza valorizando los recursos existentes y sus potencialidades (económicas y financieras, humanas, técnicas, socioculturales, físicas y

medioambientales), la urgencia de crear empleos productivos y decentes, disminuir la pobreza y satisfacer las necesidades de la población, mediante políticas de desarrollo local sustentadas en un enfoque territorial.

Por su parte, Vázquez Barquero (2000) concibe el desarrollo local como un proceso de crecimiento económico y cambio estructural, donde a través de la utilización de las potencialidades endógenas del territorio, los actores locales orientan acciones para incrementar el bienestar de la población de una localidad o una región. Así mismo, se identifican tres objetivos generales en todo proceso de desarrollo local: la transformación del sistema productivo, el crecimiento de la producción y la mejora del empleo y del nivel de vida de la población, en una sociedad más cohesionada con un amplio consenso político, en la que los actores puedan participar más activamente y se apoyen las acciones en pro del desarrollo territorial. Se puede agregar en este concepto, que se trata de impulsar los procesos de desarrollo económico “desde abajo hacia arriba”, es decir, los actores locales tanto públicos como privados son los responsables de las acciones de inversión y de las estrategias y control de los procesos conducentes al desarrollo, siendo de gran importancia el establecimiento de las alianzas estratégicas.

De este modo, el desarrollo local puede ser interpretado como una nueva configuración de las instituciones formales e informales y de sus funciones, con la finalidad de promover la activación de los recursos propios o endógenos, fortaleciendo las redes de cooperación de los actores a partir del reconocimiento de los recursos propios o endógenos y sus potencialidades territoriales, así como sus capitales tanto productivos como financieros (Sánchez Zambrano, Escobar Jaramillo, Sánchez Mejía & Concha Arango, 2013).

De acuerdo con Vázquez Barquero (2007), el desarrollo toma fuerza en aquellos territorios que poseen un sistema institucional evolucionando flexiblemente, que permite reducir los costes de transacción y producción, aumentar la confianza entre los actores, incentivar las capacidades empresariales, estimular

los mecanismos de aprendizaje individual y colectivo, propiciar el fortalecimiento de las redes institucionales y la cooperación.

El gran desafío es cómo lograr que las economías locales estén más integradas en la economía internacional, y cómo conseguir que los sistemas productivos sean más competitivos y sostenibles desde el punto de vista económico, social y ambiental. En este orden de ideas, citando a Quintero & Gallardo (2008), "...los actores locales por iniciativa propia pueden identificar proyectos que les permitan ser más competitivos en el contexto de la globalización y al mismo tiempo, tratar de encontrar soluciones a sus problemas." (p. 43)

Según, Boisier (2003) (citado por Quintero & Gallardo, 2008), "...al referirse al desarrollo endógeno destaca que la "endogeneidad" se entiende como la capacidad del territorio para ahorrar e invertir los beneficios generados por la actividad productiva en el propio territorio y promover la diversificación económica..." (p.44)

Por su parte, Alburquerque (2004) sostiene que las estrategias de desarrollo local constituyen formas de ajuste productivo flexibles en el territorio, pues no se sustentan en el desarrollo concentrador y jerarquizado, basado en la gran empresa industrial y la localización en grandes ciudades, sino que fomentan el uso de los recursos potenciales endógenos, para construir un contexto institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbitos territoriales.

A partir de las ideas señaladas, se puede concluir que el desarrollo local se concibe como un proceso de transformación sistémica en la estructura socioeconómica, política y ambiental de los territorios, estrechamente vinculado con el progreso social de la comunidad que habita en los mismos (García & Quintero, 2009).

Así mismo, de acuerdo con García & Quintero (2009):

Dentro de este proceso, la dinámica y el contexto local, territorial y global constituyen los fundamentos relevantes para explorar y transformar las capacidades económicas, administrativas, políticas y culturales del territorio,

que, a su vez, permiten planificar y gestionar el proceso, fijar objetivos de desarrollo, tomar decisiones, resolver problemas, innovar, fomentar mecanismos de participación social, entre otros aspectos. (p. 198)

Con base en las aportaciones teóricas del concepto de desarrollo local mencionadas anteriormente, se puede definir el desarrollo local sostenible como un proceso que se basa en la interacción de todos los agentes locales, para la transformación estructural y progresiva de un territorio, aprovechando los recursos tanto endógenos como exógenos, en las perspectivas económica, social y medio ambiental, conduciendo al mejoramiento de la calidad de vida de la población en la comunidad local, satisfaciendo las necesidades actuales sin comprometer las futuras (Betancourt García, 2000).

Como se mencionó anteriormente, los actores locales públicos y privados promueven e impulsan este proceso multidimensional. Sin embargo, es importante resaltar que no todo individuo, grupo o institución puede ser considerado agente de desarrollo local. Arocena (1995) define a los actores locales como aquellos agentes que, en el campo político, económico, ambiental, social y cultural, son los impulsores de propuestas “desde abajo” con base en la participación ciudadana, con la finalidad de capitalizar mejor las potencialidades territoriales, considerando los equilibrios naturales y sociales. En otras palabras, no hay sociedades sin recursos, pero si hay sociedades sin proyectos ni inversiones que promuevan el desarrollo.

Estos proyectos no son elaborados únicamente por expertos “del gabinete económico” o ministerios de los gobiernos o de las instituciones u organismos internacionales que promueven el desarrollo. Por consiguiente, se trata de un plan que es el resultado del esfuerzo articulado de los actores involucrados, en el que la comunidad es tanto objeto como sujeto de transformación. En consecuencia, el diagnóstico situacional, la definición de objetivos, las acciones y estrategias para alcanzarlos, así como la evaluación, está en manos de la participación ciudadana (Bressan, 1999).

De manera que, los actores locales son el motor y la expresión del desarrollo local (Barreiro, 1995, citado por Arocena, 1995), pudiendo identificarse

principalmente con los actores vinculados con la toma de decisiones, en el ámbito político e institucional; los académicos o expertos profesionales en distintas áreas y también aquellos agentes que en general llevan a cabo acciones sobre el territorio. En sentido estricto, los enclaves económicos no pueden ser considerados agentes de desarrollo local, por cuanto la apropiación del excedente económico se da en el seno de las corporaciones transnacionales, con escasas conexiones con los sectores económicos al interior de las economías nacionales. Cada grupo de actores no opera aisladamente y el desarrollo local supone la interacción entre los mismos y con el entorno nacional e internacional, así como la negociación y concertación, dado que sus intereses pueden ser contrapuestos en función de sus objetivos y racionalidad (Arocena, 1995).

El papel de los actores en las propuestas de desarrollo ascendente debe centrarse en la interacción de tres factores fundamentales: la concientización de su papel como agentes estratégicos para el desarrollo de la sociedad local, así como de la situación por parte de la colectividad local; la formación de redes de actores locales y el grado de autonomía o de integración de la colectividad local en el entorno institucional (Ramos Leal & Delgado Serrano, 2002).

Sin embargo, de acuerdo con Romero & Farinós (2004) es preciso destacar que: La implicación de los diferentes actores locales no se produce siempre de una forma coordinada o consensuada. En muchas ocasiones las relaciones son conflictivas. Aunque la sociedad contemporánea funciona a partir de redes de cooperación, los actores locales rara vez viven en un partenariado armonioso y muchos menos con carácter permanente... (p. 357)

También es importante resaltar que no toda subdivisión de un territorio nacional es una sociedad local. La definición de lo local no es una cuestión del tamaño del territorio, por tanto, una sociedad local no es un asunto del número de sus habitantes o de kilómetros cuadrados de superficie, pues se refiere fundamentalmente a dos niveles: el socioeconómico y el cultural. En el primero de estos niveles, el sistema de relaciones constituido por grupos interdependientes,

puede denominarse sociedad local cuando la producción de la riqueza por pequeña que sea, es generada en el territorio y es el resultado de las negociaciones entre los grupos socioeconómicos. En efecto, para que pueda existir una sociedad local debe haber riqueza generada localmente, sobre la cual los actores locales ejerzan un control de significativa importancia en los aspectos técnicos-productivos y de la comercialización. No obstante, esto no es suficiente para definir una sociedad local, pues su propia historia y sistema de valores nutren a toda sociedad; en este nivel cultural el sentido de pertenencia viene expresado por la identidad colectiva, es decir, para que exista “sociedad local” es necesario que desde el punto de vista cultural, los individuos que habitan un determinado territorio compartan rasgos de identidades comunes, que a su vez los distinguen con respecto a otros individuos y grupos (Arocena, 1995).

Por consiguiente, el territorio se concibe como un activo o factor estratégico de las oportunidades de desarrollo en función de sus características específicas propias y su historia, es por ello que puede hablarse de un proceso de construcción del territorio con base en la generación de proyectos emanados de la organización y emprendimiento de los actores, fortaleciendo las interrelaciones entre la economía y la sociedad, propiciando la conformación de distritos industriales impulsores de ventajas competitivas dinámicas.

El análisis histórico de la interfase entre los actores y el sistema territorial resulta útil al comprender el funcionamiento del territorio. El alcance no es sobre la definición del territorio sino más bien para ilustrar la complejidad del análisis del sistema territorial para el desarrollo rural que tome en cuenta la complejidad geográfica, social, cultural, económica, política, sus dinámicas e interrelaciones a múltiples niveles e interdisciplinarias. En los últimos treinta años las ciudades del sur han visto un aumento exponencial de sus poblaciones¹⁰. Este se relaciona con: un crecimiento poblacional descontrolado, desplazamientos provocados por la

¹⁰ Se estima que en el año 2025 aproximadamente el 60% de la población mundial vivirá en áreas urbanas. La población mundial se incrementará en 4,7 miles de millones de habitantes, que representa un aumento de 2,2 miles de millones respecto al año 1995, principalmente en los países en vías de desarrollo (UN, 1998).

guerra o violencia en el campo, éxodos rurales masivos resultantes del deterioro de las condiciones agrícolas¹¹, disparidades regionales en las infraestructuras y oportunidades productivas, y políticas nacionales que favorecen a algunas áreas y polos de atracción en detrimento de otros. De hecho, al inicio de la década de los 60 (y en ciertas áreas en los años 80-90) los sistemas rurales han estado sujetos a profundas reestructuraciones tanto en el norte como en el sur. El contraste teórico ciudad versus campo fue redefinido e interpretado como una relación funcional e integrada. El concepto de “expansión ciudad/industrial”, como un paradigma de los tiempos modernos capaz de organizar al territorio según sus necesidades, entró en crisis. Este fenómeno es principalmente el resultado de las asimetrías entre las unidades de producción y consumo que antiguamente coincidían.

Las políticas y acciones de desarrollo local pueden llevarse a cabo desde distintos ámbitos geográficos e institucionales, por consiguiente, existen experiencias municipales en estricto sentido local, pero también se trata de proyectos e iniciativas que comprenden territorios supra-municipales y se circunscriben a un determinado territorio, en los cuales también es importante distinguir los ámbitos rural y urbano, que presentan diversas características y necesidades (Calvo Palomares, 2009).

De acuerdo con Zapata (2007), citado por Quintero & Gallardo (2008), uno de los aspectos más importantes a resaltar es que:

...dentro de los programas de desarrollo local, el territorio tiene una nueva dimensión al momento de formular estrategias para promover el proceso, pues los aspectos físicos, ambientales, socioculturales, organizativos, territoriales, contextuales y el grado de desarrollo de sus estructuras, determinan las posibilidades de progreso de las comunidades. En consecuencia, los agentes comprometidos con el desarrollo local deben tener conocimiento relacionado con las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del territorio... (p.46)

Las iniciativas capaces de producir cambios estructurales que conllevan al desarrollo local no son acciones aisladas por parte de un grupo de individuos, sino más bien a diferencia de las políticas de desarrollo regional de las décadas de 1960

¹¹ Mazoyer & Roudart (1997).

y 1970, la nueva estrategia de desarrollo territorial resalta que además de los factores externos se debe recurrir a los factores endógenos del territorio, así como la conformación de redes locales para estimular la participación, el conocimiento y la innovación. También en la nueva política de desarrollo endógeno, a diferencia de las políticas tradicionales, no se requieren grandes proyectos industriales sino proyectos de dimensiones adecuadas que vayan más allá de la relación entre la cantidad de inversión y el crecimiento económico, como se ha venido explicando (Vázquez Barquero, 2005).

Al hacer referencia al desarrollo local al nivel rural, el enfoque de las políticas públicas en general y de las políticas orientadas al medio rural en particular, debe ser territorial. Bajo esta perspectiva, de acuerdo con Ramos Leal & Delgado Serrano (2002), el territorio pasa de ser un recurso a ser un activo y sus estrategias deben ser sistémicas para garantizar la sustentabilidad y sostenibilidad económica, política, social y ambiental, estableciendo de manera concreta y operativa la naturaleza y el alcance de las estrategias locales en las áreas rurales.

Por último, es importante resaltar que la estrategia de desarrollo local y sus planteamientos deben tomar en cuenta las especificidades territoriales, pues las necesidades o demandas son diferentes en un territorio u otro, así como la priorización de sus problemas y las capacidades de los actores y sus dinámicas para confrontarlos. No obstante, este proceso no está exento de obstáculos entre los que se pueden mencionar la débil tradición de implicación de la población en relación con los gobiernos locales; la escasa cultura de participación y valores como el pluralismo democrático, el liderazgo y el compromiso; la presencia de grupos de intereses poderosos y vinculados con las estructuras de poder local, y la poca formación y capacitación de los actores conducente a promover el desarrollo (Ramos Leal & Delgado Serrano, 2002).

2.4.3. Enfoque de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL)

Aunque su constitución como enfoque teórico de los SIAL es relativamente reciente, los elementos que dieron origen a este enfoque pueden ser localizados en trabajos clásicos de la ciencia económica. Entre aquellos que proporcionaron los elementos para la reflexión teórica en torno la influencia del espacio en la actividad económica encontramos los desarrollados por David Ricardo (1821) y Johann von Thünen (1826) sobre la renta de la tierra, los modelos de localización de Max Weber (1909), Walter Christaller (1933) y Auguste Lösch (1940), así como los clásicos trabajos de Adam Smith (1776) y Alfred Marshall (1890).

A partir de sus trabajos sobre concentraciones geográficas de industrias en el norte de Inglaterra, Marshall planteó, en su trabajo de 1920, el concepto de distritos industriales, destacando los efectos positivos ligados a la proximidad de las industrias. Este concepto dio origen al concepto de economías externas de aglomeración. En el enfoque SIAL para el desarrollo territorial, se evidencian características particulares, con proveedores especializados; propagación de información acerca de los mercados y saber-hacer (*information spillover*), y desarrollo de un mercado laboral denso (*thick labour market*), es decir, uno en donde existe la disponibilidad de mano de obra calificada y una cierta cultura empresarial (Courlet, 2002). Estas características son fuente de externalidades positivas que benefician al conjunto de empresas localizadas en los distritos industriales.

Entre las décadas de 1970 y 1980 los investigadores italianos Becattini (1979) y Cappechi (1987), calificados de “neo-marshallianos”, explicaron el crecimiento económico de ciertas regiones del noreste y centro de Italia a partir de la existencia de concentraciones geográficas de pequeñas industrias, principalmente de confección, relacionadas con mercados globales. Para su análisis, retomaron el concepto de distritos industriales de Marshall, y lo aplicaron a las redes locales de pequeñas empresas. Becattini y Cappechi lograron demostrar el impacto de las relaciones de proximidad y de las relaciones de “competencia-cooperación” en el desarrollo local. Particularmente, estos autores señalaron la importancia de la proximidad social y cultural, plasmada en valores y reglas comunes, y la

reciprocidad que une a los empresarios y a los diferentes actores de un distrito (e. g. trabajadores, prestadores de servicios, entre ellos los de servicios financieros, entre otros).

A principios de la década de los noventa surgió en el mundo anglosajón el concepto de *cluster* (McCormick, 1999). Esta perspectiva teórica siguió dos variantes: la de Michael Porter (1990) y la de Hubert Schmitz (1996). El primero se enfoca en grupos de empresas de un mismo sector, a diferentes escalas posibles (i. e. un país, una región), vinculadas por interrelaciones y articulaciones entre ellas y con diversos agentes (Boucher, 2004); mientras que el concepto de *cluster* de Schmitz (1996), si bien retoma los trabajos de Porter, se ubica más en la tradición de los distritos industriales. Así, mientras Porter señala que el origen de externalidades está en las interrelaciones entre actores, favorecidas por la proximidad geográfica, para Schmitz son los fenómenos de proximidad los que tienen la mayor relevancia para su explicación.

Por otra parte, Porter vincula la competitividad de un sector con la interacción entre los elementos descritos en el Diamante de Porter, mientras que para Schmitz la competitividad es resultado de la ¹²eficiencia colectiva del *cluster*.

Gracias al trabajo de Paul Krugman (1991) se ha renovado recientemente el debate en torno a cuáles son los elementos que impulsan o desalientan las concentraciones geográficas de actividades económicas, y cómo el análisis de la actividad económica en relación a temporalidades y espacios concretos puede propiciar el desarrollo de una región.

Desde la década de 1990, la temática de los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) ha sido estudiada principalmente por los investigadores adscritos a la escuela científica del GIS-SIAL, partiendo de las aportaciones teóricas de Marshall en las primeras décadas del siglo XX y posteriormente consolidadas por las nociones de Sistema Productivo Localizado (SPL) de Courlet & Pecqueur (1996);

¹² Schmitz define la eficiencia colectiva a partir de: ventajas pasivas, relacionadas con recursos específicos del territorio y economías externas de aglomeración, y ventajas activas, vinculadas con procesos de “activación” de las ventajas pasivas mediante acciones colectivas.

cluster de Porter (1998) y Schmitz (1997), lo que se ha denominado la primera ola de trabajos acerca del SIAL entendido como sistema productivo local y *cluster* (citados por Boucher, 2006; Boucher, 2012).

Marshall (1890) en sus investigaciones hace particular referencia a los factores que inciden en los procesos de aglomeración industrial y sus efectos, impulsando una diversidad de aportaciones recientes sobre la gestación y desarrollo de *clusters*, nuevos distritos industriales, entornos competitivos (*milieu*), entre otros conceptos vinculados (Schejtman & Berdegúe, 2004).

En Francia, los conceptos de distrito industrial y *cluster* fueron retomados por Pecqueur (1992) y por Courlet (2002), quienes definieron la territorialidad como un recurso estratégico para las actividades económicas. Estos autores mostraron que los actores económicos integran un “espacio de proximidad” en su comportamiento estratégico. Este espacio está caracterizado, según los autores citados, por un sentimiento de pertenencia a una misma comunidad y por flujos de conocimientos tácitos.

Junto con el trabajo de Benko & Lipietz (1992) sobre “las regiones que ganan”, estos autores propiciaron un viraje en la visión de la localización de las actividades, que pasó de la perspectiva de un espacio neutral, substrato inactivo de actividades económicas, a la conceptualización del territorio como: un “tipo de organización que posee sus propias lógicas de reproducción y desarrollo” (Courlet, 2002, p. 28). Desde esta perspectiva, “el espacio deja de ser el simple soporte neutral de la asignación óptima de los recursos y puede ser analizado a partir de la construcción de territorio” (Pecqueur, 1996, p. 210). En este contexto fue que nació el concepto de Sistema Productivo Local (SPL) como una forma de desarrollo basada en dinámicas endógenas. Para Pecqueur (1992) un SPL se define a partir de tres elementos básicos:

1. Lo pequeño, por su capacidad de adaptación y flexibilidad;

2. Lo cercano, por sus relaciones directas y por la confianza,¹³ y
3. Lo intenso, por la densidad de empresas.

La coyuntura de la globalización y la búsqueda de políticas de descentralización han reavivado el interés por aquellos enfoques que privilegian el componente territorial y que señalan lo local como una entrada pertinente para entender las dinámicas socioeconómicas dentro de la dialéctica global-local. Este renovado interés ha llevado al estudio de algunos territorios cuya competitividad era resultado de un proceso complejo que involucraba economías de escala a nivel territorial, externalidades pecuniarias y tecnológicas, competencias y aprendizajes colectivos, acciones colectivas, calificación de productos, gobernanza local e innovación, en sus diversas dimensiones.

Los aportes de estas primeras investigaciones abrieron nuevas perspectivas para pensar la relación entre economía y espacio. Desde este renovado enfoque, el territorio es considerado¹⁴ como un espacio vivo (Porter, 2000; Courlet, 2002), resultado de una construcción social que se basa en un proceso cognitivo colectivo. El territorio define entonces un espacio de interacción dinámico, estructurado por proximidades, en el que se intercambian y se coordinan los diferentes actores (Pecqueur, 1992) y forma un sistema, que incluye varias esferas (e. g. productivas, institucionales y organizacionales) en las cuales se enmarcan las dinámicas sociales, económicas, culturales y políticas locales. Desde esta perspectiva, el territorio es algo dinámico que debe ser entendido más como una trayectoria o una historia, que como algo estático (Sengerberger & Pyke, 1991, citado en Courlet, 2001).

La deconstrucción de lo territorial, que se da a partir del análisis de las dinámicas¹⁵ económicas, y que inserta la territorialidad como una categoría de

¹³ La lista no es exhaustiva, falta incluir los trabajos inspirados por la economía evolucionista sobre los “medios innovadores” y los sistemas de innovación nacional o regional, los trabajos sobre distritos tecnológicos, los “*technopoles*”, y otros. Con el propósito de simplificar la exposición, en adelante utilizaremos “SPL” como término general que incluye todos los diversos enfoques sobre formas de organización territoriales.

¹⁴ Definido como: “espacio construido histórica y socialmente, en el cual la eficacia de las actividades económicas es fuertemente condicionada por las relaciones de proximidad y de pertenencia a este espacio” (Muchnik & Sautier, 1998).

¹⁵ Esos conceptos remiten a los trabajos de los geógrafos sobre el territorio y la territorialidad; sin entrar en detalles, podemos mencionar a autores como Raffestin, Di Meo & Haesbert. SIAL: un enfoque para el desarrollo territorial.

análisis de una actividad, recurso o agente, dio pie a la formulación de nuevos conceptos que resaltan las dimensiones espaciales del desarrollo económico local.

El enfoque de los Sistemas Productivos Locales (SPL) es uno de ellos. El SPL se caracteriza por una combinación particular entre externalidades pecuniarias y tecnológicas y acciones colectivas (i. e. ventajas pasivas y activas). Por sus características específicas, ligadas a su estructura, organización y orientaciones estratégicas, se identifican grandes grupos o tipos de SPL: distritos industriales o tecnológicos, *clusters*, medios innovadores, entre otros. Para dar cuenta de esta diversidad, los investigadores han desarrollado diferentes instrumentos conceptuales de una misma caja de herramientas, que son movilizables en función del objetivo o interés del investigador o la institución de desarrollo. Por ejemplo, Allaire & Sylvander (1997) y Sylvander & Marty (2000) establecieron una clasificación de los SPL según su forma de gobernanza dominante, territorial o sectorial. Mientras que Pecqueur (2000) y Courlet (2001) los clasifican en función de su trayectoria de desarrollo, a partir de la intensidad y la naturaleza de los vínculos entre actividades económicas y territorio.

Una de las categorías de SPL más interesantes, dado su estrecho vínculo con la producción agropecuaria y la relación que existe entre individuo social y alimentación, son los SPL agroalimentarios. Este Sistema implica estructuras y dinámicas propias, en relación con los otros sectores de la economía (i. e. industriales y de servicio) lo que les otorga una especificidad propia. Estas hacen necesario movilizar un enfoque particular que logre aprehender la realidad del sector agroalimentario, su contexto y los desafíos que enfrenta. El enfoque de los SIAL nace a partir de esta necesidad.

La noción SIAL aparece por primera vez en una serie de trabajos, conducidos por el CIRAD, sobre pequeñas y medianas empresas (PYME) agroalimentarias en África (López & Muchnik, 1997) y las ¹⁶ agroindustrias rurales (AIR) en América

¹⁶ La AIR se define como "la actividad que permite aumentar y retener, en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de economías campesinas, a través de la ejecución de labores pos-cosecha sobre los productos de las explotaciones, tal como la selección, limpieza, clasificación, almacenaje, conservación, procesamiento, embalaje, transporte y comercialización" (Boucher, 2001, p. 1). Puede ser inducida (por acciones del gobierno o de ONG) o tradicional (cuando ha emergido sin apoyo externo).

Latina (Boucher & Muchnik, 1998). Estas investigaciones se centraban en la problemática de la alimentación de las poblaciones urbanas y la valorización de los recursos locales, como una posibilidad de generar valor agregado a la agricultura familiar, por medio del procesamiento de sus productos en AIR (GIS SIAL, 2009). Los trabajos referidos destacaron la existencia de concentraciones locales de AIR especializadas y de redes verticales y horizontales localizadas que estructuraban las cadenas agroalimentarias. Según los autores, esas formas de organización económica propiciaban la movilización de recursos locales (e. g. saber hacer, tecnología, reputación, condiciones locales de clima y suelo), diferentes formas de proximidades y procesos de innovación, tecnológica u organizacional, que se vinculan con dinámicas de desarrollo local. A partir de los resultados encontrados, se buscó conceptualizar la articulación entre esos diferentes elementos (i. e. localización, redes, saber-hacer y desarrollo) a través de un enfoque a la vez sistémico y territorial. Por lo que, inspirado en los trabajos de la economía de los territorios, y retomando elementos teóricos de los SPL, surgió el concepto de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL).

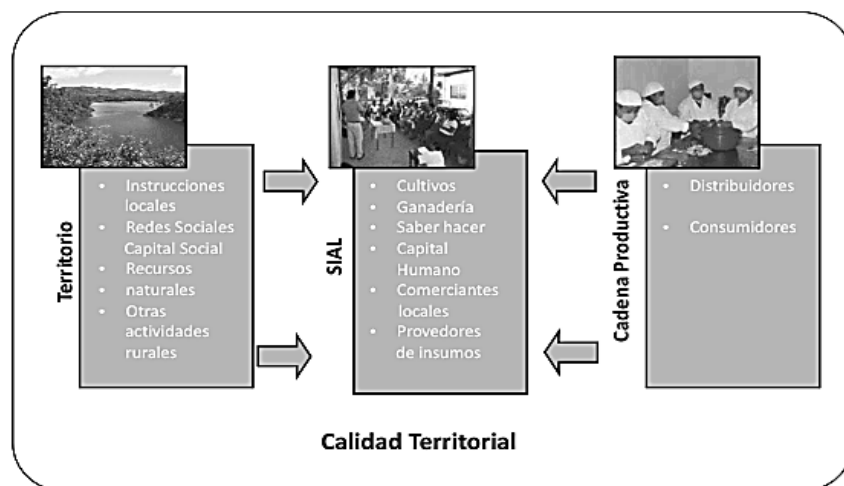
En su primera definición, un SIAL fue caracterizado como:

...organizaciones de producción y de servicios (unidades de producción agrícola, empresas agroalimentarias, comerciales, de servicios, gastronómicas...) asociadas por sus características y su funcionamiento a un territorio específico. El medio, los productos, las personas, sus instituciones, su saber hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada (CIRAD-SAR 1996; Muchnik & Sautier, 1998).

Un SIAL está compuesto de pequeñas empresas articuladas alrededor de las unidades de procesamiento (i. e. agroindustrias). El sistema puede incluir una o varias cadenas productivas o productos y conectar espacios urbanos y rurales (Boucher, 2001). Desde el punto de vista de la economía, su principal valor heurístico es el de ubicarse en el punto nodal entre territorio y cadena productiva, es decir, entre la economía industrial y la economía de los territorios.

Figura N° 7

Enfoque SIAL: ortogonalidad territorial - cadena productiva



Fuente: Boucher, 2003

El enfoque SIAL abre amplias perspectivas para analizar formas particulares de organización espacial de la producción agrícola y agroalimentaria, permitiendo el análisis de la manera en que esas formas de organización evolucionan frente a las amenazas y los cambios. Además de permitir la reflexión, en términos de competitividad, de la interacción entre dinámicas sectoriales y territoriales y sus impactos, este enfoque permite investigar una serie de problemáticas sobre la relación entre territorio y alimentación (Muchnik et al., 2007 y 2008), interfaz urbano-rural, innovación, lucha contra la pobreza, desarrollo rural, protección del medioambiente, nuevas modalidades de consumo, así como nuevas preocupaciones alrededor de la calidad de los productos (Requier-Desjardins et al., 2003).

El enfoque SIAL alimenta nuevas metodologías para el desarrollo. Boucher (2009) lo asoció a un método de acompañamiento para proyectos y políticas de desarrollo. Muchnik et al. (2008) han planteado los SIAL en relación con instrumentos de políticas públicas. Parece entonces natural que este enfoque sea movilizado en formaciones y capacitaciones para profesionales involucrados en el desarrollo (e. g. agentes de organismos públicos, de ONG, expertos y técnicos)

Al respecto, citando a Boucher (2012):

...el análisis de los efectos de aglomeración (...), sobre las concentraciones geográficas de empresas del mismo sector, se basó en la identificación de externalidades tecnológicas y pecuniarias ligadas a la concentración geográfica de empresas que pertenecían a una misma rama, lo que les permitía lograr economías de escala a nivel de concentración. (p.19)

El renovado interés en la dimensión territorial del análisis de la concentración de la actividad económica enriquece el debate sobre la competitividad al vincularla a las complejas relaciones ¹⁷ entre una actividad económica y su entorno socio-espacial. Estas relaciones han sido abordadas desde dos diferentes perspectivas (Filippa, 2002): un enfoque de red, que se concentra en las estructuras sociales y la racionalidad de las redes, y un enfoque cognitivo, que centra su interés en las especificidades socioculturales de un territorio. Los trabajos sobre SPL, distritos industriales y SIAL toman en cuenta tanto las redes como el aspecto sociocultural. En este sentido, estos enfoques se demarcan de una sociología económica “neo-clásica” interaccionista, con una visión utilitarista y funcionalista de las redes, y reconocen la coexistencia de la racionalidad del homo economicus con otros tipos de racionalidad.

Desde estos enfoques, se considera al territorio como parte integral del sistema productivo, y no como un factor exógeno a la dinámica económica. De igual manera, se busca llevar el análisis más allá de la proximidad geográfica, hacia la proximidad organizacional e institucional; sobre todo, se privilegia una dimensión identitaria en la dinámica económica del territorio: proximidad dentro de una comunidad, proximidad entre un grupo de profesionales y otras (Fournier & Moity-Maizi, 2004; Pecqueur & Zimmerman, 2004; Billaudot & Colletis-Wahl, 2006).

En este sentido, SIAL y SPL se¹⁸ inscriben en una lógica teórica y empírica similar. Para Requier-Desjardins (2007a) ambos conceptos abordan temas

¹⁷ El calificativo de “socio-espacial” destaca la naturaleza social del espacio; en efecto, el espacio es siempre subjetivo, cargado de sentidos, actividades, valores, poder, etc.

¹⁸ Para Requier-Desjardins (2007a) ambos conceptos abordan temas similares: diferenciación de los actores y complejidad de sus funciones, particularmente la multifuncionalidad y los bienes públicos territorializados; control diferenciado de los recursos territoriales; relación con el exterior; activación de los recursos específicos e innovación; pluriactividad; ambos autores han prestado atención especial a las pequeñas empresas resaltando los conocimientos tácitos locales y los fenómenos de aprendizaje; ambos se inscriben en la reflexión sobre modelos alternativos a la lógica productiva “fordista” (basado en el modelo de la firma integrada verticalmente) y, por tanto, ambos han tenido una evolución común.

similares: diferenciación de los actores y complejidad de sus funciones, particularmente la multifuncionalidad y los bienes públicos territorializados; control diferenciado de los recursos territoriales; relación con el exterior; activación de los recursos específicos e innovación; pluriactividad; ambos autores han prestado atención especial a las pequeñas empresas resaltando los conocimientos tácitos locales y los fenómenos de aprendizaje; ambos se inscriben en la reflexión sobre modelos alternativos a la lógica productiva “fordista” (basado en el modelo de la firma integrada verticalmente) y, por tanto, ambos han tenido una evolución común.

A pesar de compartir elementos de un marco teórico común con otros conceptos, hay un amplio consenso para considerar que los SIAL no constituyen solamente SPL del sector¹⁹ agroalimentario, sino que, dado que los SIAL generan vínculos particulares con el territorio por las dinámicas propias del sector agroalimentario en el que se insertan, se trata de un concepto analítico por derecho propio (Muchnik, 2002; Muchnik et al., 2007; Requier-Desjardins, 2007a; Perrier-Cornet, 2009).

Para Ayala (2002) las características que ponen a los SIAL en una categoría de análisis diferenciado son: mercados de productos incompletos, segmentados y parcialmente institucionalizados; importancia de la cultura y las tradiciones (i. e. redes sociales); heterogeneidad del sector; pobreza; centralización de las políticas; fallas del mercado rural (i. e. acceso diferenciado a créditos, seguros, información, tecnología e insumos; especulación de la tierra; bajos salarios y estacionalidad del trabajo) y complejidad de la definición de los derechos de propiedad, en particular sobre la tierra. Adicionalmente, las actividades relacionadas al SIAL (i. e. transformación, distribución, consumo) resultan en otras particularidades del SIAL: Sus relaciones con la agricultura, en tanto que los SIAL se caracterizan por un enlace fuerte con el medio geográfico y sus recursos naturales.

El anclaje territorial de un SIAL es reforzado por el carácter “fijo” de las actividades agropecuarias y el fuerte vínculo entre las dinámicas económicas y

¹⁹ Se incluye en el “sector agroalimentario” las diferentes actividades, desde la producción agropecuaria y sus proveedores hasta la comercialización, pasando por las actividades de poscosecha y transformación.

ambientales. Esto le permite al enfoque SIAL abordar la cuestión del desarrollo sustentable y de la preservación del medio ambiente. Los productos agropecuarios no son un recurso inerte, sino elementos vivos y, por lo mismo: heterogéneos, perecederos y con variaciones estacionales, tanto en la cantidad como en la calidad producida. Los productos agropecuarios imponen su propia racionalidad, no son un elemento neutral, sino que su materialidad (e. g. composición, inestabilidad físico-química y/o microbiológica, relación peso/volumen) restringe las condiciones de su utilización en el tiempo y el espacio, lo que condiciona la conformación de los SIAL, tanto técnica como organizacionalmente (Vatin, 1996).

Un SIAL presenta una complejidad particular inducida por: la multiplicidad de los saberes implicados (i. e. del agricultor al consumidor): el saber-hacer, ya que las capacidades y habilidades influyen tanto en la producción agrícola como en la transformación y en el consumo de los productos (Casabianca *et al.*, 2005); la dualidad de los conocimientos movilizados, que van de la tradición a la innovación tecnológica.

El consumo de alimentos implica valores y atributos particulares, vinculados a aspectos físico-materiales (i. e. sanitarios y organolépticos) y simbólicos-identitarios (Fischler, 1990). Los diferentes saberes que movilizan los consumidores, como el saber-identificar y el saber-apreciar, influyen directamente en la dinámica del producto alimenticio. Frente a la uniformización de los modos de producción y consumo por la industrialización de la producción agroalimentaria, las singularidades locales y la idiosincrasia cultural, permiten diferenciación y afirmación identitaria (Bérard & Marchenay, 2004). El reconocimiento de la calidad por el consumidor puede contribuir a activar recursos territoriales, o a generar nuevos recursos.

Los productos agroalimentarios, y el saber-hacer tradicional asociado a ellos, pueden ser sujetos de procesos de patrimonialización²⁰ y calificación territorial²¹, por ejemplo: a través de una Denominación de Origen (DO) u otras formas de calificación (e. g. agricultura orgánica, comercio justo, circuitos de venta directa) que se apoyan en una combinación específica de recursos territoriales. Las zonas rurales se caracterizan en general por la existencia de arreglos institucionales²² tradicionales (i. e. usos y costumbres). La producción alimentaria y el sector agropecuario son, en muchos países, objeto de políticas públicas específicas intervencionistas (i. e. subsidios).

Por su parte, Filippa (2002) señala que la especificidad de los SIAL proviene de: el tipo de recursos territoriales implicados, la configuración particular del sector agroalimentario (e. g. tamaño de las empresas, niveles de concentración, procesos de innovación, calificación de la mano de obra), y las estrategias organizacionales e institucionales específicas que son movilizadas por los actores.

Requier-Desjardins (2007a) y Muchnik *et al.* (2008) señalan que, mientras es común observar un SIAL con baja densidad de unidades (Correa, 2004), los SPL se caracterizan por una alta densidad de empresas. Por tanto, dejar de lado la necesidad de la alta densidad en la concentración de PYME es lo que da su especificidad al SIAL.

Por otro lado, la delimitación espacial del SIAL resulta más compleja que para un SPL debido a la diversidad de unidades implicadas (i. e. producción, transformación y comercialización), y a la dispersión e inclusión de zonas rurales y urbanas. Para el enfoque SIAL el territorio es endógeno al análisis, y por lo tanto “plástico” (Fourcade *et al.*, 2005, es decir, un SIAL puede incluir varios 16 espacios

²⁰ “Construcción mental colectiva que otorga un fuerte valor utilitario, pero también simbólico a un bien. Cuando una comunidad toma conciencia de su responsabilidad hacia el bien éste es valorizado por sus miembros: habiéndolo heredado de sus ancestros, el grupo se pone como objetivo transmitirlo a las generaciones futuras. Esta voluntad de sobrepasar las incertidumbres del tiempo es tanto más manifiesta cuando el bien es reconocido como frágil y perecedero, susceptible de ser alterado, e incluso destruido si no se le da atención especial. Ya que es percibido como un vínculo entre las generaciones, el bien adquiere un valor identitario para el grupo” (Boutrais, 2002, citado por Petit, 2009, p. 11).

²¹ La calificación territorial remite al proceso de construcción, definición y reconocimiento de la calidad específica de un producto, calidad vinculada al origen del producto asociado con una serie de recursos territoriales movilizados e incorporados en el producto. Se vincula en particular con las nociones de “terruño” y “tipicidad” (Casabianca *et al.*, 2005).

²² Los trabajos sobre los distritos industriales italianos mostraron la vigencia de arreglos institucionales locales también en países desarrollados.

físicos y simbólicos expresando así su “multi-territorialidad”). Esto permite caracterizar las relaciones productos-actores-instituciones desde una perspectiva temporal y espacial.

En su trabajo Fourcade *et al.* (2005) identifican dos tipos de tensiones en el sector agroalimentario que, según estos autores, influyen en las estrategias seguidas por los diferentes actores del sector²³:

✓ Tensiones organizacionales:

- Hacia arriba de la cadena productiva. Algunos sectores de la sociedad comienzan a vincular sus patrones de consumo con el desarrollo sustentable. Este cambio puede estar o no formalizado en nuevas reglamentaciones que obligan a los actores a modificar sus prácticas. Por otra parte, la multifuncionalidad de la agricultura y de las actividades de transformación agroalimentaria es cada vez más destacada. Finalmente, la descentralización, o por lo menos la desaparición gradual del modelo del Estado centralizador e intervencionista, favorece la emergencia de nuevos esquemas de desarrollo económico y social más localizados.
- Hacia abajo de la cadena productiva: ciertos distribuidores y un sector de los consumidores exigen características como: calidad y trazabilidad; la concentración de la población en centros urbanos, aunada al desarrollo de las grandes cadenas de supermercados, impone nuevas obligaciones logísticas para garantizar un abastecimiento regular que cumpla con rígidos criterios de cantidad y calidad.

✓ Tensiones estructurales:

La escala global dentro de la cual se desarrollan las actividades agroalimentarias se han vuelto necesarias para las agroindustrias, incluso para las PYME, se debe tomar en cuenta no solamente las dinámicas regionales y nacionales, sino también aquellas que se desarrollan en las zonas de libre comercio

²³Aunque éstas fueron formuladas a partir del contexto francés, los autores consideran que es posible aplicarlas al resto del mundo, ya que en el contexto global las tendencias de cambio son cada vez más similares de un país al otro.

y los mercados mundiales, regidos, en la mayoría de los casos, por los acuerdos firmados en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

De igual forma, temas como: el desarrollo local sustentable, la multifuncionalidad de los territorios, la calidad, la articulación local-global, la interfase rural-urbana y la pluriactividad de los actores, se insertan poco a poco en la agenda de investigación del desarrollo rural. Los trabajos sobre los SIAL llevados a cabo durante las últimas dos décadas recogen estas tensiones y nuevos temas en su análisis. Este enfoque ha sido utilizado para la investigación en materia de: canastas de productos y servicios territoriales, turismo rural (i. e. agroturismo, turismo gastronómico, rutas turísticas, turismo ecológico), consumo, patrimonio y patrimonialización, políticas públicas para el desarrollo, gobernanza, lucha contra la pobreza, innovación, tecnología,²⁴ agricultura familiar y soberanía alimentaria.

Sustentado y nutrido por conceptos y trabajos desarrollados bajo otras perspectivas en torno al desarrollo rural, el SIAL ha transitado de una forma de organización económica localizada, enfocada en las estrategias organizacionales e institucionales, hacia un enfoque más amplio en el que se condensan un conjunto de modelos de desarrollo agroalimentario basados en la valorización de los recursos locales más respetuosos del medioambiente, más atentos a la diversidad y a la calidad de los productos agrícolas y alimentarios, más preocupados por las dinámicas de desarrollo local y los nuevos desafíos del mundo rural ²⁵(Muchnik, 2006).

El campo de investigación SIAL se ha constituido durante las últimas dos décadas a partir de elementos teóricos de campos diversos y de las investigaciones desarrolladas desde una perspectiva espacial. Este proceso explica su coherencia, el interés que ha despertado y los límites propios de este enfoque. (Muchnik et al., 2008; Boucher, 2009b; Fourcade et al., 2009; GIS SIAL, 2009).

²⁴ En este aspecto, el enfoque SIAL puede ser comparado con el de Nueva Ruralidad (Delgado, 1999; Linck & Schiavo, 2003), que también articula varias problemáticas en torno a las nuevas características y funciones de las zonas rurales al nivel de las actividades agropecuarias.

²⁵ Ver, por ejemplo, la gran diversidad de temáticas y sub-temáticas de los trabajos presentados en el último congreso de la red SIAL en Mar del Plata, Argentina, en 2008, que dio lugar a 222 ponencias agrupadas en torno a cinco ejes temáticos, uno de ellos específicamente destinado a los "Sistemas Agroalimentarios Localizados".

En una primera etapa, a partir de reflexiones de la economía de las proximidades, las investigaciones se centraron en la existencia de redes de PYME agroalimentarias localizadas. Posteriormente, se destacaron los procesos de calificación de los productos, particularmente, la calificación territorial, como forma de movilización y activación de los recursos territoriales específicos y factor de competitividad. Para Boucher (2009b) esta etapa se caracterizó, sobre todo, por la consolidación de nuevos ejes de investigación, como el proceso de activación y el ciclo SIAL.

Para Boucher (2009b), la nueva etapa iniciada en 2010, se concentra en la operacionalización del SIAL en políticas integrales de desarrollo local y en el análisis de los SIAL pluriproducidos, pluriactividades y multidimensionales.

La noción de SIAL se apoyó en un inicio sobre las corrientes de la economía que estudiaban las concentraciones de empresas ligadas a un territorio, en particular en nociones como: distrito industrial y sistemas productivos locales. Estas formas de concentración fueron denominadas de manera diversa (e. g. distritos industriales, sistemas productivos localizados, *clusters*), pero todas tenían en común ciertos activos específicos (e. g. saber hacer, instituciones territoriales, formas de coordinación) que les permitían generar externalidades positivas y, por tanto, un mejor posicionamiento en el mercado (Muchnik, 2006). A estos primeros aspectos se incorporaron elementos teóricos de disciplinas como: antropología de las técnicas y de los alimentos, gestión de redes de empresas, geografía humana y sociología. De esta forma, a pesar de tratarse de un enfoque económico, se refiere a un enfoque abierto a las perspectivas y conceptos de otras disciplinas. Razón por la que es pertinente calificar al SIAL como un enfoque multidisciplinario y transdisciplinario.

Frente a la riqueza empírica desarrollada durante las últimas dos décadas, algunos autores (Touzard, 2007, Perrier-Cornet, 2009) señalan que la construcción teórica ha sido un tanto dejada de lado. Según los autores citados, muchas veces

los trabajos en los congresos SIAL se quedaron en un nivel descriptivo y acrítico, y en pocos casos se reflexionó sobre los fundamentos teóricos de la noción SIAL²⁶.

Para Linck & Boucher (2008) la noción SIAL se ubica entre la investigación y la acción, entre retos científicos y políticos, alrededor de la problemática de la valorización de los recursos locales, y frente a las nuevas exigencias sociales sobre los alimentos. Desde esta perspectiva, el enfoque permite abordar diversas temáticas rurales, integrando un enfoque agroalimentario con una fuerte base territorial, que permite analizar el vínculo construido entre territorio y alimentación (en cuanto a procesos de producción, intercambio y consumo) (Muchnik *et al.*, 2007 y 2008).

Gracias a la variedad de elementos teóricos y disciplinas que le dieron origen, el SIAL permite abordar la situación de cadenas productivas agroalimentarias localizadas, tanto desde el punto de vista de la investigación científica como de las políticas de desarrollo (Boucher, 2009b).

En el caso de una concentración geográfica de empresas sin objetivo común, el sistema se asemeja más bien a una aglomeración, en donde los diferentes elementos compiten y cooperan para abastecer un mismo mercado, a partir de los mismos recursos territoriales, sin que haya un proyecto colectivo específico. No bastan formas de coordinación, reglas, normas e instituciones comunes, sino que debe existir un eje articulador, una meta común. Más que la mera interacción entre elementos es la interdependencia, a fin de cuentas, lo que hace un sistema (Lugan, 2005; Filippa, 2002).

En el enfoque SIAL un elemento clave es la interdependencia entre actividades económicas (i. e. producción, intercambio y distribución) y el territorio (como construcción social). Cada elemento del SIAL, sea un agente, un recurso o un producto, es a la vez autónomo y discernible y se encuentra inscrito en relaciones complejas de interdependencia con los otros elementos. Esa situación “dialógica”

²⁶ Touzard (2007) menciona que sólo en el 30% de las comunicaciones de los talleres y seminarios analizados se hizo mención explícita al enfoque SIAL.

alude a lo que Boyer & Saillard (2002) llaman el “holindividualismo”, concepto con el cual se pretende superar la oposición individuo-colectividad. La misma relación puede aplicarse a un sistema y los elementos que lo componen.

La viabilidad de un sistema agroalimentario localizado se asocia con su capacidad de mantener una especificidad institucional y organizacional, y al mismo tiempo adaptarse a su entorno y aprovechar las oportunidades. El SIAL, como sistema, obtiene su caracterización en la frontera entre autonomía y heteronomía²⁷ (Lamarche, 2003; Grosjean, 2002). Esa problemática caracteriza los sistemas abiertos, en la línea de los enfoques sistémicos en ciencias sociales (Lugan, 2005). Es esa dimensión sistémica la que ha permitido el salto cualitativo de los estudios sobre la AIR a los SIAL.

Al integrar la dimensión espacial en el análisis de la comunidad de talleres, emergió un concepto sobre formas de organización particular: sistemas productivos locales (SPL) agroalimentarios. Boucher (2006b) muestra cómo de un enfoque económico y tecnológico de la AIR se pasó a un enfoque que integra la dimensión territorial: el SIAL. Este enfoque resalta la importancia de las redes localizadas de agroindustrias, articuladas hacia atrás y hacia adelante con los otros eslabones de la cadena productiva, como formas de organización eficientes. Esas redes favorecen la confianza, el acceso a la información y la innovación y se articulan alrededor de la dialéctica competencia-cooperación, y de la re-producción y uso de recursos locales, materiales o inmateriales. La perspectiva SIAL permite explicar la sobrevivencia y la vitalidad de concentraciones de pequeñas agroindustrias, en un contexto a priori desfavorable a su desempeño. Si una AIR, considerada a nivel individual, puede aparecer como “sin futuro”, su integración en un colectivo, o en una concentración geográfica de empresas, caracterizadas por ventajas pasivas y activas, ofrece nuevos elementos de análisis.

²⁷ Según Gorz (1988), citado por Lamarche (2003), la heteronomía define la pérdida de control y de autonomía por parte de un sujeto. En el contexto del trabajo citado este concepto se vincula con la noción de enajenación del sujeto que es controlado por una organización exterior (e.g., burocracia, mercado).

Si bien el SIAL permite el análisis de una concentración de AIR, en éste se incluye no sólo las actividades hacia atrás de la cadena (agropecuarias) sino también a los comerciantes, restaurantes y otros, tanto rurales como urbanos. La noción de “localizado” (en lugar de “local”) muestra la complejidad de la cuestión de la territorialización de los SIAL y la importancia de la dimensión espacial como categoría de análisis.

Lo localizado describe con mayor sutileza la realidad de la producción y consumo de alimentos, permanentemente animados por fenómenos de localización, deslocalización y relocalización, y no definidos por un anclaje socio-espacial estático (Moity-Maizi & Muchnik, 2002; Muchnik, 2006). Por su naturaleza sistémica, el SIAL puede ser visto como un conjunto de sistemas de acciones que generan flujos de producción agroalimentaria (Touzard, 2007), éste es formado y animado a partir de las interacciones entre diferentes subsistemas (e. g. sociales, económicos, tecnológicos, políticos) que se co-determinan, se complementan y/o se oponen. El SIAL es por lo tanto un objeto conceptual complejo, tanto por la plasticidad de su configuración como por la diversidad de los elementos que lo componen.

Por su parte, Porter (1990), citado por Schejtman & Berdegué (2004), introduce el concepto de *clusters* y le otorga a la noción de competitividad un carácter sistémico, sentando las bases fundamentales de una serie de investigaciones relacionadas con la creación de ventajas competitivas. Así pues, a partir de la concepción marshaliana de las aglomeraciones llega al denominado diamante de la competitividad destacando que ésta tiene carácter sistémico, dada las interrelaciones existentes entre sus factores determinantes.

Según Altenburg & Meyer – Stamer (1999), citados por Schejtman & Berdegué (2004):

...el interés por los *clusters* radica no tanto en la simple aglomeración de empresas de cierto tipo, sino en el potencial que encierra la presencia de componentes de la cadena de valor en el mismo ámbito territorial, es decir, cuando se incluyen tanto las articulaciones "hacia atrás" con los proveedores de insumos y servicios, como "hacia delante" con los usuarios del producto, pues pueden generar oportunidades de lograr "eficiencia colectiva a través de economías externas, bajos costos de transacción y acción concertada". (p. 22)

Por otro lado, Pecqueur (1992), citado por Boucher (2012), propone el concepto de territorialidad como un recurso estratégico de los actores, basado en cuatro elementos:

- a. El sentido de pertenencia, es decir que los actores se sientan parte de ese territorio;
- b. La transmisión del saber hacer local o de saberes tácitos;
- c. Una historia y un destino como denominador común;
- d. El rol clave de los actores.

A partir de estos elementos, este autor desarrolló el concepto de SPL. En este contexto, sobre la base de investigaciones referidas a los sistemas productivos agroalimentarios surgió el concepto de SIAL. Así pues, en una primera definición, un sistema agroalimentario localizado (SIAL) puede entenderse como un sistema de organizaciones de producción, transformación y servicios agroalimentarios (unidades de producción agrícola, empresas agroalimentarias, redes comerciales y de distribución, servicios gastronómicos, entre otros) en un territorio específico (Muchnik & Sautier (1998), citado por Boucher (2012)).

Así mismo, las potencialidades territoriales están ligadas fundamentalmente a las lógicas de localización, y a los incentivos que encuentran las empresas y los inversionistas en términos de las ventajas para llevar a cabo el proceso productivo y la comercialización, las cuales pueden estar determinadas por la proximidad a los mercados finales, a los factores de producción, a las materias primas, a la oferta de mano de obra, a la existencia de *clusters* productivos, a la institucionalidad eficiente, a la fluidez de los encadenamientos, la reducción de los costes de transacción, entre otras (Boucher, 2006).

Aunque el enfoque SIAL tiene en cuenta el funcionamiento de las cadenas, es un enfoque que parte del territorio. Desde el punto de vista teórico, permite conocer y comprender en qué medida el territorio constituye un elemento significativo para

la organización y la dinámica de las actividades. Por otra parte, tomando en cuenta el punto de vista operacional, el territorio constituye una referencia para la combinación de actividades territoriales diversificadas, para la organización de los productores, para aumentar sus márgenes de acción y mejorar su posición en las negociaciones a lo largo de las cadenas, o para la construcción de circuitos agroalimentarios alternativos, basados en otro tipo de relaciones entre el productor y el consumidor (Muchnik, 2006).

La eficiencia en la activación de los SIAL y la combinación de recursos específicos está condicionada por las formas de aprendizaje y conocimientos, así como los mecanismos de coordinación territorial entre los actores y de sus capacidades de acción (Torre, 2000). La gran interrogante a dilucidar es cómo pasar de la caracterización de los SIAL a las políticas y programas de desarrollo (Boucher, 2012).

En las últimas décadas, se ha venido acentuando una tendencia al reconocimiento del carácter multifuncional de las actividades productivas en el medio rural, a través de la elaboración de productos agroalimentarios de calidad, el desarrollo del agroturismo y del ecoturismo, servicios gastronómicos, servicios ambientales, entre otros. Así mismo, se viene planteando la necesidad de diversificación de las actividades productivas con la finalidad de superar la pobreza en el medio rural, promovida mediante políticas públicas y la cooperación internacional. Igualmente, el acceso a nuevos nichos de mercado, las exigencias de un consumidor más preocupado por el medioambiente, la calidad y la salud, especialmente en los países de ingresos medios y altos, representan oportunidades para los pequeños productores a través de la valorización de productos típicos o tradicionales “de origen”, orgánicos o de comercio justo, que podrían traducirse en la diversificación de la producción y en mejores ingresos (Boucher, 2012).

De acuerdo con Pacciani, Belletti, Marescotti & Scaramuzzi (2001), la identificación y valorización de un producto típico agroalimentario se articula con

estrategias de desarrollo rural endógeno, tales como iniciativas de regulación del prestigio o reputación del producto, estrategias de calidad territorial a lo largo de toda la cadena agroalimentaria, en la que participan diversos actores y redes institucionales, generando una simbiosis entre el producto y el territorio, pues éste último también se beneficia de los recursos endógenos y la reputación alcanzada por el producto. En este sentido, Bérard & Marchenay (1996) reiteran que: “Valorizar los productos de nuestra tierra, es valorar también nuestros conocimientos técnicos y las riquezas portadoras de nuestras tradiciones y nuestra cultura” (p. 35). De tal manera, es importante que los actores locales activen los recursos específicos que sustenten la calidad diferencial del producto para generar una renta y, paralelamente creen los arreglos institucionales que permiten promover el producto en los mercados y aprovechar económicamente su reputación.

En consecuencia, se plantea un rol multifuncional en torno a las cadenas agroproductivas y los SIAL, pues al estar referidos a actividades agroalimentarias, también se vinculan con el manejo de recursos naturales y el uso de la biodiversidad, lo cual los relaciona con el debate del desarrollo sustentable (Boucher, 2012).

En la construcción de los SIAL y su activación en América Latina para promover el desarrollo territorial, están presentes algunos factores que dificultan los objetivos propuestos, entre ellos la pobreza rural, las particularidades para impulsar la acción colectiva o problemas de coordinación entre los actores locales, el acceso asimétrico a los recursos y las deficiencias del sistema institucional incluyendo los valores. En este sentido, en la región se requiere la construcción, “desde abajo hacia arriba”, de las estrategias de desarrollo territorial, las políticas apropiadas para impulsar las cadenas agroalimentarias como motor del desarrollo local así como el andamiaje institucional necesario para promover y regular los mecanismos que garanticen la calidad de los productos y de los procesos, el fomento de una cultura del emprendimiento, de la buena gerencia y de las relaciones de confianza y transparencia, la disminución de los costes de transacción, los acuerdos público-

privados y sociales, así como indicadores que permitan evaluar el desempeño tanto de las cadenas como de los SIAL (Alvarez Navarro, Rivero Serrato & Rojas Rueda, 2005).

De modo que la superación de la pobreza no sólo depende de implementar medidas económicas adecuadas, pues simultáneamente es fundamental fortalecer las instituciones y sus redes de cooperación, incluyendo la inclusión de valores para mejorar las relaciones de trabajo, la cooperación, la solidaridad y el manejo de conflictos con criterios de tolerancia y democracia. Al mismo tiempo, se requiere la revisión de los programas y políticas educativas y de capacitación, el fomento de la innovación y la transferencia tecnológica, entre otras.

Por consiguiente, no sólo se trata de visualizar las cadenas agroalimentarias y los SIAL como un mero mecanismo de apropiación de valor de las comunidades rurales o de diversificación de ingresos de los pequeños productores; tampoco se trata de centrar la estrategia únicamente en lo concerniente a la calidad y certificación de productos, pues además de estas consideraciones importantes se requiere también activar su significado para el desarrollo territorial, visto como un proceso multidimensional (Torres Salcido, 2013).

Por otro lado, las oportunidades y amenazas de la matriz FODA están vinculadas con los factores externos del circuito (entorno nacional e internacional, medio ambiente), son normalmente de carácter coyuntural y en general escapan del control de los actores del circuito. Las oportunidades son los factores del entorno que resultan positivos, representan una ventaja para el logro de los objetivos y la visión del circuito agroalimentario; y las amenazas representan un obstáculo para el logro de los objetivos y la visión futura del mismo (Gutiérrez, 2006). Las oportunidades y amenazas que provienen del entorno se refieren a tendencias y hechos económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, jurídicos, gubernamentales, tecnológicos y competitivos que podrían beneficiar o

perjudicar a la organización (o al circuito agroalimentario objeto de análisis, en este caso el café) en el futuro.

A partir de este diagnóstico de la cadena, de acuerdo con Gutiérrez (2007):

...las estrategias y recomendaciones de política que se formulen deberán, en consecuencia, contribuir al logro de la visión. La visión que se formule para la cadena deberá responder a las siguientes preguntas: ¿Qué queremos que sea la cadena (el circuito) en el futuro? ¿Qué grandes objetivos deberían alcanzarse (...), teniendo en cuenta las oportunidades y amenazas que se derivan de los entornos (diagnóstico externo) y el marco de restricciones existentes al interior de la cadena (debilidades y fortalezas)? (p. 16)

2.4.4. Cadenas agroalimentarias para la promoción del desarrollo local

Si bien el enfoque de cadenas productivas es relativamente nuevo en Latinoamérica, se usa desde hace décadas para orientar el trabajo en otros países, principalmente europeos. Este enfoque, desarrollado en Europa en los años setenta, ha permitido mejorar la competitividad de varios productos de primer orden (leche, carne, vino, etcétera) promoviendo la definición de políticas sectoriales consensuadas entre los diferentes actores de la cadena.

Contrariamente a lo que se piensa a veces, las cadenas no son estructuras que se construyen desde el Estado: existen desde hace mucho tiempo y siempre existirán. El análisis de cadenas es solo una herramienta de que permite identificar los principales puntos críticos que frenan la competitividad de un producto, para luego definir e impulsar estrategias concertadas entre los principales actores involucrados.

Al hablar de cadenas se piensa en productos con potencial de mercado, pero más allá del producto, en las cadenas se encuentran presentes actores y trabajos diferenciados alrededor de un bien específico. Estos actores se vinculan entre sí para llevar el producto de un estado a otro, desde la producción hasta el consumo. La estructura y dinámica de todo este conjunto de actores, acciones, relaciones, transformaciones y productos es lo que se conoce como cadena productiva.

Una definición sencilla puede ser: “Una cadena productiva es un sistema constituido por actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto o grupo de productos en un entorno determinado”. El enfoque de cadena es pertinente en el contexto actual de evolución de la economía mundial, competitividad, globalización, innovación tecnológica y complejos sistemas agroalimentarios. En esta realidad, la agricultura y la ganadería ya no se pueden considerar como elementos separados del resto de la economía. Este enfoque nos permite dar una mirada sistemática a las actividades productivas (van der Heyden & Camacho, 2004).

Para Calderón *et al.* (2012), las cadenas productivas son estructuras que existen desde hace mucho tiempo. Sus inicios se remontan a los trabajos de Albert Hirschman sobre desarrollo económico, cuyas propuestas se refieren al reconocimiento de “encadenamientos” de cooperación entre organizaciones (Isaza, 2008). Tales encadenamientos constituyen una secuencia de decisiones de inversión durante los procesos de industrialización característicos del desarrollo económico, con capacidad de movilizar (entre naciones) recursos subutilizados e incrementar la eficiencia y acumulación de riquezas; la clave reside en la capacidad empresarial para articular acuerdos contractuales que faciliten y otorguen mayor eficiencia a los procesos productivos (Hirschman, citado por Isaza, 2008).

Los encadenamientos pueden materializarse hacia atrás y hacia delante. Los primeros, se concentran en decisiones de inversión y cooperación orientadas a fortalecer la producción de materias primas y bienes de capital necesarios para la elaboración de productos terminados; mientras que los segundos, surgen de la necesidad de los empresarios por promover la creación y diversificación de nuevos mercados para la comercialización de los productos existentes (Hirschman, citado por Isaza, 2008).

El enfoque de cadenas a inicio de la década de los noventa, conlleva al diseño de políticas sectoriales y de apoyo empresarial en Latinoamérica bajo el esquema de cadena productiva. Se despierta el interés de los países en conocer las ventajas comparativas de las cadenas productivas (Isaza, 2008), y se comienza a incursionar

en términos como la competitividad, aspecto clave para producir y comercializar productos (Calderón, *et al.*, 2012).

Este enfoque, se asume como modelo de asociatividad empresarial, siendo una de las más antiguas estrategias económicas colectivas conocidas; pues aún las empresas más solventes, poseen una autosuficiencia relativa, requiriendo en mayor o menor medida, enlazarse y desarrollar acuerdos con quienes proveen los bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las operaciones del negocio (materias primas, transporte, información, conocimiento, tecnología, regulación, dinero, comunicación, comercialización, entre otros) (Ochoa & Montoya, 2010). Sin embargo, llama la atención que la literatura anglosajona no da cuenta de una existencia abundante de artículos sobre “cadenas productivas” -*productive chains*-, pudiendo definir las como una unidad analítica que ocupa un lugar de gran importancia dentro del diseño de las políticas de promoción a la pequeña y mediana empresa, tanto en América Latina como en otros países en desarrollo (Isaza, 2008).

La visión de las cadenas agroalimentarias desde una perspectiva ampliada, reconociendo actores importantes e influyentes en el ambiente organizacional, logrando superar visiones parcializadas en las organizaciones. Como estructuras (Calderón, *et al.*, 2012) ofrecen lineamientos para concebir sistemas integrados de gestión organizacional, propiciando el valor en cada una de las actividades realizadas en sus eslabones básicos. Según Isaza (2008), el concepto de cadena productiva ofrece un marco conceptual útil para comprender la articulación de diferentes unidades empresariales de cara al proceso de generación de valor y el papel que cumplen las empresas que intervienen en el mismo; como concepto innovador, provee elementos importantes en el diseño de políticas de apoyo empresarial que favorecen la generación de riqueza a través de la consolidación de ventajas competitivas.

Las cadenas productivas, pueden ser definidas como un sistema constituido por una serie de actores interrelacionados o agentes económicos con intereses individuales y colectivos, que a través de una sucesión de operaciones, manejan una serie estructurada de procesos que van desde la obtención de materias primas,

pasando por la producción o transformación, hasta llegar a la comercialización o traslado de un producto a un mercado determinado (Calderon, *et al.*, 2012; Mora, 2007, citado por Verduzco, 2010; Usgame, *et al.*, 2007; Gago, *et al.*, 2007; Ciro & Miranda, 2014).

Las cadenas productivas, han sido adoptadas en el campo organizacional desde una perspectiva genérica e integradora, y como útiles herramientas para organizar procesos, trabajar en agregación de valor y articular operaciones, de manera que estas sean desarrolladas de manera eficiente, pensando no solo en la obtención de beneficios económicos, sino también beneficios sociales. En todo caso, las relaciones técnicas manifiestas en la cadena, manejan mercados comunes, en el que las características tecno-productivas de los eslabones que la constituyen afectan la eficiencia y productividad de la producción en su conjunto (DNP, 2004). Logran organizarse para reducir costos y ofrecer un servicio aceptable, sin embargo, pocas tienen éxito, al no considerar al consumidor como eje central de las decisiones (Verduzco, 2010).

En lo que respecta al sector agroalimentario, las cadenas productivas han adoptado el prefijo agro a su connotación primaria, considerando que el tipo de producto obtenido o derivado de ellas, proviene del sector agrícola. Así en el sector agrícola ganadero, prevalecen cadenas agroproductivas (Álvarez, Riveros y Rojas, 2005; Castro, *et al.*, 1998), cuya denominación podría orientarse también hacia cadena agropecuaria (Verduzco, 2010) e incluso cadenas agroalimentarias (Morales, 2009). Para Gomes, *et al.* (2002), el marco conceptual sobre cadenas agroproductivas se inicia a principios de la década del 90, cuando se buscaba un enfoque pertinente para el análisis del ambiente externo de la organización y la determinación de las estrategias que podrían dirigir el cambio institucional. Para los autores, la idea central era que la visión de la institución respecto al cliente tendría que ser revisada, para incluir nuevos actores y agentes importantes participantes del desarrollo de la institución.

Estos planteamientos orientan al sector agrícola, identificando agentes o actores fuera de la finca, entre los que resaltan: proveedores de insumos,

agroindustrias, estructuras de comercialización, consumidores y las estructuras de apoyo a la producción. En esta época, la agricultura comienza a asumir una visión sistémica (Gomes, *et al.*, 2002) derivada de los estudios de Davis y Goldberg (1957) en los años 50, cuando desarrollan el concepto de negocio agrícola²⁸, complejo agroindustrial, agronegocio o negocio agrícola. En este sentido, se define no solamente lo que ocurre dentro de los límites de las fincas, sino también a todos los procesos interconectados que permiten la oferta de los productos de la agricultura a sus consumidores (Zylbersztajn, 1994), base conceptual adoptada por considerarse adecuada para las necesidades del planeamiento estratégico de las unidades de producción.

Desde estos planteamientos, se derivó el concepto de la cadena agroproductiva, como subsistema (o sistemas dentro de sistemas) del agronegocio o negocio agrícola (Castro, *et al.*, 1998) que articula agentes económicos, interrelacionados por el mercado que participan en un mismo proceso productivo (Álvarez, Riveros & Rojas, 2005). Incluye un conjunto concatenado de procesos donde participan diferentes actores ejecutando acciones para generar un producto agropecuario y ponerlo a disposición del consumidor (Verduzco, 2010); precisando Álvarez, Riveros & Rojas (2005) que el producto al que se refiere la definición es un producto agrícola.

El enfoque de cadena agroproductiva demostró su utilidad para organizar el análisis y aumentar la comprensión de los macro procesos complejos de la producción, para examinar el desempeño de estos sistemas, determinar cuellos de botella a los procesos de desempeño, oportunidades no exploradas, procesos productivos, tecnológicos y de gestión (Gomes *et al.*, 2002).

Los procesos o eslabones propios de las cadenas agroproductivas, al igual que las cadenas productivas y de valor, inician con la fase de provisión de insumos, transformación o producción y comercialización y traslado hasta lograr la colocación

²⁸ Según Gomes *et al.* (2002), el concepto de agronegocio es muy amplio y no siempre adecuado para la formulación de estrategias sectoriales, principalmente cuando se trata de promover la gestión tecnológica o de investigación y desarrollo.

en el mercado o su entrega en manos del consumidor final (Álvarez, Riveros & Rojas, 2005; Duruflé, Fabre & Young, 1993).

Las cadenas o circuitos forman parte del sistema agroproductivo nacional y deben ser entendidas como una realidad económica y social (Instituto de Cooperación para la Agricultura -IICA-, 2006), donde las relaciones entre los agentes constituyen un elemento clave en la dinámica tecnológica y por tanto las innovaciones organizativas son tan importantes como los propios cambios técnicos (Morales, 2009).

Cuando los agentes económicos se articulan mediante condiciones de confianza, eficiencia, cooperación y equidad se encontrarán en condiciones de competir exitosamente en el mercado, toda vez que responderán rápidamente a los cambios que ocurran en él (Álvarez, Riveros & Rojas, 2005), es decir, los procesos de integración o coordinación vertical a lo largo de las cadenas son factores fundamentales en el mejoramiento de la producción y la productividad (Morales, 2009).

Según Ochoa & Montoya (2010), desde una perspectiva empresarial, la comprensión de las cadenas agroproductivas, implica entender la actividad agropecuaria como una empresa que se propone un objetivo económico, es decir, generar una ganancia, lo cual supone profesionalizar dicha actividad para que sea más eficiente y pueda alcanzar una relación costo/beneficio favorable. Para el IICA (2006), la organización de la cadena agroproductiva permite planificar mejor la producción tanto primaria como industrial y garantizar un abastecimiento estable de productos en términos de volumen y calidad (IICA, 2006).

Se entiende por cadena agroproductiva para la promoción del desarrollo local, al sistema conformado por actores con características y funciones específicas, que desarrollan actividades interrelacionadas en torno a la evolución de un producto, desde la producción primaria hasta su consumo final, con la finalidad de generar una mayor productividad y competitividad para el desarrollo territorial. En esta definición, de acuerdo con Salazar González & Van der Heyden (2004), se destaca

que uno de los objetivos del desarrollo de una determinada cadena va más allá de la competitividad y se orienta al desarrollo local, por lo tanto, el enfoque de desarrollo territorial alimenta a la metodología de análisis de circuitos agroalimentarios.

En este sentido, Álvarez Navarro, Riveros Serrato & Rojas Rueda (2005), plantean una tipología de las cadenas agroproductivas por su origen y por su ámbito territorial:

a) Por su origen: La mayoría de las cadenas se van organizando en función de la interacción de los actores económicos en los mercados; por lo tanto, la dinámica del mercado y las decisiones de intervención de los agentes van dando origen y estructura a una cadena agroproductiva, que se va desarrollando con actores heterogéneos que compiten por distribuir sus beneficios a lo largo de ella. Por otra parte, existen cadenas que son inducidas desde afuera y surgen mediante acuerdos o alianzas estratégicas, provienen de la demanda, con reglas de juego que implican una fuerte dependencia entre los diferentes actores con respecto a las normas de calidad y las condiciones de entrega en las operaciones de compra-venta; estos acuerdos entre los agentes se sustentan en rentabilidades más altas y exigencias de los mercados en función de “nichos de mercado”. Ejemplo de ello son las cadenas de productos diferenciados, también llamadas cadenas de valor en la literatura especializada, tales como los productos con denominación de origen, las frutas tropicales, los productos orgánicos, el biocomercio y el comercio justo, entre otros.

b) Según el ámbito territorial: la diferenciación de las cadenas agroalimentarias, de acuerdo con este criterio, se basa en la necesidad de considerar distintas estrategias de intervención en lo local, en lo regional, en lo nacional, o en lo internacional, para mejorar el desempeño de las cadenas. No obstante, una cadena nacional generalmente está conformada por circuitos locales y regionales, y podría tener al mismo tiempo articulaciones al nivel internacional.

Además, dentro de la concepción de desarrollo local, se puede incluir la perspectiva de la cadena de valor y los sistemas agroalimentarios localizados-territoriales, la cual considera que los comportamientos de los actores no están disociados del territorio del cual forman parte. Se plantea un nuevo enfoque para la reflexión sobre la importancia de estos vínculos y los efectos de éstos en la actividad económica local y regional, centrando su análisis en la relación territorio-actores-producto, para impulsar proyectos de desarrollo que mejoren la calidad de vida y disminuyan las desigualdades territoriales (Boucher, 2012).

Al respecto, la FAO & SAGARPA (2004) enfatizan en que la competitividad de una cadena es el resultado de la eficiencia de cada parte de la misma y del conjunto respecto a los mercados en los que concurre. De este modo, cualquier eslabón de la cadena que no responda a las exigencias que enfrenta la misma, será desplazado en la economía global y nacional por actores más eficientes. De esto se deduce, que los esfuerzos de las instancias gubernamentales vinculadas con el desarrollo rural en materia de integración de cadenas agroalimentarias, deben orientarse al establecimiento de condiciones entre los actores del encadenamiento para coordinar y llevar a cabo las estrategias de competitividad que aseguren su permanencia en el mercado, así como, la incursión en mercados potenciales. Estas estrategias no sólo deben estar referidas hacia alguno de los eslabones de la cadena, sino que deben ser planteadas de manera sistémica, tomando en cuenta todos los segmentos de la misma, así como el entorno mundial y nacional.

En efecto, en un mundo cada vez más globalizado, no es suficiente con alcanzar niveles más altos de productividad y calidad en las empresas para asegurar su permanencia en el mercado, pues es fundamental además la interdependencia eficiente entre los actores y sus funciones. Así por ejemplo, el éxito de los productores primarios depende en buena medida de las interrelaciones con los consumidores intermedios, los abastecedores de los mercados finales y los consumidores del último eslabón de la cadena (FAO & SAGARPA, 2004).

Aquellos productores primarios que comercializan sus productos directamente a los consumidores intermedios o finales, pueden obtener incrementos sustanciales de sus ingresos; lo mismo ocurre cuando tienen un mejor acceso a los insumos, financiamiento, asistencia técnica y tecnología.

La estrategia de integración productiva de la cadena agroalimentaria, tanto sectorial como territorial, requiere sin lugar a dudas de la participación de los actores en el ámbito de los agronegocios así como el diseño e implementación de las políticas de desarrollo local. En este sentido, de acuerdo con FAO & SAGARPA (2004), entre los instrumentos necesarios para promover y apoyar la integración productiva, es decir los encadenamientos sectoriales y la articulación territorial, destacan los siguientes:

- ✓ La incorporación de profesionales para activar la capacitación. No es suficiente suministrar los servicios de asistencia técnica directamente a los productores primarios o a los agroindustriales, pues al mismo tiempo debe orientarse hacia la promoción de los procesos de integración y coordinación de la cadena agroproductiva.
- ✓ La innovación tecnológica es uno de los elementos claves de los procesos de integración, por lo tanto, es fundamental vincular las estructuras de investigación y transferencia de tecnología a dichos procesos, así como la generación de capacidades endógenas de innovación.
- ✓ El financiamiento para el desarrollo de los diversos encadenamientos requiere del diseño de nuevos modelos y productos, conjuntamente con los actores involucrados.
- ✓ El desarrollo de sistemas de información sobre precios y otras variables de mercado, que faciliten la toma de decisiones de los actores, pues es importante avanzar en materia de información especialmente en los países no desarrollados que propicien la transparencia de los mercados y por ende generen una mayor certidumbre.

Así mismo, la relevancia del estudio de cadenas agroalimentarias, permite comprender que los eslabones de las mismas representan un conjunto

interdependiente en la generación del valor agregado a las materias primas, bien sea al nivel productivo o de servicios, lo que a su vez favorece la diversificación de los productos, la generación de empleo y de mejores ingresos, que apuntarán a elevar la calidad de vida de la población.

Por tanto, debe considerarse el conjunto de la cadena de valor para la gestión pública y el desarrollo local; el diseño de las estrategias de desarrollo territorial por parte de los actores participantes en la cadena debe fundarse con base en la creación y fortalecimiento de los mecanismos de coordinación y cooperación, aunque sin inhibir la competencia interna que se da entre los actores. Otro aspecto a destacar es que la competencia en los mercados globales se produce entre sectores o cadenas y no entre unidades productivas aisladas (FAO & SAGARPA, 2004).

Para que las conexiones entre los eslabones o niveles de una cadena agroalimentaria sean eficientes deben estar basadas en la confianza, requiriendo además un proceso de capacitación de todos los actores involucrados, incluyendo a los empresarios y al Estado, de manera que actúen en coordinación para promover proyectos comunes a mediano y largo plazo, sin dejar a un lado la evaluación de sus resultados (FAO & SAGARPA, 2004). Tomando en cuenta lo mencionado anteriormente, se puede deducir que las cadenas agroalimentarias pueden ser vistas como herramientas para impulsar el desarrollo local.

El proceso para activar una cadena agroalimentaria para promover desarrollo local debe surgir principalmente “desde abajo hacia arriba”, es decir desde el mismo territorio; con la participación de los actores deben emerger las estrategias de desarrollo de la mano de las cadenas agroproductivas, dado que permite una mejor identificación de la problemática y un mayor grado de compromiso con los resultados, teniendo en cuenta además las condiciones históricas y estructurales, la identidad territorial, el saber hacer local, entre otros.

En este sentido, Salazar González & Van der Heyden (2004), explican que la concertación entre los actores participantes en la cadena representa una forma avanzada de participación, que a su vez implica asumir responsabilidades con compromiso, en función de las posibilidades e intereses de los actores. Al mismo tiempo, las diversas intervenciones en la cadena deberán propiciar mejores relaciones entre los actores, basadas en la cooperación y la confianza, mediante acuerdos, contratos, convenios, alianzas estratégicas, entre otros.

Al incorporar el análisis de las cadenas agroalimentarias en la problemática del desarrollo local, es importante plantear que los pequeños empresarios también pueden incorporarse en la cadena y lograr el *upgrading* o escalamiento del sector productivo, que no sólo depende del desempeño de un determinado conjunto de actores, sino que está determinado por el funcionamiento de toda la cadena y por el nivel de coordinación entre los actores de cada eslabonamiento; que a su vez está influenciado por políticas macroeconómicas y sectoriales, estrategias corporativas, tecnologías, innovación de productos y procesos, educación, entre otros (Fernández-Stark & Gereffi, 2011).

En este sentido, Fernández-Stark & Gereffi (2011), refieren los siguientes tipos de *upgrading*:

- ✓ El *upgrading* económico que puede definirse como el proceso mediante el cual las unidades económicas entran y se mueven hacia actividades de mayor valor agregado en la cadena agroproductiva para tratar de obtener mejores beneficios.
- El *upgrading social* vinculado con el proceso tendiente a mejorar las condiciones laborales de los trabajadores, la educación y la capacitación para el trabajo, el empleo decente y la seguridad social, la equidad de género, que a su vez conducen a un mejoramiento de las condiciones de vida.
- El *upgrading ambiental* referido al mejoramiento de las prácticas de producción y de consumo, la optimización de los recursos naturales

mediante cambios en las tecnologías, sistemas de gestión, tratamiento de los desechos sólidos y de la emisión de gases contaminantes, para preservar el medio ambiente.

En definitiva, el desarrollo local/territorial supone superar el esquema que considera que los actores económicos sólo actúan como rivales en función de maximizar sus beneficios, dado que plantea que deben establecerse entre las mismas relaciones de cooperación en pro de proyectos colectivos que generarán mayores beneficios; no obstante, ello involucra grandes desafíos (Rodríguez Miranda, 2014).

2.4.5. Metodología para el análisis de las cadenas agroalimentarias con visión hacia el desarrollo territorial

Las bases teóricas y metodológicas del análisis de la cadena agroalimentaria del café en Venezuela, en el periodo 1960-2019 y su vinculación con el desarrollo, se encuentran por un lado en los fundamentos de la economía agroalimentaria con las investigaciones liderizadas por Louis Malassis y más recientemente Martin, Larivière, Gutiérrez & Reyes (1999), Herrera (2002) & Gutiérrez (2007); por otro lado se consideran las aportaciones teóricas referidas al desarrollo local (con base en las investigaciones de Vázquez Barquero, Albuquerque, Arocena, Boisier, entre otros); el modelo diamante de competitividad de Porter y, los sistemas agroalimentarios localizados, destacando los estudios de François Boucher.

En la metodología para el estudio de cadenas agroalimentarias, que será utilizada en esta investigación, se pueden identificar fundamentalmente cinco niveles de análisis (Herrera, 2000):

- a. El contexto internacional;
- b. El contexto nacional;
- c. La estructura de la cadena;
- d. El funcionamiento de la cadena y

e. La síntesis

Al nivel del entorno internacional, se genera información cuantitativa sobre los flujos de producción y comercio mundial de la cadena, precios internacionales, entre otros, con base en las estadísticas de la FAO y la OIC; también se analiza la información referida a las políticas, acuerdos, países y empresas líderes en el mercado, entre otros aspectos, que corresponden al marco legal, países y empresas líderes, políticas sobre esos mercados, entre otros, que permiten el análisis de cómo ese entorno afecta la situación actual y futura de la cadena al nivel mundial y valorar los riesgos y las oportunidades que presentan los mercados mundiales y los mercados preferenciales (Herrera, 2000). Se trata de analizar en el caso específico del café en Venezuela, cómo el entorno mundial incide en el desempeño actual y futuro de la cadena, evaluando los riesgos y las perspectivas.

Al nivel del entorno nacional, se requiere información acerca de relaciones de la cadena con la economía nacional, de la importancia económica y social del circuito agroalimentario, la interacción con instituciones públicas y privadas, así como del contexto de políticas macro y sectoriales (Herrera, 2000), vinculadas con el sistema alimentario venezolano y por ende el circuito agroalimentario del café, que inciden en su desenvolvimiento.

La estructura corresponde a la identificación y caracterización de las actividades económicas a lo largo de la cadena agroalimentaria (desde la producción primaria hasta el consumo final) y de los actores que participan en la misma y sus funciones, así como de las actividades de apoyo (provisión de insumos, maquinarias y equipos, servicios) con el fin de hacer comparaciones respecto de la capacidad actual y potencial de las distintas categorías de actores para competir, entre ellos, y con la economía mundial.

El funcionamiento de la cadena agroalimentaria se refiere a la identificación y caracterización de las relaciones tanto técnicas como económicas entre los distintos

actores de la cadena, destacando sus funciones y sus mecanismos de coordinación (Herrera, 2000).

Tanto la estructura como el funcionamiento de la cadena agroalimentaria del café serán abordados a lo largo de la presente investigación, desagregando sus eslabones, actores y sus interrelaciones en el itinerario que sigue el café verde en grano hasta la generación de subproductos y productos finales, para satisfacer tanto las necesidades de la industria nacional e internacional como las de los consumidores finales.

En la síntesis se articulan lógicamente los elementos anteriores de manera que aparezcan los factores determinantes de las fortalezas, debilidades y potencialidades del sistema, en sus partes y en su conjunto, de tal suerte que se puedan identificar propuestas técnicas, económicas y organizacionales para mejorar la competitividad de la cadena con equidad (Herrera, 2000).

Es importante señalar que el enfoque de circuito agroalimentario o de cadena agroproductiva permite un análisis al nivel intermedio o mesoeconómico, de las interrelaciones entre las actividades y los agentes que participan desde la producción primaria de un rubro agrícola específico (al nivel de puerta de finca) hasta el consumo final del mismo o de sus productos derivados, favoreciendo el diseño de políticas más específicas, en este caso de estudio las concernientes al café y sus derivados en Venezuela.

A su vez, el estudio de circuitos agroalimentarios, entre ellos la cadena del café en Venezuela, permite analizar la actividad económica de un producto dado, a través de las diferentes etapas comprendidas desde la producción agrícola hasta el consumo final, por lo que esta metodología facilita la evaluación del desempeño de los actores que participan en la cadena, el análisis de integración de los distintos centros de decisión, la evaluación de la contribución de las diversas actividades de la cadena a la economía nacional e internacional, el funcionamiento y los resultados

de los diferentes mercados, así como proveer un cuadro metodológico para mejorar las intervenciones de los agentes que interactúan en un circuito particular.

En efecto, este análisis al nivel meso-económico permite detectar los conflictos entre las esferas agrícola, industrial y comercial, identificando los obstáculos que impiden el desempeño favorable de la cadena y así poder establecer políticas específicas tendientes a superarlos y conducirla a niveles más altos de productividad y competitividad.

2.4.5.1. La matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) como herramienta de diagnóstico de la cadena del café en Venezuela

El análisis de diagnóstico mediante la matriz FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), también conocida como matriz DAFO, es una herramienta de la planificación estratégica que tiene como objetivo determinar las ventajas competitivas de un fenómeno o proceso objeto de estudio, en este caso la cadena agroalimentaria de café en Venezuela, en un momento determinado del tiempo (periodo de estudio: 1960-2019). Esto describe de manera sistematizada, las fortalezas y debilidades internas del objeto de investigación, así como sus oportunidades y amenazas externas, permitiendo con ello obtener un diagnóstico estratégico para la toma de decisiones tendientes a mejorar la situación actual del circuito cafetalero en Venezuela a mediano y largo plazo.

En este sentido, el análisis FODA se utilizará como herramienta para el diagnóstico del circuito agroalimentario del café en Venezuela. Para ello, se debe identificar previamente las fortalezas y las debilidades, las oportunidades y las amenazas de esta cadena agroproductiva. Las fortalezas y debilidades surgen de las características y condiciones internas del circuito café, mientras que las oportunidades y amenazas provienen de los entornos (nacional e internacional) que enfrenta esta cadena. Concretamente, las fortalezas y debilidades corresponden a los atributos positivos y negativos internos al circuito del café en Venezuela, entre ellos las características de sus componentes o niveles, de sus actores y de las

formas como se coordinan de manera vertical u horizontal. Son de carácter fundamentalmente estructural y pueden ser controladas por los actores del circuito. Responden a las preguntas ¿Qué se hace bien en el circuito (fortalezas)? ¿Qué se hace mal en el circuito (debilidades)? De este modo, las fortalezas son útiles para aprovechar las oportunidades o para protegerse de las amenazas del ámbito, mientras que las debilidades impiden aprovechar las oportunidades o protegerse de las amenazas de éste. Por consiguiente, los actores del circuito o cadena del café en Venezuela deben adoptar estrategias que aprovechen las fortalezas y superen las debilidades internas existentes en un momento dado (Gutiérrez, 2006).

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO III

3. EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFÉ

3.1. Origen y expansión del café en grano en el mundo

Autoridades en la materia y estudiosos de la historia del café coinciden en que la planta es oriunda de África, originario de la República Democrática Federal de Etiopía, antigua Abisinia, probablemente en la provincia de Kaffa. Cuenta una leyenda de un pastor llamado Kaldi, que un día las cabras que llevaba a pastar se volvieron locas, y descubrió que habían comido de un arbusto con cerezas rojas, que resultó ser café. Se considera que fueron los árabes quienes lo sacaron de Abisinia, (Etiopía) y la llevaron al Yemen por el puerto de Mocha (Moka), Arabia (Asia) a través del Mar Rojo y el Golfo de Adén donde lo cultivaron alrededor del año 575 a.C. (Carbone, 2017).

Los primeros historiadores mencionan el hecho de que una tribu nómada de África en sus maniobras bélicas, por el año 800 a.C. usaban unas bolas de tortas hechas de frutos secos de café molido y mezcladas con grasa o mantequilla salada. Aunque se hace mención del café por los primeros escritores griegos y romanos, no obstante, existen documentos antiquísimos que algunos investigadores han presentado como evidencia demostrativa de que el café se conocía como bebida desde tiempos inmemoriales en Etiopía. A pesar de ello no hay evidencia clara sobre la existencia del café como tal en esa época (OIC, 2018).

Se considera que el primero en mencionar el café en sus escritos fue el filósofo y astrónomo de Bagdad, Razi, quien vivió para los años de 850 -952 a.C. Sin embargo, existe la duda si el “bunchum” o “bunca” al que hace referencia fuera realmente café. Avicena, un médico, filósofo y discípulo de Razi, escribió sobre las propiedades medicinales del café a principios del siglo XI y lo llamó también “bunn”

o “bunchum”. Según Avicena, el café fortifica los miembros, limpia la piel y extrae la humedad que hay debajo de ella y le da un excelente olor al cuerpo (OIC, 2018).

Como se mencionó anteriormente, el cafeto y el café son originarios de África, se cree, pero fueron los árabes quienes procesaron los granos de café y adoptaron la costumbre de tomar esta bebida. Los árabes obstaculizaron y previnieron por bastante tiempo la introducción, propagación, cultivo y uso del café en otros países. Así pues, siguieron una política rigurosa de no exportar granos fértiles de café, para que no se pudiese cultivar en ningún otro lugar; al eliminar las capas exteriores al grano, este se vuelve infértil. Resultaba difícil poder mantener ese control debido a los miles de peregrinos que venían a la Meca año tras año. No obstante, los comerciantes venecianos fueron los primeros que llevaron el café a Europa en 1615. Asimismo, los holandeses en 1616 lograron llevarse algunos granos fértiles y los cultivaron en invernaderos. La introducción del café a la India fue realizada por Baba Budan, un peregrino musulmán, alrededor siglo XVII. Posteriormente se extendió a Ceylan (Sri Lanka), luego a las islas del archipiélago de la Sonda (Indonesia). La mayoría eran posesiones holandesas en esa época (OIC, 2018).

En el 1690, Holanda determinó sembrar la planta en su colonia de Java misión que realizó Nicolás Witsen, gobernador de las Indias Occidentales Holandesas, a través de Van Ommen, gobernador de Betania. El ensayo fue exitoso en Java y dio lugar a la expansión del cultivo del café a otras partes del mundo. El éxito obtenido en los nuevos plantíos cafetaleros de Java estimuló a las autoridades de esa colonia a enviar un arbolito a Holanda en el 1710. El cafeto creció y fructificó y de los descendientes obtenidos en el Jardín Botánico, el Burgomaestre de Amsterdam le obsequia a Luis XIV, Rey de Francia, una de estas plantas en el año 1713. Para 1723 el Capitán de la Marina Francesa, Gabriel Mathiew de Clieu, introduce la planta en Martinica (OIC, 2018).

Al principio se consideró que habían sido los franceses quienes habían introducido y desarrollado la planta en América. Se comprobó más tarde que en el año 1714 los holandeses habían enviado a la Guayana Holandesa los primeros

cafetos procedentes del Jardín Botánico de Amsterdam. Esto les daba la primacía en la introducción inicial del cafeto en América. De la Guayana Holandesa el café se extendió a la Guayana Francesa y de ahí a Brasil en 1723. De los cafetales de Martinica se introdujo cafetos a Santo Domingo, Haití y Guadalupe. A Cuba se trajo de Santo Domingo y a Puerto Rico, vino vía Martinica y Santo Domingo; alrededor de año 1736 hasta Venezuela y Colombia (OIC, 2018).

3.2. Clasificación botánica y comercial del café

El cafeto pertenece a la familia *Rubiaceae* y al género *Coffea* con aproximadamente cien especies, de las cuales tres son cultivadas comercialmente: *Coffea arábica* L., *Coffea canephora* Pierre ex Froehner y *Coffea liberica* Bull ex Hiern (Alvarado Soto & Rojas Cubero, 1994).

3.2.1. El cafeto arábico (*Coffea arabica*)

Es un arbusto nativo de Etiopia y/o Yemen, Arabia; es la principal especie cultivada para la producción de café (obtenido a partir de las semillas tostadas). Los frutos de *Coffea arabica* contienen menos cafeína que otras especies cultivadas comercialmente. Asimismo, es la variedad más antigua y considerada la más fina, más aromática y menos amarga. El grano es alargado y tiene una incisión curvada. El arábica madura de nueve a once meses. Su participación en el comercio mundial es superior al 60%. Se cultiva principalmente en Brasil, Colombia y América Central (OIC,1988).

3.2.2. *Coffea canephora* (Robusta)

El *Coffea canephora* (café Robusta; sin. *Coffea robusta*) es una especie del género *Coffea*, originaria de los bosques ecuatoriales de África occidental, desde la costa oeste hasta Uganda y la parte sur del Sudán, lo mismo que de la parte de África occidental, entre las latitudes de 10° norte y 10° sur, en elevaciones desde el nivel del mar hasta más o menos 1000 metros de altura (OIC, 1988).

El *Coffea canephora* (Robusta), no es más que una de las especies de las variedades de *Canephora*, pero que por su importancia mundial da el nombre a la especie, identificándose así *canephora* con Robusta. Destacan principalmente las variedades *Conillón*, *Kouilloi*, *Niaouli* y Uganda, aportando un 30% a la producción mundial. El *Coffea* Robusta, crece mayormente en África y en Brasil, donde lo llaman *Conillón*. También se lo ve en el Sudeste Asiático donde los franceses introducen el cultivo a Vietnam a fines del s. XIX, y de allí pasa a Brasil. Es más fácil de cuidar que el *Coffea Arábica* y más barato de producir (OIC, 1988).

Esta especie es descubierta al observar que era inmune a la plaga de hongos *Hemillea Vastatrix* que diezma a los arábicas. Originarios del Zaire, los principales cultivos de Robusta están en zonas bajas y secas de África, Indochina y Brasil. Son cafés con un mayor contenido de cafeína, es del 2 al 4%. Presenta un grano amarillento y con olor a paja seca. El tueste es normal y da lugar a un café fuerte, de gran cuerpo, de color oscuro y de fuerte sabor con un punto amargo que se pega al paladar. Es un café normalmente tratado en seco y no lavado, que comporta la posible presencia de tierra en las hendiduras y otros defectos. Mientras los granos de Arábica son considerados superiores, Robusta es usualmente limitada a grados menores de calidad. Es muy usado en café instantáneo, y en mezclas para expreso, porque promueve la formación de "crema". La *Sp. Robusta* contiene hasta el doble de cafeína en comparación con Arábica (OIC, 1988).

3.2.2. Principales diferencias entre café Arábica y café Robusta

A continuación, se presenten algunas características entre las variedades más comercializadas al nivel mundial:

Cuadro N° 2. Algunas diferencias entre el café Arábica y café Robusta

Descripción	Arábica	Robusta
Fecha de descripción de la especie	1753	1895
Cromosomas (2n)	44	22
Tiempo que tarda desde la flor hasta la cereza madura	9 meses	10-11 meses
Floración	Después de la lluvia	Irregular
Cereza madura	Caen al suelo	Quedan en las ramas
Rendimiento (kg granos/ha)	1.500-3.000	2.300-4.000
Raíz	Profunda	Poco profunda
Temperatura óptima (media anual)	15-24 °C	24-30 °C
Precipitación pluvial óptima	1.500-2.000 mm	2.000-3.000 mm
Crecimiento óptimo	1 – 2 m	0-700 cm
Hemileia vastatrix	Susceptible	Resistente
Koleroga	Susceptible	Tolerante
Nematodos	Susceptible	Resistente
Traqueomicosis	Resistente	Susceptible
Enfermedad del fruto del café	Susceptible	Resistente
Contenido de cafeína del grano	0,8 - 1,4%	1,7 - 4,0%
Forma del grano	Chato	Alargado
Características típicas del café bebida	Acidez	Amargor, pleno
Cuerpo	Promedio 1,2%	Promedio 2,0%

Fuente: OIC, 1988.

3.2.3. Coffea Libérica

El café Libérica se da en un árbol fuerte y de gran tamaño, de hasta 18 metros de altura, de hojas grandes y coriáceas. El fruto y la semilla (grano) son también grandes. El café Libérica se cultiva en Malasia y en África Occidental, pero sólo se comercia en cantidades muy pequeñas, dado que la demanda de sus características de aroma y sabor son muy escasas. Café liberiano (*C. liberica* Bull ex Hiern) es

nativo de los alrededores de Monrovia en Liberia. Según los investigadores, éste ha escapado del cultivo en la mayoría de los países a lo largo de la costa oeste de África (OIC,1988).

3.3. Mejora vegetal del *Coffea*

a. *Coffea arábica* L.

El *Coffea arábica*, es un tetraploide (44 cromosomas) y se autopoliniza. Hay dos variedades botánicas distintas: *arábica (typica)* y *bourbon*. Históricamente, el *typica* se cultivó en Latinoamérica y Asia, mientras que el *bourbon* llegó a Sudamérica y más tarde a África Oriental a través de la colonia francesa de Bourbon (Reunión). Debido a la característica de autopolinización del *Coffea arábica*, estas variedades tienden a permanecer genéticamente estables. No obstante, se han cultivado por su propio valor de mutaciones espontáneas que mostraron características deseables, además se exploró con fines de fertilización cruzada. A continuación, se indican algunos de esos mutantes y cultivares (OIC, 1988):

- Mutantes: *Caturra* – una forma compacta de borbón; *Maragogipe*; un *typica* mutante con grandes granos; San Ramón -un *typica* enano *Purpurascens*, con hojas púrpura.
- Cultivares: Se han desarrollado cultivares para que den rendimiento económico máximo en condiciones regionales específicas tales como: clima, suelo, método de cultivo y preponderancia de plagas y enfermedades. Algunos de los cultivares más conocidos son:
 - ✓ *Blue Mountain*: cultivado en Jamaica y Kenya.
 - ✓ *Mundo Novo*: cruce de *typica* y *bourbon*, originalmente cultivado en Brasil.
 - ✓ *Kent*: originalmente desarrollado en la India, muestra alguna resistencia a las enfermedades.
 - ✓ *Catuai*: desarrollado como híbrido de *Mundo Novo* y *Caturra*, se caracteriza por sus cerezas amarillas o rojas: *Catuai-amarelo* y *Catuai-vermelho* respectivamente.

b. *Coffea canephora* (Robusta)

El *Coffea Canephora* es una especie diploide y auto-estéril, origina muchas y diferentes formas y variedades silvestres. La identificación de cultivares es confusa, pero están reconocidas dos formas principales (OIC, 1988):

- ✓ *Robusta*: formas erguidas
- ✓ *Uganda*: formas esparcidas

c. Híbridos de *Arábica* y *Robusta*

Se ha mejorado selectivamente el café con el fin de obtener mejores características de crecimiento y floración, rendimiento, tamaño y forma del grano, calidad en taza, contenido de cafeína, resistencia a la enfermedad y resistencia a la sequía. El objetivo del cruce entre el *arábica* y el *robusta* es mejorar el *Arábica* para que adquiera vigor y resistencia a las enfermedades o mejorar el *Robusta* para que adquiera mayor calidad en taza (OIC, 1988):

d. Híbridos

- ✓ Híbrido de Timor, es un híbrido natural de *Coffea arábica* cruzado con *Coffea robusta*, que se parece al café *Arábica* y tiene 44 cromosomas.
- ✓ *Híbrido Catimor*, es un cruce entre *Caturra* y el *Híbrido de Timor*, resulta resistente a la roya del café (*Hemileia vastatrix*)
- ✓ *Híbrido enano*, llamado *Ruiru Eleven*, fue lanzado al mercado en 1985, desarrollado por el Centro de Investigación Cafetera de Ruiru en Kenya. El *Híbrido Ruiru Eleven* es resistente a la enfermedad del grano de café y a la roya del café, es también de elevado rendimiento y apropiado para plantar a una densidad doble de lo normal.
- ✓ *Híbrido Icatu*, es el resultado de un repetido retro-cruzamiento de híbridos inter-específicos de *C. Arábica* y *C. Robusta* con cultivares *Arábica Mundo Novo* y *Caturra*.

- ✓ Híbridos Arabusta, son híbridos F1, fértiles inter-específicos de cruce entre *C. Arábica* y *C. Robusta* auto-tetraploide incluido.

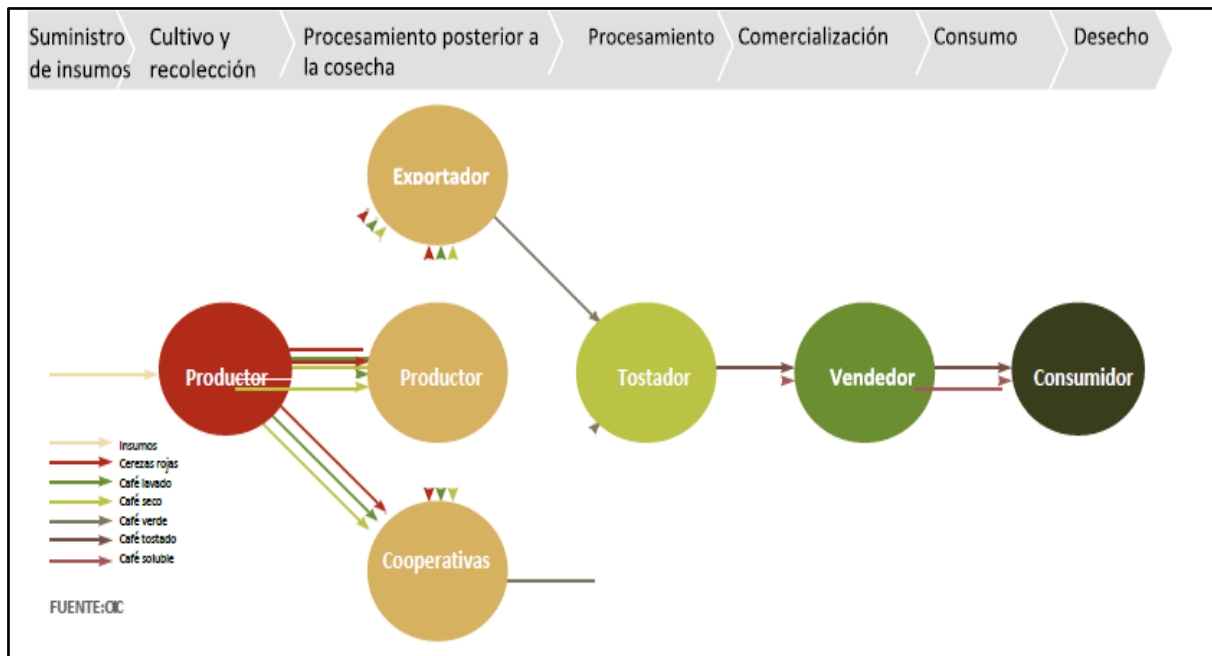
3.4. Cadena de valor mundial del café

La cadena de valor del café describe la nueva realidad compleja del comercio internacional de café; va más allá de la dicotomía de países exportadores e importadores. Es el resultado más reciente de las investigaciones y análisis realizado por la OIC, basándose en 30 años de estadísticas al nivel de país de esta organización, datos al nivel de finca y estudios prácticos, logrando conceptualizar y prever cómo la evolución de la cadena de valor del café puede tener impacto en los productores y contribuir al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (OIC, 2020).

La cadena de valor del café, dedica especial atención al impacto de iniciativas de suministro impulsadas por los compradores (firmas multinacionales y programas de segmentos especializados en menor escala), en especial en los productores de café de los países productores, esas iniciativas representan el resumen de las operaciones de las cadenas de valor del café con relaciones integradas en toda la cadena (OIC, 2020).

Otra razón para destacar esas iniciativas impulsadas por los compradores es la disponibilidad de datos y la capacidad de evaluar los efectos. Esos programas, a pesar de gozar de éxito, no son una panacea para resolver las dificultades con que se enfrentan los que se dedican al negocio relacionados con el café. Además, esos programas pueden aún considerarse de mercado especializado y por lo tanto limitados en cuanto a la cantidad de productores que abarcan y a la influencia que puedan tener en la gobernanza y el reparto de poder en la cadena. Por ese motivo, también ofrece recomendaciones prácticas y soluciones para los formuladores de políticas y los participantes en asuntos cafetaleros, en apoyo de una expansión sostenible e inclusiva de la cadena de valor del café (OIC,2020).

Gráfico N° 3 La cadena de valor mundial del café



El aumento de las cadenas mundiales de valor en estos 30 últimos años resultó en unas cadenas de suministro más complejas y fragmentadas geográficamente en una gran diversidad de bienes. Las cadenas de valor mundiales actualmente representan cerca de la mitad del comercio mundial (Banco Mundial, 2019). Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el 70% del comercio internacional actual supone, de una manera u otra, cadenas de valor mundiales en forma de servicios, materias primas, partes y componentes transfronterizos (OCDE, 2019).

Las cadenas de valor mundiales se caracterizan por la hiper especialización (división de procesos de producción en tareas individuales realizadas en distintos países), operaciones de alta eficiencia y relaciones más estrechas y duraderas entre las empresas que permiten la transferencia de conocimiento y tecnología a través de las fronteras (Banco Mundial, 2019).

El sector cafetalero no es una excepción en la era de las cadenas de valor mundiales, experimentando grandes cambios en producción, adición de valor y comercio internacional, obteniendo dividendos económicos en forma de mayor

productividad, empleo y crecimiento. Por otra parte, la interconexión de toda la cadena de valor del café hizo que aumentara el riesgo de perturbaciones, como lo demuestra el efecto del cambio climático o, de forma más drástica, la pandemia Covid-19 (IC0, 2020a, 2020b, 2020c).

3.4.1. Descripción de la cadena de valor global del café

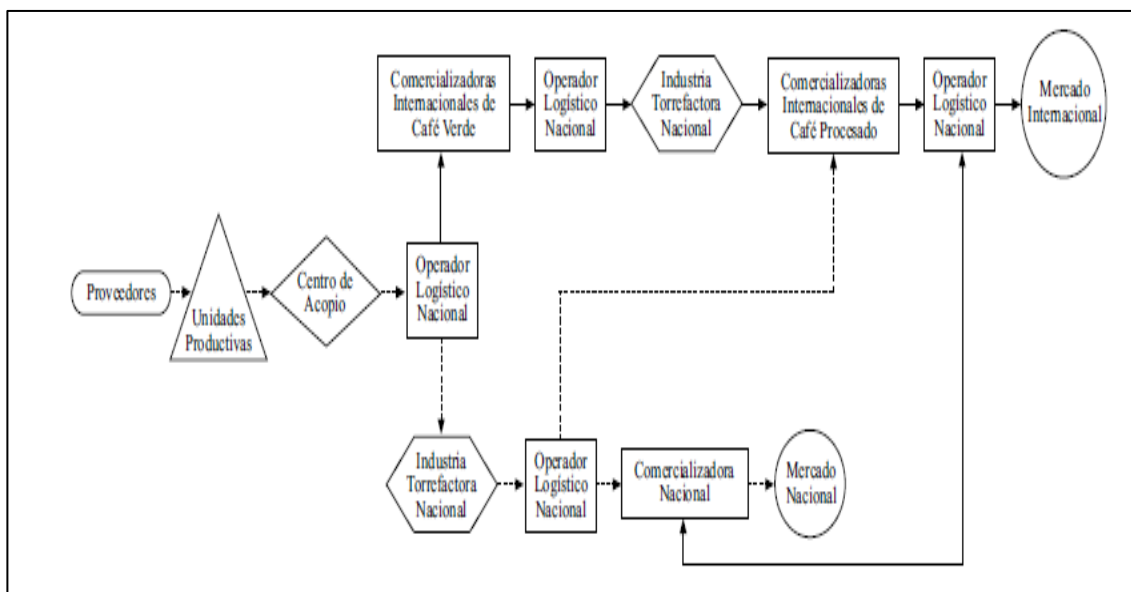
La cadena de valor global del café está definida por la demanda; está sujeta al monopolio en la comercialización final del café procesado que mantienen las grandes compañías comercializadoras en el mundo (García & Olaya, 2006).

Es importante tener en cuenta que un grupo de veinte corporaciones transnacionales controlan las tres cuartas partes del comercio mundial del café procesado y solamente una de ellas se encuentra ubicada en un país productor del grano, localizada en Brasil (Federecafé, 2002a). Una vez que el grano es comprado e importado del país de origen, empiezan los dominios del segundo mercado del café.

Los eslabones que participan en esta cadena de abastecimiento se presentan en el gráfico siguiente (García & Oyala, 2006):

Gráfico N°4

Cadena de abastecimiento global del café



Fuente: García & Olaya, 2006.

A continuación, se describen los agentes que componen la cadena de abastecimiento global del café, que constituyen los actores que intervienen en el proceso (García & Olaya, 2006):

- ✓ **Proveedores:** suministran insumos y servicio a los productores. A este eslabón de la cadena agroindustrial del café pertenecen los proveedores de los insumos agropecuarios, maquinaria agrícola, servicios financieros, servicios tecnológicos, servicios de transporte, entre otros.
- ✓ **Unidades productoras:** corresponden a las fincas productivas de café, estas áreas se encuentran ubicadas generalmente en zonas con laderas predominantes, que permiten el cultivo del café bajo sombra arbórea, generando un grano de calidad, estas unidades productivas cumplen varias etapas dentro la producción del grano que incluyen: cultivo, sembrado, fertilización, procesamiento, cosecha, recolección, despulpado, tratamiento de trillado, secado y control de calidad.
- ✓ **Centros de acopio:** son los encargados del acopio de las cosechas de café verde y posterior entrega a los operadores logísticos nacionales, que se

ocupan de la comercialización del grano a través de los operadores logístico internacionales.

- ✓ **Comercializadoras internacionales de café verde:** son empresas internacionales con sede en los países importadores de este rubro, las cuales realizan las transacciones incluyendo la de adquirir el café verde en los países productores por medio de los operadores logísticos nacionales, igualmente su traslado a los países importadores de café verde para su procesamiento.
- ✓ **Operador logístico internacional:** se encargan de comprar el café verde a los comercializadores internacionales y posteriormente almacenarlo, venderlo y distribuirlo a los productores internacionales. Por otra parte, algunos operadores logísticos internacionales compran el café procesado a las comercializadoras (nacionales o internacionales), el cual venden y distribuyen en el mercado internacional o a operadores logísticos nacionales.
- ✓ **Industria torrefactora internacional:** son aquellas que realizan las actividades de transformación del café verde en café procesado en sus diferentes estados. En estas operaciones que son desarrolladas por la industria torrefactora, se le da mayor valor agregado al producto y, por consiguiente, se logra una mayor utilidad. Estas corporaciones transnacionales procesadoras en su totalidad del café verde importado, están ubicadas en países desarrollados para el consumo mundial. El proceso de tostado y venta del café procesado, está controlado principalmente por cuatro empresas: KRAFT (Estados Unidos); Procter and Gamble (Estados Unidos); Nestlé (Suiza) y Sara Lee (Estados Unidos).
- ✓ **Comercializadoras internacionales de café procesado:** Son empresas multinacionales mayoristas y minoristas de café procesado o grandes cadenas en el exterior, que se encargan de la distribución del café procesado en sus diferentes presentaciones, para consumo interno o para exportación nuevamente. Las mayores empresas comercializadoras de café en el mundo son: Neuman Kaffe (Alemania), Volcafe (Suiza), Cargill (Estados Unidos), Esteve (Brasil-Suiza), Aron (Estados Unidos), Ed&Man (Reino Unido),

Dreyffus (Francia), Mitsubishi (Japón), Nestlé (Suiza) y Sara Lee (Estados Unidos).

- ✓ **Asociaciones y organizaciones internacionales:** entre éstas se encuentran: International Coffee Organization (ICO), National Coffee Association (NCA), Green Coffee Association (GCA), Specialty Coffee Association of America (SCAA) y Specialty Coffee Association of Europe (SCAE).:

- **International Coffee Organization (ICO):** su creación data de 1962. Tiene sede en Londres y su función principal es la aplicación de las disposiciones del Convenio Internacional del Café (International Coffee Organization [ICO], 2005).
- **National Coffee Association (NCA):** Fundada en 1911, ha representado la industria del café de Estados Unidos ante las ramas Legislativa y Ejecutiva del gobierno; de igual forma, ha sido prominente el apoyo de la NCA en el ámbito internacional, al representar a la industria americana del café ante las organizaciones de negociación internacional (National Coffee Association [NCA], 2005).
- **Green Coffee Association (GCA):** Esta asociación fue establecida en 1923. Su objetivo es conservar su identidad como la primera asociación comercial de café verde en Estados Unidos. Se creó para mantener principios justos y equitativos y establecer uniformidad comercial entre sus miembros, para adquirir, preservar y distribuir la información valiosa del negocio, corregir abusos, y en general, para promover, aumentar y beneficiar el negocio del café (Green Coffee Association [GCA], 2005).

Otras instituciones importantes para la cadena del café internacional son: En cuanto a comercio:

- ✓ Specialty Coffee Association of America [SCAA] (2005) y
- ✓ Specialty Coffee Association of Europe [SCAE] (2005).
- ✓ New York Board of Trade (NYBOT), London International Financial Futures and

- ✓ Options Exchange (LIFFE), Bolsa Brasil de Mercadorias & Futuros (BM&F),
- ✓ Coffee Futures Exchange India (Cofei) y
- ✓ Tokio Grain Exchange (TGE), que se encargan de la fijación del precio internacional.
- ✓ CAB International (Cabi), Food and Agriculture Organization (FAO), Coffee Research Institute y Coffee Quality Institute (CQI), que se ocupan del desarrollo de la investigación sobre control de plagas y enfermedades.
- ✓ International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), Fairtrade Labelling Organizations, International (FLO) y The Rainforest Alliance, que son las instituciones que velan por la sostenibilidad y el medio ambiente.
- ✓ Coffee Science Information Center (CoSIC), Institute for Coffee Studies, Vanderbilt University Medical Center (ICS) y United States Food and Drug Administration (FDA), que se encargan de la investigación sobre la incidencia del café en la salud.
- ✓ **Sistema de información cafetera (SICA):** Es un sistema de información gerencial que le permite al gremio contar con una valiosa herramienta para apoyar el diseño y adopción de políticas destinadas al mejoramiento de las condiciones productivas del café y de las familias cafetaleras.

El SICA recopila datos sobre las principales características de la estructura cafetalera del país productor, las condiciones de los caficultores y los indicadores de bienestar y calidad de vida en las zonas cafetaleras y se actualiza permanentemente en cada región productora. Tiene dos grandes componentes: la base de datos alfanumérica, compuesta por los datos de los caficultores, fincas y cultivos, y la georreferenciada, compuesta por la base de datos altimétrica digital de lotes cafeteros y la base de atributos relacionados (Cenicafé, 2005).

3.4.2. Estructura y organización de la industria del café al nivel internacional

La industria del café está sustentada por 125 millones de personas que trabajan arduamente 7 días a la semana. No obstante, el sueldo promedio para los caficultores no suele superar la media de 255€ mensuales (ICO, 2017).

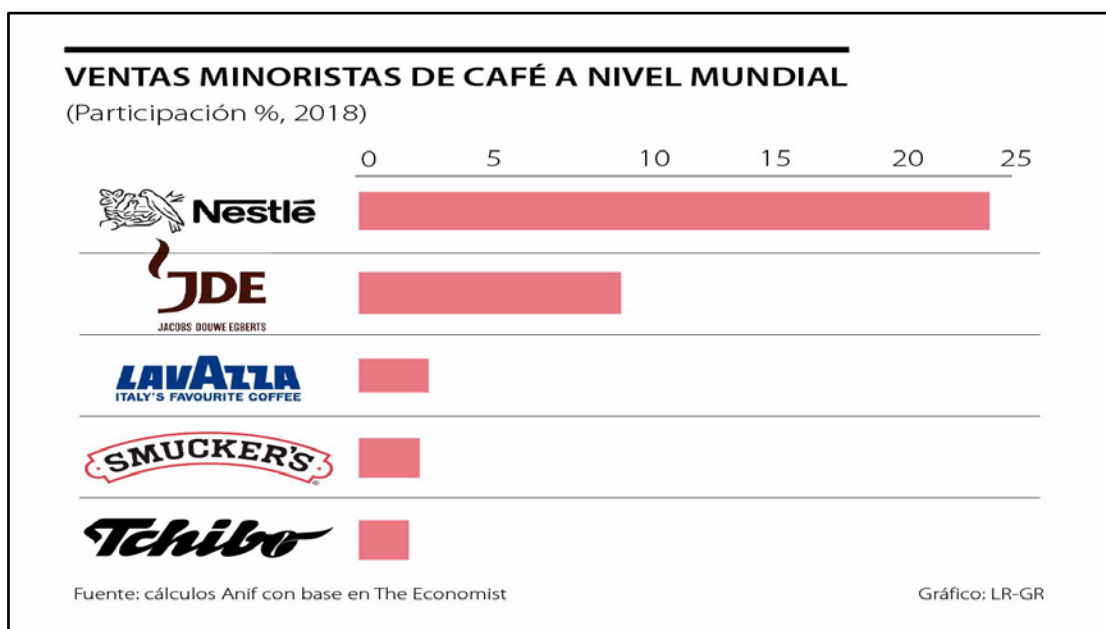
Los productores generan un comercio total de 170 mil millones de euros anuales, pero obtienen una ganancia inferior al 10%. La lucha por un comercio más justo es difícil, pero se puede contribuir en conjunto a mejorar las condiciones de los más afectados. Por otro lado, el uso de combustibles fósiles, la deforestación y el consumismo descontrolado están llevando al planeta a una situación de emergencia. El cambio climático ya está afectando a productores de café de todo el mundo, con expertos estimando que para el año 2050 se podría perder la mitad de la superficie hábil para el cultivo del café en el mundo (ICO, 2017).

Jeffrey Sachs (2019), es un acérrimo defensor de las bondades saludables del café y es por ello que insta también a la industria a hacer divulgación de ello, y favorecer con ello no solo a nuestra salud, sino un incremento de la demanda de café. "¿Qué tal si todas las personas tomaran una taza de café al día? Según sus cálculos, se multiplicaría por cinco la demanda de café en el mundo. Ese es el potencial para un aumento masivo", sostiene este autor.

Entretanto la OIC supervisa las conclusiones del estudio de Sachs, para pasar a la acción, la actividad del mercado del café no se detiene, y será el actual día a día el que marcará, en definitiva, los resultados para el próximo año y los venideros.

El siguiente gráfico N° 5, refleja las principales industrias que intervienen en la comercialización mundial del grano de café verde.

Gráfico N° 5



Fuente: The Economist, febrero 23 de 2019.

Es importante abordar la problemática en torno a la dinámica de la comercialización del grano, así como la falsa idea que se tiene de que existen unas “casas comercializadoras” que explotan a los productores, supuestamente fijando de forma arbitraria el precio internacional (lo cual se reflejaría en la captura del Contrato C en Nueva York). Si bien Nestlé representa cerca del 25% de las ventas de café al nivel global, el resto de las comercializadoras comprenden menos del 5%. La excepción viene siendo el reciente ascenso de la firma JDE (propiedad del Holding-JAB de origen alemán), que detenta cerca del 10% de las ventas globales, tras realizar una serie de costosas adquisiciones (especialmente en California) (The Economist, febrero 23 de 2019).

Pero inclusive comercializadoras tradicionales han permanecido por debajo de participaciones del 5%, incluyendo las más conocidas como la italiana Lavazza o las alemanas Tchibo o Neumann. Más aún, estas comercializadoras de enfoque tradicional están teniendo dificultades frente al dinamismo que ha tenido JDE, donde se está explotando el talento tanto en materia de degustación como de conexiones

directas entre los productores con “certificaciones de origen” y las cadenas de consumo masivo como Pret-a-manger (en Gran Bretaña) (The Economist, febrero 23 de 2019).

Esta dinámica de adquisiciones de empresas comercializadoras ha generado la doble problemática de: i) alterar las mezclas de café (reforzadas por los ciclos productivos entre arábicas y robustas); y ii) comprimir los márgenes de ganancia de los distribuidores, lo que a su vez afecta a los proveedores de café. Salvo por la porción de cafés gourmets (que en Colombia usualmente ascienden a unos 3 millones del total de la cosecha de 14, incluyendo allí 1 millón de cafés especiales), el resto de la oferta está experimentando tiempos difíciles y los proveedores han visto que los tiempos de pago se están extendiendo de los tradicionales 30 días hasta los 300 días (The Economist, febrero 23 de 2019).

Aunque las calificadoras de riesgo están viendo que ese proceso de adquisiciones entre las comercializadoras podría pronto llegar a su fin por cuenta de la exigencia financiera que ello representa, es indudable que esta tensión en los flujos de caja de los cafeteros probablemente continuará en los próximos años. Esto debido tanto a la sobre-oferta de café al nivel global como la compresión de márgenes comerciales (Asesores Cafeteros, 1994).

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) ha venido señalando que la rentabilidad de largo-plazo de la actividad cafetera está amenazada por el estancamiento en las ganancias de productividad. Solucionar este problema es algo complejo, pues ello tiene que ver con la urgencia de continuar con la provisión de bienes públicos, el desarrollo tecnológico y la asistencia técnica (ANIF, 2016).

Las soluciones a esta difícil coyuntura de baja rentabilidad y bajos precios internacionales deben apuntar a: i) usar los pocos subsidios disponibles (\$255.000 millones) para intentar mantener el precio de sustentación (ingreso al productor) en los \$715.000/carga; ii) acelerar la conformación-capitalización del Fondo de Estabilización de los Precios del Café (así como se señaló en el artículo 111 de la

Ley 1943 de 2018 para el petróleo); iii) continuar cotizando en la Bolsa de Nueva York y usar los mecanismos de cobertura disponibles; y iv) acelerar las renovaciones de plantaciones de café (ANIF, noviembre de 2017).

3.4.3. Cadena de valor del café y la sostenibilidad de la industrialización

El café es altamente demandado en los países desarrollados, importadores netos del mismo, quienes se abastecen principalmente de países en desarrollo productores del grano, tomando en cuenta la calidad y otros atributos diferenciados. El mercado de café es considerado un mercado maduro, el cual muestra niveles de crecimiento relativamente bajos y estables durante un periodo de tiempo prolongado. No obstante, en la última década se evidencia un mayor dinamismo acompañado del surgimiento de nuevos mercados y segmentos.

El mercado de café global evidencia un proceso de reestructuración tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta, acompañado por una mayor dinámica de la innovación, tanto de las tecnologías de procesamiento como de las formas de consumo, y una consecuente segmentación de los mercados con el fin de incrementar el valor agregado e incentivar el consumo, incluso en aquellos países hasta ahora renuentes a su desarrollo.

El comportamiento de los grandes países consumidores se puede deducir que es sumamente estable. Sin embargo, este mercado resalta dos características primordiales. En primera instancia existe una evolución en el tipo de consumidor que se debe al relevo generacional. En segundo lugar, el afianzamiento del negocio de cafés sostenibles que hoy en día se constituye como una alternativa de crecimiento de mercado, que tiene como objetivo principal ofrecer la mayor trazabilidad e información a los consumidores del producto que están consumiendo.

Adicionalmente, las ventas y bajos precios de cafés solubles han incentivado el crecimiento del consumo de café en mercados emergentes y países productores,

sin embargo, esto no ha resultado ser obstáculo para la consolidación paralela del consumo de cafés sostenibles.

En conjunto, el consumo de café independientemente del tipo de mercado está evolucionando en un rumbo donde la diferenciación de producto se vuelve cada vez más importante. Lo anterior sin duda es una señal de que ahora no solo se hace necesario distinguir entre cafés suaves y no suaves, sino en otros detalles tales como origen, forma de cultivo, tipo de procesamiento, región de producción, etc.

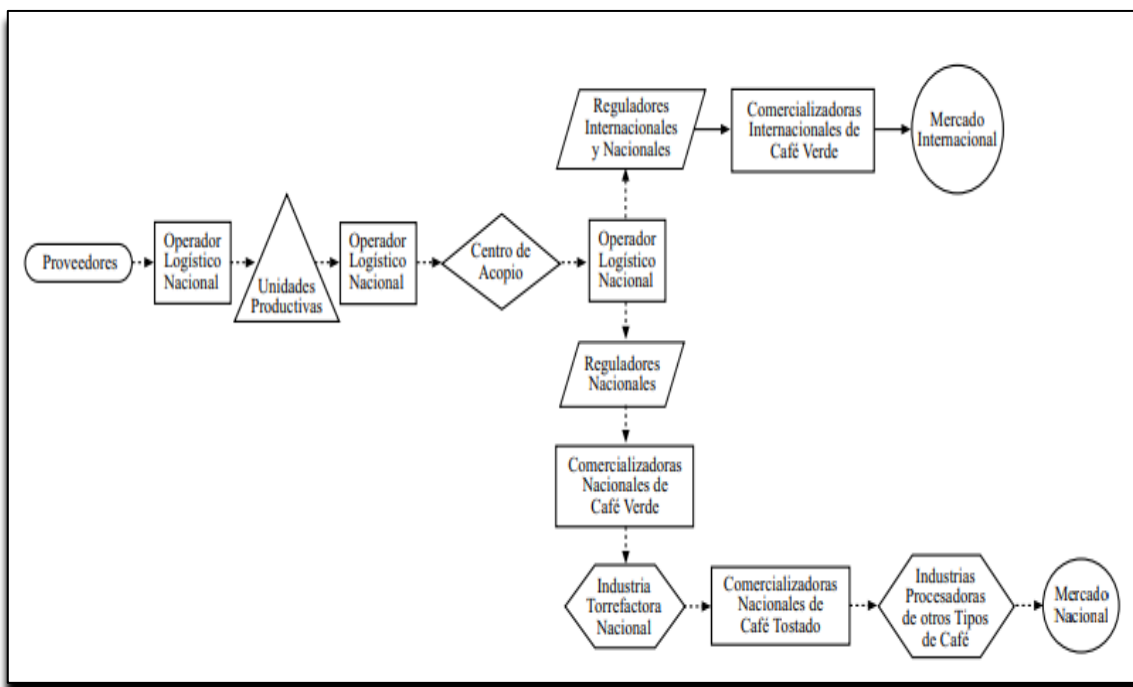
3.5. La cadena de valor del café verde dentro del país productor

3.5.1. Descripción de la cadena de valor del café al nivel local

A continuación, se describen los agentes que componen la cadena de valor del café al nivel local (nacional), que constituyen los actores no regulatorios del proceso (ver gráfico N° 6):

GRÁFICO N° 6

CADENA DE VALOR DEL CAFÉ VERDE DENTRO DEL PAÍS PRODUCTOR



Fuente: García & Olaya, 2006.

www.bdigital.ula.ve

- **Proveedores:** suministran insumos y servicio a los productores. A este eslabón de la cadena agroindustrial del café pertenecen los proveedores de los insumos agropecuarios, maquinaria agrícola, insumos para las tostadoras, servicios financieros, servicios tecnológicos, servicios de transporte, entre otros.
- **Productores nacionales:** normalmente ubican sus unidades productivas en zonas predominantes de ladera y son los encargados de propiciar el producto hasta el estado de café verde, mediante la transformación del fruto a través de una serie de etapas, las cuales incluyen: cultivo, sembrado, fertilización, procesamiento, cosecha, recolección, despulpado, tratamiento, secado y control de calidad.
- **Centros de acopio:** son los encargados del acopio de las cosechas de café verde y posterior entrega a los operadores logísticos nacionales.

- **Operadores logísticos nacionales:** son terceros encargados de la compra de las cosechas, distribución y venta del café verde. Este grupo está constituido por trilladoras, particulares y cooperativas de caficultores.

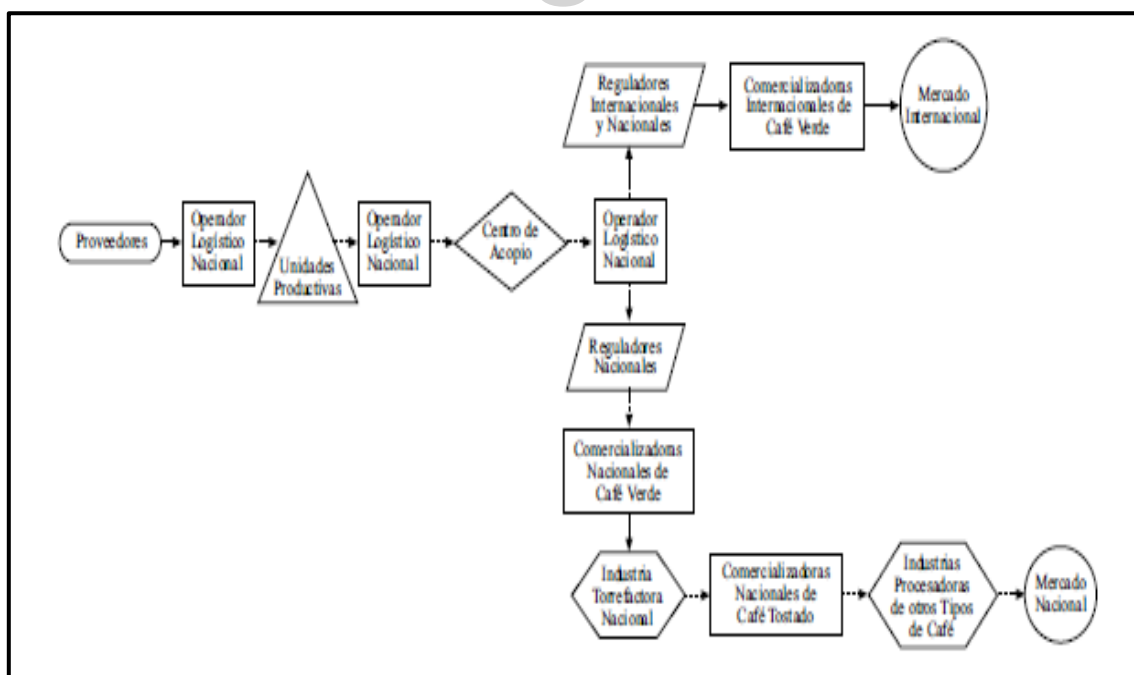
- **Industria torrefactora nacional:** normalmente las actividades industriales que realiza son tostar, moler, liofilizar, solubilizar, empaclar y distribuir café procesado. La mayor parte de este último, producido nacionalmente, es para consumo interno y un porcentaje muy bajo es para exportación.

- **Comercializadoras nacionales:** son las encargadas de la venta del café procesado (nacional o extranjero) en el mercado nacional.

Los agentes involucrados en la cadena de abastecimiento local de la agroindustria del café se presentan en el Gráfico N° 7

Gráfico N° 7

Cadena de abastecimiento local de la agroindustria del café



Fuente: García Olaya, 2006

La importancia de la cadena de valor del café dentro del sector agroindustrial de algunos países productores, entre ellos Venezuela, ha propiciado la creación de organizaciones y agremiaciones de apoyo dedicadas a fortalecer el sector en sus diferentes actividades de producción, financiación, investigación, comercialización y mercadeo, regulación de precios, entre otras. Estas organizaciones (tanto privadas como gubernamentales) constantemente desarrollan estudios con miras a fortalecer el sector, no sólo para el logro de mayor productividad y posicionamiento en el mercado nacional e internacional, sino para propiciar mayor calidad de vida a las personas que se dedican a dicha actividad y así incentivar su participación en el sector.

3.6. Producción mundial de café

La economía mundial del café representa un importante medio de vida para millones de personas, en especial en países en desarrollo, y en muchos de esos países la producción se realiza en pequeñas fincas familiares, es decir se trata de un cultivo de subsistencia.

Como puede apreciarse en el Cuadro No. 3, en 1961 el continente americano representó el 76,2% del total de la producción mundial de café, mientras que el africano alcanzó 19,2%; Asia representó el 4,4% y Oceanía el 0,1 % de la producción para ese año. En los siguientes años seleccionados, América siguió teniendo la primacía como productor mundial de este rubro; también es de hacer notar que en el año 2000, Asia incrementó su producción a un 26%, desplazando al continente africano que pasó al tercer lugar como productor mundial de café verde con 17,1% y Oceanía continúa en cuarto lugar con un 1,1%. En las siguientes décadas se ha mantenido esta estructura; más recientemente, en el año 2020, América aportó tan sólo 57,0% a la producción mundial de este rubro, mientras que Asia generó aproximadamente el 30,6%, África contribuyó en 12,1% y Oceanía con

un 0,4% de la producción global de café verde.²⁹ Por tanto, se puede confirmar la preeminencia del continente americano como productor mundial en la actualidad.

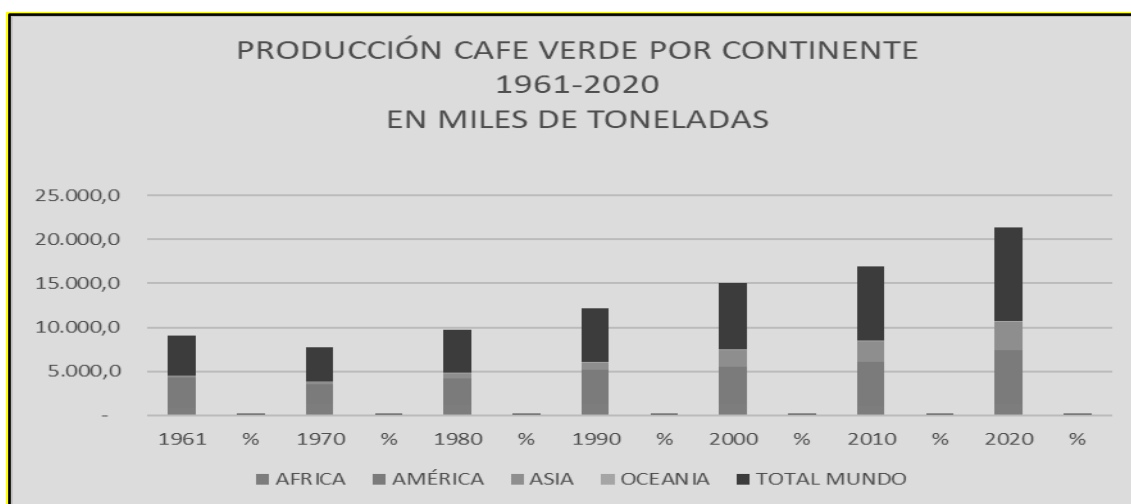
CUADRO N° 3														
PRODUCCIÓN DE CAFÉ VERDE POR CONTINENTE														
1961- 2020														
MILES DE TONELADAS														
CONTINENTE	1961	%	1970	%	1980	%	1990	%	2000	%	2010	%	2020	%
AFRICA	871,0	19,2	1.295,0	33,6	1164,0	24,1	1.254,0	20,7	1.281,0	17,1	1085,0	12,8	1289,0	12,1
AMÉRICA	3.451,0	76,2	2.191,0	56,9	2987,0	61,7	3.884,0	64,1	4.189,0	55,8	4961,0	58,5	6089,0	57,0
ASIA	201,0	4,4	335,0	8,7	633,0	13,1	864,0	14,3	1.949,0	26,0	2379,0	28,1	3268,0	30,6
OCEANIA	5,0	0,1	29,0	0,8	56,0	1,2	61,0	1,0	83,0	1,1	52,0	0,6	41,0	0,4
TOTAL	4.528,00	100,0	3.850,0	100,0	4.839,0	100,0	6.063,0	100,0	7.502,0	100,0	8.477,0	100,0	10688,0	100,0

Fuente: FAO, FAOSTAT Database Results, 2022; cálculos propios.

Así pues, en el cuadro N°3 y gráfico N°8, se describe el posicionamiento en el mercado mundial por continente, lo que define a América como el mayor productor de café verde en el mundo, como se mencionó anteriormente con base en la estadística de producción de FAO durante el período en estudio (1961-2020) (FAO, FAOSTAT, 2022).

²⁹ Actualmente, la base de datos estadísticos FAOSTAT de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación comprende el periodo 1961-2018, en el caso de la variable producción.

Gráfico N° 8



Fuente: FAO, FAOSTAT Database Results, 2022; cálculos propios.

En el Gráfico N° 9, referente a la producción mundial de café verde, se refleja la tendencia creciente de la producción mundial de café, primordialmente por el aumento de la producción de este rubro en Brasil, durante el periodo en estudio 1961- 2020, que pasó de 2.229 miles de toneladas en 1961 a 3.700 miles de toneladas en 2020 (FAO, 2022).

La producción mundial total de café verde es fluctuante a lo largo del periodo analizado, aunque su tendencia es creciente; en 1961 pasó de 4.528 miles de toneladas a 10.688 miles de toneladas en 2020. Esto representó una variación porcentual de 100,5% de esta variable. Sin embargo, Brasil experimentó una disminución en su producción durante algunas cosechas del rubro en el periodo objeto de estudio, como consecuencia de los cambios climáticos ocurridos, como la presencia de los fenómenos climáticos La Niña y El Niño, las heladas y los ataques de enfermedades como la roya del café o del hongo (*Hemileia Vasatrix*) y la broca del cafeto (*Hypothenemus Hampei*) (OIC, 2007).

No obstante, cabe destacar que Colombia en el año 2009 fue afectada por el fenómeno climático La Niña, generando una afectación de la roya de café y broca,

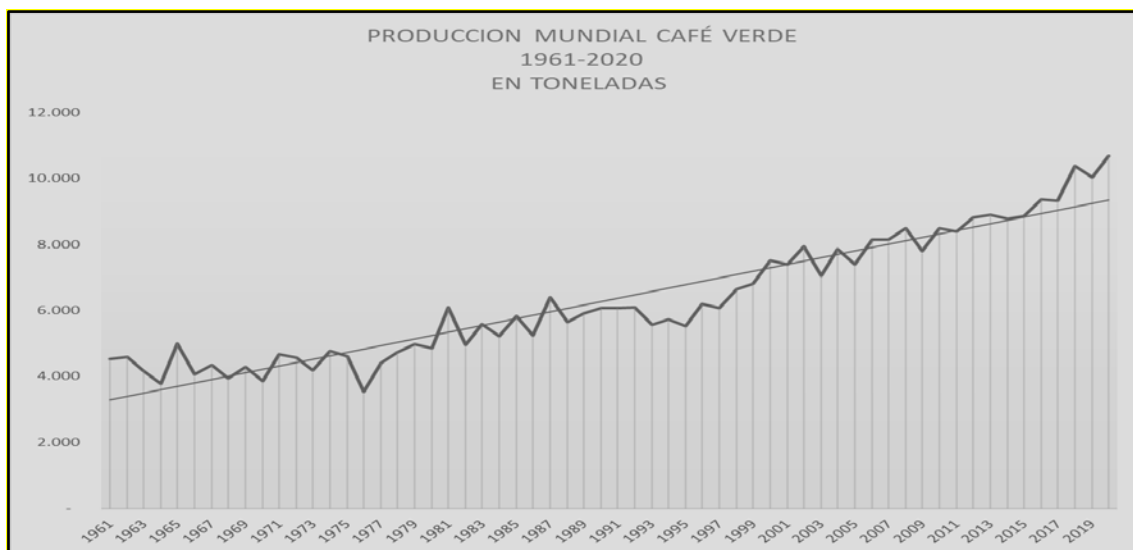
mermando la producción cafetalera colombiana de esa cosecha, importante productor mundial del rubro como se verá más adelante. Por otro lado, en el continente africano, específicamente en Costa Marfil, la producción de café descendió considerablemente por los efectos de la sequía durante la cosecha de 1998-1999, y en la última década por conflictos de índole político en ese país (OIC, 2017). Asia por el contrario, incrementó su producción de café por la presencia de Indonesia durante el año 2000, como segundo productor a nivel mundial y desde el año 2010 Vietnam ocupa el segundo lugar en la producción mundial de café, desplazando a Colombia.

Pero quizás lo más significativo en la disminución de la producción mundial sea la escasa inversión e inadecuado manejo agronómico del cultivo, debido al empobrecimiento de muchos productores de café en los diferentes países productores durante los últimos treinta años, con el subsecuente envejecimiento de las plantaciones y la sustitución del cultivo por otros rubros más rentables).

Así mismo, otro factor que ha influido en la producción mundial de café verde, es la inestabilidad económica y política de algunos de países productores, lo que podría traducirse en efectos negativos para la evolución de la producción de café. Otros factores vinculados con la recesión de café son la fluctuación de los precios internacionales de los productos básicos, la característica propia de los cultivos denominados permanentes³⁰ que genera prolongados ciclos de sobreproducción y subproducción, así como, la inelasticidad de la oferta agrícola en el corto plazo con respecto a las variaciones del precio (Cartay, 1999).

³⁰En general, los cultivos permanentes como el café y cacao, a diferencia de los rubros de ciclo corto, se distinguen por un retraso en la entrada de producción comercial de la planta (unos cinco años en el caso del café) y a su vez por la perennidad relativa de las plantaciones que alcanzan hasta más cincuenta años, aunque su rendimiento obviamente va declinando en estos últimos estadios de la producción. En estos cultivos se produce un fenómeno cíclico caracterizados por períodos tanto de sobreproducción como de subproducción, que puede ser explicado por el denominado teorema de la telaraña como sigue: el precio elevado de este producto básico agrícola en el año n estimula un incremento de la superficie cultivada en el año $n+1$, que luego genera una caída de los precios en el año $n+2$ y posteriormente se reduce la superficie cultivada del rubro en el año $n+3$ (Cartay, 1999c).

Gráfico N° 9



Fuente: FAO, FAOSTAT *Database Results*, 2022; elaboración propia.

El café es un producto que sigue teniendo alguna importancia en los países en vías de desarrollo, no solo porque su exportación genera uno de los mayores ingresos de los productos básicos agrícolas, cercano a los US\$10 mil millones anuales (en promedio en los países productores de café),³¹ sino porque es un producto agroindustrial que al tener una compleja cadena de producción intensiva en empleo permite que los ingresos provenientes de su producción y exportación sean distribuidos en diferentes sectores de los países productores, principalmente en áreas rurales, por lo que contribuye en mayor medida al desarrollo que otros productos básicos (OIC, 2007).

³¹ Osorio, Néstor (Director Ejecutivo de la Organización Internacional del Café 2007). *Iniciativa Mundial de los Productos Básicos: Construir Basándose en Intereses Comunes*, 2007.

Seguidamente se muestran los principales productores de café verde en el mundo, reflejado en miles de toneladas métricas a lo largo del periodo en estudio (ver Cuadro N° 4).

www.bdigital.ula.ve

CUADRO N° 4
PRINCIPALES PRODUCTORES DE CAFÉ VERDE EN EL MUNDO
AÑOS: 1961-1970-1980-1990-2000-2010-2020
MILES DE TONELADAS

PAÍS / AÑO 1961	TM	%
BRASIL	2.229,0	49,2
COLOMBIA	450,0	9,9
COSTA DE MARFIL	186,0	4,1
ANGOLA	169,0	3,7
ETHIOPIA	127,0	2,8
MEXICO	127,0	2,8
SALVADOR	123,0	2,7
INDONESIA	103,0	2,3
GUATEMALA	101,0	2,2
UGHANDA	94,0	2,1
TOTAL 10 PAISES	3.709,0	81,9
TOTAL MUNDO	4.528,0	100,0

PAÍS/AÑO 1970	TM	%
BRASIL	755,0	19,6
COLOMBIA	507,0	13,2
COSTA DE MARFIL	280,0	7,3
ANGOLA	204,0	5,3
UGHANDA	202,0	5,2
MÉXICO	185,0	4,8
INDONESIA	185,0	4,8
ETHIOPIA	170,0	4,4
SALVADOR	129,0	3,4
GUATEMALA	127,0	3,3
TOTAL 10 PAISES	2.744,0	71,3
TOTAL MUNDO	3.850,0	100,0

PAÍS/AÑO 1980	TM	%
BRASIL	1.061,0	21,9
COLOMBIA	724,0	15,0
INDONESIA	295,0	6,1
COSTA DE MARFIL	250,0	5,2
MÉXICO	220,0	4,5
ETHIOPIA	187,0	3,9
SALVADOR	184,0	3,8
GUATEMALA	177,0	3,7
INDIA	150,0	3,1
UGHANDA	135,0	2,8
TOTAL 10 PAISES	3.383,0	69,9
TOTAL MUNDO	4.839,0	100,0

PAÍS/ AÑO 1990	TM	%
BRASIL	1.466,0	24,2
COLOMBIA	845,0	13,9
MÉXICO	440,0	7,3
INDONESIA	413,0	6,8
COSTA DE MARFIL	285,0	4,7
ETHIOPIA	204,0	3,4
GUATEMALA	202,0	3,3
SALVADOR	147,0	2,4
UGHANDA	129,0	2,1
HONDURAS	120,0	2,0
TOTAL 10 PAISES	4.251,0	70,1
TOTAL MUNDO	6.063,0	100,0

PAÍS/AÑO 2000	TM	%
BRASIL	1.904,0	25,4
COLOMBIA	637,0	8,5
INDONESIA	555,0	7,4
COSTA DE MARFIL	380,0	5,1
MÉXICO	338,0	4,5
GUATEMALA	312,0	4,2
INDIA	292,0	3,9
ETHIOPIA	230,0	3,1
HONDURAS	193,0	2,6
PERÚ	192,0	2,6
TOTAL 10 PAISES	5.033,0	67,1
TOTAL MUNDO	7.502,0	100,0

PAÍS/ AÑO2010	TM	%
BRASIL	2.907,0	34,3
VIETNAM	1.106,0	13,0
INDONESIA	684,0	8,1
COLOMBIA	535,0	6,3
ETHIOPIA	371,0	4,4
INDIA	290,0	3,4
PERÚ	265,0	3,1
GUATEMALA	248,0	2,9
MÉXICO	245,0	2,9
HONDURAS	244,0	2,9
TOTAL 10 PAISES	6.895,0	81,3
TOTAL MUNDO	8.477,0	100,0

PAÍS/AÑO 2020	TM	%
BRASIL	3.700,0	34,6
VIETNAM	1.763,0	16,5
COLOMBIA	833,0	7,8
INDONESIA	773,0	7,2
ETHIOPIA	585,0	5,5
PERÚ	377,0	3,5
HONDURAS	365,0	3,4
INDIA	298,0	2,8
UGHANDA	291,0	2,7
GUATEMALA	225,0	2,1
TOTAL 10 PAISES	9.210,0	86,2
TOTAL MUNDO	10.688,0	100,0

Fuente: FAO, FAOSTAT Database Results; cálculos propios

En los años seleccionados, se puede observar la primacía de Brasil como productor mundial. En 1961 Brasil aportó un 49,2% de la producción mundial, seguido por Colombia (9,9%), Costa de Marfil (4,1%); Angola (3,7%) y Etiopía (2,8%); En 1970 Brasil representó un 19,6% de la producción mundial seguido por Colombia (13,2%), Costa de Marfil (7,3%), Angola (5,3%), emergiendo Uganda con 5,2%.

En 1980, se puede resaltar que Indonesia se incrementó su nivel de producción, aportando 6,1% de la producción mundial y se posicionó como tercer mayor productor del rubro. En 1990, se puede observar que México pasó a ocupar el tercer lugar de la producción mundial (7,3%), desplazando a Indonesia. No obstante, este último retomó el tercer lugar en el año 2000.

Otro aspecto relevante es que en 2010 emergió Vietnam como segundo importante productor mundial (13,0%), desplazando a Colombia y reaparece Etiopía en el quinto lugar. En Vietnam, el cultivo del café, así como la bebida llegó a este país a través de los franceses, cuando esta zona era denominada Indochina francesa. Tras la II Guerra Mundial y bajo un régimen comunista, el café jugaría un papel fundamental en la recuperación de esta nación. La instalación de gran cantidad de cooperativas impulsó un crecimiento anual de producción del 30% desde 1990.

Finalmente, en el año 2020 se evidencia que Brasil continúa siendo el primer productor mundial de café (34,6%), seguido de Vietnam (16,5%), Colombia (7,8%), Indonesia (7,2%) y Etiopía (5,5%) (FAO, 2022).

En Brasil sólo un 20% de los cultivos son de variedades arábicas y el 80% restante corresponde a café Robusta. El café arábigo se cultiva en el estado de Minas Gerais, mientras que los Conilon (Robustas) se cultivan en el estado de Espírito Santo.

Actualmente Vietnam, está haciendo esfuerzos por introducir la variedad arábica. Una de las ventajas competitivas de Vietnam es que tiene uno de los costos más bajos de producción de café y uno de los indicadores de utilidades por hectárea más altos del mercado. Esto lo logra utilizando una estrategia de integración vertical y teniendo mayor eficiencia en sus procesos, siendo un importante proveedor de la empresa transnacional Starbucks (Banco Mundial, 2004).

En el tercer lugar se encuentra Colombia que tuvo un incremento de la producción en la cosecha 2019-2020, pasando al tercer lugar como productor de café verde para un 7,8 %, Colombia es el tercer productor de café en cuanto a volumen se refiere, pero sigue manteniendo el primer lugar a nivel mundial como productor de café arábigo suave lavado, con 7,8% de producción Seguida por Indonesia con un 7,2%, (FAOSTAT, 2022).

Indonesia igual que otros países asiáticos representa uno de los mayores productores de café verde sin dejar de incluir el prohibitivo café **Kopi Luwak o café de Civeta**, los granos indonesios están repartidos entre robusta, libérica y arábica. El café indonesio se caracteriza por su gran cuerpo, aroma herbal, delicioso sabor y poca acidez. Dependiendo de la zona puede tener toques ahumados, de chocolate y especias. En Java se consigue el famoso “*Old Coffee*”, una variedad añejada con más dulzura que acidez. Las zonas de Java, Sumatra y Sulawesi, a pesar de tener una producción irregular por fenómenos climáticos, concentran el 80% de los cultivos. Los métodos más conocidos para su procesamiento son: Lavado (café PTP) y Semi-lavado (*Giling Basah*), algo parecido a los denominados café Honey (Ámbito Internacional, 2018).

Durante cientos de años, Etiopía ha proporcionado algunos de los granos de café premium de origen único. En general, el café de etiopía o cafés etíopes son más conocidos por su complejidad arábica, con una calidad de vino picante y una acidez claramente salvaje. Hay tres regiones principales productoras de café en

Etiopía (con muchos subconjuntos). Cada región productora de café produce un café verdaderamente distinto (Perfect Daily Grind Español, 26 octubre 2020).

Los métodos naturales de cultivo (incluyendo el control de plagas) hicieron que la Certificación Orgánica fuera fácil de vender a los agricultores, y los cafés certificados de Comercio Justo Orgánico son abundantes. Aunque Yirgacheffe forma parte de Sidama desde el punto de vista técnico, su mayor calidad y reconocimiento de nombre les permite separarse (Perfect Daily Grind Español, 26 Octubre 2020). Cada variedad tiene sus propios requerimientos, y a menudo se adapta a una determinada región del país.

Según la Organización Internacional de Café, la producción total en el mundo del año cafetero 2020/2021, se sitúa en 169,64 millones de sacos de 60 kg, lo que representa un aumento del 0,4% con respecto a los 168.980 millones de sacos del año cafetero anterior. La producción de café Arábica aumentó un 2,3%, a 99,26 millones de sacos, en la variedad Robusta, de 70,38 millones de sacos, se registró una reducción del 2,1%. Al nivel regional, la producción de África siguió en el mismo nivel, de 18,75 millones de sacos, del año cafetero anterior. Se espera que la de Asia y Oceanía descienda un 1,1%, de 49,45 millones de sacos en 2019/2020 a 48,91 millones en 2020/2021 (OIC, 2021).

Según cálculos provisionales, la producción de América Central y México descenderá un 2,1% y será de 19,19 millones de sacos frente a los 19,60 millones del año cafetero 2019/2020. Se espera un aumento del 1,9% en la producción de Sudamérica y que sea de 82,79 millones de sacos frente a la de 81,21 millones de 2019/2020. Finalizada la cosecha 2020/21 en todos los países productores se espera que el mercado se concentre en la producción de los años 2021/2022 y 2022/23 (OIC, 2021).

La incertidumbre que provocan las perturbaciones en las condiciones atmosféricas y los posibles trastornos en los flujos de comercio ocasionados por medidas más estrictas relacionadas con la pandemia del Covid-19, se convirtió en

una grave amenaza a la regularidad del suministro de café verde. Además, se espera que el aumento de los costos de producción y transacción, entre los que se cuenta el costo de fertilizantes y mano de obra, y el aumento sustancial del costo del transporte, reducirán las ganancias actuales que obtienen los productores con el aumento de los precios y harán que disminuya la inversión en producción (OIC, 2021).

3.6.1. Países emergentes en el mercado del café

El volumen de producción de café en cada país y en el mercado mundial cambian constantemente debido a varios factores. Así, de año en año se puede observar, cómo algunos países escalan posiciones mientras que otros las pierden, como se mencionó anteriormente (OIC, 2019).

El precio internacional del café y los nuevos mercados estimulan negativa o positivamente la producción de café en cada país, así como las políticas económicas de cada país, lo que lleva a los productores a decidir si incrementan o disminuyen sus áreas de siembra, en el mediano y largo plazo. La actual crisis de precios del café, está obligando a muchos productores del rubro a eliminar sus cultivos y buscar otras alternativas de producción que puedan ser más rentables. Este es el caso de países como Costa de Marfil y El Salvador. En otros casos, algunos países pueden estar buscando en medio de ésta crisis, una oportunidad de negocio y llenar el vacío de quienes salen del mercado, como es el caso de China e India como países emergentes, aunque como productores de café robusta (OIC,2019).

Seguida se describen algunos de los países que no aparecen en los primeros lugares como mayores productores del grano en la actualidad, pero que en el futuro cercano podrían llegar a ganar posiciones favorables, entre ellos Guatemala pues la Asociación Nacional del Café (ANACAFÉ) sigue trabajando en el desarrollo y transferencia de tecnología y en el posicionamiento de cafés de origen de alta calidad. Estos esfuerzos junto a estrategias para generar valor agregado al grano y

la promoción de siembras de café robusta en las zonas más cálidas del país, podrían llevar a Guatemala a recuperar su posición como uno de los principales países productores de café en el mundo, es por estas razones que algunos países asiáticos apuestan por el café de Guatemala, y pagan un mejor precio por él, comparado con el precio que paga Estados Unidos, su principal comprador (OIC, 2019).

Por su parte, China -el gigante asiático- apunta a ganar posiciones como país productor de café, mostrando un incremento importante en el consumo interno de café, aunque su bebida tradicional es el té, y podría al igual que Japón, llegar a convertirse en un gran consumidor de café en corto tiempo. Actualmente produce 1,94 millones de sacos (116 mil Tm) y su principal destino de exportación es Alemania, que consume el 40% de la producción. Las estadísticas de la FAO muestran que China duplica su producción de café cada 5 años. Así que para 2020 se estima que podría llegar a ocupar el lugar 14 en la lista de países productores de café. El gobierno de Yunaan ha destinado recursos por 480 millones de dólares para inversión en la industria cafetalera, que serán destinados a investigación, mejoramiento de suelos y cultivos en los próximos 10 años (OIC, 2019).

Asimismo, Kenia actualmente produce 0,83 millones de sacos (50 mil Tm) y ocupa el lugar 16 dentro de la lista de países productores. A diferencia de Costa de Marfil, en donde la política del gobierno actual es la de erradicar áreas de cultivo de café y cacao, Kenia sigue apostando por el fortalecimiento de su sector cafetalero. Para ello ha decidido aprender de países como Colombia, con el fin de lograr integrar la producción del café con el patrimonio histórico, la organización social a través de micro cooperativas y el turismo. La mayoría son pequeños cultivos de apenas un millar de plantas. Los pequeños caficultores de Kenia siguen trabajando para posicionar sus cafés de especialidad reconocidos en todo el mundo y para venderlos de forma directa al comprador final por fuera del mecanismo estatal de subasta central, en donde no tienen control directo sobre las negociaciones (OIC, 2019).

Por otra parte, Papúa Nueva Guinea logró incrementar su producción de café en un 65% entre los años de 2015 y 2016. Actualmente produce entre 800 mil y 1,2 millones de sacos de café, cerca de 50 mil toneladas. Aunque Indonesia ha logrado opacarlo en términos de volumen de producción, el café de Papúa sigue destacando por su calidad. Además, Papúa cuenta con condiciones climáticas muy favorables para el cultivo del café, lo que permitiría escalar posiciones en especializados de café si se mejora la infraestructura vial para hacer más rentable la exportación del producto, se aplica tecnología apropiada para lograr un control efectivo de la broca del café y sobre todo si mantiene la calidad de su café, apostando por los cafés certificados. El café especial de Papúa, Nueva Guinea es apreciado por su aroma y sabor dulce, con notas a albaricoque, frambuesa, manzanas verdes, caramelo y ciruela y por poseer una característica acidez floral (OIC, 2019).

Finalmente se puede resaltar que Venezuela ha sido un productor tradicional de café, ocupando en hasta 1909 el segundo lugar como productor de café al nivel mundial, pero a partir de la década 1920 su producción empezó a descender; en 1933 ya había bajado al octavo lugar dentro de los países productores y hoy comparte el puesto 26 junto con Tailandia. Sin embargo, hoy apuesta por una política económica para reactivar la industria cafetera, con 207 mil hectáreas productivas y un plan de renovación de 63.000 hectáreas a cumplirse entre 2019-2025. Venezuela espera volver a producir 1 millón de sacos de café (Marchan, Luis. 26/09/2019).

3.7. Comercio mundial del café verde

El cultivo de café es el soporte económico de muchos países no desarrollados, pues más de 25 millones de personas que viven en los trópicos dependen de este rubro como medio de subsistencia. Asimismo, este producto básico es el segundo más comercializado en el mercado mundial, después del petróleo (Ecocafesal, 2009).

No es posible exagerar la importancia del café en la economía mundial. Es uno de los productos primarios más valiosos, segundo en valor durante muchos años, únicamente superado por el petróleo como fuente de divisas para los países no desarrollados. El cultivo, procesamiento, comercio, transporte y comercialización del café proporciona empleo a millones de personas en todo el mundo. Para muchos de los países menos adelantados del mundo, las exportaciones de café representan una parte sustancial de sus ingresos en divisas, en algunos casos más del 80 %. Así pues, el café se comercia en los principales mercados de materias primas y de futuros, muy en especial en los mercados de Londres y New York, (http://www.ico.org/ES/coffee_storyc.asp, recuperado en marzo, 2018).

En la época post Acuerdo Internacional del Café (AIC), la situación de poder en el mercado internacional del rubro cambió radicalmente a favor de los países consumidores, más específicamente de las corporaciones del sector cafetero. Un mercado sin la regulación de un acuerdo como el AIC ha provocado cambios en el reparto de poder a lo largo de la cadena comercial. El poder se ha transferido de los productores a las importadoras transnacionales de los países consumidores. Los productores, comerciantes locales e incluso los gobiernos de los países productores han perdido sus posibilidades de influir en el mercado (OIC,1985).

Algunos estudios describen la distribución proporcional de los ingresos a partir de la actividad cafetera entre los países productores y consumidores, 13 % corresponde a los productores de café, mientras que en los países consumidores aumentó hasta un 79 %. Otros estudios refieren una reducción en el porcentaje de ingresos para los países productores desde el 10 % hasta un 35 % en la década de 1990 (Mercado Internacional del Café, 2006).

En contraste, el porcentaje del precio final de venta que es destinado a las actividades con mayor valor agregado en los países consumidores ha aumentado desde menos del 40 % en la década de 1970 en el siglo XX hasta poco más del 90 % en el año 2003 (Mercado Internacional del café, 2006).

El café es un rubro caracterizado en términos económicos por presentar una demanda de naturaleza inelástica, esto implica que la respuesta de la demanda, así como de la oferta ante cambios en el nivel de precios no es inmediata ni proporcional. El consumo por su parte se mantiene estable, prácticamente invariable ante el cambio de precios, dado el aspecto cultural o hábito de consumo. En relación con la producción, dadas las características propias del cultivo permanente, una vez plantado el cafeto requiere 3 o 4 años para iniciar la etapa productiva con una vida útil de más de 10 años, esto representa una relativa estabilidad en los procesos productivos y la incapacidad de responder de forma inmediata ante los cambios de precios que se experimentan en el mercado (Mercado Internacional del Café, 2006).

Esta característica facilita, que ante situaciones edafoclimáticas que provocan las disminuciones en los niveles de producción mundial de café, simultáneamente se produce el incremento del precio del café en el mercado en el corto plazo, dado que se mantiene el nivel de consumo, lo que incentiva a los productores a incrementar sus niveles de producción a mediano y largo. Posteriormente, con ello disminuye el precio del café por debajo de los costos de producción.

De acuerdo con el estudio de Banco Mundial realizado por Morrisett (2006), ante coyunturas de caídas de precios estas son trasladadas con gran rapidez al precio pagado a los productores agrícolas de café. Sin embargo, ante el establecimiento de mayores precios a los consumidores, no se trasladan tan rápidamente a los productores. La elasticidad de la transmisión, medida que muestra como los precios pagados al productor son coherentes con los precios que paga el consumidor, es mucho mayor en períodos de precios decrecientes que en periodos de precios crecientes (Mercado Internacional del Café, 2006).

La crisis del café se ha debido principalmente a dos cambios sistémicos y tiene sus raíces en la estructura del mercado internacional del café y la distribución del poder. Distintos estudios definen las siguientes causas (Mercado Internacional del Café, 2006):

- ✓ Cambios en la regulación internacional: El AIC ya no está vigente; mantuvo durante años la estabilidad de los precios del café, esto provocó una sobre oferta de café y la caída de los precios.
- ✓ Cambios en el comportamiento de las transnacionales: Las nuevas tecnologías de la industria alimentaria hacen posible el uso de variedades robusta, de inferior calidad, hundiendo el mercado de café arábica.
- ✓ Desequilibrio de poder en el mercado: Sin acuerdos ni control por parte de gobiernos nacionales, se ha creado una situación de extrema desigualdad de poder entre pequeños productores y los grandes tostadores e importadores en los países consumidores.
- ✓ Dependencia de los países del sur de sus exportaciones: muchos países han seguido las recomendaciones de organismos multilaterales; el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial han apostado por el café como materia prima para la exportación, en un afán de apertura de mercados y la necesidad de obtener divisas para hacer frente a los intereses generados por la deuda externa.

El comercio de algunos países africanos depende, en un elevado grado de sus exportaciones de café, llegando a constituir en algunos países hasta el 70 % de sus exportaciones. Son países totalmente dependientes del mercado internacional, que no tienen alternativas en un mercado local fuertemente desarticulado (FAO, 2012).

La crisis en el mercado mundial del café en el período 1999-2003 tiene su origen en la caída de precios que venía ocurriendo desde 1998 debido a una producción excedentaria con respecto al consumo. Esto trajo como consecuencia una caída sostenida de los precios llevando la peor parte los países productores donde millones de pequeños productores y jornaleros dependen del cultivo para la obtención de sus ingresos. La crisis provocó graves problemas al nivel macroeconómico en los países productores, así como a nivel microeconómico, así como también en el nivel de vida de las familias, comunidades y zonas cafetaleras (FAO, 2012).

3.7.1. Exportación mundial de café verde

Entre 1963/64 y 2012/13, el valor medio anual de las exportaciones efectuadas por todos los países fue de US\$ 8,9 miles de millones por un volumen medio de 72,8 millones de sacos. En el período de mercado regulado entre 1963 y 1989, el valor medio fue de US\$ 6,9 miles de millones por un volumen de 59,9 millones de sacos, mientras que en el subsiguiente período de libre mercado el valor total medio fue de US\$ 11,1 miles de millones por un volumen medio de 87,9 millones de sacos (OIC,2014).

En términos absolutos, se calcula que el valor total de las exportaciones fue de US\$19,1 miles de millones en 2012/13 por un volumen de 111,6 millones de sacos, lo que representa una clara mejora en relación con el nivel, en 2000/01, de US\$ 5,8 miles de millones por un volumen de 90,7 millones de sacos. Frente a la media entre 1990 y 2011, los siguientes países exportadores registraron ganancias considerables: Brasil (US\$ 3,1 miles de millones), Colombia (US\$ 1,7 miles de millones), Vietnam (US\$ 888 millones), Indonesia (US\$ 573 millones), Guatemala (US\$ 525 millones), México (US\$ 502 millones) y Honduras (US\$ 422 millones) (OIC, 2014).

Las exportaciones al nivel mundial efectuadas en enero de 2012 fueron de 8 millones de sacos, frente a 8,9 millones en enero de 2011. Esto sitúa el total de exportaciones efectuadas en los cuatro primeros meses del año cafetero 2011/12 (octubre 2011 a enero 2012) en 32,6 millones de sacos, lo que representa un descenso del 3,0% frente a los 33,6 millones de sacos del mismo período del año pasado. El total de exportaciones de café Arábica descendió un 7,6%, mientras que el de Robusta aumentó un 7,4% en comparación con el año cafetero 2010/11. En este período, varios de los principales países exportadores registraron un descenso en las exportaciones (ICO, 2012).

El total de exportaciones efectuadas en enero de 2014 fue de 8,7 millones de sacos, un 8,4% más bajas que en enero de 2013. Las exportaciones de Robusta fueron 17,2% más bajas, debido a que la exportación de Vietnam e Indonesia fue

limitada a pesar del volumen grande de cosecha que se espera este año. Si los precios del café siguen subiendo, sin embargo, es probable que una cantidad más grande de ese café llegue al mercado. Las exportaciones de Otros Suaves de América Central fueron también alrededor de un 10 % más bajas, mientras que las de Suaves Colombianos aumentaron un apreciable 23,4% (OIC, 2014).

Las exportaciones mundiales efectuadas en el año civil 2014 fueron de 111,7 millones de sacos, el nivel más alto registrado. Este desempeño de las exportaciones fue impulsado principalmente por las de Brasil, que aumentaron y pasaron de 31,5 millones de sacos en 2013 a 36,3 millones en 2014. Se calcula también que las exportaciones de Vietnam fueron considerablemente más altas, de 25 millones de sacos, lo que se vio contrarrestado por un descenso en las exportaciones de Indonesia, que se calcula que cayeron de 10,9 millones en 2013 a 4,5 millones en 2014. Las de Colombia, en cambio, aumentaron y pasaron de 9,7 millones de sacos en 2013 a 11 millones en 2014. Por último, las exportaciones de América Central fueron en su mayor parte más bajas en 2014 debido a que el brote de roya del café siguió afectando a la producción. Lo mismo ocurrió en México y Perú (OIC, 2015).

Las exportaciones realizadas en los primeros meses del año cafetero 2014/15, es decir, de octubre a diciembre, fue 0,8% menor, totalizando 25,4 millones de sacos. Las exportaciones mundiales registradas en el año civil 2014 sumaron 111,7 millones de sacos, “el nivel más alto registrado”, subrayó la OIC. Ese desempeño se vio impulsado principalmente por las ventas de Brasil que se incrementaron al pasar de 31,5 millones de sacos en 2013 a 36,3 millones en 2014. Por su parte, las ventas de Colombia aumentaron y pasaron de 9,7 millones de sacos en 2013 a 11 millones en 2014. Y las exportaciones de Centroamérica, México y Perú se mantuvieron a la baja en 2014, afectadas aún por el brote de roya del café (MARCO Trade News, 13 de febrero de 2015).

Las exportaciones mundiales de café fueron de 8,60 millones de sacos en febrero de 2015 en comparación con los 9,58 correspondientes a febrero de 2014, en los cinco primeros meses del año cafetero 2014/15 (octubre de 2014 a febrero

de 2015) descendieron un 2,7% en relación con los cinco primeros meses del año pasado. Para el caso, del Arábica en el período de 12 meses que acabó en febrero de 2015 fueron de 67,78 millones de sacos, en comparación con 68,93 del año pasado, mientras que las exportaciones de Robusta de 44,95 millones de sacos en comparación con 44,03 (OIC, 2015).

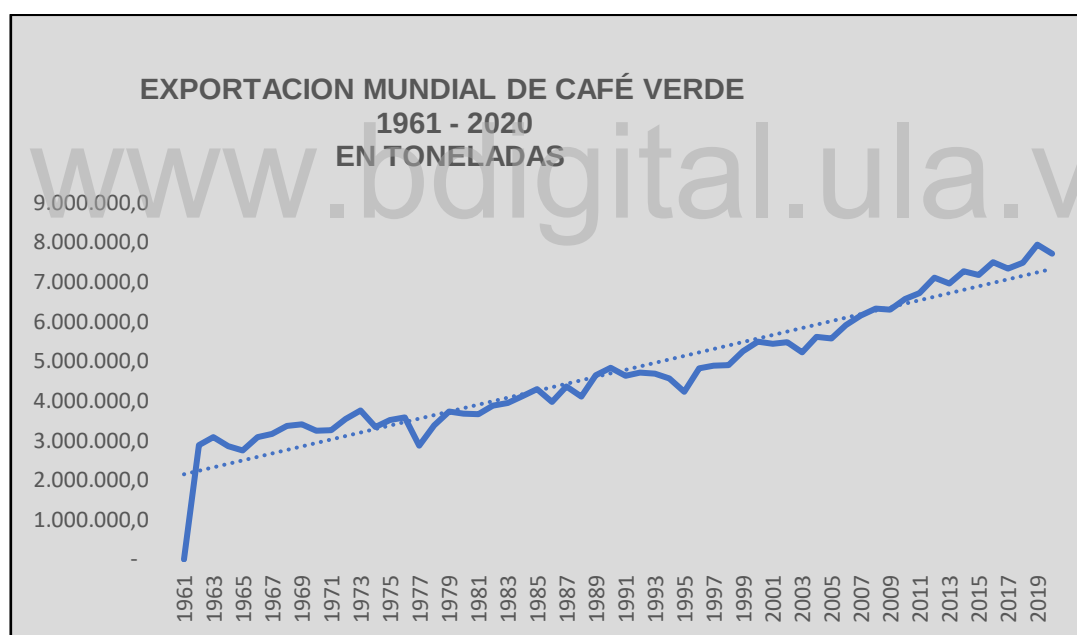
El mayor volumen de la cosecha de café para el periodo 2017/18 llevó a que, las exportaciones aumentaran considerablemente. El total de las exportaciones de café aumentó cada año desde 2010/2011, y en 2017/2018 se alcanzó un nuevo volumen récord de 121,86 millones de sacos, un 2% más alto que el de 2016/17. En los doce meses que finalizaron en septiembre de 2018, las exportaciones de Arábica verde fueron de 70,95 millones de sacos frente a 70,51 millones en el año anterior, y las de Robusta fueron de 39,24 millones de sacos frente a 38,87 millones. En el año cafetero 2017/18 el total de exportaciones de todas las formas de café aumentó en cuatro de los diez mayores países exportadores, incluidos los dos mayores, Brasil y Vietnam (OIC, 2018).

El comercio internacional de café se volvió más complejo, hay más países que participan en el comercio mundial de café que hace 30 años. Los países no productores aumentaron considerablemente las exportaciones de café. El comercio internacional en forma de café procesado, tal como café tostado y soluble, creció de forma más sustancial que el de café verde, y ese crecimiento estuvo impulsado principalmente por un pequeño número de países que conquistaron un porcentaje grande de valor de la cadena mundial de valor (OIC, 2019b).

En términos de factores fundamentales del mercado, el total de exportaciones de todas las formas de café efectuadas por todos los países exportadores a todos los destinos fue de 10,07 millones de sacos de 60 kg en septiembre de 2021, un 4,9% más bajo que el de septiembre de 2020. El total de exportaciones de todas las formas de café efectuadas en el año cafetero 2020/21 (octubre 2020 – septiembre 2021) fue de 129,03 millones de sacos, lo que representa un aumento del 1,3% con respecto a los 127,36 millones de sacos del año cafetero 2019/20 (OIC, 2021).

Seguidamente, el gráfico N° 16 muestra la tendencia creciente de la exportaciones desde 1961 hasta 2020, con fluctuaciones en algunos años como 1977 que muestra una caída en las mismas como consecuencia de la disminución en la producción de café verde, especialmente en el mayor productor del mundo como lo es Brasil, debido a los fenómenos climáticos que sufrió, especialmente las heladas así como el ataque de enfermedades como la roya y broca del café que merman la producción; para los años 1987, 1989, 1995, 2003 y 2007 se produce otras caídas relevantes en las exportaciones generalmente producidas por la merma de la producción en Brasil, como consecuencia de problemas climáticos (sobre todo heladas) que dañan los cultivos, así como también los fenómenos La Niña y el Niño.

GRÁFICO N° 10



Fuente: FAO, FAOSTAT Database Results, 2021; elaboración propia.

A continuación, se presenta el Cuadro N° 5, que muestra los principales países exportadores de café verde en el mundo, durante el período en estudio tomando en cuenta algunos años seleccionados, reflejando las diferentes fluctuaciones en las cantidades exportadas y movimientos de los diferentes países exportadores. Se observa que Brasil se mantiene en el primer lugar a lo largo del periodo en estudio;

también es de hacer notar el desplazamiento de Colombia en las dos últimas décadas del segundo lugar y por ende el posicionamiento de Vietnam como segundo productor y exportador de café verde en el mundo.

Para 1961, los principales países exportadores de café verde en el mundo fueron: Brasil que exportó un total de 1.018 miles de toneladas representando 37,3% de las exportaciones mundiales; Colombia (11,3%), Costa de Marfil (5,7%), Ughanda (3,9%) y México (3,3%). Para 1970, es importante destacar que El Salvador se ubicó como quinto productor con 3,6%, desplazando a México. En 1980, emerge Indonesia (6,5%) como tercer productor mundial de café verde, desplazando a Costa de Marfil (5,6%); además reaparece México en el quinto lugar (4,3%). En 1990 se observa que Guatemala se posicionó en el quinto lugar (4,1%) como productor mundial y para el año 2000 se puede destacar que Vietnam (13,3%) emerge y desplaza a Colombia (9,2%) del segundo lugar. En 2010 y 2020, destaca Alemania con una reexportación de 5,0 % y 4,4 % respectivamente, dado que no se trata de un país productor del rubro; también Colombia (9,0%) logró posicionarse en el tercer lugar.

CUADRO Nº 5
**PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE CAFÉ VERDE
AÑOS: 1961- 1970-1980-1990-2000-2010-2020
EN MILES DE TONELADAS**

PAÍS/AÑO 1961	Miles TM	%	PAÍS/AÑO 1970	Miles TM	%
Brasil	1.018,0	37,3	Brasil	963,0	29,6
Colombia	308,0	11,3	Colombia	467,0	14,4
Costa de Marfil	154,0	5,6	Costa de Marfil	195,0	6,0
Ughanda	105,0	3,9	Ughanda	191,0	5,9
México	89,0	3,3	El Salvador	118,0	3,6
El Salvador	87,0	3,2	Indonesia	104,0	3,2
Guatemala	79,0	2,9	Guatemala	95,0	2,9
Indonesia	66,0	2,4	México	81,0	2,5
Perú	34,0	1,2	Costa Rica	69,0	2,1
India	32,0	1,2	Perú	46,0	1,4
Total 10 países	1.972,0	72,3	Total 10 países	2.329,0	71,6
TOTAL	2.726,0	100,0	TOTAL	3.251,0	100,0

PAÍS/AÑO 1980	Miles TM	%	PAÍS/AÑO 1990	Miles TM	%
Brasil	784,0	21,3	Brasil	853,0	17,6
Colombia	670,0	18,2	Colombia	811,0	16,7
Indonesia	239,0	6,5	Indonesia	422,0	8,7
Costa de Marfil	206,0	5,6	Costa de Marfil	232,0	4,8
México	158,0	4,3	Guatemala	200,0	4,1
El Salvador	147,0	4,0	México	191,0	3,9
Guatemala	129,0	3,5	Ughanda	141,0	2,9
Ughanda	110,0	3,0	El Salvador	141,0	2,9
India	80,0	2,2	Costa Rica	140,0	2,9
Costa Rica	72,0	2,0	Honduras	106,0	2,2
Total 10 países	2.595,0	70,6	Total 10 países	3.237,0	66,8
TOTAL	3.677,0	100,0	TOTAL	4.844,0	100,0

PAÍS/AÑO 2000	Miles TM	%	PAÍS/AÑO 2010	Miles TM	%
Brasil	967,0	17,6	Brasil	1.791,0	27,2
Vietnam	734,0	13,3	Vietnam	1.218,0	18,5
Colombia	508,0	9,2	Indonesia	433,0	6,6
Indonesia	338,0	6,1	Colombia	410,0	6,2
Costa de Marfil	308,0	5,6	Alemania	328,0	5,0
Guatemala	292,0	5,3	Guatemala	235,0	3,6
México	280,0	5,1	Perú	230,0	3,5
Alemania	167,0	3,0	Honduras	215,0	3,3
Hondura	167,0	3,0	Bélgica	214,0	3,3
India	162,0	2,9	Etiopia	212,0	3,2
Total 10 países	3.923,0	71,3	Total 10 países	5.286,0	80,3
TOTAL	5.499,0	100,0	TOTAL	6.582,0	100,0

PAÍS/AÑO 2020	Miles TM	%
Brasil	2.373,0	30,7
Vietnam	1.231,0	15,9
Colombia	695,0	9,0
Indonesia	376,0	4,9
Alemania	340,0	4,4
Ughanda	329,0	4,3
Bélgica	241,0	3,1
Honduras	233,0	3,0
India	206,0	2,7
Nicaragua	149,0	1,9
Total 10 países	6.173,0	80,0
TOTAL	7.719,0	100,0

Fuente: FAO, FAOSTAT Database Results, 2022; cálculos propios

Por otra parte, según la OIC, con base en la disponibilidad de información, se puede destacar que el total de exportaciones efectuadas en el año cafetero 2015/16 fue de 111,8 millones de sacos, un 0,7% menos que en 2014/15. Este fue el segundo año consecutivo en que las exportaciones descendieron tras el volumen récord de los cuatro años anteriores. El aumento de las exportaciones de los tres grupos de Arábica, Suaves Colombianos, Otros Suaves y Arábicas Naturales Brasileños y Otros Arábicas Naturales, en comparación con el año anterior fue del 1,1%, el 5,5% y el 2,6% respectivamente, mientras que las exportaciones de Robusta descendieron un 6,9% y fueron de 40,8 millones de sacos (OIC, 2016).

El resultado es que 2015/16 fue el segundo año consecutivo en que se observó un déficit, dado que el consumo sobrepasó a la producción en 3,3 millones de sacos. No obstante, el mercado permaneció bien abastecido gracias a las existencias acumuladas en los años de excedente de 2012/13 y 2013/14. Los inventarios en los países importadores eran de 24,2 millones de sacos al final de junio de 2016, el nivel más alto alcanzado desde septiembre de 2009, lo que servirá para amortiguar la preocupación acerca del suministro a corto plazo (OIC, 2016).

El aumento de la oferta en el año cafetero 2017/18 se refleja en el mayor volumen de exportación. En agosto de 2018, las exportaciones mundiales de todos los tipos y formas de café aumentaron un 6,3%, a 11,1 millones de sacos, en comparación con agosto de 2017. Las exportaciones de Arábica aumentaron un 6,7%, a 6,95 millones de sacos, y las de Robusta un 5,7%, a 4,16 millones de sacos. El aumento en las exportaciones de Arábica provino en su mayor parte de los Suaves Naturales de Brasil y Otros Naturales, que aumentaron un 14,7%, a 3,3 millones de sacos, en agosto de 2018, mientras que las exportaciones de Suaves Colombianos descendieron un 11,6%, a 1,11 millones de sacos (OIC, septiembre 2018).

En los primeros 11 meses del año cafetero 2017/18, las exportaciones mundiales de café fueron un 1,6% más elevadas que las de ese mismo período en el año cafetero 2016/17. Las exportaciones de Arábica entre octubre de 2017 y agosto de 2018 fueron un 0,2% más elevadas que en 2016/17, dado que el mayor

volumen de exportación de Otros Suaves contrapesó el descenso de las exportaciones de Suaves Colombianos y de Brasil y Otros Naturales (OIC, septiembre 2018).

Las exportaciones de Robusta aumentaron un 3,9%, a 42 millones de sacos, entre octubre de 2017 y agosto de 2018. El total de exportaciones de Robusta verde aumentó cada mes desde mayo de 2018. Las exportaciones de Brasil de café verde Robusta entre junio y agosto de 2018 fueron de 1,19 millones de sacos, 17 veces más voluminosas que las de ese mismo período el año anterior y representaron el 78,8% de las exportaciones efectuadas entre octubre de 2017 y agosto de 2018. Aunque Vietnam se está acercando al final de su año de cosecha, las exportaciones de café verde Robusta se mantuvieron elevadas y se calcula que llegaron a 6,43 millones de sacos entre junio y agosto de 2018, un 21% más altas que las de 2017. Indonesia fue el tercer mayor exportador de café verde Robusta entre junio y agosto de 2018, y exportó 0,77 millones de sacos. Sin embargo, ese nivel fue un 62,9% más bajo que el de ese mismo período en 2017, debido a que el aumento en el consumo interno y el nivel de productividad fijo redujeron el volumen disponible para exportación. En ese mismo período, Uganda exportó 0,88 millones de sacos de café verde Robusta y la India 0,73 millones de sacos (OIC, septiembre 2018).

El cuadro N° 6, muestra las banderas de cada uno de los países exportadores de café, miembros activos de la Organización Internacional del Café (OIC), para 2018.

CUADRO N° 6			
PAISES EXPORTADORES DE CAFÉ, MIEMBROS DE LA OIC			
Miembros exportadores: 44 (al 30 de septiembre de 2018)			
 Angola	 Ecuador	 Madagascar	 Sierra Leona
 Bolivia, Estado Plurinacional	 El Salvador	 Malawi	 Tanzania
 Brasil	 Etiopia	 México	 Tailandia
 Burundi	 Gabón	 Nepal	 Timor-Leste
 Camerún	 Ghana	 Nicaragua	 Togo
 República Centroafricana	 Guatemala	 Panamá	 Uganda
 Colombia	 Honduras	 Papua Nueva Guinea	 Venezuela, Rep. Bolivariana
 Congo, Rep. Dem. del	 India	 Paraguay	 Viet Nam
 Costa Rica	 Indonesia	 Perú	 Yemen
 Côte d'Ivoire	 Kenya	 Filipinas	 Zambia
 Cuba	 Liberia	 Rwanda	 Zimbabwe

Fuente: Anuario OIC, 2017-2018

3.7.2. Importación mundial de café verde

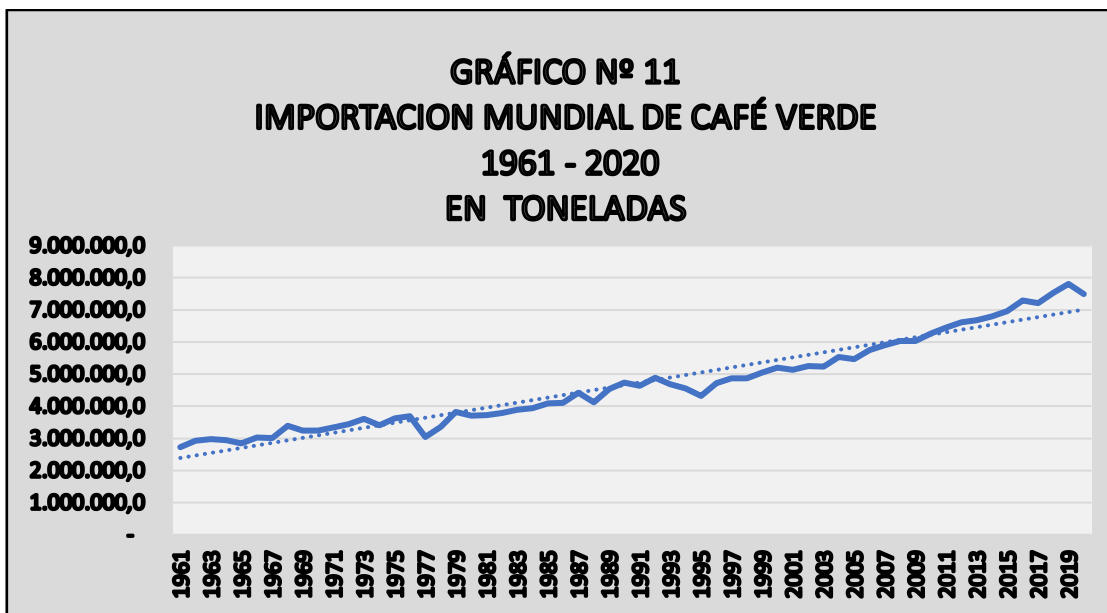
En el período de libre mercado, los países importadores ganaron en promedio al año US\$ 5,5 miles de millones por la reexportación de 24,2 millones de sacos de café, frente a US\$ 962 millones entre 1965 y 1989. Alemania ganó la sustancial suma de US\$ 1,4 miles de millones por reexportaciones de 6,6 millones de sacos al año, lo que representó el 27 % del valor total de las reexportaciones efectuadas por todos los países importadores en el período de libre mercado. Bélgica ocupó el segundo lugar con US\$ 542 millones, lo que representó el 9,9%, y después EE.UU e Italia. Tanto el volumen como el valor aumentaron considerablemente en el período de libre mercado, el cual fue más elevado a partir del 2000, con 31,4 millones de sacos de café con valor de US\$ 5,3 miles de millones. Se calcula que el valor total en el año civil 2012 fue de US\$ 14,7 miles de millones por un volumen

de 41,7 millones de sacos, frente a US\$ 2,4 miles de millones en 2000 por un volumen de 20,5 millones de sacos (OIC, 2014).

En general, las actividades de reexportación de los países importadores muestran un firme crecimiento en los últimos 50 años, y que el valor de las reexportaciones adquirió un considerable impulso a partir de 2000, las cuales comprenden tres formas de café: café verde, café tostado y café soluble.

No obstante, las reexportaciones de algunos países importadores están claramente dominadas por una forma particular de café. En Bélgica y Alemania el café verde es la forma predominante de café reexportado, mientras que el café tostado es la forma predominante del café reexportado por los EE.UU, Italia, Polonia y Suecia. El café soluble es la forma principal de café que reexportan los otros países importadores, sobre todo España, Japón y el Reino Unido (OIC, 2014).

Seguidamente se puede observar el gráfico N°11 que corresponde a la evolución de las importaciones de café verde en el mundo a lo largo del período en análisis (1961-2020) en toneladas, con una tendencia creciente con fluctuaciones de las importaciones en algunos años dentro del período en estudio, generalmente sujeta a la producción del rubro en los países productores, por ejemplo: para 1977, 1995-1996 la producción de café disminuyó por en el principal producto de café verde en el mundo (Brasil), debido a factores climáticos (heladas), los ataque de enfermedades como la roya del café o del hongo (*Hemileia Vasatrix*) y la broca del cafeto (*Hypothenemus Hampei*) y la última cosecha considerada en el presente análisis 2019/20, la presencia de la pandemia generó una disminución en las importaciones de café verde a nivel mundial, debido a las restricciones previstas en todos los nivel de la economía, incluyendo la movilidad de bienes y servicios del comercio internacional.



Fuente: Elaboración propia con base en FAO FAOSTAT Data Base Results, 2022.

El Gráfico Nº 11 y el Cuadro Nº 7, correspondientes a los principales países importadores de café verde del mundo, detalla el movimiento de las importaciones de café verde en el mundo, así como los países que realizan las importaciones, unos para consumo interno y otros para procesamiento industrial y reexportación, contribuyendo con el comercio mundial del café.

CUADRO N° 7**PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE CAFÉ VERDE EN EL MUNDO****AÑOS: 1961- 1970-1980-1990-2000-2010-2020****MILES DE TONELADAS**

PAÍS / AÑO 1961	TM	%	PAÍS/AÑO 1970	TM	%
Estados Unidos	1.344,0	49,3	Estados Unidos	1.184,0	36,5
Alemania	239,0	8,8	Alemania	356,0	11,0
Francia	198,0	7,3	Francia	240,0	7,4
Italia	105,0	3,9	Italia	165,0	5,1
Países Bajos	69,0	2,5	Países Bajos	110,0	3,4
Canadá	67,0	2,5	Reino Unido	92,0	2,8
Bélgica Luxemburgo	61,0	2,2	España	83,0	2,6
Reino Unido	59,0	2,2	Japón	81,0	2,5
Suiza	32,0	1,2	Canadá	75,0	2,3
Noruega	27,0	1,0	Suiza	60,0	1,8
Total 10 países	2.201,0	80,8	Total 10 países	2.446,0	75,3
Total Mundo	2.724,0	100,0	Total Mundo	3.247,0	100,0

PAÍS/AÑO 1980	TM	%	PAÍS/ AÑO 1990	TM	%
Estados Unidos	1.089,0	29,4	Estados Unidos	1.174,0	24,8
Alemania	521,0	14,0	Alemania	829,0	17,5
Francia	313,0	8,4	Francia	313,0	6,6
Italia	220,0	5,9	Italia	307,0	6,5
Japón	175,0	4,7	Japón	291,0	6,2
España	150,0	4,0	España	176,0	3,7
Países Bajos	135,0	3,6	Países Bajos	170,0	3,6
Bélgica Luxemburgo	88,0	2,4	Reino Unido	121,0	2,6
Reino Unido	72,0	1,9	Bélgica Luxemburgo	116,0	2,5
Canadá	74,0	2,0	Canadá	112,0	2,4
Total 10 países	2.837,0	76,5	Total 10 países	3.609,0	76,3
Total Mundo	3.710,0	100,0	Total Mundo	4.730,0	100,0

PAÍS/AÑO 2000	TM	%	PAÍS/ AÑO2010	TM	%
Estados Unidos	1.298,0	24,9	Estados Unidos	1.280,0	20,5
Alemania	809,0	15,5	Alemania	1.090,0	17,4
Japón	382,0	7,3	Italia	469,0	7,5
Italia	357,0	6,9	Japón	411,0	6,6
Francia	304,0	5,8	Bélgica	312,0	5,0
España	213,0	4,1	España	267,0	4,3
Bélgica	146,0	2,8	Francia	262,0	4,2
Canadá	131,0	2,5	Canadá	138,0	2,2
Países Bajos	129,0	2,5	Reino Unido	138,0	2,2
Reino Unido	119,0	2,3	Países Bajos	129,0	2,1
Total 10 países	3.888,0	74,7	Total 10 países	4.496,0	71,9
Total Mundo	5.204,0	100,0	Total Mundo	6.254,0	100,0

PAÍS/AÑO 2020	TM	%
Estados Unidos	1.428,0	19,1
Alemania	1.120,0	15,0
Italia	567,0	7,6
Japón	392,0	5,2
España	317,0	4,2
Bélgica	314,0	4,2
Francia	234,0	3,1
Suiza	192,0	2,6
Países Bajos	189,0	2,5
Canadá	189,0	2,5
Total 10 países	4.942,0	66,0
Total Mundo	7.487,0	100,0

Fuente: FAO, FAOSTAT Database Results; cálculos propios

Al analizar el cuadro N° 7, se observa que Estados Unidos ha sido el mayor importador de café verde a lo largo de todo el período, considerando los años seleccionados. Para 1961, este país importó 1.344 miles de toneladas, que representó 49,3% del total de las importaciones al nivel mundial del rubro, seguido por Alemania con 239 mil toneladas (8,8%); en el tercer lugar Francia con 198 mil toneladas (7,3%), en el cuarto lugar se encuentra Italia con 105 mil toneladas (3,9%), luego Países Bajos con 69 mil toneladas (2,5%). Para 1980 se puede destacar la incursión de Japón en el quinto lugar como importador mundial de café verde con 175 mil toneladas (4,7%). Se evidencia además que Estados Unidos continuó como líder importador mundial del rubro, seguido de los principales países importadores ya mencionados; destacando que en el año 2000 Japón ascendió al tercer lugar (7,3%); Para el año 2010 Estados Unidos contribuye con un (20,5%) de las importaciones de café verde en el mundo, Alemania (17,4%), Italia (7,5%) desplazando a Japón al cuarto lugar con (6,6%) y aparece Bélgica en quinta posición (5,0%). El año 2020 se mantienen los cuatro primeros países importadores en la misma posición que para el año 2010 con una leve disminución de sus importaciones, en el quinto lugar emerge España (4,2%) de las importaciones globales del rubro.

Seguidamente, el cuadro N° 8 muestra las banderas de cada uno de los países importadores de café, miembros activos de la Organización Internacional de Café para el 2018.

CUADRO N° 8

PAÍSES IMPORTADORES DE CAFÉ, MIEMBROS DE LA OIC



Fuente: OIC, 2017-2018.

3.8. Consumo mundial del café en grano (verde)

Se calcula que el consumo mundial de café en el año cafetero 2017/18 fue de 161,93 millones de sacos, un 1,8% más alto que en 2016/17. La región de crecimiento más rápido fue Asia y Oceanía, donde se calcula que el consumo en el año cafetero 2017/18 fue de 35,9 millones de sacos, esto es un 3,1% más alto que el del año anterior. La siguiente región fue Norteamérica, cuyo aumento fue del 2,6% y su consumo 30,34 millones de sacos en el año cafetero 2017/18. Tanto en África como en México y América Central no continuó la disminución en el consumo de café de 2016/17 y las dos regiones tuvieron un aumento respectivo en el año cafetero 2017/18 del 1,7%, a 11,08 millones de sacos, y del 1,7%, a 5,3 millones. Según cálculos provisionales, Europa mantuvo su tasa de crecimiento del 0,5%, con un consumo de 52,32 millones de sacos en 2017/18. Se calcula que el consumo de

café en Sudamérica, tras un incremento del 3,5% en 2016/17, aumentó un 1,8% y fue de 26,97 millones de sacos. Los cinco mayores mercados de consumo, que juntos representan en total el 64,3% del consumo mundial, fueron la Unión Europea (26,4%), los Estados Unidos de América (16,3%), Brasil (13,6%), Japón (5%) e Indonesia (2,9%) (OIC, 2019).

El consumo mundial de café aumentó todos los años tras el descenso del 0,4% en 2008/09, y en el año cafetero 2018/19 llegó a una cifra *record* de 168,1 millones de sacos, lo que representa una tasa media de crecimiento anual del 2,7% en los cinco últimos años cafeteros. Las tasas más altas de crecimiento, a mucha distancia, se observaron en Asia y Oceanía, de una media del 3,9% al año, y después en Norteamérica (+2,7%), África (+2,3%), y Europa (+2,2%). Se registraron tasas de crecimiento más modestas en Sudamérica (+1,9%) y en México y América Central (+0,8%) (OIC, 2019).

Existe una segmentación en el mercado del café, que se maneja de la siguiente manera:

- ✓ **Café *Mainstream* o café de grandes volúmenes:** Es el grupo más amplio en el mercado, donde se ubican todos los cafés Robusta y algunos cafés de tipo Arábica, que normalmente son utilizados para elaborar bebidas con bases de café o para realizar los cafés que conocemos como instantáneos (Centro Internacional del Comercio, 2016).
- ✓ **Café de especialidad o *gourmet*:** es una categoría que abarca a los cafés de más alta calidad y estos normalmente son dirigidos a distintos nichos de mercado especializados al nivel mundial. Los cafés de especialidad son normalmente los que entran en una calificación entre 83 a 84 puntos o más en taza, esta escala es definida según la Asociación de Cafés de Especialidad de los Estados Unidos, (SCAA, 2015). Estos cafés de especialidad tienen la característica que crecen solo en alturas específicas, la diferencia de este en comparación con los demás, aparte del nivel de tasación, es que no posee defectos en taza.

- ✓ **Cafés certificados o sostenibles:** son aquellos que garantizan al consumidor que han sido producidos sobre lineamientos ambiental y socialmente sostenibles, según sea el caso de la certificación. Según análisis realizados por el ITC (Centro Internacional del Comercio, 2016), en los últimos años, principalmente en países más desarrollados, se ha identificado que los consumidores tienen un mayor interés y preocupación por el medio ambiente y el desarrollo social y económico de los productores y sus comunidades en el mundo. Gracias a esto, se generó etiquetas y/o marcas que garanticen mundialmente la sostenibilidad ya sea medioambiental o social. Entre los principales sellos que maneja el mercado mundial se encuentran: Orgánico, 4C, *UTZ Certified*, *Fair trade* y *Rainforest Alliance*.

3.9. Precio internacional del café en grano (verde)

Los precios indicativos, publicados diariamente por la OIC en Londres, representan y siguen a los cuatro tipos principales de café disponibles en el mercado internacional: arábicas suaves colombianos, otros arábicas suaves, brasileños y otros arábicas naturales, robustas. Los precios indicativos representan precios *spot* o al contado cotizado en el mercado para el café que está disponible inmediatamente (o dentro de un lapso de tiempo razonable). Las cuatro categorías permiten a la OIC calcular el precio de cada uno de estos grupos, monitorizando así los eventos que afecten a dichos precios. Además, por medio de una fórmula establecida, la OIC publica diariamente un Precio Indicativo Compuesto que combina a estos cuatro grupos para concluir en un precio único que represente a "todo café", el cual probablemente es el mejor indicador del prevalente precio internacional del café (Centro de Comercio Internacional, 2007).

El cuadro N° 9, corresponde a precios indicativos compuestos y de grupo ICO, reflejan medias anuales en U.S. centavos de dólar por libra de café variedades: Café colombiano suave, otros cafés suaves, brasileños naturales y café variedad Robusta, desde los años 1990-2019.

Cuadro N° 9

Precios indicativos compuestos y de grupo ICO (medias anuales)					
In US cents/lb					
Años	ICO composite indicator	Colombian Milds	Other Milds	Brazilian Naturals	Robustas
1990	71,53	96,53	89,46	82,97	53,60
1991	66,80	89,76	84,98	72,91	48,62
1992	53,35	67,97	64,04	56,49	42,66
1993	61,63	75,79	70,76	66,58	52,50
1994	134,45	157,27	150,04	143,24	118,87
1995	138,42	158,33	151,15	145,95	125,68
1996	102,07	131,23	122,21	119,77	81,92
1997	133,91	198,92	189,06	166,80	78,75
1998	108,95	142,83	135,23	121,81	82,67
1999	85,71	116,45	103,90	88,84	67,53
2000	64,24	102,60	87,07	79,86	41,41
2001	45,59	72,05	62,28	50,70	27,54
2002	47,74	64,90	61,52	45,23	30,01
2003	51,90	65,33	64,20	50,31	36,95
2004	62,15	81,44	80,47	68,97	35,99
2005	89,36	115,73	114,86	102,29	50,55
2006	95,75	116,80	114,40	103,92	67,55
2007	107,68	125,57	123,55	111,79	86,60
2008	124,25	144,32	139,78	126,59	105,28
2009	115,67	177,43	143,84	115,33	74,58
2010	147,24	225,46	195,96	153,68	78,74
2011	210,39	283,84	271,07	247,62	109,21
2012	156,34	202,08	186,47	174,97	102,82
2013	119,51	147,87	139,53	122,23	94,16
2014	155,26	197,95	200,39	171,59	100,43
2015	124,67	151,80	159,94	132,45	88,05
2016	127,31	155,29	163,80	137,78	88,59
2017	126,69	152,39	150,74	131,91	100,95
2018	109,03	136,70	132,72	113,63	84,79
2019	100,52	133,60	130,66	101,53	73,56

Fuente: International Coffee Organization (2020)

El comportamiento de los precios del café se corresponde con el desempeño típico de otros productos básicos agrícolas o *commodities* en el mercado mundial, caracterizado por amplias fluctuaciones y una tendencia secular declinante de esta variable (ITC, 2017).

Entre el 2000 y 2013, los precios de las materias primas no solo aumentaron vertiginosamente, sino que sus variaciones fueron tres veces más extremas que lo que habían sido en la década de los noventa. Una muestra de esta volatilidad es que, en los últimos dos años, los precios dejaron de subir. Esto como consecuencia del hecho de que la economía china ya no se expande a la misma velocidad, al igual que el bajo crecimiento de las economías de Europa y EE. UU (ITC,2017).

La cotización del café afecta a una cadena de valor de la que más de 125 millones de personas dependen de ella, por tanto, el precio del café es poco más que un juego para unos pocos y el medio de vida para muchos otros (ITC,2017).

En el año cafetero 2018/19, siguieron las tendencias a la baja y el promedio del precio indicativo compuesto de la OIC descendió de los 109,03 centavos de dólar EE.UU por libra en 2017/18 a 100,52 centavos. Ese nivel representa una caída de más del 27% en comparación con el promedio de los diez últimos años cafeteros. El promedio del precio indicativo compuesto de la OIC del año cafetero 2018/19 fue el más bajo desde el año cafetero 2006/07. El bajo nivel de los precios está teniendo un grave impacto negativo en las comunidades caficultoras de todo el mundo desde el año cafetero 2016/17, lo que acentúa unas condiciones de vida que ya eran precarias. Históricamente, el período más largo de precios bajos ocurrió entre 1999 y 2004. Si bien los precios actuales están aún por encima de los niveles bajos en extremo experimentados a principios de los 2000, se plantean cuestiones en cuanto a las razones y duración de esta tendencia negativa (OIC, 2019).

Los bajos precios internacionales del café desde 2016 llevaron a que estuviesen cada vez más en situación vulnerable millones de hogares productores de los países de ingresos bajos y medios. La subida del costo de los insumos y de la mano de obra hace que los ingresos en muchos países de origen sean

insuficientes para cubrir el costo de producción y el costo de vida y obtener unos ingresos dignos. Además, la disminución de ingresos afecta a la capacidad de los agricultores de invertir en el mantenimiento, la replantación y la modernización de sus plantaciones. La falta de inversión en adaptación al cambio climático podría poner en peligro el suministro futuro (IC0, 2019a). Las posibilidades de que los países productores asciendan en la cadena de valor están disminuyendo debido a que hay pocas oportunidades de formación de capital para invertir en fabricación, marcas y comercialización (IC0, 2020b).

Desde el comienzo de 2020 la pandemia covid-19 exacerbó la mala situación de los países productores que ya estaban afectados por los precios bajos y la volatilidad. La propagación del virus por todo el mundo, además del efecto drástico que tuvo en la salud pública, creó perturbaciones en la cadena de suministro e influyó en la demanda mundial de café, todo lo cual representa un trastorno sin precedentes para el sector (IC0, 2020a). Los efectos de la crisis del coronavirus, el cambio climático y el resurgir del proteccionismo en estos últimos años podrían ser un grave obstáculo a la expansión futura de la cadena mundial de valor del café y reducir de ese modo los beneficios económicos que podría suponer y la redistribución de valor (IC0, 2020a).

3.9.1. ¿Por qué se cotiza el café en la bolsa de Nueva York?

Hasta finales de 1800 el comercio del café se llevó a cabo en físico, el problema era que los comerciantes no siempre contaban con la cantidad de café requerida por los compradores. Para minimizar el riesgo de incumplimiento, inventaron los contratos de **café físico**, con entrega a futuro. En estos contratos el vendedor pactaba con el comprador una fecha a futuro para hacer la entrega de un volumen de café a un precio determinado, Esto les daba un plazo de tiempo para conseguir el café. Pero no podían saber a qué precio tendrían que conseguirlo o si el precio pactado con el comprador les iba a reportar alguna ganancia (Bolsa de Café de New York, 2018).

Por esta razón, el mercado del café en físico colapsó y dio paso a la negociación a través del mercado de futuros de cafés “*suaves lavados*” en la bolsa de Nueva York. Para conocer más de la historia del comercio de productos agrícolas y la creación de la Bolsa de café de Nueva York, históricamente los productos agrícolas se comercializaban de manera directa entre el productor y el comprador en pequeños mercados locales. Con el tiempo, los mercaderes ven en la intermediación una oportunidad de negocio con un riesgo aceptable. Así que deciden unirse y entonces nacen los centros de negocios de productos agrícolas en físico. Desde esos centros los mercaderes podían negociar contratos a futuro con los compradores. Esto les daba un margen de tiempo para asegurarse de que podrían entregar el producto en la fecha pactada. Sin embargo, en el caso del café era muy difícil controlar el mercado físico, esto debido a la permanente fluctuación en los precios y a riesgos asociados con la producción y el transporte marítimo. En 1870 el mercado de café en físico termina por colapsar, es en ese momento que se unen 112 comerciantes y se crea la bolsa de café de Nueva York (Bolsa de Café de New York, 2018).

Uno de sus cinco objetivos principales fue el de crear un mercado en donde compradores, mercaderes, tostadores y distribuidores pudieran protegerse de las fluctuaciones en los precios. Para ello crearon «contratos a futuros» para el café. En términos económicos, a esta estrategia se le denomina “transferencia del riesgo”. Además, crearon estándares para los tipos de café a comercializar y para la fijación de precios con base en las tendencias de oferta y demanda del mercado (Bolsa de Café de New York, 2018).

Así es como nace una economía del café como **commodity**, tranzado en bolsa. Lo que se negocia no es el café en físico sino un contrato que se denomina “contrato a futuro” y que como su nombre indica, hace referencia a la especulación sobre el precio que el café tendrá en un futuro. El valor de cada futuro se determina con base en los cálculos de las fechas en que cada país sacará al mercado el producto y el posible precio que tendrá el bien para ese entonces. De este modo, la

apertura de la bolsa de café de Nueva York, creada para dar seguridad a los inversores y atraer más dinero al mercado, terminaría llevando a repartos de beneficios más injustos en la economía del café (Bolsa de Café de New York, 2018).

Esta forma de negociar las compras y ventas de café rápidamente atrajo la atención de los especuladores, que son inversores que están dispuestos a asumir un alto nivel de riesgo, a cambio de un atractivo beneficio futuro. Estos compran contratos a futuro y, antes de que se cumpla su fecha de vencimiento, los venden. De este modo, desafiando a los precios futuros del café, pueden obtener ganancias importantes, sin que el café en físico haya pasado por sus manos y sin haber añadido ningún valor a la economía del café (Bolsa de Café de New York, 2018).

El beneficio que se queda en manos de estos especuladores, es el primer momento en el que los pequeños productores están perdiendo dinero de manera injusta. Cuando el volumen de estas inversiones es muy alto, el precio internacional del café se ve afectado a la baja. Esto crea inestabilidad e incertidumbre en la economía del café, y pone en riesgo los ingresos de millones de familias. Hasta aquí podemos decir que la economía del café y su mercado en bolsa beneficia a unos pocos inversores, que juegan con la compra y venta de futuros y ganan dinero sin añadir ningún valor al producto (Bolsa de Café de New York, 2018).

3.9.2. ¿Cómo afecta el precio del café en la bolsa de Nueva York al pequeño caficultor?

Gráfico N° 12

COTIZACIÓN MENSUAL Y PROYECCIÓN DEL PRECIO DEL CAFÉ EN BOLSA DE NUEVA YORK



Fuente: Bolsa del Café de Nueva York, 2019.

Actualmente una libra de café suave se cotiza en \$1,02 USD. Este precio es independiente de la economía real del café, cuyos costos de producción se sitúan en \$1,10 USD. Es decir que en la actualidad el productor está asumiendo una pérdida de \$0,18 USD por libra, en estas condiciones no podemos hablar de comercio justo del café o *Fair trade*. En este costo de producción no se tiene en cuenta el valor de la mano de obra familiar, ya que el productor no paga salarios ni para él ni para los integrantes de la familia que ayudan con la producción en la finca (Bolsa de Café de New York, 2018).

Al realizar los cálculos de los costos reales en la economía del café incluyendo mano de obra. Suponiendo que estemos en Colombia, dónde el salario mínimo es de \$285 USD, producir esa libra de café en realidad costaría unos \$1,7 USD. Esta información permite analizar, las pérdidas reales que ascenderían a unos \$0,68 USD por libra de café (Bolsa de Café de New York, 2018).

En Europa actualmente, una libra de café 100%, café colombiano, de buena calidad, tostado y molido, cuesta en promedio \$15 USD la libra. De ese

valor solamente \$0,92 USD se pagan al caficultor. Por tanto, es necesario preguntarse: ¿cuál es ese comercio justo del café y en dónde queda el resto del beneficio?

3.9.3. El mercado de futuros y el *contrato C* en la cotización del café

En el mercado de futuros de café en la bolsa de Nueva York las transacciones dependen de *normas* claras y los precios se fijan mediante el mecanismo de subasta pública. Esas normas son lo que se conoce como *contrato C*.

Un contrato C es *un volumen fijo* de negociación de **café suave lavado** que cumple con normas determinadas de calidad y que equivale a múltiplos enteros de 250 sacos de 150 libras de peso cada uno. Por ejemplo, si se transa un volumen de 1.000 sacos, equivale a cuatro futuros. Es decir, que hay cuatro contratos en esa negociación. En el mercado físico con entrega a futuro, el vendedor y el comprador pactan el volumen, precio y fecha de entrega (Bolsa de Café de New York, 2018).

En los mercados a *futuro*, es la bolsa de Nueva York quien determina la fecha en que se vence cada contrato y en la que el café debe ser entregado en físico al comprador. De acuerdo a como esté la cotización del café en la bolsa, vendedores y compradores deciden si entran o no a las subastas dependiendo de sus expectativas de ganancia (Bolsa de Café de New York, 2018).

3.9.4. La cotización del café y el clima

El precio de los productos agrícolas en los mercados depende de las variaciones entre la oferta y la demanda. Cuando hay sobreproducción los precios bajan y cuando hay escasez suben. Una de las principales razones de que la cotización del café en la bolsa sea tan volátil, es que la oferta de café en el mercado depende principalmente de las variaciones climáticas (Bolsa de Café de New York, 2018).

La producción de café en grano depende de que las plantas de café tengan buenas floraciones, porque sin flores no hay frutos y sin frutos no hay granos. Para que las plantas de café florezcan es indispensable que haya un periodo de verano bien marcado seguido por un periodo de lluvias. Durante el verano, que debe ser de al menos 20 días seguidos de calor sin lluvias, la planta acumula cierta cantidad de unidades térmicas y sufre un estrés hídrico. Al aparecer las lluvias, se rompe el estrés y las plantas florecen. Si el verano es muy corto o si hay largas temporadas de lluvias, las plantas florecen muy poco y las cosechas son escasas. Si hay buen clima va a existir sobre-producción de café y los precios bajarán. Si el clima es malo habrá un déficit de producto en el mercado y los precios de cotización subirán (Bolsa de Café de New York, 2018).

3.9.5. ¿Quién fija los precios del café en la bolsa?

La bolsa no fija el precio del café, lo que hace es mostrar precios y divulgarlos en tiempo real con actualización cada 15 minutos. El mercado en bolsa de cualquier producto es meramente especulativo, es decir depende de análisis basados en supuestos de cómo se va a comportar la oferta y la demanda del producto dependiendo de determinados factores. Quienes finalmente hacen que el precio del café suba o baje son los especuladores y los grandes tostadores e inversionistas mediante el control de inventarios y la especulación (Bolsa de Café de New York, 2018).

Gráfico N° 13

MOVIMIENTO DE LOS PRECIOS DEL CAFÉ EN LA BOLSA DE NUEVA YORK



Fuente: Bolsa del Café en Nueva York, 2019.

3.9.6. ¿Cómo afecta a los productores la variabilidad de la cotización del café en la bolsa de Nueva York?

Actualmente los productores de café al nivel mundial se enfrentan a la peor crisis de precios de la historia. Lo más grave es que el panorama no va a mejorar porque a los inversores y tostadores les conviene mantener el precio de cotización del café a la baja. Actualmente, se especula que habrá una buena cosecha de café suave lavado proveniente de Brasil porque hay buen pronóstico de lluvias en el estado brasileiro de Minas Gerais. Por tanto, se esperaba en la campaña 2018/2019, un superávit de 2,29 millones de sacos, lo que va a mantener la cotización del café a la baja (Bolsa de Café de New York, 2018).

De manera general, al productor hoy le cuesta \$1,14 USD producir cada libra de café y en la bolsa se cotiza la libra a \$1,01 USD. Es decir que el productor en este momento está perdiendo \$0,13 USD por cada libra de café que saca al mercado. El panorama cafetero seguirá siendo sombrío sobre todo para los productores. La esperanza reside en que todos los actores de la cadena de valor del café muestren una verdadera voluntad política para crear mecanismos de estabilización de precios (Bolsa de Café de New York, 2018).

3.9.7. ¿Quiénes son los grandes compradores de café?

El hecho de que el café sea una materia prima comercializada mundialmente, implica que cotiza en los mayores mercados financieros del mundo. Eso supone que cualquier persona en el globo, tiene la posibilidad de comprar café.

Los mayores compradores, principalmente las corporaciones transnacionales al nivel mundial, tienen la capacidad financiera para adquirir grandes volúmenes de café a precios bajos cuando hay sobreproducción y mantener ese café en forma de inventarios. Al guardar el café en sus almacenes, crean un déficit ficticio de café en el mercado y obligan a que el precio suba. Es entonces, cuando los precios empiezan a subir, que ellos comienzan a sacar paulatinamente su café a las subastas. De este modo, estos grandes productores pueden ganar dinero en la negociación porque compran cuando el precio es bajo y venden cuando sube (Bolsa de Café de New York, 2018).

Básicamente existen cinco principales actores, cuyos objetivos son muy distintos, los cuales participan en la oferta y demanda de café (Bolsa del Café de New York, 2018):

- ✓ **Agricultores:** corresponden a los actores fundamentales en el comercio del café, dado que sin el producto no hay compradores. Su objetivo es claro, producir y vender el café que han cultivado.

- ✓ **Intermediarios:** Los intermediarios, o también llamados *traders*. Estos actores, aunque a primera vista no parezcan ser necesarios, juegan un papel clave. Son facilitadores que conectan a los productores y a los grandes compradores. Aunque no suelen comprar el café en la mayoría de los casos, son los encargados de llevar a cabo las negociaciones, acordar precios y encontrar el mejor *match* entre comprador y vendedor.
- ✓ **Productores y grandes marcas:** Son los grandes productores de café procesado como: Nescafé, Nespresso, Lavazza, etc. Estas empresas compran al por mayor grandes cantidades de café, influyendo notablemente en su precio. Necesitan estas bastas cantidades para poder satisfacer la demanda de sus productos, que no olvidemos, son marcas al nivel global y con una amplia clientela.
- ✓ **Vehículos de ahorro:** Con este actor, empezamos con los compradores de café menos esperados. Estos son los vehículos de inversión de ahorros, como fondos de pensión o fondos de inversión. Estas empresas, cuentan con la participación de varios pequeños ahorradores que buscan rentabilidad en sus ahorros. En general, suelen diversificar mucho, y hay algunos que diversifican en materias primas como el café.
- ✓ **Especuladores:** Como cualquier otra materia prima, el precio del café varía mucho en un solo día. Son estas pequeñas variaciones, las que aprovechan estos inversores para ganar grandes sumas de dinero en poco tiempo. A los especuladores no les interesa el café en físico. Es más, casi nunca llegan a hacer una negociación para obtener el producto. Los especuladores son grandes inversionistas que compran café en el mercado a futuros, antes de que se venza el plazo del contrato fijado por la bolsa, los subastan. Si logran adquirir los contratos a un precio bajo y los subastan a un precio mayor, ganan dinero sin que el café haya pasado por sus manos. Para asegurarse de que van a vender al alza, los grandes especuladores adquieren muchos contratos para crear un déficit de café en la oferta mundial y obligar a que el precio suba. Por lo contrario, si quieren comprar contratos con precios bajos, liberan futuros. Así aumentan virtualmente la oferta del producto en el

mercado, logrando que el precio en la bolsa baje (Bolsa de Café de New York, 2018).

Los especuladores no sólo juegan con inventarios y contratos, pues tienen el poder de influir los medios de comunicación para afectar a las noticias relacionadas con la evolución de los cultivos al nivel mundial. Los especuladores controlan las noticias sobre la producción, los que les permite influir en las expectativas de los futuros precios del café y en la toma de decisiones de los compradores (Bolsa de Café de New York, 2018).

3.10. Factores que influyen en el precio del café

A pesar que las plantaciones de café suelen estar ubicadas cerca de las zonas del trópico y ecuador, con climas bastante estables durante el año, no se libran de las variaciones climáticas. El cafeto, al igual que los viñedos, es una plantación muy sensible a su entorno. Por lo tanto, ligeras variaciones en la humedad, la temperatura o la cantidad de precipitaciones, influirán en la calidad y cantidad de granos de café producidos. Además, son estas variaciones las que dan carácter a cada uno de los tipos de granos de café que existen en el mundo. Pero generalmente se siguen unos parámetros muy similares:

- ✓ Temperaturas de 19 a 21 grados durante todo el año
- ✓ Lluvias mensuales de unos 120 milímetros
- ✓ Aire húmedo y con poca fuerza y con una cantidad de sol al día de entre 4,5 a 5,5 horas.

3.10.1. Factores medioambientales

Los cambios medioambientales acaban afectando mucho al fruto de café generado; un suelo poco cuidado o contaminado, puede provocar enfermedades en el cafeto como la roya, la mancha del hierro, etc. No solo eso, sino que hay que tener

cuidado que otras plantas no invadan el cultivo. Las plantaciones suelen estar ubicadas en zonas, en las que la vegetación prolifera a gran velocidad. Por lo tanto, hay que ir eliminando las arvenses o malezas. Estas acaban robándoles nutrientes, humedad y en algunos casos horas de sol que impactan en el grano final. Las arvenses son aquellas plantas locales cercanas a la zona del cultivo, que invaden de forma natural las plantaciones de café. Asimismo, las plagas pueden afectar la producción de café. Los insectos más dañinos para el café suelen ser la broca del café (*Hypothenemus Hampei*)., el minador de la hoja del cafeto (*Leucoptera coffeella* Gérin Méneville)., la palomilla de la raíz *Coccoidea* (*Pseudococcus Sp.*) y el gorgojo del café (*Araecerus fasciculatus* De Geer).

3.10.2. El factor humano

El factor humano, principalmente influencia al precio del café por la ley de la oferta y la demanda. Eso significa que, si por cualquier situación, ya sea por falta de abastecimiento u otra razón, hay menos café en el mercado, pero la se sigue consumiendo por igual, el precio del café subirá (OIC, 2013).

A pesar de las fuerzas que hacen que las cotizaciones de las materias primas se mantengan a la baja, los precios de la mayoría de estos bienes se han sostenido en promedio al mismo nivel que en el 2008, cuando comenzó la crisis económica mundial. Sin embargo, se espera que en muchos de estos productos los precios sigan altos porque hay un aumento generalizado de los costos de producción de estos bienes básicos (OIC, 2013).

Esto ocurre por la acción de fuerzas disímiles como el cambio climático -que altera el ciclo de las cosechas o aumenta la frecuencia e intensidad de sequías e inundaciones- y las políticas de restricciones de las exportaciones de productos agrícolas de algunos países. También inciden la mayor frecuencia de huelgas, el activismo de las comunidades campesinas y las protestas sociales, así como el

hecho de que los productores están viéndose obligados a operar en lugares cada vez más remotos e inhóspitos y a usar tecnologías más costosas (OIC, 2013).

Otra consecuencia de las nuevas condiciones de producción de los productos básicos es que la volatilidad de sus precios se ha incrementado aún más que en el pasado. Mientras que la volatilidad de corto plazo está influenciada por cuestiones como la acción de los especuladores y sequías, inundaciones, huelgas, restricciones a las exportaciones, hay evidencia de otro tipo de factores más estructurales que la afectan. En particular, parece que la oferta de estos productos se logra adaptar menos fácilmente a los cambios en la demanda dado que las nuevas reservas o los lugares en donde cultivar son más apartados. En la medida que la oferta responde menos a la demanda, cualquier cambio pequeño de esta última se traduce en una importante fluctuación de los precios (OIC, 2013).

Estas reflexiones no sólo son ciertas para productos minerales como el petróleo o el carbón, sino que se aplica a productos agrícolas como el café. Sin embargo, aun cuando el café aumentó de precio como otras materias primas entre 2003 y 2011, este incremento fue más moderado y la caída reciente ha sido más abrupta. Esto ha ocurrido como consecuencia del hecho de que -a diferencia de otros productos- aún hay áreas en expansión de café y sobre todo espacio para aumentos de los rendimientos en muchos países productores, igualmente en el segmento de cafés de menor calidad. Es decir, los aumentos de la demanda han podido suplirse mejor que en el caso de otros bienes básicos gracias a estas mejoras y por eso el precio no ha crecido tanto y en los últimos años ha bajado a niveles cercanos a los del 2003. De hecho, desde una perspectiva de largo plazo el precio del café ha seguido disminuyendo en términos reales a una tasa del 2% anual entre 1950 y hoy día. Lo que sí ha aumentado es su volatilidad de muy corto plazo –incluso más que en otros productos- como consecuencia de que estos aumentos en los rendimientos y área de productores de robusta principalmente no han sido inmediatos (OIC, 2013).

En el café arábico se ha registrado aún mayor volatilidad porque hay mayores limitaciones al aumento de producción, pero esto no se ha reflejado en un aumento

del precio por la sustitución que ha tenido lugar por cafés de menor calidad en las mezclas de los compradores. Otro factor que ha elevado la volatilidad del precio del café y otros productos es la acción de especuladores y otros agentes en los mercados (OIC,2013).

Es importante mencionar, que gran parte del aumento del precio del café en 2007 a 2011 fue por cuenta de lo ocurrido con la producción en Colombia. La caída abrupta que se dio en esta variable, fue producto del clima, disminución de la productividad y aumento de costos. Una parte de esta caída no logró ser compensada inmediatamente con aumentos de la producción de sustitutos y modificaciones de las mezclas al nivel mundial, pero luego de las medidas adoptadas por Colombia, que renovó parte de su área sembrada y aumentó los rendimientos, tuvieron como consecuencia un efecto a la baja de los precios. A pesar de esto, cabe mencionar que el café es un producto que sigue teniendo alguna importancia en los países en desarrollo, no sólo porque su exportación genera uno de los mayores ingresos de los productos básicos agrícolas cercano a los US\$10 mil millones anuales (en promedio en los países productores de café), sino porque es un producto agroindustrial que al tener una compleja cadena de producción intensiva en empleo permite que los ingresos provenientes de su producción y exportación sean distribuidos en diferentes sectores de los países productores, principalmente en áreas rurales, por lo que contribuye en mayor medida al desarrollo que otros productos básicos (OIC, 2013).

Los países productores de café son en su mayoría países en desarrollo, sin embargo, puede considerarse una comunidad heterogénea en términos de su grado de avance, su tamaño, su cultura, su ingreso, el tamaño de la población y el grado de industrialización, entre otros factores que los diferencian, así como, el Ingreso per-cápita de cada país (OIC, 2013).

Por otra parte, otro fenómeno que ha ayudado a que el café sea menos rentable en estos países tradicionalmente productores es la irrupción de nuevos productores de muy bajos costos como Vietnam e Indonesia. A pesar del dinamismo que han tenido: Burundi, Ethiopia, Rwanda, Nicaragua, Honduras, y Guatemala en

el mercado del café, este producto representa una baja proporción de sus ventas externas y también ha caído su participación dentro de las exportaciones totales de estos países. A lo anterior habría que sumarle el hecho de que los costos de producción en algunos países, se han incrementado, este no es un fenómeno exclusivo del café, sino que aplica a otros productos básicos (OIC, 2015).

En todo caso, la tendencia de la pérdida de participación del café dentro de las ventas totales de los países productores, permite llegar a la conclusión que en este mercado hacia el futuro es muy difícil que existan posibilidades de que los países productores se organicen de manera efectiva con el objetivo de que el precio aumente. Este tipo de arreglos -que predominaron en este mercado en el pasado y que fueron muy efectivos- en las circunstancias actuales seguramente ya no constituirán una prioridad para los países productores en la medida que el producto ha perdido tanta importancia dentro de sus exportaciones (OIC, 2015).

A fines del año 2018, en el momento de hacer balance de un año cafetero, donde el comportamiento de los precios, fueron bajos y sostenidos, a lo largo del período en el que las cosechas han destacado por su generosidad y, además, la demanda de cafés de especialidad ha seguido creciendo en todo el mundo. El año cafetero 2017/2018 (abril-octubre) se recordará como uno de los más bajos de estas dos últimas décadas, en cuanto a cotizaciones de precios se refiriere. A finales del tercer trimestre, en septiembre, se alcanzó el precio indicativo más bajo desde octubre de 2006, 98,17 cts./libra y se sumaban cuatro meses de consecutivas caídas de cotizaciones en todos los grupos de café (si los precios fueran equivalentes a lo que se les pagaba a los productores por una libra de café en 1984, actualmente deberían estar entre 2,90 y 3,40 dólares por libra en el mercado mundial (Asociación de Productores Dignidad Agropecuaria Colombiana, 2018).

La Bolsa de New York, ha sido la que se ha llevado la batuta de precios bajos, durante el año 2018, mientras que Londres, si bien también los ha visto decrecer, no ha seguido la tendencia a la baja prácticamente continua que ha vivido la bolsa estadounidense, donde a principios de junio o mediados de agosto, por ejemplo, se vivieron momentos de retrocesos casi inauditos.

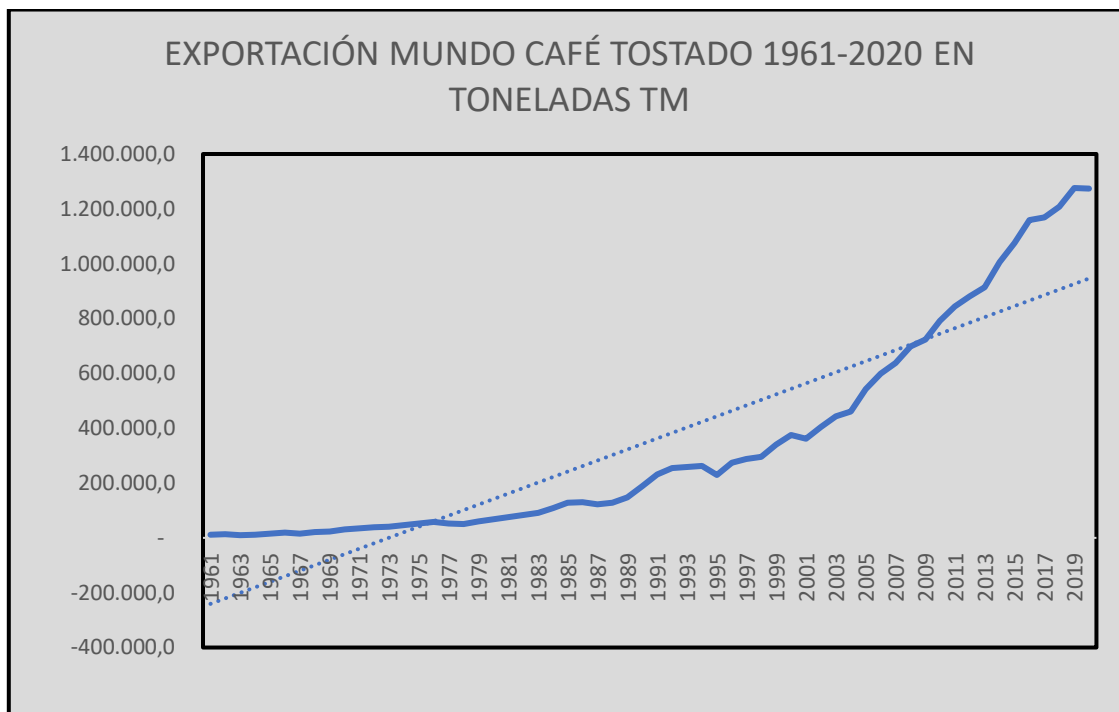
Según cálculos de la Organización Internacional del Café (OIC) se estima que la producción mundial en el año cafetero 2017/18 ha sido de 164,81 millones de sacos, un 5,7% superior a lo recogido en la pasada temporada. Los cafés, variedad Robustas son los que han sumado un crecimiento más alto hasta alcanzar los 63 millones de sacos (+11,7%), el 67% de los cuales, tienen origen en tres únicos países productores, Vietnam, 28 millones de sacos (+15,5%), Brasil, 13,5 millones de sacos (+16,1%) y la India, 4,1 millones de sacos (+12,3%). (OIC, 2019).

Esta alta disponibilidad de café en el mercado es, pues, el detonante del decrecimiento de precios del café. Y es que a pesar que la demanda también ha crecido, 162,23 millones de sacos (+1,8%), no lo ha hecho tanto como para asumir la totalidad de café disponible y ha dejado alrededor de 2,5 millones de sacos en stock, los cuales, se debe sumar a los acumulados durante los dos últimos años en los puertos francos de muchos países importadores (OIC, 2018).

3.11. Exportación mundial de café tostado

El gráfico N° 14, refleja la evolución general de tendencia ascendente de la exportación mundial de café tostado en el mundo, pese a un comportamiento fluctuante de esta variable; se puede observar desde 1961-1976, que las exportaciones de café tostado se mantuvieron relativamente constantes sobre la línea de tendencia; a partir de 1976 hasta 2006 las exportaciones de café tostado experimentaron una caída sostenida en ese lapso (con respecto a la línea de tendencia), desde el 2007 hasta el 2020 las exportaciones de este rubro tuvieron una tendencia creciente y sostenida a lo largo de este período.

Gráfico N° 14



Fuente: Elaboración propia con base en FAO, FAOSTAT Base Date Results, 2022.

Seguidamente el cuadro N° 10 refleja las exportaciones de los principales países productores de café tostado en el mundo, según las estadísticas presentadas por la FAO (2022) en miles de toneladas y su porcentaje con respecto a las exportaciones de este rubro al nivel mundial.

Se realizó un análisis de los mayores países exportadores de café tostado. Para 1961, México es el primer exportador de café tostado en el mundo (27,3 %), seguido por Estados Unidos (18,2%), Suiza (18,2%), Costa de Marfil (8,6%) y Países Bajos (6,0%); también es de hacer notar que en ese año aparece Venezuela como el décimo país exportador de café tostado (0,1%), aunque de manera marginal. Para 1970, Suiza pasó a ocupar el primer lugar entre los países mayores exportadores de café tostado (32,3%), Estados Unidos (16,1%), México (12,9%), Países Bajos (12,9%), y Alemania (6,5%). Para 1980, Alemania pasó a ocupar el primer lugar (23,2%) de la exportación mundial de café tostado, seguidamente Bélgica-Luxemburgo (20,3%), México (9,6%), Italia (8,5%) y Estados Unidos

(14,3%). En 1990, Alemania continúa en el primer lugar (25,0%) de la exportación mundial de café tostado, Bélgica-Luxemburgo (18,1%), México (9,6%), Italia (8,5%), y Estados Unidos con un 4,8%; como se puede observar se mantiene en general esta estructura en las últimas décadas, y finalmente podemos evidenciar que en el año 2020 Alemania sigue ocupando el primer lugar como país exportador de café tostado en el mundo, seguido de Italia (18,8%), Países Bajos (7,8%), Suiza (7,5%) y Estados Unidos (6,3%) que fue desplazado al quinto lugar.

www.bdigital.ula.ve

CUADRO N° 10

**EXPORTADORES CAFÉ TOSTADO POR PAIS
AÑOS: 1961-1970-1980-1990-2000-2010-2020
EN MILES DE TONELADAS**

PAÍS / AÑO 1961	MILES T	%	PAÍS / AÑO 1970	MILES T	%
México	3,0	27,3	Suiza	10,0	32,3
Estados Unidos	2,0	18,2	Estados Unidos	5,0	16,1
Suiza	2,0	18,2	México	4,0	12,9
Costa de Marfil	0,9	8,6	Países Bajos	4,0	12,9
Países Bajos	0,7	6,0	Alemania	2,0	6,5
Bélgica Luxemburg	0,5	4,3	Bélgica Luxemb.	1,0	3,2
Francia	0,2	1,6	Reino Unido	0,5	1,5
Italia	0,1	0,7	Italia	0,4	1,3
Alemania	0,1	0,7	Francia	0,4	1,2
Venezuela	0,0	0,1	Costa de Marfil	0,0	0,1
Total 10 países	9,4	85,7	Total 10 países	27,3	88,0
Total Mundo	11,0	100,0	Total Mundo	31,0	100,0

PAÍS / AÑO 1980	MILES T	%	PAÍS / AÑO 1990	MILES T	%
Alemania	16,0	23,2	Alemania	47,0	25,0
Bélgica Luxemburg	14,0	20,3	Bélgica Luxemb.	34,0	18,1
Estados Unidos	10,0	14,5	México	18,0	9,6
México	5,0	7,2	Italia	16,0	8,5
Países Bajos	3,0	4,3	Estados Unidos	9,0	4,8
Italia	2,0	2,9	Países Bajos	6,0	3,2
Francia	1,0	1,4	Francia	5,0	2,7
Reino Unido	0,6	0,9	Canadá	2,0	1,1
Suiza	0,6	0,8	Reino Unido	1,0	0,5
India	0,3	0,4	España	0,8	0,4
Total 10 países	52,4	76,0	Total 10 países	138,8	73,8
Total Mundo	69,0	100,0	Total Mundo	188,0	100,0

PAÍS / AÑO 2000	MILES T	%	PAÍS / AÑO 2010	MILES T	%
Alemania	83,0	22,1	Alemania	174,0	22,0
Italia	52,0	13,9	Italia	115,0	14,5
Bélgica	46,0	12,3	Estados Unidos	96,0	12,1
Estados Unidos	42,0	11,2	Bélgica	51,0	6,4
Canadá	20,0	5,3	Países Bajos	46,0	5,8
Países Bajos	7,0	1,9	Suiza	35,0	4,4
España	6,0	1,6	Canadá	30,0	3,8
Costa Rica	5,0	1,3	Reino Unido	10,0	1,3
Suiza	3,0	0,8	España	7,0	0,9
Reino Unido	3,0	0,8	Luxemburgo	6,0	0,8
Total 10 países	267,0	71,2	Total 10 países	570,0	72,0
Total Mundo	375,0	100,0	Total Mundo	792,0	100,0

PAÍS / AÑO 2020	MILES T	%
Alemania	246,0	19,3
Italia	240,0	18,8
Países Bajos	99,0	7,8
Suiza	96,0	7,5
Estados Unidos	80,0	6,3
Francia	58,0	4,6
Canadá	43,0	3,4
Bélgica	36,0	2,8
España	21,0	1,6
Bulgaria	18,0	1,4
Total 10 países	937,0	73,5
Total Mundo	1274,0	100,0

Fuente: FAO, FAOSTAT Base Data Results, 2022; cálculos propios

3.12. Importación mundial de café tostado

Seguidamente se muestra el gráfico N° 15, que refleja el movimiento fluctuante de las importaciones de café tostado a lo largo del periodo en estudio (1961-2020); se puede observar cómo las importaciones se mantuvieron constantes y por encima de la línea de tendencia desde 1961 hasta 1977. A partir de este año hasta 2009, las importaciones descendieron considerablemente por debajo de la línea de la tendencia con breves oscilaciones crecientes; desde 2009 las importaciones de este rubro muestran una tendencia creciente hasta el 2018 y luego para el 2019 ocurre una leve caída de las importaciones de café tostado en el mundo.

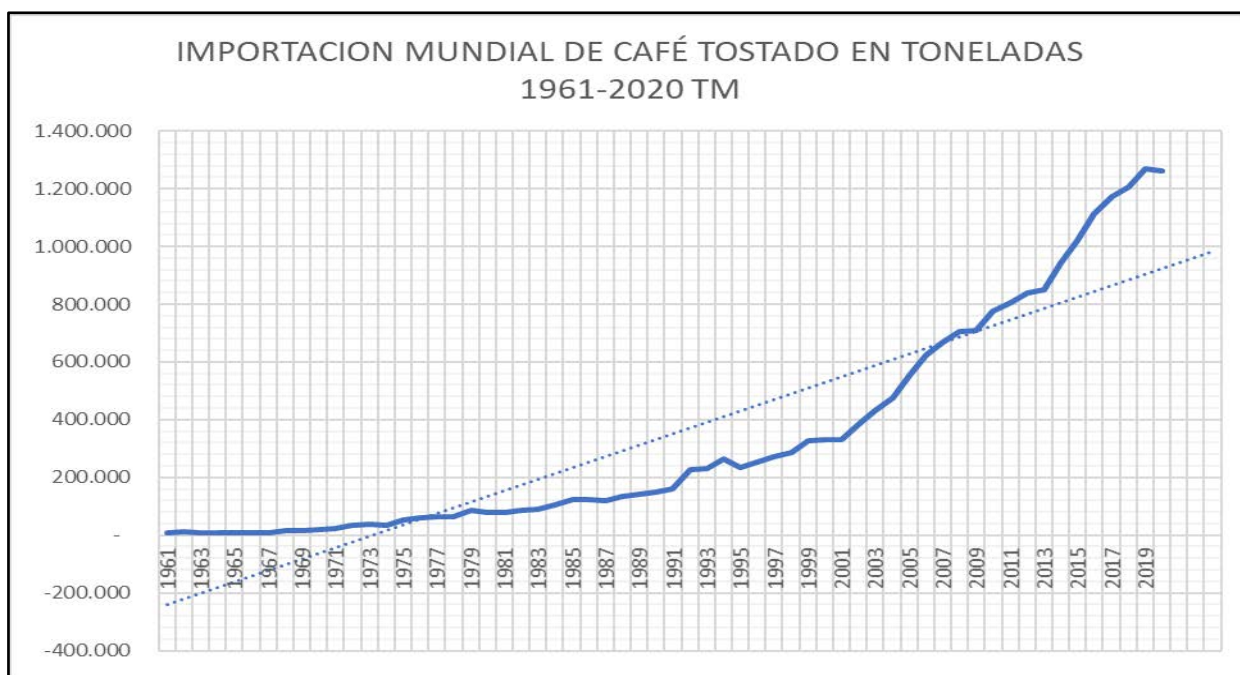
La actividad cafetalera a escala mundial es determinada por factores tanto internos como externos, que afectan su producción y consecuentemente su exportaciones e importaciones, así como su industrialización. En este sentido, Brasil como mayor productor del rubro, influye en cada una de estas actividades, igualmente para otros países productores del rubro que sean afectados por los factores climáticos, sociales, políticos, financieros, así como los causados por movimientos especulativos provocan cambios relevantes en la producción y comercialización del café.

En este caso los cambios importantes que se observan en el gráfico N° 15, donde la curva se sitúa por debajo de la línea de tendencia desde el año 1975, es ocasionado por factores climáticos que afectaron al mayor productor de café en el mundo, como lo es Brasil, para julio de 1975 Brasil experimentó heladas que quemaron las plantaciones de café por tanto se produjo una caída considerable de la producción de la producción del rubro no solo para 1975 sino para años subsiguientes hasta la recuperación de las plantaciones, esto genera una menor oferta del grano a nivel internacional y una caída considerable en la cantidad de las importaciones de café tostado (OIC, 2007).

Para intentar frenar la mala situación en el mercado del café, en julio de 1993 se introdujeron medidas de retención por parte de algunos países productores, sumado al efecto de las heladas de junio de 1994 en el Brasil, seguidas por un tiempo seco que no correspondía a la estación (fenómeno de La Niña). Entre los años 1997 y 1999, es explicada por la presencia de los fenómenos climáticos La Niña y El Niño, las heladas y los ataques de enfermedades como la roya del café o del hongo (*Hemileia Vasatrix*) y la broca del cafeto (*Hypothenemus Hampei*). En tanto, los países Centroamericanos se vieron afectados por grandes incendios y huracanes; y, Asia por las excesivas lluvias que provocaron inundaciones. Mientras que en algunos países la producción fue mermada en otros prácticamente se perdió totalmente (OIC, 2007).

Colombia en el año 2009 fue afectada por el fenómeno climático La Niña, generando un ataque de las enfermedades: roya de café y broca del café, mermando la producción cafetalera colombiana de esa cosecha, importante productor mundial del rubro como se verá más adelante. Por otro lado, en el continente africano, específicamente en Costa Marfil, la producción de café descendió considerablemente por los efectos de la sequía durante la cosecha de 1998-1999, y en la última década por conflictos de índole político en ese país (OIC, 2017).

Gráfico N° 15



Fuente: Elaboración propia con base en FAO, FAOSTAT Base Date Results, 2022.

El cuadro N° 11, corresponde a los mayores países importadores de café tostado del mundo, tomando en cuenta los años seleccionados.

CUADRO N° 11

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES CAFÉ TOSTADO
AÑOS: 1961-1970-1980-1990-2000-2010-2020
EN MILES DE TONELADAS

PAÍS / AÑO 1961	MILES T	%	PAÍS / AÑO 1970	MILES T	%
Estados Unidos	4,0	44,4	Estados Unidos	6,0	31,6
Canadá	0,9	9,7	Canadá	3,0	15,8
Francia	0,8	9,4	Países Bajos	2,0	10,5
Países Bajos	0,6	7,2	Suiza	1,0	5,3
Italia	0,1	1,2	Francia	0,9	4,6
Australia	0,1	1,4	Italia	0,2	0,9
España	0,0	0,5	Alemania	0,2	0,9
Reino Unido	0,0	0,5	Reino Unido	0,2	0,8
Alemania	0,0	0,4	Australia	0,0	0,2
Suiza	0,0	0,2	España	0,0	0,2
TOTAL 10 PAISES	6,7	74,9	TOTAL 10 PAISES	13,5	70,8
TOTAL IMP. MUNDO	9,0	100,0	TOTAL IMP. MUNDO	19,0	100,0

PAÍS / AÑO 1980	MILES T	%	PAÍS / AÑO 1990	MILES T	%
Estados Unidos	18,0	23,4	Francia	36,0	24,0
Francia	14,0	18,2	Países Bajos	19,0	12,7
Países Bajos	10,0	13,0	Estados Unidos	12,0	8,0
Canadá	9,0	11,7	Canadá	9,0	6,0
Alemania	1,0	1,3	Reino Unido	9,0	6,0
Reino Unido	1,0	1,3	Alemania	5,0	3,3
Suiza	1,0	1,3	Austria	4,0	2,7
Italia	0,9	1,1	Japón	3,0	2,0
Australia	0,2	0,2	Suiza	2,0	1,3
Austria	0,1	0,1	España	2,0	1,3
TOTAL 10 PAISES	55,1	71,6	TOTAL 10 PAISES	101,0	67,3
TOTAL IMP. MUNDO	77,0	100,0	TOTAL IMP. MUNDO	150,0	100,0

PAÍS / AÑO 2000	MILES T	%	PAÍS / AÑO 2010	MILES T	%
Francia	58,0	17,5	Francia	99,0	12,7
Estados Unidos	41,0	12,4	Canadá	75,0	9,6
Canadá	40,0	12,1	Estados Unidos	64,0	8,2
Alemania	20,0	6,0	Alemania	60,0	7,7
Países Bajos	20,0	6,0	Países Bajos	56,0	7,2
Reino Unido	16,0	4,8	Reino Unido	38,0	4,9
Italia	12,0	3,6	Austria	33,0	4,2
Austria	9,0	2,7	España	15,0	1,9
Australia	3,0	0,9	Italia	11,0	1,4
Japón	3,0	0,9	Suiza	10,0	1,3
TOTAL 10 PAISES	222,0	67,1	TOTAL 10 PAISES	461,0	59,3
TOTAL IMP. MUNDO	331,0	100,0	TOTAL IMP. MUNDO	778	100,0

PAÍS / AÑO 2020	TM	%
Francia	151,0	12,0
Estados Unidos	97,0	7,7
Alemania	94,0	7,5
Países Bajos	72,0	5,7
Canadá	67,0	5,3
Reino Unido	67,0	5,3
Austria	47,0	3,7
Bélgica	37,0	2,9
España	27,0	2,1
Italia	21,0	1,7
TOTAL 10 PAISES	680,0	53,9
TOTAL IMP. MUNDO	1.261,0	100,0

Fuente: FAO, FAOSTAT Database Results, 2022; cálculos propios

Así pues, se puede observar que para 1961 Estados Unidos fue el mayor importador de café tostado en el mundo (44,4%), seguido por Canadá (9,7%), Francia (9,4%), Países Bajos (7,2%) e Italia (1,2%); en 1970, Estados Unidos continúa como el mayor importador de este rubro en el mundo (31,6%), Canadá (3,0%), Países Bajos (2,2%), Suiza (1,0%) y Francia (0,9%). Se puede resaltar que en 1990 Francia lideriza el grupo de los principales países importadores de café tostado en el mundo (24,0%), luego Países Bajos (12,7%), Estados Unidos es desplazado al tercer lugar (8,0%), en el quinto lugar aparece el Reino Unido (6,0%) detrás de Canadá (6,0%); manteniéndose en general esta estructura para los siguientes años seleccionados, por tanto en 2020 Francia continúa liderando el grupo de los países mayores importadores de café tostado globalmente (12,0%), seguido de Estados Unidos (7,7%), Alemania (7,5%) y Canadá (5,3%) en el quinto lugar después de los Países Bajos (5,7%).

3.13. Subproductos del café: valor agregado para el negocio

Al oír la palabra café, casi siempre se piensa en la bebida o en los granos de café. Sin embargo, las almendras del café constituyen solamente el 40% del peso de una cereza, mientras que el **60 % restante corresponde a otros componentes que son eliminados durante el proceso de beneficio** para obtener las almendras verdes que van a ser tostadas; por tanto, representan los subproductos del café que tienen un gran potencial de uso en diferentes industrias (Instituto Español de Café, 2016).

En términos económicos, esto significa que más de la mitad del peso del café cosechado no genera utilidades para el agricultor. En términos ambientales, significa que estos subproductos van a las fuentes de agua generando grandes problemas de contaminación. Es por esta razón que la industria y los emprendedores están enfocando sus esfuerzos para encontrar usos alternativos que den valor agregado a estos subproductos del café, los resultados, aunque todavía incipientes son muy prometedores (Instituto Español de Café, 2016).

Las investigaciones han ido demostrando que los subproductos del café tienen infinidad de propiedades que los convierten en materias primas de interés para la industria, como se presenta a continuación (Gómez P., 2016):

1. **Pulpa:** La primera etapa del beneficio del café consiste en separar las almendras de la cáscara (epicarpio) de la cereza. Esto se logra con el uso de máquinas despulpadoras, se obtiene en el proceso la pulpa de café.

1.1. Pulpa, para la fabricación de abono: Cuando las cáscaras de café se disponen adecuadamente en fosas, al cabo de 4 a 6 meses se logra obtener abono orgánico de buena calidad. Se estima, que con el abono producido durante un año, es posible cubrir los requerimientos totales de fertilización de la cuarta parte del área cultivada en café, *se reduce costos e incrementa rendimientos por el uso de fertilizante de mayor sostenibilidad*. Es decir, un cultivo de café de cuatro hectáreas, con el abono obtenido de la pulpa de café de esas 4 hectáreas puede abonar una. En algunos casos, los caficultores incorporan lombriz roja californiana, en las fosas y de ésta manera, logran obtener humus de lombriz, un abono orgánico de mejor calidad.

1.2 Pulpa, para la elaboración de conservas alimenticias: A partir de la cáscara de café se puede obtener uno de los mejores postres. Se trata de las cascaritas en almíbar, las cuales se preparan como cualquier tipo de conserva de frutas. Primero, es necesario blanquear las cascaras de café en agua hirviendo con bicarbonato de sodio. Se deben hacer tres blanqueados consecutivos para eliminar todos los sabores amargos de las cáscaras, después, se cocinan con azúcar o piloncillo. Su sabor es muy similar al de las brevas (higos) en almíbar. Se puede adicionar durante la cocción, media taza de café concentrado para acentuar el sabor y algunas especias como clavos, canela o ralladura de limón. La producción de estas conservas es aún muy limitada y se hace de manera artesanal a pequeña escala. Los pequeños

caficultores que han empezado a producir este tipo de conservas, cosechan cerezas totalmente maduras, las lavan y despulpan a mano para obtener las cáscaras.

1.3 Pulpa, para la elaboración de té de cáscara de café: La cáscara de las cerezas de café además de azúcares, tiene altos contenidos de minerales, potasio, ácido clorogénico y cafeína. El ácido clorogénico y la cafeína tienen propiedades antioxidantes y antiinflamatorias. Gracias a su delicado sabor afrutado, ligeramente ácido y dulce y un contenido menor de cafeína si se compara con el de una taza de café, el té de cáscara de café día a día gana adeptos. En Yemen el té de cáscara de café es una bebida tradicional llamada *Qishr*, que se prepara adicionando a la infusión azúcar, jengibre y cardamomo. Starbucks ya tiene entre su carta varias bebidas elaboradas con base en cáscaras de café. El té de cáscaras de café puede consumirse frío o caliente. En cualquiera de los dos casos, resulta además de delicioso muy energético y saludable, ideal para quienes quieren bajar de peso gracias a sus propiedades diuréticas.

2. **Miel o mucílago del café:** Corresponde a la parte del fruto denominada como mesocarpio. Después de despulpar las cerezas de café, las almendras quedan cubiertas por el mucílago. En el caso de los cafés suaves lavados, ese mucílago debe ser desprendido de las almendras mediante un proceso de fermentación y lavado. Los granos de café que pasan por la maquina despulpadora caen a un tanque en donde permanecen por un periodo de tiempo de entre 12 y hasta 40 horas, durante éste tiempo ocurre la fermentación gracias a la acción de levaduras y bacterias que descomponen las pectinas y azúcares del mucílago. El tiempo que el mucílago permanece en contacto con las almendras antes de ser lavadas, es el responsable de conferir los sabores que van a caracterizar la calidad en taza del café; tras la fermentación, el mucílago, se desprende fácilmente al lavar los granos de café con agua limpia. Estas mieles o aguas mieles son desechadas, en algunos

casos se adicionan a la pulpa que cae a las fosas en donde termina por enriquecer el abono. En otros casos, las aguas mieles se conducen hasta un sistema de tratamiento antes de ser vertidas a las fuentes de agua, pero en muchos casos, las fincas no cuentan con sistemas de tratamiento, así que las aguas mieles y aguas de lavado, van a parar directamente a ríos y quebradas causando contaminación. Sin embargo, el mucílago o miel de café es un subproducto con muchas propiedades alimenticias y nutraceuticas. Por esta razón la industria ha empezado a fabricar varios productos interesantes a base de miel de café (Natucafé, S.A.S., 2016)

2.1. Miel, para la elaboración de bebidas energéticas: Gracias a su alto contenido de azúcares y de ácido clorogénico, la miel de café es un componente fantástico para la elaboración de suplementos alimenticios y bebidas energéticas. Actualmente se encuentran en el mercado algunas marcas de concentrados de miel de café, que pueden ser consumidos puros como suplemento energético, o diluidos en agua (fría o caliente), para obtener una deliciosa bebida 100% natural, sin azúcar añadida. También se pueden encontrar en el mercado bebidas energéticas a base de miel de café ya embotelladas y listas para ser consumidas. La miel de café tiene siete veces más antioxidantes que la uva, cinco veces más que el té verde y 20 veces más que algunas clases de arándanos (Natucafé, S.A.S, 2016).

Figura N° 8

Miel de mucílago de las cerezas del café



Fuente: [Natucafé, 2016](#).

2.2. Miel, para la elaboración de dulces: Con la miel de café concentrada se puede elaborar toda clase de dulces, como las jaleas para untar, caramelos y coberturas. Se puede sustituir, la miel de piloncillo o la miel de abejas en cualquier preparación, para experimentar nuevos sabores (Gómez P., 2016).

3. Cascarilla: también se conoce con el nombre de pergamino. Corresponde al endocarpio del fruto que recubre a cada grano de café y que se desprende mediante la trilla de los granos secos antes de ser tostados. El uso más común de la cascarilla de café es en la preparación de sustratos para la siembra de almácigos de café y de otras plantas y para la elaboración de abonos orgánicos. Las empresas tostadoras y torrefactoras utilizan la cascarilla como componente en las mezclas de cafés corrientes tostados y molidos de baja calidad, también la utilizan como combustible para alimentar los silos de secado de café. Debido a que la cascarilla es casi en un 100% fibra, resulta un buen ingrediente para la elaboración de suplementos alimenticios para ganado (Gómez P., 2016).

3.1. Cascarilla de café para la elaboración de harina alimenticia: La cascarilla y la cáscara de café tienen un alto contenido de fibra y de minerales y además están libres de gluten, por esta razón, han comenzado a usarse en la elaboración de productos de panadería y repostería aptos para celíacos con muy buenos resultados. La producción de harina de café es aún muy limitada

por lo que no es fácil que encontrarla en los supermercados o tiendas de víveres, pero si puede conseguirse más fácilmente en tiendas *on line*. Esta harina se compone tanto de la cascarilla como de las cascara de café deshidratadas, por eso su color es rojizo y su sabor más dulce que el de las harinas de cereales; esta harina es considerada como un súper alimento ya que contiene una gran cantidad de antioxidantes, fibra, hierro y seis veces más potasio que los plátanos (Gómez P., 2016).

3.2. Cascarilla de café para la fabricación de briquetas: Otra idea innovadora son las briquetas para las chimeneas o barbacoas elaboradas con cascarilla de café prensada; ya son varios los emprendimientos en diferentes países latinoamericanos que se han enfocado en la producción de este tipo de producto, algunos de ellos han desarrollado briquetas especiales para alimentar los grandes silos de secado de las empresas torrefactoras, lo que significa un ahorro importante en términos de transporte, ya que es posible transportar por el mismo precio, un mayor volumen de cascarilla prensada que de cascarilla a granel (Gómez P., 2016).

3.3. Cascarilla de café para la fabricación de briquetas aromáticas: Mezclando cascarilla de café con un poco de harina, mucilago de café o agua, borra de café y aceites esenciales, se obtiene una masa que puede ser prensada en pequeños moldes para obtener briquetas aromáticas; después de que éstas se han secado durante tres días, ya están listas para ser utilizadas, si se utilizan aceites esenciales de citronela y eucalipto, además de aromatizar se logrará repeler los insectos (Gómez P., 2016).

Son muchas las posibilidades para utilizar y dar valor agregado a los subproductos del café. Sin embargo, la transformación de estos subproductos requiere de la implementación de una infraestructura industrial adecuada, y de mucho músculo financiero, a no ser que se haga a pequeña escala de forma

artesanal. Así que la mayor ganancia viene dada por el valor agregado que pueda generarse a partir de la transformación de subproductos del café.

3.14. La Organización Internacional de Café (OIC): principales funciones y atribuciones

La Organización Internacional del Café (OIC) se creó en 1963 en Londres, bajo los auspicios de las Naciones Unidas (ONU) debido a la gran importancia económica del café. Fue el resultado del Acuerdo Internacional del Café firmado en 1962 en la sede de la ONU, en la ciudad de Nueva York, y renegociado en 1968, 1976, 1983, 1994 y 2007, en la sede de la OIC en Londres (OIC,2007).

El Consejo Internacional del Café es la máxima autoridad de la Organización y está compuesto por representantes de cada gobierno miembro. Se reúne en marzo y septiembre para discutir asuntos cafeteros, aprobar documentos estratégicos y considerar las recomendaciones de los órganos y comités asesores. Después de la retirada de Estados Unidos, del Acuerdo Internacional del Café en junio de 2018, los gobiernos miembros de la OIC representan el 98% de la producción mundial de café y el 67% del consumo mundial.

3.14.1. Funciones de la Organización Internacional del Café

Las principales funciones de la ICO son (ICO, 2017):

- ✓ Es la organización intergubernamental principal para el café, reuniendo la exportación y la importación de gobiernos para abordar los desafíos que hacen frente al sector cafetalero del mundo con la cooperación internacional.

- ✓ Consolidar el sector global del café y promover su extensión sostenible en un ambiente basado en el mercado para la mejora de todos los participantes en la cadena del café.
- ✓ Promover la transparencia de mercado proporcionando estadísticas en el sector del café del mundo.
- ✓ Impulsar actividades innovadoras del desarrollo del mercado del café.
- ✓ Propiciar estrategias relacionadas con las comunidades locales y los pequeños productores del rubro.
- ✓ Promover programas de entrenamiento y de información para asistir a la transferencia de la tecnología relevante al café.
- ✓ Facilitar información sobre las herramientas financieras y los servicios para asistir a productores.
- ✓ Aportar información económica, técnica y científica objetiva y comprensiva en el sector cafetalero del mundo.

3.14.2. Atribuciones de la Organización Internacional del Café

Las principales atribuciones de las instancias de la OIC son (ICO, 2017):

- 1. Consejo Internacional del Café:** Es la autoridad más alta de la organización, y se compone de representantes de cada gobierno de los Estados miembros. Se reúnen en los meses de marzo y septiembre para discutir materias del café, aprobar documentos estratégicos y considerar las recomendaciones de organismos consultivos y de comités. Los representantes vienen de los ministerios del gobierno, de los productores del café y de las embajadas, apoyados por los suplentes de la industria y los consejeros. Las decisiones se alcanzan generalmente con base en el consenso.
- 2. Conferencia mundial del café:** resuelve cada 4-5 años, con la destreza de contribuir a fomentar los objetivos del acuerdo. El Consejo decide sobre el título, el tema y la sincronización de la conferencia, en la consulta con el tablero consultivo del sector privado.

3. **Foro consultivo en finanzas del sector del café:** facilitar consultas sobre los asuntos relacionados con las finanzas y gestión de riesgos en el sector del café, con énfasis en las necesidades de las comunidades locales y pequeños productores.
4. **Tablero consultivo del sector privado (PSCB = Private Sector Consultative Board):** se compone de 16 representantes de la industria. Considera materias relativas al café, incluyendo el aumento del valor y del volumen de consumo mundial del café; comunicación positiva sobre el café, desarrollo de un sector sostenible; seguridad alimentaria, calidad y publicaciones de la cadena de suministro del café.
5. **Comité de los proyectos:** hace recomendaciones al Consejo en todas las materias relacionadas con la presentación y valoración, la aprobación y la financiación de proyectos, así como su puesta en práctica y evaluación.
6. **Comité de desarrollo de la promoción y de mercado:** hace recomendaciones al Consejo en la promoción del consumo de café y del desarrollo de mercado.
7. **Comité de las finanzas y de la administración:** propone recomendaciones al Consejo sobre materias financieras y administrativas, incluyendo la aprobación del presupuesto administrativo y las cuentas anuales de la organización.
8. **Comité de las estadísticas:** hace las recomendaciones al Consejo en materia estadística incluyendo la información sobre la producción de café en el mundo, precios, exportaciones, importaciones y las reexportaciones, distribución y consumo del café; índice de precios; entre otros.
9. **Director ejecutivo:** es responsable al Consejo de la administración y de la operación del acuerdo.
10. **Secretaría:** El jefe de operaciones y la cabeza de las finanzas y de la administración son responsables de áreas del trabajo, tales como proyectos, estadísticas, información y finanzas. Las personas cualificadas internacionales que abarcan a economistas, estadísticos y el personal

asistente son responsables de ejecutar los programas de actividades de la ICO.

3.14.3. Breve resumen de los Acuerdos Internacionales del Café, 1962-2007

A continuación, se presenta una síntesis general de cómo cada acuerdo aportó un ideal a esta organización (OIC, 2017):

Acuerdos Internacionales de Café 1962 y 1968: Después de una serie de acuerdos a corto plazo entre los países productores, se constituyó un grupo de trabajo para considerar negociar un acuerdo para incluir países exportadores e importadores. Esto se tradujo en la negociación acertada en las jefaturas de Naciones Unidas en Nueva York del Acuerdo Internacional de Café 1962, seguido por un segundo acuerdo de cinco años en 1968. La producción y las políticas de la diversificación fueron iniciadas para limitar la oferta de café y las actividades de la promoción instituidas para aumentar el consumo. La operación de estos acuerdos ayudó a que los precios se mantuvieran relativamente estables en el periodo 1963 - 1972, y la producción y el consumo se balancearon más uniformemente. Estos primeros dos acuerdos contribuyeron a consolidar las economías de los países productores de café y el desarrollo del comercio internacional y de la cooperación. Los cambios en el patrón de la oferta y de la demanda, dieron por resultado un aumento en los precios, asimismo llevaron al derrumbamiento del sistema de cuotas en 1973. La organización continuó como centro para recopilar y difundir información y como foro para negociar un nuevo acuerdo.

Acuerdo Internacional de Café 1976: fue negociado en 1975 contra la perspectiva de una situación del mercado radicalmente diferente de la que había prevalecido durante la negociación de los acuerdos de 1962 y 1968, en la que la oferta de café de mayor calidad a requisito del consumidor tendió a presionar el alza de los precios. Antes de 1975, principalmente como consecuencia de una helada seria en el Brasil, el productor más grande del mundo, dudas referentes a la suficiencia de la oferta para cubrir demanda en el futuro inmediato fueron reflejadas en un claro aumento en los precios del rubro. Estas consideraciones influenciaron

a miembros a negociar el acuerdo de 1976 para introducir nuevas disposiciones que permitan consolidar y mejorar el funcionamiento de la organización, además de conservar muchas de las normas que habían sido eficaces durante los acuerdos anteriores. Una de las nuevas características principales del acuerdo 1976, fue que permitió la suspensión de contingentes si los precios eran altos y su reintroducción si los precios llegaban a ser muy bajos. Así pues, el sistema de cuotas fue reintroducido en 1980.

Acuerdo Internacional de Café 1983: Las características económicas principales de este acuerdo eran las siguientes:

- ✓ Un sistema de cuotas de exportación que funcionó cuando fue necesario para asegurar la estabilidad de precios, que podrían ser suspendidas si los precios se elevaban sobre ciertos niveles y reanudadas posteriormente si bajaban; considerando cuotas individuales de exportación y los niveles de inventarios en los almacenes de cada país miembro.
- ✓ El sistema de cuotas de exportación fue apoyado por un sistema obligatorio de controles. Cada exportación de un país miembro fue cubierta por un certificado de origen. La importación de países miembros no admitió el café de miembros de la OIC, a menos que el certificado fuera validado por las estampillas de la exportación del café publicadas por la organización. Cuando las cuotas de importación y exportación requirieron limitar su volumen, tanto a los miembros como no miembros del acuerdo, fue necesaria la verificación y supervisión de cerca para su cumplimiento, requiriendo al Consejo coordinar políticas nacionales de la producción para alcanzar un equilibrio razonable entre la oferta y la demanda mundial; con campañas de promoción de consumo de café, con base en la calidad e imagen, que fueron conducidas en los principales países importadores tradicionales como los Estados Unidos y Europa, así como otros países consumidores potenciales.
- ✓ La información estadística obtenida de los países miembros y con la operación del sistema de controles fue automatizada para el acceso y el

análisis eficaz. Un servicio de base de datos público, Coffee line, fue establecido para mejorar el sistema de información.

- ✓ Las cuotas y los controles seguían siendo en efecto para la mayor parte del *year sunder* subsecuente al acuerdo 1983 hasta el febrero de 1986 cuando los precios de mercado excedieron el punto máximo para su suspensión.
- ✓ Los precios de mercado bajaron por debajo del punto máximo para la reintroducción de cuotas y de controles en diciembre de 1986. Después de negociaciones muy largas, prevalecieron las cuotas y los controles fueron incorporados nuevamente el 6 de octubre de 1987 y con efecto hasta el 4 de julio de 1989. En esa fecha el Consejo reconoció que no podría negociar un nuevo acuerdo, sin terminar el acuerdo de 1983 previsto para el 1 de octubre de 1989. En esta fecha se decidió, recomendar a los gobiernos la extensión del acuerdo 1983 por un período de dos años, desde el 1 de octubre de 1989 al 30 de septiembre de 1991, con sus cuotas y provisiones de controles suspendidos. La verificación de la acción también fue continuada, al igual que las provisiones referentes a políticas de la producción; además fue tomada la decisión de promover las actividades del fondo.

La extensión fue diseñada para dar un plazo, que permitiera la negociación de un nuevo acuerdo. A través, del primer año de la extensión del acuerdo los miembros continuaron desarrollando ideas que permitieran dar soluciones a los problemas encontrados durante el tiempo de operación del acuerdo 1983. Las negociaciones para un nuevo acuerdo fueron iniciadas, pero a pesar de la voluntad política, las negociaciones eran poco concluyentes. En estas circunstancias el acuerdo era extendido por un año adicional hasta el 30 de septiembre de 1992, para dar un plazo adicional y realizar consultas entre miembros e identificar el marco para un nuevo acuerdo internacional del café, que ganó impulsó con la caída récord de precios durante los años cafetaleros 1990/91 y 1991/92 y el Consejo convino otra extensión del acuerdo hasta el 30 de septiembre de 1993.

Acuerdo Internacional de Café 1994: Bajo provisiones del acuerdo 1994 el trabajo de la organización se centró fundamentalmente en:

- ✓ Planificar foros para la discusión referidos a la economía mundial del café;
- ✓ Contribuir con la compilación y difusión de información objetiva sobre el mercado mundial del rubro;
- ✓ Impulsar y supervisar los proyectos de desarrollo del café que puedan recibir el financiamiento del fondo CFC;
- ✓ Establecer un programa de estudios en las materias relevantes al bienestar de la industria global del café tal como sistemas de comercialización y estímulo del consumo;
- ✓ Promover acciones e intercambios en términos de la sostenibilidad de los recursos del café;
- ✓ Promover entre los gobiernos de los Estados miembros y los representantes del sector privado reuniones regulares de grupos de expertos en la materia.

En julio de 1999, el Consejo Internacional del Café adoptó la resolución 384 que preveía la extensión por dos años a partir del 1 de octubre de 1999. Además, establecieron a un grupo de negociación, presidido por Sr. Arnoldo López Echandi de Costa Rica, para elaborar el texto de un nuevo acuerdo antes del 30 de septiembre de 2000.

Acuerdo Internacional de Café 2001: suscrito formalmente el 27 de septiembre de 2000 por el Consejo con la resolución 393. Se abrió para la firma en los Naciones Unidas en noviembre de 2000 y entró en fuerza provisional el 1 de octubre de 2001 y definitivo el 17 de mayo de 2005. El acuerdo 2001 incluyó un número de nuevos objetivos:

- ✓ Miembros *Encouraging*, para desarrollar una economía sostenible del café;
- ✓ Promover la calidad y el consumo del café;
- ✓ Foros informativos para el sector privado;
- ✓ Promoción de programas de entrenamiento y de diseño de información, asistir a la transferencia de la tecnología relevante a los países miembros

- ✓ Preparación de proyectos referentes a los beneficios de la economía del café del mundo.

Un nuevo artículo sobre estándares de las condiciones de vida y de trabajo, animó a miembros a tomar consideraciones para mejorar estas condiciones en las poblaciones contratadas por el sector cafetalero. Otro nuevo artículo sobre la promoción estableció un comité integrado por todos los miembros de la organización y otras partes interesadas. Otros dos nuevos artículos formalizaron la implicación del sector privado del café en el trabajo de la organización, a través del tablero consultivo del sector privado y conferencias regulares del café del mundo, trayendo a representantes de alto nivel del gobierno y del sector privado discutir materias de la preocupación común (ICO,2019).

Por otra parte, dos miembros anteriores (E.E.U.U. y Panamá) se adhirieron a la ICO, en calidad de miembros y la cooperación con otras agencias internacionales fueron realizadas a través de los Memorandos de Entendimiento firmados con el UNEP, el ITC y la FAO.

En 2006, el Consejo estableció un Grupo de Trabajo, presidido por el Sr. Saint-Cyr Djikalou, de Côte d'Ivoire, para que examinase propuestas relativas al futuro del Acuerdo. El Consejo aprobó posteriormente, en septiembre de 2007, un nuevo Acuerdo Internacional del Café (el Acuerdo de 2007).

3.14.4. El Acuerdo Internacional del Café 2007: hacia el desarrollo sostenible

Acuerdo Internacional del Café 2007: Los 77 países Miembros del Consejo Internacional del Café, reunidos en Londres, aprobaron el 28 de septiembre de 2007, el texto del Acuerdo Internacional del Café de 2007, que es el séptimo de los convenios cafeteros. El Acuerdo fue oficialmente adoptado por el Consejo en virtud de la Resolución N° 431 y entró en vigor el 2 de febrero 2011; tendrá una duración de 10 años y podrá prorrogarse ocho años más. El Acuerdo fortalecerá las

funciones de la OIC como foro para consultas intergubernamentales, facilitará el comercio internacional mediante al aumento de la transparencia y del acceso a la pertinente información, y fomentará una economía cafetera sostenible en beneficio de todos los interesados y, en especial, de los pequeños caficultores en los países productores de café (ICO,2017).

El objetivo general del Acuerdo 2007 es fortalecer el sector cafetero mundial y promover su expansión sostenible en un entorno basado en el mercado para beneficio de todos los participantes en el sector. Otros nuevos objetivos son (ICO,2017):

- Alentar a los Miembros a que creen en el sector cafetero procedimientos apropiados en materia de inocuidad de los alimentos;
- Alentar a los Miembros a elaborar y poner en práctica estrategias para aumentar la capacidad de las comunidades locales y de los pequeños caficultores para beneficiarse de la producción de café; y
- Facilitar la disponibilidad de información acerca de instrumentos y servicios financieros.

En el Acuerdo se reconoce la contribución de un sector cafetero sostenible al logro de objetivos de desarrollo convenidos internacionalmente, con inclusión de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, en especial por lo que respecta a la erradicación de la pobreza. Las nuevas disposiciones comprenden (ICO, 2017):

- Un foro Consultivo sobre Financiación del Sector Cafetero, que facilitará las consultas sobre cuestiones de finanzas y de gestión del riesgo, dando particular importancia a las necesidades de los productores en pequeña y mediana escala;
- Un nuevo Artículo sobre elaboración y financiación de proyectos;
- Un nuevo Artículo sobre promoción y desarrollo del mercado mediante actividades que abarcan campañas de información, investigación, creación de capacidad y estudios relativos a la producción y el consumo de café;

- Fortalecimiento de las actividades estadísticas, con inclusión de las estructuras de mercado, los mercados muy especializados y las tendencias emergentes, así como las cantidades y los precios del café en relación con factores tales como las diferentes zonas geográficas y la calidad;
- Ampliación del alcance de los estudios, de manera que abarque la sostenibilidad, el café en relación con la salud, y oportunidades para la expansión de los mercados del café para usos tradicionales y para nuevos usos;
- Posibilidad de que todas las decisiones y recomendaciones se acepten por consenso;
- Si no se puede alcanzar consenso, se estipula un procedimiento de votación simplificado, con una mayoría distribuida que necesita el 70% de los votos de los Miembros de cada sector;
- La CE es un Miembro único de la Organización y representa los intereses de sus Estados miembros.

En lugar de la Junta Ejecutiva, que se ha suprimido, prestarán asistencia al Consejo en sus tareas tres nuevos Comités: el Comité de Proyectos, el Comité de Promoción y Desarrollo del Mercado y el Comité de Finanzas y Administración (ICO, 2017).

El Acuerdo de 2007, tendrá una duración de diez años y podrá ser prorrogado por ocho años más. El 25 de enero de 2008 el Consejo aprobó la Resolución Número 436, en virtud de la cual se designa Depositario del Acuerdo Internacional del Café de 2007 a la Organización Internacional del Café (ICO, 2017).

En septiembre 2010, Japón renuncia oficialmente su participación en el Convenio vigente.

3.15. Repensar el desarrollo de las economías cafetaleras: hacia el desarrollo sostenible

Como fue mencionado anteriormente, uno de los principales objetivos del Acuerdo Internacional del Café de 2007, vigente en la actualidad, es promover el desarrollo sostenible de la economía mundial del café, considerando sus dimensiones económicas, sociales y ambientales.

De acuerdo con la OIC (s.f.), para asegurar la sostenibilidad mundial de las economías cafetaleras es importante tener presente prácticas de producción y de beneficio amigables con el medio ambiente, avaladas por la certificación y verificación de café, así como un proceso eficiente de almacenamiento, transporte y comercialización, sin dejar de lado el mejoramiento de los ingresos y de la calidad de vida en las zonas productoras con base en la calidad del producto. Adicionalmente, se puede resaltar que el café es un cultivo de hoja perenne, considerado conservacionista pues contribuye con el secuestro del carbono siendo eficaz en la estabilización de los suelos, y a su vez permite la conservación de la biodiversidad de las zonas productoras. No obstante, este cultivo no está exento del impacto del cambio climático y por ende es preciso proponer estrategias de mitigación y resiliencia frente a este fenómeno, incluyendo la investigación agrícola en función de la introducción de nuevas variedades resistentes a plagas, enfermedades y variaciones climáticas (OIC, s.f.).

3.15.1. Mejora de la cadena de valor del café al nivel mundial

El aumento de las cadenas mundiales de valor llevó a que el sector cafetero experimentara un crecimiento en producción, productividad, adición de valor, empleo y comercio internacional. Para aumentar la adición de valor al producto agrícola hubo tres oportunidades y estrategias distintas de mejora (OIC, 2020):

- ✓ Los productores de café se beneficiaron de la mejora del producto o “subida de categoría” del café verde. De ese modo, se añade valor mediante aumento de la calidad del producto y haciendo uso de las características geográficas y otros atributos excepcionales (por ejemplo: inocuidad y sostenibilidad), adquiridos a menudo como resultado de relaciones integradas de la cadena de suministro que llevan a que empresas destacadas (transnacionales) o

inclusive establecimientos pequeños de café establezcan vínculos entre los agricultores y los mercados de alto valor.

- ✓ Algunos países ascendieron en la cadena de valor mediante mejora funcional, como por ejemplo procesando café verde. Los países importadores tradicionales no sólo sirven a sus propios mercados internos, sino que, cada vez más, reexportan café procesado a consumidores finales de todo el mundo. Por otra parte, los países productores de café y los países consumidores no tradicionales también aumentan cada vez más las actividades de procesamiento orientadas a la exportación o que tienen como objetivo mercados locales y regionales.
- ✓ La mejora del proceso al nivel de finca y en la industria de tueste llevó a una mayor eficiencia y productividad. Los resultados son costos más bajos por unidad y aumento de la competitividad de algunos orígenes de café verde. Las técnicas avanzadas de procesamiento que están ahora disponibles para un número mayor de países aumentaron el suministro de café procesado, en especial café soluble.

La subida de categoría del café verde mediante el aumento de la calidad (calidad especial, orgánico, indicaciones geográficas, etc.) y la adopción de normas de sostenibilidad se consiguió con políticas públicas y se expandió más con estrategias concretas de acceso a los mercados y con programas de obtención impulsados por compradores. Las ventas directas, los concursos de cata y las subastas por internet también están contribuyendo con el proceso de añadir valor al café verde, lo que tiene un efecto positivo en los ingresos de los agricultores (OIC,2020).

Para expandir los beneficios de tal manera que lleguen a un número más elevado de actores en la cadena de valor mundial del café, haría falta el esfuerzo sustancial y concertado de diversos interesados, tales como gobiernos, autoridades locales, instituciones financieras y de desarrollo, y demás entes involucrados (OIC, 2020).

Entre los problemas de la cadena mundial de valor del café figuran pandemias y crisis sanitarias, cambio climático, inestabilidad y conflicto político y concentración de orígenes. Los trastornos causados por perturbaciones al nivel de los abastecedores pueden tener un efecto multiplicador en toda la cadena de valor y en sus participantes de los últimos tramos que son vulnerables al riesgo y dependen de la fortaleza de los oferentes (OIC,2020).

Un nuevo peligro viene dado por el brote de la covid-19, lo que demostró la fragilidad de la cadena de valor mundial del café. Los trastornos de la cadena de suministro causados por pandemias y crisis sanitarias, y también por cambio

climático o emergencias e inestabilidad política, pueden dificultar gravemente las exportaciones de café y afectar con ello a los ingresos de divisas y a los puestos de trabajo en los países productores, y también a los que operan en los tramos más altos de la cadena de valor mundial y a los consumidores (OIC,2020).

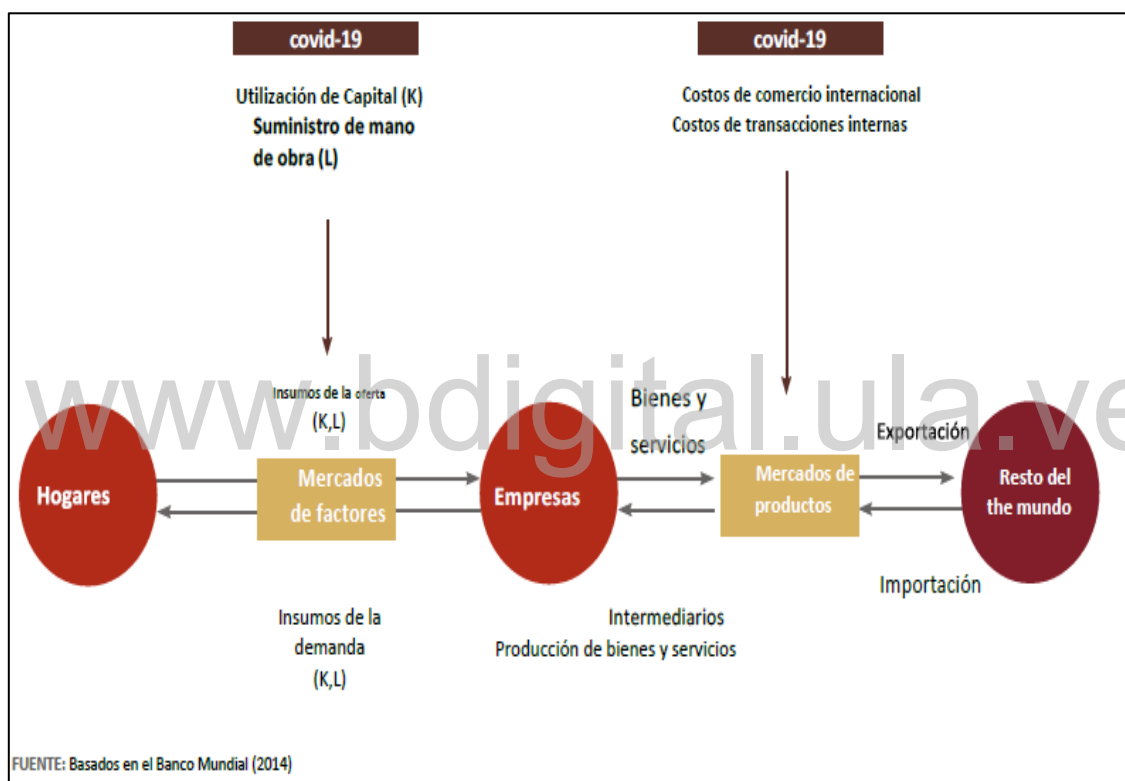
Por tanto, se fortalecieron servicios sociales tales como educación, seguridad alimentaria y sanidad para ayudar a las comunidades rurales a hacer frente a los efectos de la pandemia covid-19, pues los compradores (negociantes, tostadores y comerciantes al por menor) que tienen relaciones establecidas y duraderas en la cadena de suministro con productores de café movilizaron con rapidez apoyo sustancial a las comunidades cafeteras rurales. Se aprovecharon los canales que ya había y la infraestructura de la cadena de suministro para proporcionar una serie de servicios a la comunidad, desde dinero en efectivo hasta apoyo técnico sanitario. Así pues, la pandemia mundial puso de relieve que el establecimiento de relaciones más estrechas y duraderas en toda la cadena de valor puede actuar como red de seguridad en una situación de crisis (OIC,2020).

El sector cafetalero es también muy sensible a las variaciones climáticas. Es probable que el cambio climático afecte considerablemente a la superficie idónea para el cultivo de café en todo el mundo. Existen posibilidades de trasladar la producción a otros lugares, pero los agricultores en pequeña escala no tienen los recursos, la capacidad y la flexibilidad para trasladarse y podrían verse forzados a

abandonar la producción de café. Posibles estrategias para mejorar la fortaleza de la cadena mundial de valor frente el cambio climático serían el acceso a información, tecnologías, apoyo financiero y actividades de investigación y desarrollo que produzcan mejores prácticas agrícolas y más ecológicas, así como variedades resistentes al clima (OIC,2020).

Gráfico N° 16

Canales de impacto de la Covid-19 en los países productores de café



Fuente: Banco Mundial, citado por OIC, 2020.

La cadena de valor mundial del café comparte algunas características clave de las otras cadenas mundiales de valor. La especialización y las relaciones duraderas entre los participantes en la cadena de valor aumentaron y fomentaron la transferencia de tecnología, financiación y normas más rigurosas de sostenibilidad por toda la cadena de valor que llegan hasta las fincas, lo que resulta en una mayor productividad, adición de valor y creación de puestos de trabajo (OIC,2020).

La integración en la cadena de valor mundial del café ayuda a superar los retos con que se enfrentan los productores del rubro. Las cadenas tradicionales de valor del café se caracterizan por problemas de falta de mercados, asimetrías y limitaciones que pueden ser solucionados con las intervenciones complementarias del sector público y de mercado que están en la base de la cadena de valor mundial del café (OIC,2020).

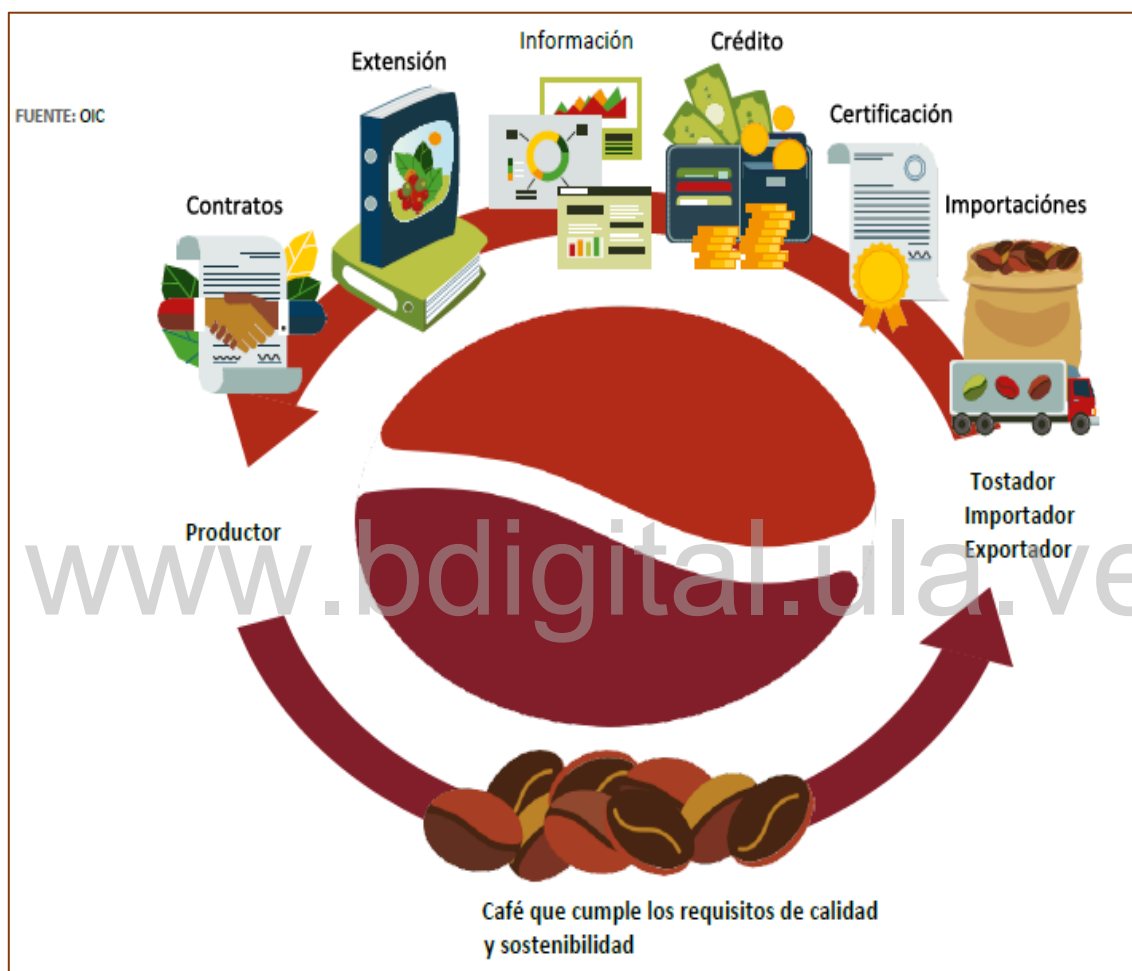
Un aspecto clave de la cadena de valor mundial del café es la relación más estrecha y duradera que surge entre los participantes en la cadena de valor. Negociantes y tostadores transnacionales, junto con compradores más pequeños, ponen en práctica iniciativas impulsadas por los compradores mediante actividades de comercio directo. Factores tangibles (insumos, crédito) e intangibles (conocimiento, normas de sostenibilidad y gobernanza empresarial) se transfieren a participantes de los tramos iniciales, incluidos agricultores (OIC,2020).

Los programas impulsados por el comprador también los llevan a cabo los compradores pequeños. Aunque los participantes pequeños en la cadena de valor no pueden tener el mismo peso e impacto que los grandes negociantes transnacionales, los tostadores y comerciantes al por menor pueden entablar relación directa con comunidades rurales, a menudo marginalizadas, acortando la cadena de suministro, prescindiendo de la mayor parte de los intermediarios y creando relaciones muy duraderas al aceptar un mayor compromiso de responsabilidad social (OIC,2020).

La integración en la cadena de valor mundial del café fomenta la mejora de la productividad, calidad y sostenibilidad y hace que de ese modo aumenten los ingresos que obtienen los productores. Los agricultores pueden beneficiarse de una mayor productividad y acceso a mercados de alto valor, en algunos casos con garantías de compra y precios más estables. Está demostrado que la participación en programas impulsados por compradores en la cadena de valor mundial aumenta hasta un 30% los ingresos procedentes del café que obtienen los agricultores en pequeña escala. Ascender en la cadena de valor mundial puede mejorar la calidad de vida de los productores de café (OIC,2020).

Gráfico N° 17

Intercambio beneficioso -flujo de beneficios tangibles e intangibles de empresas principales a agricultores en la cadena de valor mundial del café



Fuente: OIC, 2020.

La cadena de valor mundial del café facilita la inversión externa directa (IED) en el tratamiento posterior a la cosecha y la adición de valor. El aumento en el número de instalaciones de lavado de café está vinculado a mejoras importantes en la calidad del café que se produce y la adición de valor, así como en los ingresos de los agricultores. Los costos más bajos del transporte y los precios más altos que se

pagan por el café lavado llevaron a que más productores vendan cereza de café para beneficiarla en instalaciones de lavado. La inversión en instalaciones de beneficio facilita el vínculo de los productores con el mercado de café de alto valor. Los inversores extranjeros son especialmente eficaces en cuanto a transformar instalaciones de bajo desempeño en otras de elevada capacidad y eficiencia, debido principalmente a canales estables de comercialización en los mercados de exportación, prácticas superiores de gestión y una mayor capacidad de llevar a la práctica los cambios precisos en las instalaciones de lavado de café (Macchiavello & Morjaria, 2021).

La expansión de la cadena de valor mundial del café contribuye con el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. La participación en la cadena de valor mundial del café puede reducir la pobreza y mejorar la seguridad alimentaria, la salud y el acceso a educación de calidad entre los agricultores y los trabajadores agrícolas. Las normas voluntarias de sostenibilidad y las políticas de las empresas destacadas mejoran la igualdad de género y las condiciones laborales. También facilitan la asociación entre los interesados en café. Asimismo, pueden reducirse los efectos negativos del sector cafetero en el medio ambiente haciendo más ecológica la cadena de valor mundial del café y adoptando una economía cafetera circular (OIC,2020).

Los productores de café suelen beneficiarse de la relación estrecha entre empresas, pero la distribución de ganancias en la cadena de valor mundial está impulsada en parte por la gobernanza y la dinámica de poder. Falta información sobre rasgos importantes de las cadenas de suministro de café, tales como costos, y no están muy disponibles evaluaciones de la desigualdad de ingresos en los países productores. Además, las iniciativas del sector privado no pueden ser totalmente inclusivas, dado que abarcan sólo una pequeña parte de la base de suministro (OIC,2020).

El año cafetalero 2019/20 fue un año de problemas sin precedentes, especialmente por la situación de pandemia. Los precios mundiales del café

siguieron una tendencia a la baja desde noviembre de 2016, en que el promedio del precio indicativo compuesto de la OIC fue de 145,82 centavos de dólar estadounidense por libra. La pandemia Covid-19 representa un trastorno, conjunto y sin precedentes, de la oferta y la demanda para el sector mundial de café. Se calcula que la producción mundial de 2019/20 fue de 169,34 millones de sacos, un 2,2% más baja que la de 2018/19 (OIC,2020).

Se calcula que en 2019/20 el consumo mundial de café aumentó un 0,3% y fue de 168,39 millones de sacos 2019/20. Al comienzo de la pandemia del coronavirus (declarada por la OMS el 11 de marzo de 2020) aumentó la demanda debido a que el miedo indujo a hacer compras y acopio de productos. Sin embargo, se calcula que el consumo en los meses restantes del año cafetero descendió debido a la recesión económica mundial y a que la recuperación del consumo fuera de casa no fue mucha, dado que siguió habiendo medidas de distanciamiento social en todos los países (OIC,2020).

La pandemia tuvo también efectos en los componentes finales de la cadena de la oferta de café. La comercialización y el comercio al por menor se vieron también afectados por las restricciones de movilidad y el cierre de restaurantes, cafeterías y oficinas, y los efectos se notaron en el consumo en casa frente al de fuera del hogar, así como en ingresos y empleo. Cabe señalar que la industria estableció con prontitud protocolos de seguridad para reducir el riesgo de los trabajadores y clientes (OIC,2020).

La Covid-19 también afectó al suministro de mano de obra en una serie de países, o bien directamente, debido a enfermedad, o indirectamente, dado que las medidas de los gobiernos restringieron la circulación de trabajadores agrícolas y trabajadores emigrantes. No obstante, mucha de la oferta del año cafetero 2019/20 no se vio afectada por la Covid-19 debido a que la recolección ya había terminado en la mayor parte de los países cuando surgió la pandemia y a que muchos países establecieron con prontitud protocolos de recolección, procesamiento y transporte del café. Cuando llegó la segunda ola de la pandemia en el otoño de 2020 se pudieron prever, y posiblemente reducir, los nuevos efectos en la cadena mundial

de valor del café aprovechando la experiencia adquirida y las prácticas creadas y aplicadas en la primavera 2020 (OIC,2020).

Gráfico N° 18

Objetivos clave de desarrollo sostenible vinculados con la expansión de la cadena de valor mundial del café



Fuente: OIC, 2020.

3.15.2. Producción y comercialización de café orgánico

Como menciona Rodríguez, Gutiérrez y Castillo (2015): “Un producto orgánico es aquel que ha sido cultivado o elaborado sin la utilización de ningún tipo

de químico ni pesticidas, para su cultivo y se lleva un estricto control de calidad y armónico con la naturaleza (p.11)".

Según Perea (2010), entre los países productores de café orgánico destaca México, Perú, Indonesia, Ecuador, Nicaragua, El Salvador y Guatemala, que venden su producción principalmente a Estados Unidos, Canadá y Alemania (Rice, 1998, pp. 18-21) (p.25)".

El café certificado como orgánico es aquel que tiene una forma de cultivo que recurre a diversas tecnologías de abono, control de malezas y plagas, sin utilizar algún fertilizante, herbicida, insecticida o nematicida de origen químico. El café orgánico debe ser certificado por alguna agencia de especialidad. En los últimos años, ha tomado gran relevancia en todo el mundo. Un tipo de café que conserva todas sus propiedades y que, además preserva el medio ambiente debido a su forma de cultivo (*Organic Monitor*, 2017).

Al observar el comportamiento de los consumidores por la predilección en el consumo de productos orgánicos y su incremento en los últimos años, se evidencia que los consumidores priorizan su salud y cultivos naturales a precios o marcas conocidas ya en el mercado. Se espera que las ventas mundiales de alimentos orgánicos continúen con una trayectoria positiva, con la mayor parte del crecimiento previsto en América, Europa y Japón. Se prevé un incremento de las ventas de alimentos orgánicos en los EE. UU. y Canadá; también se espera que la cuota de mercado de los alimentos orgánicos se acerque al 7-10 % en los EE. UU., Alemania, Suiza, Dinamarca y los países vecinos (*Organic Monitor*, 2017).

Diversas fuentes difieren sobre la magnitud del mercado de café orgánico certificado. Lamentablemente son pocos los países consumidores que registran separadamente las importaciones de café orgánico. Es de notar que los 27 países miembros de la Unión Europea, reportan las importaciones de café en forma generalizada como si se tratara de un solo tipo, lo que hace difícil reportar los datos de cada país. Así mismo, se percibe que el consumo de café orgánico certificado en América del Norte y en Europa observó un vigoroso aumento del 5 al 10% anual

entre 2005 y 2008 (CCI,2010). Análogamente, cifras registradas oficialmente de exportaciones efectuadas no son exactas, no todos los países exportadores proporcionan la información correcta sobre sus exportaciones de café orgánico, lo que no permite aportar datos precisos al respecto.

Así mismo, el aumento en los mercados europeos en consumo de café, no representa necesariamente nuevo consumo de café, sino que algunos consumidores han cambiado sus preferencias por el café orgánico dejando de lado al café tradicional.

El aumento del consumo de café orgánico en el Japón está estrechamente vinculado con la calidad, lo que genera un interés creciente en el consumidor japonés. Por otro lado, el potencial de un aumento en la cantidad de café orgánico de calidad promedio es limitado. Asimismo, el aumento de la demanda en Norte América es también vinculado a la calidad. Sin embargo, el margen de ganancias que los productos certificados como orgánicos derivan juega también un factor importante, además los torrefactores de café tradicional y las cadenas minoristas muestran un interés creciente al respecto. Es de notar que, casi el 50% del café certificado por el Comercio Justo, es para confirmarlo como orgánico, mientras que los cafés certificados por la Alianza para Bosques y el UTZ *Certified* son emitidos para una buena cantidad de café calificado como orgánico. No es casualidad que la cantidad de lotes certificados por estas dos organizaciones registran un fuerte aumento (CCI, 2010).

3.15.3. Procesamiento y comercialización del café orgánico - trazabilidad de verificación

No solamente debe certificarse el cultivo del café orgánico sino también todas las etapas seguidas en la cadena de producción. El beneficiado en la finca, almacenamiento, transporte, proceso para la exportación, embarque, exportación, importación, tostado, envasado, distribución y venta al por menor: todo tiene que estar certificado orgánicamente. Se debe excluir el contacto con café producido

convencionalmente, por lo que debe haber una separación en el espacio, y/o en el tiempo. No se permite nunca el rociado o fumigación con agentes tóxicos y deben adoptarse medidas especiales para impedir el contacto con las zonas donde se han llevado a cabo fumigaciones. Se deben llevar registros del café que entra y sale para que todo el flujo de productos pueda documentarse y realizar el seguimiento al mismo, por lo que a menudo se hace referencia a la trazabilidad. Esta trazabilidad reduce al mínimo el riesgo de fraude en todas las etapas y es una parte muy importante del proceso de inspección de las organizaciones certificadoras (CCI, 2010).

La adición de aromatizantes al café tostado, son permitidas si se aplican sustancias o preparados aromatizantes naturales. En el envasado de café tostado se permite rellenar con nitrógeno o dióxido de carbono. Para el descafeinado del café no se permiten solventes químicos (por ejemplo, cloruro de metilo), pero puede usarse el método del agua o el supercrítico método del dióxido de carbono (método del CO₂) (CCI, 2010).

3.15.3.1. Certificación orgánica e importación

La importación y venta del café verde orgánico y del café procesado orgánico deben cumplir con las regulaciones legales de los países consumidores. Este cumplimiento debe estar verificado por una tercera parte; el procedimiento se llama certificación. Es importante saber que en diferentes países las normas son diferentes para la certificación (CCI,2010).

El procedimiento de certificación comprende determinados pasos, así mismo, existe una distinción entre la certificación de un operador para que pueda producir café orgánico y la certificación de un embarque para exportación a fin de que sea importado como café orgánico (CCI,2010):

- **Registro.** El productor selecciona una organización de certificación (un certificador) y firma un contrato. El productor suministra información sobre su finca y sus instalaciones de procesamiento y queda registrado.

- **Inspección.** Una vez al año, por lo menos, el certificador inspecciona las instalaciones de producción y beneficio para el producto orgánico.
- **Certificación.** El informe de inspección es la base para decidir si se puede conceder o no un certificado maestro.
- **Certificado de control (llamado también Certificado de Transacción).** Debe ser emitido para cada embarque de exportación a la Unión Europea, a los Estados Unidos y al Japón, indicando la cantidad exacta y el origen orgánico, después de lo cual la mercancía puede ser exportada/importada como orgánica.

El proceso de certificación comprende una evaluación de la producción y capacidad de exportación del productor, en función de la cual se pondrán a prueba las futuras transacciones de exportación. Esto permite asegurar que los productos orgánicos no superen su capacidad registrada. Además, en la Unión Europea los productos orgánicos sólo pueden etiquetarse como tales cuando se ha inspeccionado y certificado toda la cadena de producción y manejo, desde el productor hasta el importador (CCI,2010).

3.15.3.2. Reglamentaciones orgánicas

En las etapas del desarrollo inicial no existía una definición jurídica de alimento orgánico, por consiguiente, las organizaciones de agricultores y otras entidades formulaban sus propias normas y concedían certificados y sellos para ofrecer garantías al consumidor. La siguiente etapa fue cuando la IFOAM unificó esto en sus Normas Básicas para la Producción y Procesado Orgánico, que constituyen un marco para que los organismos de certificación y las organizaciones que fijan normas de todo el mundo puedan crear sus propias normas de certificación. La IFOAM tiene también un programa de acreditación de las organizaciones de certificación encaminado a armonizar las normas y la certificación y a ofrecer un sello universal de calidad para los productos orgánicos. Más tarde, diferentes países o estados (por ejemplo, Alemania, California) formularon leyes sobre la agricultura orgánica y el procesamiento, que se incorporaron en la última etapa a las normas oficiales de la Unión Europea o de los Estados Unidos (IFOAM, 2007).

Hoy en día, una gran cantidad del café orgánico es certificado bajo una de las siguientes normas: Regulación UE 2092/91* para la Unión Europea; NOP o Programa Nacional Orgánico para los Estados Unidos; y JAS o Normas de Agricultura del Japón. La Regulación 2092/91 fue reemplazada por la "Regulación del Consejo (EC) No. 834/2007 del 28 de junio 2007 sobre la producción orgánica y etiquetado de los productos orgánicos, revocando efectivamente la Regulación (EEC) No.2092/91. La nueva Regulación fue puesta en efecto el 1º de enero 2009 (IFOAM, 2007).

Por otra parte, las primas para una calidad de café orgánico decente se han estabilizado desde el año 2010; el porcentaje de la prima depende de la calidad del café orgánico. Por lo tanto, la transición hacia el café orgánico continua fuera de alcance de aquellos agricultores que les es imposible ofrecer la calidad requerida, o de aquellos que no calculan bien los costos (tasas, costos de aprendizaje, mano de obra y otros factores de la producción) que generalmente acompañan a la transición (CCI,2010).

Adicionalmente, se puede destacar que Perú y Etiopía lideran la producción mundial de café orgánico, cultivado en un 95% por pequeños agricultores, según reportes correspondientes al 2020, según las entidades oficiales de certificación, y sistematizados por la Federación Internacional de Agricultura Orgánica (IFOAM) y el Instituto de Investigación de Agricultura Orgánica (FIBL) con sede en Suiza (*Coffee organic market*, 2021).

De acuerdo con la Federación Internacional de Agricultura Orgánica (IFOAM) y el Instituto de Investigación de Agricultura Orgánica (FIBL), Etiopía, país africano cuna del café, cuenta para 2020 con 183.000 hectáreas certificadas; mientras que Perú registra 169.078 hectáreas, de acuerdo con el Ministerio de Desarrollo Agrario (MIDAGRI), a través del Sistema Nacional de Sanidad Agraria (SENASA). La suma de estas áreas representa el 45,81 % de la producción mundial de café orgánico, considerada en 768.445 hectáreas (*Coffee organic market*, 2021).

De acuerdo con la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SAGARPA, 2020), México se ha convertido en un importante productor y exportador de café orgánico; produce 4,6 millones de sacos de café por temporada. Estados Unidos, Canadá, Suiza, Europa y Asia son los mayores consumidores de este producto mexicano.

3.15.3.3. Importación de café orgánico en Europa

El comercio internacional de productos orgánicos y sus regulaciones para la certificación, están basados en la equivalencia o valores iguales. Esto significa que los productos orgánicos importados dentro de la Unión Europea tienen que haber sido producidos de acuerdo a normas que son equivalentes a aquellas aplicadas dentro de la misma Unión Europea. Esto está claramente expresado en el Artículo 33 de la EC 834/2007. Pero, el concepto de equivalencia no es siempre interpretado de la misma manera, por ejemplo: el caso de cuando una organización individual competente insiste en que las normas extranjeras son idénticas, en lugar de equivalentes a aquellas correspondientes a las regulaciones de la Unión Europea. En algunos casos tales diferencias pueden ser consideradas como no-arancelarias o barreras técnicas del comercio. El mismo Artículo especifica que un país no perteneciente a la Unión Europea puede ser aprobado por la Comisión Europea si su sistema de producción se adhiere a los principios y medidas de inspección equivalentes a aquellas determinadas en el EC 834/2007. Dicho país es entonces incluido en la lista de países aprobados (CCI,2010).

Acreditación de las organizaciones de certificación: La norma de la Unión Europea llamada EN 45011 así como también la correspondiente guía ISO 65 estipulan que las organizaciones de certificación deben estar acreditadas por un órgano reconocido de acreditación (CCI,2010):

Para cada embarque de importación, el importador debe poner a disposición de la aduana el Certificado de Inspección o Control original, antes conocido como Certificado de Transacción, a fin de que la aduana lo verifique y lo endorse. Esto significa que los exportadores deben solicitar estos documentos a tiempo. Sin esta

documentación las aduanas de la Unión Europea no darán el pase a un embarque como café orgánico, sino como uno de café convencional (CCI,2010).

El certificado de inspección es otorgado por el organismo de certificación, y aquí es donde entra en juego la inspección previa de la capacidad de producción, el certificado matriz que el certificador concedió confirmando la autenticidad y capacidad del vendedor. De este modo, al finalizar el año puede comprobarse si las exportaciones totales para las que se concedieron los certificados de control corresponden con la capacidad de producción declarada en el certificado matriz (CCI,2010).

Una vez pasado por las aduanas de la Unión Europea, el producto orgánico disfruta de libertad de circulación en los demás Estados miembros. Pero cuando toda la consignación o parte de ella debe reexportarse como orgánica a un destino fuera de la Unión Europea, dependiendo del país de destino, el importador original de la Unión Europea debe obtener un nuevo certificado de inspección de una organización de certificación competente de la Unión Europea. No porque la ley lo requiera sino porque el mercado así lo requiere (CCI,2010).

Confusión de etiquetas: La mayoría de organismos de certificación tienen sus propias etiquetas de calidad, y por consiguiente hay muchas etiquetas diferentes en la Unión Europea para designar a los productos orgánicos. El creciente comercio de café tostado dentro de la Unión Europea, obliga a los tostadores a poner varias etiquetas en sus paquetes de venta al por menor, lo que no ofrece la claridad que sería de esperar. El nuevo Reglamento EC 834/2007 estipula ahora que el logo de la UE para la producción orgánica, obligatoria en todos los alimentos pre envasados dentro de la Comunidad. Sin embargo, no se impedirá el uso simultáneo de logos nacionales y particulares (CCI,2010).

3.15.3.4. Importación del café orgánico en los Estados Unidos

Si bien, antes del año 2002 no existían normas nacionales sobre certificación, organismos privados y estatales certificaban las prácticas orgánicas, y por ello no

había garantías de que orgánico significara lo mismo de un estado a otro, o incluso localmente de un certificador a otro. Los consumidores y los productores de productos orgánicos decidieron conjuntamente establecer normas nacionales para eliminar la confusión existente en el mercado y proteger el comercio contra el etiquetado incorrecto o el fraude (OFPA, 2002).

Conforme a lo requerido por el Acta de Producción de Alimentos Orgánicos (*Organic Foods Production Act* - OFPA), las Normas Orgánicas Nacionales (Programa Orgánico Nacional, NOP) entraron en vigor el 21 de octubre de 2002. La misma OFPA fue adoptada en 1990 para fijar las normas nacionales sobre producción y manejo de alimentos etiquetados como orgánicos (OFPA, 2002).

Hoy en día las organizaciones que cumplen plenamente con el NOP (certificadas) pueden etiquetar como orgánicos sus productos o ingredientes y pueden utilizar el Sello Orgánico de la USDA (*USDA Organic Seal*) en los productos orgánicos dentro de los Estados Unidos, sin tener en cuenta donde hayan sido producidos, en el país o importados. Como resultado del NOP, habrá por lo tanto una única etiqueta nacional en los Estados Unidos, para designar los productos orgánicos, lo que evitará la confusión de etiquetas que reina en Europa (CCI, 2010).

Así como en la Unión Europea, los Estados Unidos también requieren un Certificado o control de transacción/exportación para cada embarque, que indique la fecha, el peso/cantidad, y el origen. Sin embargo, contrariamente a la UE, la NOP no requiere el Certificado Básico para la unidad procesadora (CCI, 2010).

El mercado norteamericano del café orgánico está servido principalmente por importadores que manejan también productos convencionales, si bien algunos se especializan totalmente en lo orgánico. Como sucede en general con el comercio en cafés especiales, a menudo es difícil convencer a un importador de que acepte una carga de contenedor de un café desconocido y por ello la introducción de nuevos cafés puede ser un proceso largo y enfadoso. Sin embargo, el mercado americano está mostrando un aumento bastante atractivo y ofrece un buen potencial (OTA, 2010)

3.15.3.5. Importación del café orgánico en el Japón

Las Normas Agrícolas del Japón (JAS) sobre los Productos Agrícolas Orgánicos entraron en vigencia en abril de 2002. Bajo los auspicios del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesquería, la JAS regula la producción y el etiquetado de los productos alimenticios orgánicos producidos en el Japón. Aunque el café no es cultivado en el Japón, las normas JAS (revisadas en 2005) aplican también al café (y al té) orgánico considerados como productos agrícolas orgánicos (CCI,2010).

Sólo las organizaciones de certificación acreditadas por el Ministerio pueden emitir certificados orgánicos JAS para el café a ser importado en el Japón. Las organizaciones certificadoras de los países productores que tengan interés en el renglón, pueden solicitar la acreditación JAS. Siempre y cuando sus productos estén en conformidad con las normas JAS, conforme documentado por el Ministerio de Agricultura, los proveedores de café y té orgánicos podrán ostentar la marca JAS, que establece una única etiqueta orgánica para todo el mercado japonés (CCI,2010).

Fuentes industriales en Japón, estiman que en años recientes la calidad del café orgánico importado por el Japón ha mejorado considerablemente. La perspectiva para los cafés con buena degustación es bastante prometedora porque la reputación de mejor calidad y sabor vinculada a los productos frescos orgánicos atrae además un interés positivo para el café cultivado orgánicamente, solo si ese café es de excelente calidad (CCI, 2010).

Fuentes comerciales sugieren que la posible prima para tales cafés es sumamente limitada, que no alcanza a 10 cts./ lb, y que los consumidores están preparados a pagar más por calidad, el potencial del café orgánico de alta calidad en el Japón se percibe prometedora. Es un reto a los productores para que aseguren una disponibilidad adecuada y regular (CCI,2010).

3.15.3.6. El café orgánico y los pequeños productores

Numerosas organizaciones de pequeños productores conocen las posibilidades del café orgánico en el mercado. Muchos de ellos no utilizan o utilizan un mínimo de agroquímicos, por lo que la conversión parece una opción lógica, especialmente cuando los precios del café son bajos. Además del problema de exceso de suministros, los productores deberían también considerar cuidadosamente los costos de la certificación. Tienen que asegurarse no solamente de que su producción futura esté conforme con las normas de la producción orgánica sino también de que el sistema de inspección propuesto esté conforme con las reglamentaciones de los mercados importadores a los que va destinada la producción (CCI,2010):

- ✓ Para ayudar a conseguir estos resultados el sector orgánico ha preparado un Sistema de Control Interno (SCI) que ofrece una opción de inspección práctica y eficaz en función de los costos. En general, si un grupo de productores tiene más de 30 miembros puede ingresar en un SCI. Un SCI puede ser bastante molesto, pero es un medio para reducir los costos de inspección. De otra manera cada miembro sería inspeccionado separadamente cada año, lo que es muy caro, especialmente para grandes grupos con miembros dispersos geográficamente. Con un sistema de control interno adecuado, una organización de certificación independiente sólo debe inspeccionar una muestra al azar del número total de productores. Los elementos principales de un SCI incluyen:

- Reglamentación standard interna, incluyendo sanciones;
- Personal;
- Infraestructura;
- Entrenamiento e información;
- 100% de control interno de la plantación por lo menos una vez al año;
- Vigilancia del flujo del producto.

El tamaño de la muestra al azar que una organización externa debe tomar bajo un sistema de SCI es un tema de gran debate dentro de la Unión Europea. La

mayoría de autoridades competentes requieren que se inspeccione anualmente una muestra del 10 % de los productores, pero otros funcionarios consideran que este porcentaje es muy pequeño para ofrecer a los consumidores garantías adecuadas y por lo tanto desean una muestra significativamente amplia que permita generar resultados creíbles. Otros consideran que una muestra del 10 % es demasiado, especialmente para organizaciones de productores que tienen muchos miembros y donde el acceso a las áreas de cultivo en si pueda ser difícil. Como regla de oro, la mayor parte de autoridades competentes, parecen aceptar el método de la raíz cuadrada para las inspecciones externas, es decir 100 miembros = 10 inspecciones; 400 miembros = 20 inspecciones, etc. (CCI,2010).

A comienzos de 2007, la USDA (Departamento de Agricultura de los EE.UU) determinó sin embargo, que "el empleo de los Sistemas de Inspección Internos como una carta-poder para inspecciones factuales de cada unidad de producción (entiéndase como 'pequeño agricultor') conducidas por un agente de certificación no será permitido pues no es consistente con la NOP". La propuesta realizada por los Estados Unidos, de retirar la aceptación del programa bajo el Sistema de Control Interno (SCI) causó conmoción en el sector de productores orgánicos, el tema estaba siendo debatido en ese momento (junio, 2007) entre la USDA y las Asociaciones Cafetaleras Americanas. Sin embargo, hasta que este asunto no sea aclarado, el programa bajo la CSI permanece válido con respecto a exportaciones a los EE.UU. aunque los productores y proveedores de café orgánico con destino a los EE.UU. deberán vigilar cuidadosamente los eventos (CCI, 2010).

En definitiva, el café orgánico contribuye con la preservación del medio ambiente, la reducción de emisión de gases de efecto invernadero, al evitar utilizar productos químicos como herbicidas, fungicidas, o plaguicidas, su fumigación y fertilización es biológica, permitiendo que la fauna del lugar se beneficie de este tipo de cultivo principalmente las aves, precisamente porque no se destruye selva al cultivar a la sombra de otros árboles y se conserva el hábitat intacto para los animales que en ella viven, por ejemplo existe un certificado de los que los cafés orgánicos o ecológicos que los califica como *Bird Friendly*, donde se certifica la

producción en armonía con los pájaros en las haciendas donde se produce este tipo de café, además no afecta negativamente, a la flora, aguas, suelos y comunidades humanas donde se produce este tipo de cultivo (CCI, 2010).

El consumo de café orgánico, apoya a muchas comunidades indígenas y a pequeños productores de café y no a las empresas trasnacionales, así mismo contribuye a mejorar las condiciones de vida de los agricultores, lo que se traduce en un sistema sostenible, no solo ambiental, sino también social y económico.

Tanto el cuidado como la recogida de la cosecha emplean mucha mano de obra; es la encargada de aplicar técnicas de cuidado de las plantaciones mucho más respetuosa con el medio ambiente, lo que requiere de una mano de obra más intensiva típica de esta forma de producción. La recogida de las cerezas es manual, lo que permite seleccionar el grano cuando está realmente maduro para su beneficiado y emplea a muchos más trabajadores que las recogidas a máquina de zonas donde se cultiva al sol, con lo cual se genera un flujo económico hacia los indígenas y pequeños productores, generalmente organizados en cooperativas como productores de café orgánico (CCI, 2010).

El café orgánico o ecológico tiende a ser un café de calidad; el hecho de que un café lleve la etiqueta de orgánico o ecológico, es la mejor garantía de calidad superior a la media, lo que permite el tratamiento diferente en su precio. Debe ser correctamente tostado, pues permite demostrar todas las características de este tipo de café de calidad. El café orgánico o ecológico debe de ser fresco, es decir, tiene que haber sido envasado poco tiempo antes de su consumo, lo que contribuye a obtener un café delicioso. Debe ser molido adecuadamente y utilizar la técnica y cafetera adecuada y se debe infusionar correctamente, justo antes de tomarlo (CCI, 2010).

3.16. Café de comercio justo

El Comercio Justo es un sistema comercial solidario y alternativo al convencional que persigue el desarrollo de los pueblos y la lucha contra la pobreza. De acuerdo con la (CEPAL, 2019), el comercio justo se basa principalmente en:

- ✓ **Condiciones laborales y salarios adecuados** para los productores del Sur, que les permitan vivir con dignidad.
- ✓ **No explotación laboral infantil.**
- ✓ **Igualdad entre hombres y mujeres:** Ambos reciben un trato y una retribución económica equitativa.
- ✓ Los artículos se fabrican a través de **prácticas respetuosas con el entorno en el que se producen.**

Por todo ello, el Comercio Justo es considerado como una herramienta de cooperación, que constituye, además, un movimiento internacional formado por organizaciones del Sur y del Norte. Su objetivo es mejorar el acceso al mercado de los productores más desfavorecidos y cambiar las injustas reglas del comercio internacional que consolidan la pobreza y la desigualdad mundial. (CEPAL, 2019).

El Comercio Justo se define, como la relación entre el intercambio comercial que tiene base en el diálogo, la transparencia y el respeto, la cual busca un mayor equilibrio en el comercio internacional. Asimismo, ayuda a un mejor desarrollo sostenible mediante el establecimiento de mejores condiciones comerciales y velando por los derechos de los pequeños productores y trabajadores marginados, en especial del Sur (CEPAL, 2019).

La definición de Comercio Justo consensuada internacionalmente es: El Comercio Justo es un sistema comercial basado en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional prestando especial atención a criterios sociales y medioambientales. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores/as y trabajadores/as desfavorecidos, especialmente en el Sur. (Organización Mundial del Comercio Justo, WFTO, 2019).

El comercio justo es una iniciativa para crear canales comerciales innovadores, dentro de los cuales la relación entre las partes se orienta al logro del desarrollo sustentable y sostenible de la oferta. El comercio justo se orienta hacia el desarrollo integral, con sustentabilidad económica, social y ambiental, respetando la idiosincrasia de los pueblos, sus culturas, sus tradiciones y los derechos humanos básicos. El comercio justo puede ser considerado una versión humanista del comercio libre, que al igual que éste es voluntario entre las dos partes y no tendría lugar si ambas partes no creyeran que iban a salir beneficiadas (Organización Mundial del Comercio Justo, WFTO, 2019).

El Comercio Justo, es favorable a la libertad de comercio en iguales condiciones, es decir, abolir las restricciones discriminatorias a productos provenientes de países en desarrollo, desde materia prima a manufacturas o tecnología. Así se evita la discriminación y el proteccionismo. Intenta también evitar las grandes diferencias entre el precio que pagan por un producto los consumidores del primer mundo y el dinero que se les paga a sus productores en el tercer mundo, además de evitar la explotación de los trabajadores. Esto contribuye a compensar los efectos de la obsesión consumistas por el precio más barato, sin otra consideración, y sus consecuencias (Organización Mundial del Comercio Justo, WFTO, 2019):

- ✓ Progresivo deterioro de la calidad y durabilidad de los productos.
- ✓ Explotación de los productores.
- ✓ El precio justo, es decir, que este no contenga componentes influenciados por intervenciones o subsidios estatales que distorsionan el concepto de comercio justo. Las distorsiones y consecuentes quejas en el mercado derivadas de los subsidios son elevadas por las partes interesadas a la Organización Mundial del Comercio.

La filosofía del comercio justo es que la mejor ayuda de los países centrales a los países en vías de desarrollo es el establecimiento de relaciones comerciales éticas y respetuosas, con crecimiento sostenible de las naciones y de los individuos. Más que por las entidades oficiales o estatales, el comercio justo es impulsado y practicado por millones de personas solidarias en diversas partes del mundo. Aquí las llamadas Tiendas del Tercer Mundo, cumplen un rol decisivo, a través de voluntarios que en sus horas libres apoyan en la venta de productos como Café de Colombia, Ron de Cuba, Miel de Chiapas, Quinoa de Bolivia y Perú, etc.

En 1964, comienza el sistema de Comercio Justo, (FT por sus siglas en inglés: *Fair Trade*), con la conferencia de la UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Allí, algunos grupos plantearon suplantar la ayuda económica hacia los países pobres por un régimen de apertura comercial de los mercados de alto poder adquisitivo. Sólo unos pocos grupos de habitantes de los países desarrollados promovieron la creación de tiendas "UNCTAD", que comercializarían productos del llamado Tercer Mundo en Europa, evitando las barreras arancelarias de entrada. A partir de ese momento, se inició una cadena de tiendas "Solidarias", en Países Bajos y luego Alemania, Suiza, Austria, Francia, Suecia, Gran Bretaña y Bélgica.

En 1967, además, la organización católica SOS *Wereldhandel*, de los Países Bajos, comenzó a importar productos artesanales desde países subdesarrollados, con un sistema de ventas por catálogo. La formación de la red de tiendas Solidarias le otorgó a SOS *Wereldhandel* un canal de comercialización estable. Las tiendas Solidarias gozaron de éxito de ventas, donde las sucursales se transformaron en organizaciones autónomas importando productos en forma directa.

En 1973, entró en este sistema de comercio el primer producto alimentario importante: el café FT, producido por cooperativas guatemaltecas bajo la marca

común Indio *Solidarity Coffee*. El café FT constituye un hito importante, dando un gran impulso al crecimiento del sistema.

En los años 1980, las transacciones y sus frecuencias, permitió que muchos productores encarasen la mejora de la calidad y el diseño de productos, apoyados en una red que les permitía ingresar a los mercados más importantes. La lista de productos involucrados creció con la incorporación de mezclas de café, té, miel, azúcar, cacao, nueces. Las artesanías crecieron en cantidad y calidad, con técnicas de marketing.

En 2006, hay organizaciones de comercio justo en Europa, Canadá, Estados Unidos, Japón, con ventas por más de 3.000 tiendas solidarias, por catálogos, por representantes, por grupos. También es considerable la participación en la red de las diferentes organizaciones religiosas. La aparición de los Sellos identificatorios, ha dado un gran impulso al sistema. La primera marca de calidad comercio justo fue en Holanda en 1988. A partir de ese ejemplo, surgieron varias iniciativas de "Etiquetado Justo". En 1997, varias de ellas se organizaron formando la *Fair Trade Labelling Organizations International*—Organización Internacional de Etiquetado Justo— (FLO). El miembro español de la FLO es *Fair Trade España*, anteriormente conocido como Asociación del Sello de Productos de Comercio Justo.

3.16.1. Los diez principios internacionales

La Organización Mundial del Comercio Justo (2002), establece 10 criterios que deben ser cumplidos por las organizaciones que trabajan en Comercio Justo:

- 1. Creación de oportunidades para productores con desventajas económicas.** La reducción de la pobreza mediante el comercio constituye la parte fundamental de los objetivos de la organización. Ésta apoya a los pequeños productores marginados ya sean empresas familiares

independientes, o agrupados en asociaciones o cooperativas. Su objetivo es que puedan pasar de la pobreza y la inseguridad de los ingresos a una autosuficiencia económica y propia. La organización cuenta con un plan de acción para llevarlo a cabo.

2. **Transparencia y responsabilidad.** La organización es transparente en su gestión y en sus relaciones comerciales. Es responsable ante todos sus grupos de interés y respeta la sensibilidad y confidencialidad de la información comercial que le es proporcionada. La organización encuentra medios apropiados y participativos para involucrar a los empleados, miembros y productores en sus procesos de toma de decisiones. Asegura que la información pertinente sea proporcionada a todos sus socios comerciales. Los canales de comunicación son buenos y abiertos a todos los niveles de la cadena de suministro.

3. **Prácticas comerciales justas.** La organización comercializa con preocupación por el bienestar social, económico y ambiental de los pequeños productores marginados y no maximizan sus ganancias a expensas de ellos. Es responsable y profesional en el cumplimiento de sus compromisos de una manera puntual. Los proveedores respetan los contratos y entregan los productos a tiempo y con la calidad y especificaciones deseadas.

- ✓ Los compradores de Comercio Justo reconocen las desventajas financieras que los productores y proveedores enfrentan, asegurar que los pedidos sean pagados al recibo de los documentos y de acuerdo con las guías en adjunto. Un prepagó de por lo menos el 50% se hace si así es solicitado. Cuando los proveedores del Comercio Justo del Sur reciben un prepagó de los compradores, ellos aseguran que este pago sea transferido a los productores o agricultores que hacen o desarrollan sus productos de Comercio Justo.
- ✓ Los compradores consultan con los proveedores antes de cancelar o rechazar pedidos.

- ✓ Cuando los pedidos son cancelados por causas ajenas a los productores o proveedores, una compensación adecuada es garantizada por el trabajo ya hecho. Los proveedores y productores consultan con los compradores si hay un problema con la entrega, y aseguran que una compensación sea proporcionada cuando las cualidades y las cantidades entregadas no coinciden con lo facturado.
- ✓ La organización mantiene relaciones a largo plazo basadas en la solidaridad, la confianza y el respeto mutuo que contribuyen a la promoción y el crecimiento del Comercio Justo. Mantiene una comunicación efectiva con sus socios comerciales. Las partes involucradas en la relación comercial buscan aumentar el volumen comercial entre ellas y el valor y la diversidad de su oferta de productos como un medio de crecimiento del Comercio Justo para los productores con el fin de aumentar sus ingresos. La organización trabaja en cooperación con las otras Organizaciones de Comercio Justo en el país y evita la competencia desleal. Se evita duplicar los diseños de patrones de otras organizaciones sin permiso.
- ✓ El Comercio Justo reconoce, promueve y protege la identidad cultural y las habilidades tradicionales de los pequeños productores como lo reflejan en sus diseños artesanales, productos alimentarios y otros servicios relacionados.

4. **Pago de un precio justo.** Un precio justo es aquel que ha sido establecido de mutuo acuerdo por todos a través del diálogo y la participación, que proporciona un pago justo a los productores y también puede ser sostenido por el mercado. Cuando las estructuras de precio de Comercio Justo existen, estos son utilizados como mínimo. Pago justo significa la provisión de una remuneración socialmente aceptable (en el contexto local) considerado por los propios productores como justos, y que tenga en cuenta el principio de igual pago por igual trabajo entre mujeres y hombres. Las organizaciones de Comercio y de Importación de Comercio Justo apoyan el desarrollo de

capacidades según sea necesario a los productores, que les permita establecer un precio justo.

5. **Asegurar ausencia de trabajo infantil y trabajo forzoso.** La organización se adhiere a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos del Niño, y a la ley nacional/local sobre el empleo de los niños. La organización asegura que no hay trabajo forzoso en su mano de obra y/o miembros o trabajadores a domicilio. Las organizaciones que compran productos de Comercio Justo de los grupos de productores ya sea directamente o a través de intermediarios aseguran que no se utiliza el trabajo forzoso en la producción y los productores cumplen con la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos del niño, y la ley nacional/local sobre el empleo de los niños. Cualquier participación de niños en la producción de artículos de Comercio Justo (incluyendo el aprendizaje de un arte tradicional o artesanal) siempre es comunicada y monitoreada, no afecta negativamente al bienestar, la seguridad, los requisitos educativos y la necesidad de jugar de los niños.

6. **Compromiso con la no discriminación, equidad de género y libertad de asociación (sindical).** La organización no discrimina en la contratación, remuneración, acceso a la capacitación, promoción, terminación o jubilación por motivos de la raza, casta, origen nacional, religión, discapacidad, género, orientación sexual, unión de membresía (afiliación sindical), afiliación política. HIV/Sida, estatus o edad. La organización proporciona oportunidades para las mujeres y los hombres a desarrollar sus habilidades y fomenta activamente las solicitudes de las mujeres para puestos de trabajo y para los cargos de liderazgo en la organización. La organización toma en cuenta las necesidades especiales de salud y seguridad de las mujeres embarazadas y madres en periodo de lactancia. Las mujeres participan plenamente en las decisiones concernientes al uso de los beneficios resultantes del proceso de producción.

La organización respeta el derecho de todos los empleados a formar asociaciones y afiliarse a sindicatos de su elección y a negociar colectivamente. Cuando el derecho a afiliarse a sindicatos y la negociación colectiva está restringido por la ley y/o el medio ambiente político, la organización permitirá medios de asociación independiente y libre y la negociación para los empleados.

La organización asegura que los representantes de los empleados no son objeto de discriminación en el lugar de trabajo. Las organizaciones que trabajan directamente con los productores aseguran que las mujeres siempre sean retribuidas por su contribución al proceso de producción, y cuando las mujeres hacen el mismo trabajo que los hombres se les paga con la misma tarifa que a los hombres.

Las organizaciones también buscan garantizar que, en situaciones de producción donde se valora menos el trabajo femenino que el trabajo de los hombres, el trabajo de las mujeres, sean revaloradas para igualar las tarifas de remuneración y a las mujeres se les permita llevar a cabo trabajos de acuerdo a sus capacidades.

7. **Asegurar buenas condiciones de trabajo.** La organización proporciona un entorno de trabajo seguro y saludable para los empleados y/o miembros. La organización cumple, como mínimo, con las leyes nacionales y locales y convenios de la OIT sobre salud y seguridad.

Las horas de trabajo y las condiciones para los empleados y/o de los miembros (y cualquier trabajador a domicilio) cumple con las condiciones establecidas por las legislaciones nacionales y locales y los convenios de la OIT.

Las organizaciones de Comercio Justo son conscientes de las condiciones de salud y seguridad en los grupos de productores de quienes ellos compran. Ellos buscan, de manera permanente, crear conciencia sobre temas de salud y seguridad y mejorar las prácticas de salud y seguridad en los grupos de productores.

8. **Facilitar el desarrollo de capacidades.** La organización tiene por objeto aumentar los efectos positivos de desarrollo para los pequeños productores marginados a través del Comercio Justo.

La organización desarrolla las habilidades y capacidades de sus propios empleados o miembros. Las organizaciones que trabajan directamente con los pequeños productores desarrollan actividades específicas para ayudar a estos productores a mejorar sus habilidades de gestión, capacidades de producción y el acceso a los mercados locales, regionales o internacionales de Comercio Justo y los mercados principales, como sea adecuado.

Las organizaciones que compran productos de Comercio Justo a través de intermediarios de Comercio Justo en el Sur asisten a estas organizaciones para desarrollar su capacidad para apoyar a los grupos de productores marginados con quienes trabajan.

9. **Promoción del Comercio Justo.** La organización crea conciencia sobre el objetivo del Comercio Justo y de la necesidad de una mayor justicia en el comercio mundial a través del Comercio Justo. Aboga por los objetivos y las actividades de Comercio justo de acuerdo con el ámbito de alcance de la organización. La organización ofrece a sus clientes información sobre sí misma, los productos que comercializa, y las organizaciones de productores o socios que elaboran o cosechan los productos. Se utilizan siempre técnicas honestas de publicidad y de comercialización.

10. Respeto por el medio ambiente. Las organizaciones que producen productos de Comercio Justo maximizan el uso de materias primas de fuentes gestionadas en forma sustentable en sus áreas de distribución, comprando a nivel local cuando sea posible. Utilizan las tecnologías de producción que buscan reducir el consumo de energía y en lo posible las tecnologías de uso de energías renovables que reduzcan al mínimo las emisiones de gases de efecto invernadero. Ellos tratan de minimizar el impacto de sus residuos sobre el medio ambiente.

Los productores de productos agrícolas de Comercio Justo minimizan sus impactos ambientales, mediante el uso de plaguicidas orgánicos o de bajo uso de pesticidas en los métodos de producción siempre que sea posible.

Los compradores e importadores de productos de Comercio Justo dan prioridad a la compra de productos elaborados con materias primas que se originan a partir de fuentes gestionadas sosteniblemente, y tienen el menor impacto global sobre el medio ambiente.

Todas las organizaciones utilizan materiales reciclados o fácilmente biodegradables para el embalaje en la medida de lo posible, y los productos son enviados por mar, siempre que sea posible.

3.16.2. Objetivos de desarrollo del milenio referentes a *Fair Trade* y los ODS

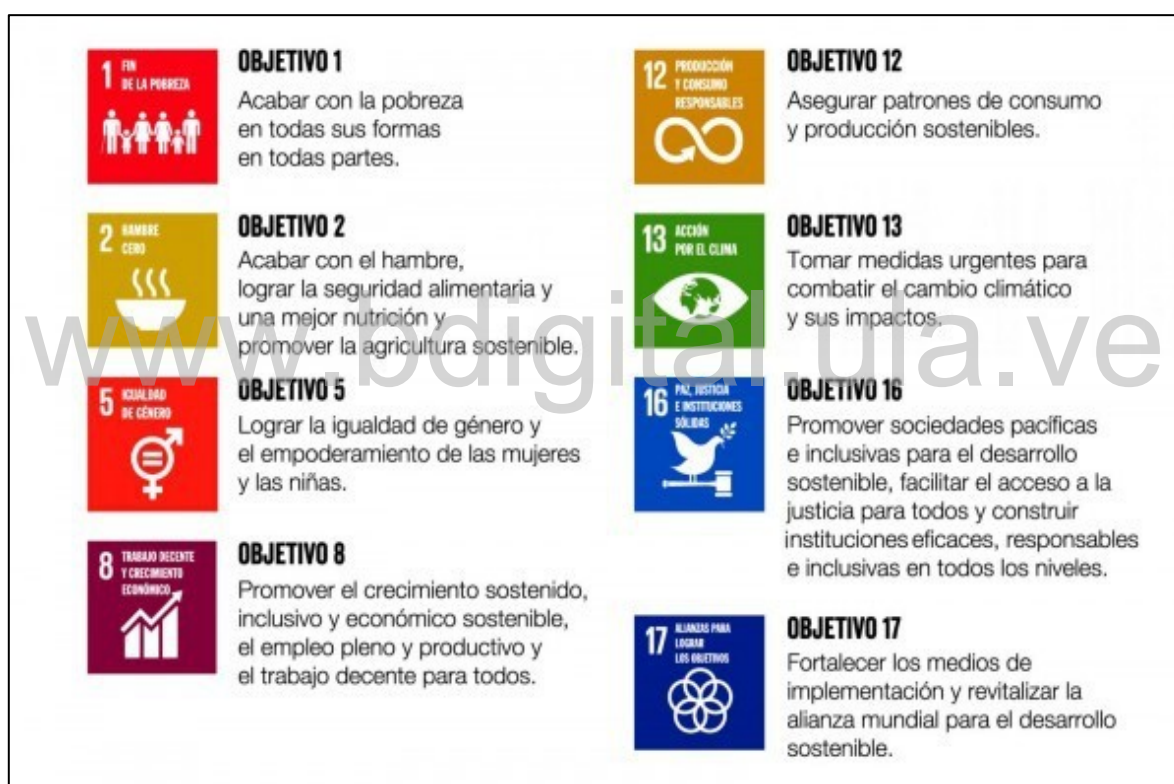
Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), son un nuevo conjunto de objetivos que pretenden acabar con la pobreza, luchar contra la desigualdad y la injusticia, proteger el medioambiente y combatir el cambio climático (ONU,2015)

Fair trade International (2017) en el informe “ Los Objetivos de Desarrollo y *Fair Trade*, invita tanto a sectores privados como públicos, junto a la sociedad civil y a

los ciudadanos, a trabajar en conjunto, en hacer realidad y cumplir con los ODS, el informe sirve de herramienta de cómo a través del Comercio Justo, se puede conseguir un progreso real y duradero. *Fair Trade*, desempeña un papel en el consecución de la mayor parte de estos objetivos que se encuentran estrechamente vinculados entre sí, cumple con ocho de los diecisiete objetivos planteados (*Fair trade International*, 2017):

Gráfico N° 19

Objetivos planteados por Fair trade International



Fuente: *Fair trade International* (2017)

3.16.3. Sello de Comercio Justo

El *Fair Trade*, se refiere al sello internacional de Comercio Justo y se denomina a la certificación a un producto que garantiza a los productos que proceden de países en vías de desarrollo, enfocando y priorizando a las personas. Esta certificación brinda a los agricultores y trabajadores de estos países a poder mejorar

la calidad de vida y a tener una mejor planificación en el futuro (*Fair Trade International*, 2013).

El *Fair Trade*, es una certificación catalogada como social y de desarrollo que cuenta con gran reputación y reconocimiento globalmente, este sello está presente en miles de productos provenientes de 63 países en vías de desarrollo (*Fair Trade International*, 2013).

Este sistema se encarga de verificar que todas las entidades desde el principio hasta el final de la cadena de suministro (desde el productor hasta el producto final), garantizando así que cumple con todos los requisitos sociales, económicos y medio ambientales estipulados (*Fair Trade International*, 2013).

El *Fair Trade*, cuenta con un número miembros igual a 24 organizaciones ubicadas en Europa, Estados Unidos, Japón, Australia y Nueva Zelanda los cuales fomentan en su país acerca del Comercio Justo y el uso de esta certificación por parte de las empresas (*Fair Trade International*, 2013).

El Fair Trade es un sello de garantía reconocido internacionalmente y propiedad de *Fair Trade International* la cual está sujeta a una regla de normas y pautas. Este sello representa al sistema del comercio justo y a que los consumidores puedan reconocer de manera rápida a los productos de Comercio Justo (*Fair Trade International*, 2013).

El Sello de Comercio Justo o Sello *Fair Trade*, es el sello que, impreso en un producto, garantiza que este proviene de «comercio justo» y se ha producido y comercializado siguiendo los criterios internacionales del comercio justo establecidos por *Fair Trade Labelling Organizations (FLO) International*, 2013.

Figura N° 9

Algunas marcas de café certificados con sello *fair trade*-comercio justo



La certificación de los productos de comercio justo con un sello permite su fácil identificación y su venta en los canales de distribución habituales. Además, la certificación *Fair Trade* abre el comercio justo a todas aquellas empresas dispuestas a seguir los criterios de comercio justo en la elaboración de uno o más productos. De este modo la certificación *Fair Trade* ha contribuido de forma significativa al crecimiento global del volumen de los productos de comercio justo vendidos en todo el mundo (*Fair Trade International*, 2013).

Por ejemplo, *Fair Trade* España se encarga dentro del Estado español de dar la licencia para el uso de este sello y fomenta el que consumidoras y consumidores lo conozcan y opten por los productos *Fair Trade*. La Asociación del Sello *Fair Trade* es miembro de *FLO International*, el organismo internacional que apoya a los productores que trabajan con *Fair Trade* o desean trabajar con *Fair Trade* y que establece los criterios o estándares de comercio justo para cada producto (*Fair Trade International*, 2013).

3.16.4. Comercio Justo del Café

Generalmente, medianos y pequeños productores de café, tienen que competir con grandes multinacionales para acceder al mercado. Por eso, lo que reciben estas familias en el mercado convencional es casi siempre menos que la cotización en Bolsa, ya que se ven forzados a vender su café a los intermediarios a precios miserables e injustos (*Fair Trade International*, 2013).

A este tipo de productores les falta, sobre todo, una mayor participación en la cadena mundial y la información necesaria de mercado, que permitiría ajustar su producción cuando fuera necesario. Y esto, entre otras muchas cosas, es lo que les aporta el Comercio Justo (*Fair Trade International*, 2013).

Los vendedores que funcionan agrupados en cooperativas de Comercio Justo tienen una mayor información, un mejor acceso a los mercados y más poder de negociación que cuando actúan de manera individual, por lo que su posición dentro de la cadena es menos vulnerable. Seguidamente, algunos de los estándares de Comercio Justo para el café (*Fair Trade International*, 2013):

- ✓ Solo se admite a pequeños productores organizados en cooperativas.
- ✓ Las organizaciones deben ser políticamente independientes y tener una estructura democrática, en la que cada socio tenga los mismos derechos de voto.
- ✓ Las cooperativas de productores reciben un precio mínimo fijo y si el precio mundial es más alto que el precio de Comercio Justo, a los productores se les paga el precio más alto.
- ✓ Por lo menos 5 centavos de dólar por cada libra de café tienen que ser utilizados para proyectos de mejora de la producción y la calidad del producto y el ingreso restante de los beneficios debe ser para inversiones sociales o económicas en favor de toda la comunidad.

- ✓ Las normas ambientales limitan el uso de agroquímicos y apoyan a los agricultores para lograr una producción sostenible.
- ✓ Se prohíbe el trabajo forzoso y el trabajo infantil ilegal

Un claro ejemplo: Los productores de Uganda: Uganda es la segunda cuna del café mundial. De las dos variedades de café que actualmente se comercializan en el mundo, la Arábica y la Robusta, la primera es originaria de Etiopía y la Robusta procede de Uganda. El cultivo del café es esencial para este país. Alrededor del 20% de la población depende de este producto como única fuente de ingresos, y el 97% del café ugandés lo producen unos 500.000 campesinos y campesinas en pequeñas fincas familiares que no superan la hectárea de extensión.

John Nuwagaba, vive en el corazón de África. Este hombre representa a más de 6.000 pequeños campesinos y campesinas de trece cooperativas agrupadas en la *Ankole Coffee Producers Cooperative Union* (ACPCU). Algunas comenzaron en los años 1950 con el cultivo y la venta del café y con el paso del tiempo se dieron cuenta de que su unión podría, entre otras muchas cosas, ayudarles a hacer frente a las empresas intermediarias que solían abusar de ser las únicas con capacidad de trasladar el café a otros mercados más organizados. Cincuenta años más tarde, estas cooperativas crearon la ACPCU y se convirtieron en un grupo productor de Comercio Justo. Hoy sus campesinos y campesinas reciben por su café hasta tres veces más que los productores que venden al mercado convencional (*Fair Trade International*, 2013).

Intermón Oxfam, una organización no gubernamental de cooperación para el desarrollo que busca ofrecer una respuesta integral al reto de la pobreza y la injusticia a nivel mundial, habló con John acerca de lo que ha supuesto el Comercio Justo en la vida de los productores de café de la ACPCU, especialmente de un colectivo siempre desfavorecido como el de las mujeres, y esto es lo que cuenta.

El comercio justo ha mejorado la vida de los productores, especialmente de las mujeres enfatizando su participación. En los estatutos de ACPCU se contemplaba que al menos un tercio de sus miembros tienen que ser mujeres y jóvenes. Hoy contamos con 1.681 campesinas.

Además, las mujeres pueden ser miembros de la cooperativa a título individual y no a través de sus maridos como sería lo habitual en la comunidad y las productoras ahora son capaces de tener sus parcelas propias de café para cultivar. Algunas de ellas han sido elegidas para estar en los comités de administración y ganan su propio dinero por el cultivo de su tierra. Gracias a ello, están empezando a sentir que tienen capacidad de influencia en las decisiones para el desarrollo la comunidad”

Como productor, John también se dirige a los consumidores españoles y les dedica estas palabras.

Que beban más de nuestro café porque están contribuyendo a transformar la vida de los campesinos y campesinas de mi comunidad. Beber más café de comercio justo significa transformar a los productores y las productoras de simples labradores y labradoras en cooperativistas con proyección comercial.

Significa más proyectos para la comunidad, mejora de las infraestructuras. Los consumidores y consumidoras tienen que tener la garantía que están bebiendo un café que no está destruyendo el medio ambiente, nuestra comunidad, nuestro país.

En Venezuela para 2017, el café cosechado en las zonas productoras no está siendo movilizad, se vislumbran días negros porque además desde el Gobierno les han informado que deben entregar 25% de cada cosecha al Estado, sin garantía real de pago (CVC, 2018).

“Nos han dicho que uno de cada cuatro sacos debe ser vendido a crédito al gobierno y por un precio inferior al que se está negociando”, comentó la fuente. Preciso que mientras el quintal de café (46 kilos) se vende entre 110.000 y 120.000 bolívares, el gobierno fijó en Bs 80.000 el monto que pagará al productor (CVC, 2018).

Los caficultores deben cumplir estas dos condiciones impuestas (menor precio y a crédito) so pena de no recibir las guías de movilización necesarias para trasladar la mercancía hasta los centros de acopio o las torrefactoras (CVC, 2018).

Según un decreto emitido, el monopolio de la venta de café es exclusivo de la Corporación Venezolana del Café (CVC) y las asociaciones de productores (mejor conocidas como PACCA), lo que impide al productor comercializar directamente con la agroindustria (CVC, 2018).

La escasez de dinero en efectivo también está afectando la llegada del grano hasta el consumidor. “La mayoría de los caficultores son pequeños productores que no están bancarizados, por lo que solo reciben efectivo, así que para pagar unos pocos sacos se requieren grandes sumas de dinero y sabemos que no hay suficiente circulante”, precisó otra fuente consultada.

Consultados estos productores, sobre la caída de la producción de 95% en las empresas del Estado Fama de América y Café Madrid, las fuentes señalaron que ello obedece a la descapitalización de vender café molido a un precio muy por debajo del costo de producción.

3.16.5. Comercio justo y soberanía alimentaria

El comercio justo ha sido relacionado también con la soberanía alimentaria. La activista y autora Esther Vivas (2000) considera que el comercio justo debe asumir las premisas y postulados de la soberanía alimentaria y que la aplicación de los principios de la soberanía alimentaria al comercio justo supone hablar de un comercio justo de proximidad, exceptuando aquellos productos que no se elaboran

en nuestro territorio; de un comercio justo respetuoso con el medioambiente y controlado por las comunidades; de un comercio justo que combate las políticas neoliberales y a las multinacionales(El ABC del Comercio Justo, 2010).

WFTO es otro sello que garantiza la procedencia bajo criterios de comercio justo (Coscione, Marco, Mulder, Nanno 2017).

3.16.6. Desarrollo del marco legal en Europa

- ✓ 1991: El Parlamento Europeo adopta la resolución sobre el consumo del café como una manera de dar un apoyo activo a pequeños cafetaleros del tercer mundo y la introducción de este café en las instituciones europeas.
- ✓ 1994: el Parlamento Europeo adopta la resolución para promover la justicia y la solidaridad en el comercio Norte-Sur. La Comisión Europea prepara su “Memoria sobre el comercio alternativo” donde declara su apoyo a la consolidación del comercio justo en el Sur y el Norte y su intención de crear un grupo de trabajo de la CE sobre este tema.
- ✓ 1996: el Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas adopta una “Opinión sobre el movimiento europeo de las marcas de Comercio Justo”.
- ✓ 1997: el Parlamento Europeo adopta una resolución sobre el sector de los plátanos y pide a la Comisión que facilite el acceso al mercado a las nuevas empresas que practican el Comercio Justo. El Parlamento Europeo adopta una “Resolución sobre los avales sociales” y saluda las iniciativas de las ONG que llevan a cabo las campañas Ropa Limpia, Rugmark y otras iniciativas que promueven el Comercio Justo.
- ✓ 1998: la UNCTAD, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, organiza la conferencia “Socios en el desarrollo” e invita al movimiento del comercio justo a participar en la conferencia formal. El Parlamento Europeo adopta la “Resolución sobre Comercio Justo”.
- ✓ 1999: la Comisión Europea adopta una “Comunicación de la Comisión al Consejo sobre Comercio Justo”.

- ✓ 2000: Primera Declaración Final de la cumbre celebrada entre África y la UE que hace referencia explícita al Comercio Justo. El nuevo Acuerdo de Cooperación entre la Unión Europea y los estados de África, el Caribe y el Pacífico, el Tratado Cotonou, se refiere específicamente al desarrollo del Comercio Justo.
- ✓ 2004: Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: Cadenas de productos básicos, agrícolas, dependencia y pobreza. Propuesta de plan de acción de la UE.
- ✓ 2006: Informe sobre el Comercio Justo y Desarrollo de la Comisión de Desarrollo del Parlamento Europeo. Resolución del Parlamento Europeo sobre Comercio Justo y Desarrollo.
- ✓ 2010: febrero: llamada a la acción de parte del Comité de las Regiones a favor del comercio justo y de una estrategia integral para fomentarlo.
- ✓ 2010: mayo: opinión del Parlamento Europeo a favor del comercio justo, instando a la Comisión Europea a favorecerlo en la compra pública.

3.16.7. Críticas al comercio justo

El comercio justo ha recibido críticas por traducirse en un precio final más caro que los productos tradicionales y por exigir a los productores complejos sistemas organizativos, que muchas veces no se corresponden con el sistema productivo originario y con las tradiciones de los agricultores locales.

El comercio justo ha recibido también críticas desde ambos lados del espectro político. Algunos economistas lo consideran un tipo de subsidio que entorpece el crecimiento. Defensores del libre mercado argumentan que el término es falaz, puesto que las transacciones comerciales sólo pueden ocurrir, si las partes implicadas las aceptan libremente, haciendo que sea intrínsecamente justo. Por otro lado, grupos de izquierda critican que el comercio justo no supone ningún cambio real sobre el actual sistema comercial. También han surgido críticas de algunos comerciantes que dicen que, debido a que los locales donde se colocan están subvencionados por organismos públicos y los dependientes suelen ser voluntarios

de las ONG, es un sistema injusto para los comerciantes autóctonos, que no pueden competir en régimen de igualdad contra estos establecimientos (CCI, 2010).

3.16.8. Procesos y precios

Los procesos de certificación son auditados por firmas especializadas, que se encargan de inspeccionar y vigilar las prácticas de cultivo, su proceso de trilla, almacenamiento y transporte. Para obtener la certificación se requiere que la finca cafetera tenga registros de las compras de insumos, mano de obra, volumen de café pergamino seco producido, facturas de venta y otros requisitos exigidos por el sello (*Fair Trade International*, 2013).

Los sellos de certificación son en su gran mayoría voluntarios a excepción de Comercio Justo. *Fair trade* exige que toda la organización se certifique, esto es, la totalidad de asociados, sus empleados, sus instalaciones y toda la cadena de suministros deben cumplir con los criterios genéricos de Comercio Justo para Pequeños Productores (*Fair Trade International*, 2013).

3.16.9. Pros y contras de la certificación de sellos

Defensores de los sellos destacan que estos ofrecen garantías de buenas prácticas agrícolas, cuidado con el medioambiente, buen trato a los agricultores y un comercio justo, entre otros aspectos, según el tipo de certificaciones. Por cumplirlas se obtiene la bonificación económica. Además, son un instrumento indispensable para facilitar el ingreso del café al mercado mundial (*Fair Trade International*, 2013).

Los consumidores eligen este tipo de café porque tienen la certeza de que se produce bajo normas de protección ambiental, responsabilidad social y buenas prácticas, conservando principios de aseo e higiene que aseguran una buena calidad del grano (*Fair Trade International*, 2013).

Sin embargo, en la mayoría de los casos los sobreprecios recibidos por los cafés certificados no compensan las mejoras en procesos e infraestructura que implementan los caficultores para cumplir con los códigos exigidos por la certificación (*Fair Trade International*, 2013).

Aunque no siempre, hay una buena bonificación económica, sí hay otras recompensas como asegurar una caficultura sostenible, financiar programas de impacto comunitario en los cafeteros, y mejorar la calidad de vida de los productores.

Aun cuando los caficultores reconocen, la importancia de obtener estas certificaciones, aseguran que se genera poca compensación económica que recibe el productor en la fase inicial, mientras las grandes marcas se aprovechan de estos sellos en mercados internacionales para hacer mejores cobros. Por ejemplo: En una taza de café que se toman en Europa, Estados Unidos o Asia pagan un sobreprecio y ese sobreprecio no está siendo transferido al productor (*Fair Trade International*, 2013).

Cada empresa multinacional está estableciendo códigos de sostenibilidad y conducta, los productores deben acogerse a estos, si desean colocar su producto y vender finalmente a estas empresas, el problema es que los sobreprecios no compensan las inversiones que debe hacer el productor. Estas certificaciones se deben mantener, pero insistió en la necesidad de mejorar las bonificaciones para el cafetero o productor final. Además del sobreprecio reconocido al momento de la compra, en ocasiones el productor recibe dineros por concepto de reliquidación por pertenecer a programas de certificación (*Fair Trade International*, 2013).

Es prioritario que haya un acuerdo entre tostadoras, comercializadoras y empresas que hacen la certificación para determinar un mejor precio, y poder lograr una mejor compensación económica, es posible que en los próximos años diferentes cafeteros decidan no renovar las certificaciones, por no tener un costo beneficio económico considerable (*Fair Trade International*, 2013).

CAPÍTULO IV

4. ESTRUCTURA Y DINÁMICA GENERAL DE LA CADENA DE VALOR DEL CAFÉ EN VENEZUELA

4.1. Antecedentes históricos: Auge y declinación del modelo agroexportador en Venezuela y el tránsito hacia la economía petrolera

El descubrimiento del continente americano y consigo, la llegada de los europeos al continente, condujo a la incorporación de estas tierras y sus productos a los mercados internacionales, y al intercambio en ambos lados del Atlántico, conformándose las interrelaciones económicas a partir de las redes euroamericanas, que contenían múltiples contradicciones y desigualdades.

El proceso de conformación y desarrollo de la hacienda en Venezuela, estuvo estrechamente vinculado con el desarrollo del mercado externo. Igualmente se apoyó en la producción de subsistencia localizada dentro de la hacienda o en sus límites territoriales. Esta última emerge con vocación de permanencia y no como resultado de situaciones coyunturales de recesión de la exportación. Un rasgo a destacar es que el hacendado no asumió la conducción de la economía conuquera, sino que ésta estaba sujeta a la mano de obra utilizada en la producción y exportación desde la hacienda (Carvallo & Ríos de Hernández, 1984). Así pues, el binomio plantación-conuco, entendido como una unidad, constituyó la forma particular en que se organizó el cultivo de plantación en Venezuela, cuyas características más destacadas fueron la escasez de la mano de obra y de capitales (Fundación Polar, 1988).

Inicialmente, las unidades de producción incorporaron fuerza de trabajo indígena bajo la modalidad de encomienda, pero ésta no era suficiente; por tanto se recurrió también a la mano de obra esclava y, en menor medida, también fueron incorporados trabajadores libres generalmente mestizos. Sin embargo, la poca disponibilidad de capital dificultaba la compra de esclavos, de forma que el conuco

de subsistencia representó un mecanismo de apoyo de la economía de exportación (Salazar, Jiménez & Miliani, 2000).

Así pues, la exportación de productos básicos agrícolas desde Venezuela se inició a mediados del siglo XVI con dificultades, siendo el trueque el medio de intercambio de productos europeos por productos locales. En la medida en que la producción agropecuaria se hizo más importante, el volumen de exportación fue incrementándose y, a partir del siglo XVII, se comenzó a sustituir la economía de trueque por una economía monetaria (Carvallo & Ríos de Hernández, 1984).

Según Salazar, Jiménez & Miliani (2000), el libre comercio en este periodo no debe ser entendido como la posibilidad de las colonias de realizar sus actividades comerciales en forma independiente; se trató de una libertad relativa por cuanto se mantenían limitaciones que no permitían el comercio entre provincias sino mediante el régimen de restricciones y licencias.

La expansión del modelo agroexportador en Venezuela significó la especialización de la producción y la exportación de unos pocos productos básicos agrícolas, que permitieron la incorporación de distintas zonas agrícolas del país al mercado internacional. Al mismo tiempo se observó poca diversificación de la economía y un limitado desarrollo del mercado interno, debido principalmente al escaso poder de compra de la población y las deficientes vías de comunicación (Salazar, Jiménez & Miliani, 2000).

En consecuencia, el desempeño global de la economía venezolana a inicios del siglo XIX estaba significativamente vinculado con las variaciones de los precios de las materias primas agrícolas.

Con la abolición de la esclavitud en 1854 en Venezuela, bajo el gobierno de José Gregorio Monagas, a la larga los esclavos libres terminaron como peones de hacienda en condiciones socioeconómicas no muy distintas a las cuales habían estado sometido como esclavos (Fundación Polar, 1988).

Se puede observar que productos agrícolas como: cacao, café y añil contribuían entonces con un 85% del total de las exportaciones agrícolas, acotando que el mercado interno no tenía la capacidad para absorber los excedentes de los renglones de exportación. Por tanto, el efecto en las variaciones de los precios agrícolas se transmitía a toda la economía, esto determinaba no sólo los ingresos por exportaciones, sino también el volumen de las importaciones, los niveles de consumo y ahorro, así como la capacidad de inversión, entre otros (Ferrigni Varela, 1999).

La guerra de independencia venezolana, conjuntamente con la coyuntura napoleónica, fueron factores que actuaron en la determinación de los precios bajos de los bienes de exportación venezolanos. Los precios de los productos básicos agrícolas no sufrieron alteraciones extremas durante la guerra de independencia, dado que el comercio externo operó como regulador de los precios, manteniendo canales abiertos para la colocación de los productos nacionales, incluyendo el contrabando de algunos productos; por tanto, una parte considerable de la caída de las exportaciones registradas fue el resultado del incremento del comercio ilegal (Ferrigni Varela, 1999).

En la década de 1830, una vez que el cultivo del café comienza a tener mayor importancia agroexportadora, se manifiesta el declive del cultivo del cacao. Más adelante, entre 1869 y 1890 la participación de las exportaciones de este rubro dentro de las exportaciones totales de Venezuela oscila entre un 6-9%. A partir de 1870 se dio una expansión del cultivo café, permitiendo ampliar la frontera agrícola sin desplazar al cacao de sus zonas tradicionales (Carvallo & Ríos de Hernández, 1984).

Según Carvallo & Ríos de Hernández (1984), el cultivo de café -al no requerir regadío a diferencia del cacao- permitió explotar las laderas que hasta el momento eran marginales y de escasa rentabilidad, ampliando el ámbito geográfico de la

economía de exportación incorporando la zona costera montañosa y la zona andina de Venezuela.

En efecto, el alza de los precios del café en los periodos 1817-1823, 1871-1874 y 1887-1893, corresponde con la ampliación de las superficies cultivadas de este rubro. Particularmente, el alza correspondiente a 1817-1823 impulsó inicialmente a algunos productores cacaoteros del centro del país a cultivar café en terrenos de las haciendas no aptas para la producción de cacao, lo cual se reforzó con las posteriores subidas de precios en el mercado internacional. Determinaba así la ampliación de la frontera agrícola del café al incorporar a los Andes venezolanos, que hasta ese entonces no participaban de manera significativa en la economía o enclave de exportación. Así pues, de un cultivo que comenzó vinculado con las haciendas cacaoteras de la región centro-costera, posteriormente se amplió al incorporar unidades productivas campesinas de la región de Los Andes venezolanos, proyectándose al mercado internacional y trascendiendo su inicial orientación de autoconsumo y producción hacia los mercados locales (Carvallo & Ríos de Hernández, 1984).

Así mismo, desde mediados de la década de 1920, se produce un cambio en el desarrollo de la economía venezolana, con la aparición de los primeros pozos petroleros y por ende su explotación, generando transformaciones en la estructura económica del país caracterizadas, principalmente, por cambios en la estructura productiva y en el comercio exterior. Destacan particularmente las variaciones en los patrones de consumo, así como el éxodo rural-urbano hacia los campos petroleros en búsqueda de mejores salarios y condiciones de vida. En este contexto, las obras públicas -impulsadas por los ingresos fiscales derivados del petróleo-, representaron un gran estímulo en el proceso de migración interno, generando una mayor capacidad adquisitiva de la población; también significaron el aumento del gasto público, al tiempo que propiciaron el tránsito de la Venezuela rural a la urbana, en el marco de un acelerado proceso de crecimiento demográfico. Este nuevo escenario económico, político y social, dado los elevados ingresos fiscales provenientes de la renta petrolera, se va a traducir en un escaso interés en

incentivar a la agricultura nacional por parte de los gobiernos. Ello contribuyó con el deterioro de la actividad agrícola, con una caída de la importancia relativa de la producción agrícola en la actividad económica de Venezuela a comienzos de la década de 1930 (Cartay, 1988).

Así mismo, la crisis mundial de 1929 desencadenó el agotamiento del modelo agroexportador. La caída de los precios de los productos básicos en el mercado internacional se tradujo en una disminución de los ingresos de los productores y en el abandono total o parcial de los cultivos de plantación, entre ellos el café, afectando también a la población vinculada con la actividad agroexportadora. Esta situación llevó –prácticamente- al colapso de la financiación de la actividad agrícola, aportada por las casas comerciales bajo la modalidad de adelantos por cosechas, debido a la suspensión del pago de productores y comerciantes, conllevando la desaparición progresiva de la hacienda como forma productiva. Por su parte, muchos hacendados se vieron en la necesidad de comprometer sus propiedades como garantías de préstamos para poder honrar sus compromisos y, al no poder cumplir con sus obligaciones, terminaban perdiendo sus activos a favor de los banqueros y comerciantes (Cartay, 1988).

Sin embargo, aun cuando pudieron mantener sus propiedades, de todos modos, tuvieron que reducir progresivamente la dedicación a los cultivos y finalmente abandonarlos, en otros casos el arrendamiento de las tierras o la medianería constituyeron los mecanismos para mantener cierto nivel de ingreso o mantener la producción de los cultivos. En consecuencia, la hacienda como forma productiva pasó a ser sustituida por múltiples explotaciones. Estas funcionaban generalmente bajo la forma de producción mercantil familiar, disminuyendo con ello la mano de obra permanente y temporal. En consecuencia, se terminó disolviendo el binomio plantación-conuco que había sido históricamente la forma de organización y funcionamiento de la hacienda, pues los trabajadores se vieron sin posibilidades de empleo; o, en el mejor de los casos, pasaron a ser ocupantes arrendatarios pagando un canon en dinero o en especie, sin la obligación de trabajar para la hacienda (Cartay, 1988).

Además, con las restricciones comerciales durante la segunda guerra mundial, Venezuela propició un debate en torno a la intervención del Estado y el fomento de la industria, en el marco del modelo de sustitución de importaciones. Por tanto, en el gobierno modernizador de Isaías Medina Angarita (1941-1945), sus políticas se centraron, entre otras, en la restricción a la importación y la asignación de cuotas y prioridades, aunque no había escasez de divisas pues se incrementaron las exportaciones petroleras (Melcher, 1995).

Los cambios generados en la economía venezolana en la década de 1940 podrían definirse como la apertura capitalista del país. Destacan entre ellos la ampliación del mercado interno de los productos de consumo de masas, la monetización de las relaciones laborales, así como la migración masiva de la población empobrecida desde los campos hacia las ciudades. Con ello se fue configurando un mercado nacional más favorable para estimular una producción mercantil, tanto en el medio rural como urbano, abriendo paso a la industrialización hacia adentro de la nación (Melcher, 1995).

El proceso de migración, se inicia a finales de la década de 1950, a pesar de que no se implementaran políticas específicas para fomentar su desarrollo. No obstante, la afluencia de los capitales extranjeros se orientaba hacia la búsqueda de un naciente mercado para sus productos. También continúa el avance de formas modernas de explotación en el campo, así como los procesos de concentración de la propiedad de la tierra y la fundación de barrios marginales en las ciudades (Melcher, 1995).

Según Melcher (1995), el proceso arriba descrito fue posible gracias a la conjunción de varios factores:

- ✓ El primero de ellos fue el flujo sostenido de la renta petrolera en manos del Estado, explicado en gran medida por el incremento de precios del petróleo en los años 1956-1957 tras el conflicto del estrecho de Suez, así como por el otorgamiento de nuevas concesiones petroleras a empresas extranjeras en

condiciones más favorables para el país y la masiva afluencia de inmigrantes europeos.

- ✓ Un segundo factor fue la dictadura militar (que gobernó al país durante el período 1948-1958), que propició una acentuada apertura al capital extranjero mientras mantenía reprimida la lucha reivindicativa de los trabajadores, generando así un crecimiento acelerado de todos los sectores de la economía venezolana. También crecieron las industrias manufactureras de ensamblaje o de envasado de productos importados, si bien eran escasos los vínculos entre los diferentes sectores de la economía nacional.

Estas acciones contempladas en el llamado “Nuevo Ideal Nacional” del dictador Pérez Jiménez, si bien este no puede considerarse “una política elaborada”. Este proceso tenía características de la sustitución de importaciones de primer nivel, limitado por la alta capacidad de importación con que tenía que competir (Purroy, 1986; citado por Melcher, 1995). No obstante, cabe destacar que la industria en Venezuela tenía todavía una estructura artesanal. Sólo una parte de los nuevos establecimientos con tecnología moderna tendían a desplazar a esta producción, con un acelerado proceso de concentración de capital principalmente norteamericano. El gobierno venezolano otorgó amplias exoneraciones arancelarias para la importación de bienes de capital, aunado a la elevada disponibilidad de divisas, permitiendo con ello la adquisición de equipos industriales de alta tecnología, para generar una producción orientada al mercado interno y no competitiva con la producción foránea, fundamentalmente al nivel de ensamblaje.

Con respecto a la agricultura, en las zonas donde se establecieron los inmigrantes europeos, fueron introduciéndose modernos métodos del cultivo industrializado, con maquinarias, semillas importadas, fertilizantes y otros agroquímicos (fundamentalmente en el cultivo de arroz, ajonjolí, algodón y maíz). También se expandió la apropiación de terrenos baldíos y la deforestación de amplias áreas de selva, en el piedemonte andino de Los Llanos y en el Sur del Lago

de Maracaibo. Por otro lado, se expandieron las fábricas de leche en polvo, aceite comestible, margarina, harina pre-cocida de maíz y alimentos concentrados para animales (aves, ganado bovino, ganado lechero) (Melcher, 1995).

No obstante, dados los altos costos de producción, la baja productividad y la sobrevaluación, la agroindustria en Venezuela se orientó al mercado interno, en el marco del denominado modelo de desarrollo o “industrialización hacia adentro”. En el caso particular de Venezuela, se puede decir que el proceso de sustitución de importaciones fue subsidiado por la renta petrolera mediante precios regulados, exención del pago de impuesto sobre la renta y créditos preferenciales que muchas veces fueron condonados, entre otras políticas proteccionistas. La caracterización a lo largo de este epígrafe da cuenta que la economía venezolana, desde el periodo colonial hasta la actualidad, se ha sustentado en la producción y exportación de productos básicos; bajo el predominio, del cacao, café o del petróleo, ha dependido de las fluctuaciones de los precios, lo que imprime una marcada vulnerabilidad. De este modo, el comercio exterior y —más concretamente el valor de las exportaciones, la demanda y los precios internacionales—, pasaron a ser variables económicas determinantes del poder de compra en el exterior, del consumo interno, de los niveles de beneficios y ahorro y -en general-, del crecimiento económico; primeramente, bajo el modelo primario-exportador vinculado con el esquema agrícola y luego con el petróleo, dado el escaso valor agregado a partir de los productos básicos y las pocas interrelaciones del sector exportador con la economía nacional (Melcher, 1995).

4.2. El entorno de políticas macroeconómicas y sectoriales en Venezuela

4.2.1. Las décadas de 1960 y 1970: el modelo de “industrialización hacia adentro” y las políticas proteccionistas

La política de industrialización por sustitución de importaciones se oficializó en Venezuela después de la caída de la dictadura de Marcos Pérez Jiménez en 1958, con la llegada del gobierno democrático de Rómulo Betancourt (1959-1964). Junto

con ella se llevó a cabo la reforma agraria, políticas que estaban en consonancia con los planteamientos estructuralistas propuestos por el economista argentino Raúl Prebisch y la CEPAL en materia de desarrollo. Gran parte del presupuesto nacional se orientó al otorgamiento de créditos en condiciones preferenciales, acompañados con Decretos que fijaban elevados aranceles a la importación y otras políticas proteccionistas. Su objetivo era apoyar la agricultura y la instalación de fábricas industriales, sobre todo en la agroindustria, la industria textil y del calzado, así como de ensamblaje de automóviles y electrodomésticos (Melcher, 1995).

En consecuencia, declinó la producción de rubros tradicionales de exportación como el café, el cacao, así como los rubros de producción familiar campesina, mientras que la producción de rubros destinados a la agroindustria nacional tendió a incrementarse significativamente, dado que el modelo de sustitución de importaciones otorgó especial importancia al mercado interno. Al mismo tiempo, la Reforma Agraria de 1960 en Venezuela permitió la ocupación de tierras públicas y privadas por los nuevos agricultores para producir rubros agroindustriales, así como la adjudicación de tierras a campesinos para incorporarlos al mercado (Hernández, 2014).

Por otra parte, el Estado participó en la comercialización de productos básicos agrícolas, tanto en las compras internas como las importaciones, con la finalidad de garantizar precios bajos a los agroindustriales y a los consumidores finales. No obstante, su intervención generó algunas distorsiones, al ofrecer un pago seguro al productor primario (muchas veces con retraso), a precios bajos que eran fijados por el Ejecutivo Nacional. Con ello se eliminaba toda posibilidad de competencia, al tiempo que desestimulaba la producción de calidad (Díaz Morales, 2000).

Sin embargo, los esfuerzos orientados al crecimiento industrial, confrontó una serie de limitaciones que afectaron su dinámica. Destacan entre ellas la relativa estrechez del mercado venezolano, caracterizado por una población de apenas 12 millones de habitantes (en 1971); a su vez, cerca de la mitad eran jóvenes menores de 15 años, que no hacían parte de la población económicamente activa. A ello

había que agregar la desigual en la distribución del ingreso, que restringía el nivel de consumo de la población. Por otra parte, la baja productividad y competitividad de la industria venezolana no permitían a la producción doméstica trascender más allá del mercado interno. Así, a finales de la década de 1960 el modelo de desarrollo sustentado en la industrialización “hacia adentro” del país basado en la sustitución de importaciones comenzó a mostrar signos de agotamiento (Melcher, 1995).

Posteriormente, la llegada del presidente Rafael Caldera en diciembre de 1968, significó la confrontación con un modelo de crecimiento económico que se había sustentado en la “industrialización hacia adentro” basada en sustitución de importaciones, el uso de procedimientos intensivos en capital y la escasa generación de empleo, en un país con desigual distribución del ingreso y elevadas tasas de marginalidad, aunado a las limitaciones institucionales tanto del sector público como del sector privado. En este escenario, se propone el IV Plan de la Nación, que fundamentalmente contemplaba el incremento de las inversiones y de la productividad de los sectores económicos, la búsqueda de mercados internos, la ampliación de los servicios sociales y el pleno empleo (Mandato, 1999).

Los resultados en términos de crecimiento más importantes del periodo 1968-1973 (tasas interanuales del PIB entre 3 y 6%, para un crecimiento del PIB nominal de 62% durante el todo el lustro), se vincularon con el aumento de los precios mundiales del petróleo a inicios de la década de 1970. Esto propició un periodo de bonanza para Venezuela, caracterizado por un incremento de los ingresos petroleros -y, por ende, un aumento en la captación de divisas (Gutiérrez, 2010).

No obstante, las contradicciones existentes en la economía venezolana entre su capacidad para acumular capital –y, por ende, ampliar la producción- y la posibilidad de que el mercado doméstico pudiera absorber esa mayor producción y asegurar de esa manera una tasa de ganancia razonable, se evidenciaron desde finales de la década de 1970. Otra característica recurrente de la economía venezolana desde la década de 1960 han sido los subsidios, adoptados desde

entonces por los distintos gobiernos como un mecanismo de la redistribución del ingreso, en particular, de esta renta petrolera (Gutiérrez, 2010).

El incremento de los precios del petróleo a partir de 1973 permitió que la economía venezolana contara con inmensos recursos económicos que no se generaban en función del esfuerzo productivo de la fuerza de trabajo del país, sino que eran el resultado de unos excedentes rentísticos por la exportación del petróleo. Estos recursos estaban disponibles para ser invertidos y otorgados como subsidios y otros mecanismos de redistribución interna de la renta petrolera. No obstante, al incrementarse la acumulación de capital en niveles por encima de lo que la sociedad venezolana podía absorber, se produjo un agotamiento del modelo de acumulación capitalista rentista. De esta manera, la tendencia a mantener tipos de cambio sobrevaluados para la moneda venezolana, aunada a la baja productividad y competitividad en buena parte de sus sectores productivos, fueron mermando la colocación de la producción doméstica no petrolera en el mercado internacional. Todo ello puso en evidencia la paradoja de la capacidad para producir y la capacidad del mercado venezolano para absorber la ampliación de la producción, en pleno auge del rentismo petrolero (Baptista, 1997; Gutiérrez, 2010). De esta manera, se conformó un patrón de producción altamente dependiente de las importaciones, pero cerrado para las exportaciones no petroleras.

Entre 1971 y 1976 se pone en marcha el Programa de Reforma Agraria Integral, destinado a fortalecer la economía de los pequeños productores del sector agrícola del país, para satisfacer la demanda creciente de alimentos (ya que esta no podía ser cubierta sólo por los medianos y grandes productores empresariales). Los resultados de las políticas pueden resumirse en el aumento de la inversión agrícola, que pasó de 1.074 millones de bolívares (a precios constantes de 1984) en 1969-73 a 1.379 entre 1974-78 (Gutiérrez, 1992). Así mismo, el PIB Agrícola real creció 13,67% entre 1971-76 (cálculos propios).

Con el gobierno de Carlos Andrés Pérez (1973-1979), se propuso el V Plan de la Nación que contemplaba una amplia gama de inversiones en infraestructura como

carreteras, ferrocarriles, puertos, flota mercante, aeronavegación, entre otras, significando también un nivel de endeudamiento importante. En este lustro se creó en 1974 el Fondo de Crédito Agropecuario, orientado a recapitalizar las unidades de producción agraria que fueron afectadas negativamente por la política de precios mínimos y que había reducido la rentabilidad de algunos cultivos (Anido, 2000).

En 1975, el Banco Agrícola y Pecuario (BAP) se transformó en el Instituto de Crédito Agropecuario (ICAP), para otorgar créditos al sector agropecuario a tasas de interés preferenciales (Llambí, 1998).

Posteriormente, tras la bonanza petrolera se fueron estabilizando los precios del crudo y las exportaciones en el periodo 1975-1977, lo cual se tradujo en finanzas públicas que pasaron de una situación superavitaria a comienzos de los años setenta, a un déficit creciente a partir de 1977, limitando también las posibilidades de crecimiento de la producción industrial en Venezuela. Así mismo, la escasez de mano de obra especializada y semi-especializada, así como la insuficiencia de insumos, comenzó a dificultar el desempeño del sector industrial y afectando también al sector de la construcción (Palma, 1989).

4.2.2. El periodo 1983-1988: programa de estabilización económica no ortodoxo y políticas proteccionistas

Al igual que en el resto de los países de América Latina, la década de 1980 o la denominada “década perdida” no se tradujo en resultados favorables para Venezuela. El periodo 1979-1984, correspondió al gobierno del presidente Luis Herrera Campíns.

En la segunda mitad del año 1979 se elevó el ingreso petrolero en Venezuela, hecho que moderó el déficit fiscal y los desequilibrios externos del país. Sin embargo, fenómenos externos afectaron negativamente su desempeño económico. Entre ellos destacan (Palma, 1989):

- ✓ Las altas tasas de interés en los mercados financieros internacionales que se registraron durante el periodo 1979-1982;
- ✓ La recesión en las economías industrializadas;
- ✓ El debilitamiento del mercado mundial petrolero a partir de la segunda mitad del año 1981, como resultado de los esfuerzos de reducción del consumo energético y la sustitución del petróleo por fuentes alternativas de energía en los países desarrollados dependientes del crudo.

En este escenario, en el periodo 1979-1983, la agricultura venezolana se encontraba en un periodo difícil, desde la crisis sufrida desde la década de 1970, caracterizada por los siguientes aspectos (Hernández, 1998): Reducción del apoyo gubernamental a la agricultura, especialmente:

- ✓ La disminución del gasto fiscal real destinado al sector agrícola, caída de la inversión directa y financiera del sector público y eliminación de subsidios;
- ✓ acentuada tendencia al decrecimiento del sector agrícola, tanto en términos del valor de la producción como de la superficie cultivada, siendo más significativa en el sector agrícola vegetal, ubicándose la producción en 1983 en un 15% por debajo de los niveles alcanzados en 1977, y con respecto a la superficie cultivada se evidenció una disminución de 25% en los años mencionados;
- ✓ Incremento de las importaciones debido a la sobrevaluación del bolívar, destacando que más del 70% de las calorías y proteínas de origen vegetal consumidas por los habitantes de Venezuela, eran y continúan siendo de procedencia foránea, lo cual disminuyó las posibilidades de la producción agrícola nacional para competir en el mercado interno, dado el bajo precio de los bienes importados;
- ✓ Caída significativa de la inversión en el sector agrícola, debido a los escasos incentivos para los productores primarios;
- ✓ Agotamiento del sistema de intermediación oficial en la comercialización de productos básicos agrícolas; crisis financiera de la Corporación de Mercadeo

Agrícola (institución gubernamental que adquiría las principales cosechas a los productores).

A inicios de la década de 1980, las políticas de fomento y sostenimiento a la agricultura por parte del Estado se van reduciendo y, por tanto, resulta difícil mantener el crecimiento del sector agrícola. Al mermar los recursos públicos que podían destinarse al financiamiento de la agricultura, la banca privada toma ese papel protagónico: el Gobierno establece un porcentaje obligatorio de su cartera crediticia que aquélla debe destinar al sector agrícola (la “cartera agrícola”), a tasas de interés preferenciales que eran inferiores a las de mercado (Hernández, 2008). No obstante, los pequeños productores prácticamente no tenían acceso a los créditos otorgados por la banca comercial en estas condiciones, dado que generalmente no poseían garantías ni títulos de propiedad de las tierras que respaldaran el cumplimiento de sus obligaciones crediticias. En consecuencia, la nueva política de financiamiento centró su apoyo en los productores empresariales, con una muy baja oportunidad para los pequeños productores de subsistencia, entre ellos los de café (Hernández, 2013).

A partir de 1983 se acentuó la crisis económica en Venezuela. Al agotamiento del modelo de acumulación rentista explicado anteriormente (Baptista, 1997; Gutiérrez, 2000), se sumó la crisis de la deuda externa, al igual que ocurriera en otros países de América Latina y del mundo no desarrollado. Las consecuencias más importantes fueron la severa devaluación del tipo de cambio (que durante décadas se había mantenido estable, bajo un esquema de libre fluctuación que en adelante sería controlado), así como elevadas tasas de inflación (Gutiérrez, 1995).

Como respuesta, durante el periodo 1983-1988 se instrumentó un programa de estabilización macroeconómica de carácter no ortodoxo o “heterodoxo” (Gutiérrez, 1995), no sujeto a los condicionamientos de las políticas y recomendaciones del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y otros organismos financieros multilaterales. Inicialmente se combinaron políticas

ortodoxas de contracción de la demanda interna con políticas heterodoxas de controles de precios de la economía, de restricciones al comercio exterior, continuidad de los subsidios a la producción y al consumo, empresas públicas propiedad del Estado, entre otras. La existencia del control de cambios y un esquema de cambio múltiple, con tendencia a la sobrevaluación del bolívar, los controles de precios, de las tasas de interés y el control de las importaciones y exportaciones, de los salarios y una fuerte intervención gubernamental en los mercados, conformaban los aspectos centrales de este programa económico de ajustes heterodoxo iniciado en 1983.

Desde el punto de vista del desarrollo del país, durante este lustro (Jaime Lusinchí, 1984-1989) se adoptó el VII Plan de la Nación, que tenía como ejes de acción el crecimiento económico y la justicia social. Dentro del primero se elaboraron proyectos estratégicos orientados al fortalecimiento de los sectores petrolero, minero e industrial nacional; a la consolidación de la agricultura como actividad económica prioritaria; a la transformación del turismo como actividad dinámica y fuente de divisas para el país; al desarrollo y modernización del sistema monetario financiero; y a la descentralización y desconcentración de actividades económicas (Anido, 2002).

Por su parte, entre 1983 y 1988, el desarrollo de la industria en Venezuela presentó rasgos contradictorios. Por un lado, las industrias de la primera fase de sustitución de importaciones se vieron favorecidas, por la situación de bajos salarios, así como de la importación de materias primas a dólar preferencial. La escasez de muchos bienes en el mercado nacional y el encarecimiento de las importaciones debido a la devaluación del bolívar, incentivaron la creación de pequeñas y medianas empresas, aunque su surgimiento estaba aún condicionado por la renta petrolera y su distribución (Melcher, 1995). Por otra parte, aún después de 1986, con la reducción de los ingresos petroleros debido a la caída de los precios de este rubro, se mantuvo una política populista a costa de una alta inflación y la caída de las reservas internacionales.

Para enfrentar la crisis económica y agrícola descrita anteriormente, con el gobierno iniciado en 1984 se plantearon algunas medidas sectoriales agrícolas (Hernández, 1998):

- ✓ Restitución de la confianza de los productores, a partir del pago de las deudas de la Corporación de Mercadeo Agrícola y otros organismos del sector; la restitución de la capacidad financiera de la banca estatal especializada y el fortalecimiento de la concertación de políticas entre los gremios de agricultores;
- ✓ Incremento de los precios mínimos de los principales rubros agrícolas destinados a la agroindustria, restitución del subsidio a los fertilizantes a niveles superiores a los anteriores, y establecimiento de tasas de interés preferenciales al sector agrícola, todo ello con la finalidad de mejorar la rentabilidad del productor primario;
- ✓ Sustitución del rol intermediador del Estado en el proceso de comercialización de productos agrícolas, por la concertación entre los productores primarios y agroindustriales mediante convenios de comercialización directos entre los actores, logrando garantizar el pronto pago de las cosechas y la eficiencia en el manejo postcosecha;
- ✓ Restricción cuantitativa de las importaciones, mediante un régimen de licencias y autorizaciones, así como políticas de contingentamiento, administradas por el Ministerio de Agricultura y Cría.

Por otro lado, Hernández (1998) señala que paralelamente se evidencian algunas consecuencias negativas, entre las que destacan:

- ✓ Distorsiones en el mercado de los bienes y servicios requeridos para la producción agrícola y sus servicios de comercialización. La ampliación de la superficie cultivada trajo consigo un incremento de la demanda de insumos y servicios requeridos por la agricultura, conllevando un aumento de sus precios;

- ✓ Incremento de los costos de producción y de los precios de los productos básicos agrícolas, que se traducían en una tasa de inflación de alimentos superior a la tasa de inflación general, disminuyendo el poder de compra alimentario de la población, acrecentando el número de hogares en situación de pobreza crítica;
- ✓ Aumento del gasto público, debido al incremento de las erogaciones realizadas mediante subsidios directos e indirectos de forma indiscriminada.

La política económica desarrollada en Venezuela en el periodo 1984-1988, condujo a una crisis económica caracterizada por desequilibrios en las cuentas fiscales, en la balanza de pagos, en los mercados financieros, así como sobrevaluación del signo monetario (el bolívar). Desde finales de 1985 y durante el trienio 1986-1988, se abandonó la disciplina fiscal y monetaria, que se tradujo en una expansión del gasto, por ende, se incrementó la inversión pública, se amplió la oferta monetaria, y se mejoraron los salarios nominales, pese a la caída de los precios del petróleo y de las exportaciones del crudo, además continuaron los pagos por concepto del servicio de la deuda externa.

Por otro lado, en el lapso comprendido entre 1985 y 1988, se incrementó el PIB total y el PIB no petrolero, a una tasa media anual del 5,3% y 5,8% respectivamente, aunque a expensas de altas tasas de inflación y pérdida de las reservas monetarias internacionales. Así mismo, al finalizar el periodo 1986-1988, aun cuando hubo tasas positivas de crecimiento económico y empleo, se generaron desequilibrios macroeconómicos, con déficit fiscal y en la balanza de pagos, tasas de interés reales negativas, sobrevaluación del bolívar, entre otros. El desempleo se mantuvo en 1985 a una tasa del 12,1% y se redujo a 6,9% en 1988. Posteriormente, con la caída del precio del petróleo en los mercados internacionales, resurgió el déficit fiscal, la inflación prácticamente se triplicó y se obtuvo un saldo negativo de la cuenta corriente de la balanza de pagos (Gutiérrez, 1995).

4.2.3. El periodo 1989-1998: programa económico de ajuste estructural y políticas con vocación de mercado, en el marco del modelo neoliberal

Como consecuencia de la situación antes descrita, en el periodo 1989-1993 (durante el segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez), en Venezuela se intentó transformar el modelo económico sustentado en una elevada dependencia petrolera, y un sesgo anti exportador para aquellos bienes transables distintos del petróleo, políticas proteccionistas y una alta intervención del Estado en la economía. En efecto, en 1989 comienza a aplicarse un modelo neoliberal ortodoxo en la economía venezolana, con el objetivo de lograr la diversificación económica y tasas de crecimiento con baja inflación, para restablecer los equilibrios macroeconómicos internos y externos en general. No obstante, Venezuela se vio en la obligación de aceptar las condiciones establecidas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y otros organismos multilaterales como el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), mediante la firma de una carta de intención, dado el agotamiento de las reservas monetarias internacionales y la incapacidad de pagar ni siquiera los intereses de la deuda externa. En consecuencia, en 1989 los diversos sectores de la economía venezolana y muy particularmente el agrícola e industrial, enfrentaron un nuevo entorno macroeconómico derivado del Programa de Estabilización y Ajuste Estructural, el cual significó cambios radicales en la economía y en el rol que debía ejercer el Estado.

Los objetivos más resaltantes de este programa de ajustes se resumen básicamente en los siguientes (Gutiérrez, 1995):

- ✓ El restablecimiento y la preservación de los equilibrios macroeconómicos (cuentas externas, gestión fiscal, ahorro), para alcanzar un crecimiento económico sostenido en un contexto de estabilidad financiera y de precios;
- ✓ La apertura y la diversificación de la economía para tratar de reducir la dependencia petrolera y promover las exportaciones no tradicionales a través de la asignación de recursos hacia la producción de bienes con ventajas comparativas y competitivas;

- ✓ La reestructuración de la administración pública y la privatización de empresas y organismos del Estado. Así pues, se trataba de crear un entorno macroeconómico favorable para incrementar la competitividad de las exportaciones no tradicionales, en el marco de políticas de menor intervención del Estado en la actividad económica, o con vocación de mercado bajo el esquema económico de “industrialización hacia afuera”.

En este sentido, el Programa de Estabilización y Ajustes Estructurales instrumentado en Venezuela a inicios de la década de 1990, se sustentó fundamentalmente en las siguientes políticas económicas (Palma, 1989; Gutiérrez, 1995; Anido, 2002):

- ✓ Liberalización de los mercados; eliminación progresiva de los controles de precios en el mercado de bienes y servicios, financiero y cambiario;
- ✓ Unificación del tipo de cambio bajo un sistema flexible, de acuerdo con las condiciones de la oferta y la demanda, para estimular las exportaciones no petroleras, evitando la sobrevaluación del bolívar;
- ✓ Reforma comercial, simplificación del sistema arancelario y eliminación de los controles administrativos a las importaciones;
- ✓ Reforma fiscal, con el propósito de fortalecer los ingresos del sector público, así como reducir la excesiva dependencia petrolera. La política fiscal comienza siendo restrictiva y progresivamente se va haciendo expansiva, en función de los ingresos extraordinarios obtenidos por el incremento de los precios del petróleo;
- ✓ Renegociación de la deuda externa;
- ✓ Reforma del sistema financiero, con modificaciones a la Ley del Banco Central de Venezuela y la incorporación de la banca extranjera al sistema financiero;
- ✓ Política salarial basada en aumentos en función de la productividad del trabajo, para evitar presiones inflacionarias por el lado de la demanda y disminución de la competitividad;

- ✓ Política monetaria orientada a garantizar tasas reales positivas y crecimiento de la oferta monetaria, de acuerdo con los requerimientos de la economía real, a fin de evitar presiones inflacionarias;
- ✓ Política de apertura y estímulos tributarios para incentivar la inversión extranjera; y,
- ✓ Reconversión agrícola e industrial, con el propósito de enfrentar la competencia externa e incrementar las exportaciones.

La reforma de la política comercial tuvo una importancia significativa en Venezuela, pues desde la década de 1960 y hasta finales de la década de 1980 el país había sustentado su modelo de acumulación de capital basado en los excedentes provenientes de la actividad petrolera y el desarrollo industrial por sustitución de importaciones y las políticas proteccionistas de cara al mercado interno (Gutiérrez, 2000). Así mismo, debe agregarse la carencia de una estrategia global de promoción de las exportaciones con base en la competitividad y calidad de los productos, que además superara la condición de proveedor de productos básicos, para alcanzar una inserción internacional más favorable de la economía venezolana, con bienes con valor agregado y conocimiento incorporado.

Dichas políticas proteccionistas se intensificaron en el periodo 1983-1988, como se mencionó anteriormente. El cambio en la política comercial en 1989 representó un giro importante, pero de difícil aceptación entre los gremios empresariales pues estaban muy acostumbrados al paternalismo de Estado, generando con ello la denominada competitividad espuria o artificial.

Según Gutiérrez (1995), esto significó la disminución del arancel promedio en Venezuela desde 37,0% en 1989 a 11,8% en 1995, con una mayor apertura económica y por ende se incrementó la competencia de productos foráneos con los bienes producidos en el mercado interno, Con respecto a las restricciones cuantitativas que afectaban un 40% del universo arancelario, se redujeron a 0% en 1995. Por otra parte, en 1989 el PIB total y el PIB no petrolero, disminuyeron a una

tasa de -8,6% y -9,8% respectivamente, pero posteriormente mejoraron durante 1990-1992. En estos resultados influyeron en el aumento de los ingresos fiscales y la expansión del gasto y la inversión pública en términos reales, como resultado del incremento de los precios del petróleo tras la guerra en el Golfo Pérsico en 1990. No obstante, a partir de 1992 resurgieron los desequilibrios macroeconómicos, debido a los pocos avances de la reforma fiscal, la escasa coordinación entre la política monetaria y fiscal, la debilidad institucional, los problemas de inestabilidad política sobre todo en 1992 y 1993, las altas tasas de interés para evitar la fuga de capitales, entre otros. Más tarde, en 1993 el PIB total tuvo apenas un crecimiento de 0,3% y el PIB no petrolero declinó a una tasa de -1,5%. En efecto, se puede decir que las medidas de ajuste económico en Venezuela, al igual que en otros países no desarrollados, no mostró resultados favorables para lograr un crecimiento sostenido y por ende mucho menos se puede hablar de desarrollo, pues tampoco fue posible disminuir los niveles de pobreza ni mejorar la infraestructura de servicios básicos y de apoyo a la producción y la comercialización; además los programas de subsidios focalizados no eran suficientes para compensar la pérdida del poder de compra alimentario general (Gutiérrez, 1997).

En el periodo 1994-1998, la economía venezolana continuó mostrando signos de inestabilidad, hasta el punto de una fuerte crisis del sistema financiero en 1994 y control de cambios hasta abril de 1996. Sin embargo, en materia comercial Venezuela no dio marcha atrás y suscribió los acuerdos del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) y su adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995. Igualmente, acontecieron avances en materia de integración regional, pues en 1994 Venezuela pasó a formar parte del Grupo de los Tres (G3), continuando con los compromisos previamente asumidos con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad del Caribe (CARICOM), entre otros. Así mismo, en 1995 inicia la Unión Aduanera Andina (conocida actualmente como Comunidad Andina de Naciones, CAN), estableciendo además un acuerdo de libre comercio con Chile en 1997. Ese mismo año, fueron reducidas y eliminadas las prohibiciones y licencias a la importación. También en 1999,

Venezuela suscribió un acuerdo de complementación económica con Brasil. Sin embargo, persistió un entorno macroeconómico desfavorable y la ausencia de una política estratégica de crecimiento y desarrollo de cara a la profundización de la globalización (Anido, 2000).

Con respecto al sector agrícola, se reanudó la política de precios mínimos y de la intervención arbitral del Ministerio de Agricultura y Cría en acuerdos de precios entre los agricultores y la agroindustria, al igual que la de retardar los permisos fito y zoosanitarios, como mecanismo de control cuantitativo de las importaciones; así mismo se refinanció la deuda agrícola. Adicionalmente, fueron eliminados subsidios y programas de apoyo al sector agrícola, así como el otorgamiento de créditos en condiciones preferenciales. Por su parte, con la reforma comercial los productos nacionales pasaron a tener un mercado menos seguro, dada la sobrevaluación del bolívar y las ventajas de los productos importados en lo que respecta a su calidad, con implicaciones desfavorables tanto para los productos básicos agrícolas como aquellos procesados, especialmente si se considera que la política económica desestimuló en este periodo la producción en función del mercado interno, pues el modelo económico neoliberal enfatiza en la producción orientada al mercado externo, con la finalidad de que los países comprometidos con el modelo de “industrialización hacia afuera” o neoliberal puedan tener la capacidad de cumplir sus compromisos de pagos de la deuda externa y sus intereses.

En síntesis, los años 1994 y 1995 se caracterizaron por una agudización de la crisis económica, lo cual condujo a que en abril de 1996 el gobierno de Rafael Caldera (en su segundo periodo) adoptara un nuevo programa de ajustes denominado Agenda Venezuela, dejando atrás la política de los controles de precios y de cambios, retomando muchos de los principios básicos que estuvieron presentes en el Programa de Estabilización y Ajuste Estructural de 1989, en la búsqueda de la disminución del déficit fiscal junto con una serie de reformas en el ámbito del mercado laboral, reforma del sistema de seguridad social, profundización de la apertura petrolera y del proceso de privatización, el fortalecimiento del sistema

financiero, y la adopción de programas sociales para tratar de minimizar los impactos del ajuste en la población perteneciente a los estratos socioeconómicos de ingresos más bajos. Sin embargo, puede decirse que con la Agenda Venezuela no se logró superar el problema inflacionario, mostrando debilidad en términos de reducir el déficit fiscal y alcanzar reformas estructurales conducentes al crecimiento y desarrollo sostenible, comprometiendo además la seguridad alimentaria de la población.

4.2.4. El periodo reciente 1999-2021: políticas económicas con elevado intervencionismo del Estado, en el denominado socialismo del siglo XXI

Hugo Chávez Frías, teniente coronel retirado del ejército venezolano, arribó al poder ganando las elecciones presidenciales de diciembre de 1998 en Venezuela. El proceso del “chavismo” en Venezuela puede ser analizado considerando tres etapas (Romero & Curiel, 2009):

- ✓ La primera comprendida desde 1999 hasta el año 2000, que podría catalogarse de transición hacia un nuevo modelo económico y político, de carácter populista y democrático, bajo la rectoría de un proceso constituyente que dio lugar a la nueva Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela de 1999.
- ✓ La segunda etapa referida al periodo 2000-2004, la cual se puede identificar como de fundamentación del nuevo modelo, con predominio de la inestabilidad y la confrontación entre los partidarios del oficialismo y la oposición, teniendo como punto de inflexión el intento de golpe de Estado al presidente electo Hugo Chávez en abril de 2002 y la celebración del *referéndum* revocatorio presidencial en agosto de 2004.
- ✓ La tercera etapa comenzó en 2004, pudiendo definirse como de ejecución de un modelo radical con una fuerte orientación estatista, denominado socialismo del siglo XXI (Romero & Curiel, 2009).

Según Gutiérrez (2005), con la gestión de gobierno iniciada en Venezuela en 1999, con Hugo Chávez Frías se promueve un proyecto económico con base en la

construcción “...de una economía humanista, autogestionaria y competitiva que revierta la regresiva distribución del ingreso, aumente la producción de riqueza y la justicia de su disfrute...” (p. 72)

La “revolución bolivariana” se inició conservando los rasgos económicos fundamentales del modelo de desarrollo neoliberal, tal como se evidencia en la planificación gubernamental plasmada en el Programa de Desarrollo Económico 1999-2001 y en los lineamientos generales del Plan de Desarrollo Económico 2001-2007, dando continuidad al modo de producción capitalista y su incidencia en los patrones de consumo. No obstante, el reformismo predominó en el discurso del gobierno del presidente Hugo Chávez (Fermin & Soteldo, 2014).

Inicialmente, los sectores económicos tanto nacionales como internacionales obligaron a Chávez a ajustarse a las reglas económicas o fuerzas de mercado, propias de la dinámica del capitalismo, designando como Ministra de Finanzas a Maritza Izaguirre, quién había ejercido el cargo en el anterior gobierno social-cristiano de Rafael Caldera, reduciendo con ello las expectativas negativas percibidas en los mercados y sus agentes económicos, con la llegada de la revolución bolivariana al poder en Venezuela, enviando así un mensaje de que los cambios eran de orden político e institucional sin alterar el funcionamiento de la lógica capitalista (Kelly & Palma, 2007).

En el periodo 1999-2004, el gobierno de Chávez propone medidas económicas ya antes conocidas, apuntando al regreso de las soluciones del Estado para tratar de mejorar las condiciones económicas y sociales de Venezuela, siguiendo el discurso y las líneas de acción de la política económica del gobierno anterior. En consecuencia, se implementaron algunas medidas económicas, entre las cuales destacan las siguientes: reforma tributaria y mejoramiento de los ingresos del Estado; reducción del presupuesto público; la reorganización de las instituciones públicas con fusión de ministerios y otros organismos públicos; presencia del Estado en la función crediticia; y participación de las fuerzas armadas en la ejecución de

las políticas públicas fundamentalmente mediante el Plan Cívico-Militar Bolívar 2000 (Fermín & Soteldo, 2014).

Se propone así un sistema económico con una intervención activa del Estado, en convivencia con las fuerzas del mercado, tomando en cuenta las formas no tradicionales de asociación económica tales como las cooperativas. En esta propuesta, se expone que la idea es priorizar la producción de bienes que satisfagan las necesidades de la población, pero no se hace ninguna referencia a las ventajas comparativas ni competitivas de la nación en sectores específicos de la economía nacional (Blanco Muñoz, 1998).

La nueva Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999 abre paso a una nueva configuración del Estado, definiendo a su vez la orientación de las políticas públicas en materia de agricultura, desarrollo rural y seguridad alimentaria. De este modo, se puede destacar la prioridad de la agricultura, declarando la producción de alimentos de interés nacional como base estratégica de desarrollo nacional, para alcanzar niveles estratégicos y satisfactorios de autoabastecimiento en función del objetivo de la seguridad alimentaria en el país. También, la Carta Magna de 1999 le da una significativa importancia al desarrollo rural integral sobre la base de la promoción de empleo y el bienestar de la población en el medio rural, mediante la dotación de infraestructura de servicios básicos, así como de apoyo a la producción y comercialización; la erradicación del latifundio gravando las tierras ociosas y rescatando las tierras de vocación agrícola; la promoción de cooperativas y microempresas, entre otras formas asociativas bajo régimen de propiedad colectiva. Así pues, se produjeron en el país un conjunto de cambios institucionales en el modelo económico, caracterizados por conflictos permanentes entre el Ejecutivo nacional y los actores privados, principalmente los relacionados con el respeto de los derechos de propiedad tanto en lo referente a las tierras agrícolas como a las industrias procesadoras de alimentos y distribuidoras de insumos.

La situación económica y social que enfrentó el presidente Chávez a inicios de su mandato era delicada, con precios del petróleo alrededor de US\$ 10,6/ barril en 1998, una reducción del PIB de (-1,7%), déficit fiscal con alta tasa de inflación, déficit de la balanza de pagos con pérdida de reservas monetarias internacionales, altas tasa de desempleo y pobreza (Gutiérrez, 2015b). En el año 2000, a comienzos del gobierno de Hugo Chávez, las principales políticas económicas fueron: reducción de la tasa del impuesto al valor agregado de 15,5% a 14,5%; eliminación del impuesto al débito bancario; tasa de cambio con el sistema de bandas; política monetaria anti-inflacionaria; aumento de las compras gubernamentales como incentivo a la producción nacional de bienes y servicios; apoyo financiero estatal a las nuevas inversiones, especialmente a las pequeñas y medianas empresas; rehabilitación y desarrollo de parques industriales; rescate de la infraestructura agrícola (sistemas de riego, vialidad, electrificación, viviendas, entre otras); incentivos fiscales para la promoción del desarrollo de cadenas agroproductivas de rubros “bandera” (cacao, café, palma africana, arroz, caña de azúcar, entre otras) (Anido, 2002; Gutiérrez, 2015b).

En el paso del neoliberalismo abierto del gobierno anterior de Carlos Andrés Pérez (en su segundo gobierno) hacia una nueva propuesta en materia económica y social, la transitoriedad fue la norma y la concepción del papel del Estado y del mercado se aleja del pensamiento neoliberal, acercándola más a un modelo con énfasis intervencionista del Estado, como se mencionó anteriormente. En este sentido, en el proyecto de gobierno de Hugo Chávez Frías se concibe al Estado como rector de políticas y promotor del desarrollo; también se plantea el compromiso de lograr una mayor participación de la sociedad en función de una democracia más participativa. Se destacó el planteamiento “tanto mercado como sea posible y tanto Estado como sea necesario”; sin embargo, también se estableció una política de ajuste macroeconómico y una política social compensatoria, lo cual supuso una contradicción en el modelo económico a impulsar en Venezuela (Ministerio de Planificación y Desarrollo de Venezuela, 2000; Mujica Chirinos & Rincón González, 2006).

El desempeño económico y social en los primeros años del gobierno de Chávez fue discretamente positivo. Hubo ciertos logros políticos con la promulgación de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela en 1999, así como otras leyes que institucionalizaron el principio de una mayor participación. No obstante, estos cambios se dieron en un contexto de intensa polarización y conflictos políticos entre el presidente y el gobierno con el sector económico privado, los gremios, sindicatos, instituciones religiosas (López Maya, 2008).

En los últimos veinte años, Venezuela ha experimentado cambios importantes en su economía, su sistema alimentario y en la mayoría de sus actividades, sin llegar a superar la crisis estructural que existía antes de que el chavismo llegara al poder. En estos años de gobiernos “chavistas” la dependencia del país en la renta petrolera se intensificó, la intervención del Estado en la economía avanzó paulatinamente, así como el control de los poderes del Estado por el Presidente de la República conduciendo al país a una crisis política, económica y social sin precedentes en su historia moderna (Gutiérrez, 2019).

Durante el período 2003-2008, en medio del prolongado auge rentístico del petróleo, que vivió Venezuela, la economía logró crecer a tasas elevadas, pero también lo hizo el endeudamiento público interno y externo. Al aumentar la renta petrolera y el endeudamiento público y comenzar a operar los mecanismos de financiamiento del déficit fiscal con emisión de dinero, el gobierno dispuso de abundantes recursos para dinamizar la economía, se generó un incremento en la tasa de inflación, como efecto de los desequilibrios entre la oferta agregada y la demanda que se manifestaban en el aumento de los precios de bienes y servicios. La tasa de inflación alcanzó en 2008 el 31,9%, la tasa media anual de crecimiento del PIBPC y del PIBNPPC fue de 8,5% y 10,1% respectivamente. También hubo un crecimiento promedio anual del 6,0 del PIBPCTNP (agrícola, minería no petrolera e industria manufacturera), cifras positivas pero inferiores a las de los sectores

productores de bienes no transables (construcción y servicios) y a las del PIBPC durante el período (Gutiérrez, 2019).

Los años de bonanza petrolera (2003-2012): Desde 2003 y hasta 2008 hubo un continuo incremento de los precios del petróleo, en este periodo ocurre la consolidación del poder político, el denominado socialismo del siglo XXI con un auge del populismo macroeconómico. Para el año 2003, el promedio del barril de petróleo para la cesta venezolana fue de 25,8 USD/barril; en 2008 fue de 86,5 USD/barril, durante este período el gobierno dispuso de abundantes ingresos fiscales, permitiendo el incremento en el gasto público, para dinamizar la economía y financiar su proyecto político interna y externamente. En el ámbito de la política, el gobierno se consolidó con la victoria obtenida en el referéndum revocatorio presidencial de agosto de 2004, a lo cual se sumó el control absoluto de la Asamblea Nacional (AN) y demás poderes del Estado en 2005, lo que facilitó el cambio institucional hacia una economía con mayores controles y poderes para el Presidente Hugo Chávez en el ámbito económico y social. En esos años el chavismo aumentó su control sobre PDVSA y sobre el Banco Central de Venezuela (BCV) con reformas a las leyes de Hidrocarburos y del BCV. En 2005, el Presidente Chávez, lanzó su proyecto del socialismo del siglo XXI en el Foro de Sao Paulo, Brasil. En 2006 Chávez fue reelecto para un nuevo período constitucional, y en 2007 se precisaron las directrices del primer plan socialista de la nación (2007-2013). En ese plan son incorporadas como directrices: la nueva ética socialista, la suprema felicidad social, la democracia protagónica y revolucionaria, el modelo de producción socialista, la nueva geopolítica nacional, Venezuela: potencia energética mundial y la nueva geopolítica internacional. El Plan establecía el control del Estado de todas aquellas actividades con valor estratégico para el desarrollo del país, promoviendo nuevas formas de generación, apropiación y distribución del excedente económico y de la renta petrolera (República Bolivariana de Venezuela, Presidencia, 2007, p. 21); (López Maya & Panzarelli, 2011, p. 58).

En 2009 y 2010, los precios del petróleo se redujeron con respecto a los alcanzados en 2008. La crisis financiera mundial ocurrida durante 2008 causó

efectos negativos sobre los mercados de materias primas y *commodities*, incluido el petróleo. Esos fueron años de ajustes en el gasto público y de retrocesos en materia de crecimiento económico. En 2009 y 2010 hubo un decrecimiento del PIBPC de -4,6% y -2,9%, respectivamente. No obstante, la recuperación de los precios del petróleo ya se había iniciado desde 2010. Estos se ubicaron para la cesta petrolera venezolana por encima de los 100 USD/barril en 2011 y 2012. Con mayores ingresos fiscales, la continuidad en el financiamiento monetario del déficit fiscal, y el incremento de la deuda pública interna y externa nuevamente se incrementó el gasto público mientras que la oferta monetaria (M2) siguió creciendo en términos reales. El PIBPC volvió a crecer en 2011 y 2012 (año de elecciones), 2,5% y 4,1% respectivamente. Sin embargo, a pesar de los controles y de la fuerte apreciación del tipo de cambio real, se mantuvo alta la tasa de inflación. Durante el período 2008-2012 se mantuvo en vigencia el conjunto de políticas económicas del período 2003-2008. Entre las más importantes: controles de precios, de la tasa de cambio, de la tasa de interés y del comercio exterior; expansión del gasto público (sobre todo en 2012), expansión de la oferta monetaria real y financiamiento del BCV del déficit de PDVSA y empresas públicas. Hubo continuidad e intensificación de la política de rescate de tierras y expropiaciones-nacionalizaciones de empresas, con efectos negativos sobre las inversiones privadas nacional y extranjera y sobre la producción de bienes transables, durante el lapso 2008-2012; el PIBPC y el PIBNPPC disminuyeron al ritmo promedio anual de -0,3% y -3,3% respectivamente, a pesar de su recuperación en 2011 y 2012. Los sectores productores de bienes transables fueron negativamente afectados. En total, la producción per cápita de bienes transables no petroleros (PIBPCTNP) cayó al ritmo promedio anual de -2,3%. La merma de la producción de bienes transables, en combinación con la apreciación del TCR incrementó el valor de las importaciones de bienes. Estas alcanzaron un valor máximo en 2012 de USD 59.339 millones. Las exportaciones no petroleras continuaron disminuyendo hasta USD 4.308. Igualmente, a pesar del control de cambios, continuó el saldo deficitario de la cuenta capital y que el saldo superavitario de la cuenta corriente de la balanza de pagos no evitó que el stock de reservas monetarias internacionales (RMI) disminuyera con respecto al valor máximo

alcanzado en 2008, ubicándose en 2012 en USD 29.877 millones, cifra inferior al máximo de 2008 (USD 42.299 millones) (Gutiérrez, 2019).

Así mismo, la presidencia de la República con el control sobre los recursos de PDVSA y sobre el BCV, realizó la transferencia de importantes cantidades de divisas al Fondo de Desarrollo Nacional (FONDEN). En el ámbito de la política monetaria, las tasas de interés real se fijaron por debajo de la tasa de inflación (real negativa) y se expandió la oferta monetaria en términos reales junto con el crecimiento del gasto (su peso en el PIB) y del endeudamiento público. En esos años, el gobierno profundizó su lucha contra el latifundio, promovió invasiones de fincas, expropiaciones y nacionalizaciones de empresas para ampliar su rol como productor de bienes y servicios. En síntesis, aumentó el rol del Estado como regulador de precios, productor, distribuidor, comercializador e importador de diferentes bienes y servicios. Además, los subsidios gubernamentales crecieron junto con las misiones y programas sociales (Gutiérrez, 2019).

Desde 2005, en medio de la bonanza de ingresos petroleros más prolongada en la historia económica del país, el gobierno se propuso como objetivo central la instauración de un modelo denominado socialismo del siglo XXI. La economía venezolana se encuentra destruida, con tendencia marcadamente decreciente de la producción de su principal producto de exportación (petróleo), con un proceso hiperinflacionario que revela la magnitud de sus desequilibrios macroeconómicos, con aumento de la pobreza, la desigualdad y la inseguridad alimentaria y nutricional, en tanto que su población emigra masivamente en busca de mejores condiciones de vida en otros países, mientras que la imperfecta democracia ha sido sustituida por una autocracia (Gutiérrez, 2019).

Después de la muerte de Hugo Chávez Frías, Nicolás Maduro fue electo presidente. Durante el período de Maduro (abril 2013-hasta el presente) la crisis de Venezuela se ha agravado. No obstante, los cambios institucionales producidos desde 1999 subordinaron a la presidencia los demás poderes del Estado (con la excepción de la actual Asamblea Nacional electa en 2015) y a ello se sumó el apoyo

militar. De esta forma se ha impedido que la voluntad del pueblo de Venezuela se exprese en elecciones libres y no fraudulentas para generar un cambio político constitucional, democrático y pacífico (Gutiérrez, 2019).

En 2013 la Asamblea Nacional (AN) aprobó el segundo plan socialista de la nación o Plan de la Patria (2013-2019) (República Bolivariana de Venezuela. Asamblea Nacional, 2013) cuyos objetivos centrales eran (Gutiérrez, 2019):

- ✓ Defender, expandir y consolidar la independencia nacional;
- ✓ Continuar construyendo el socialismo bolivariano del siglo XXI;
- ✓ Convertir a Venezuela en un país potencia en lo social, económico y político;
- ✓ Contribuir al desarrollo de una nueva geopolítica internacional para la construcción de un mundo multicéntrico y pluripolar;
- ✓ Preservar la vida en el planeta y salvar la especie humana.

El Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019 (República Bolivariana de Venezuela, Asamblea Nacional, 2013) presentado como el segundo plan socialista de desarrollo económico y social para este período, la intervención del Estado en la economía y en los mercados agroalimentarios ha sido decisivo. El gran objetivo planteado en materia agroalimentaria fue el “logro de la soberanía alimentaria para garantizar el sagrado derecho a la alimentación de nuestro pueblo”, se enunciaron objetivos específicos más importantes (Gutiérrez, 2019):

- ✓ Eliminar el latifundio y asegurar a los campesinos el acceso a los recursos para producir, fortalecer el catastro rural y elaborar la zonificación agrícola del país;
- ✓ Fortalecer el desarrollo de los polos de producción socialistas;
- ✓ Crear y consolidar centros de distribución de alimentos a precios justos, gestionados a través de empresas socialistas y de los sistemas de distribución Mercal, Pdval, red de supermercados bicentenarios y otros;
- ✓ Consolidar el aparato agroindustrial bajo control de empresas socialistas, garantizando al menos un 60% de la capacidad de almacenamiento y

procesamiento en rubros básicos (cereales, oleaginosas, leguminosas, azúcar, carne y leche) y un 30% en el resto de los rubros alimenticios;

- ✓ Desarrollar un sistema de apoyo e incentivos para la promoción del comercio internacional de exportación de rubros agrícolas.

La gestión de Nicolás Maduro, se ha caracterizado por intensificar las políticas de controles de la economía y de la sociedad, el abandono de las formas democráticas, avanzando cada vez más hacia la instauración de una autocracia con firme apoyo de la institución militar, cuyo rol en las tareas de gobierno, en la producción, distribución de alimentos y en el manejo de empresas públicas aumentó considerablemente. Durante el período 2013-2018 se continuó con la política de control de precios y del tipo de cambio, se hicieron confiscaciones de la producción y de la mercancía ofertada por los comerciantes, se militarizó la distribución y parte de la producción de alimentos (Gran Misión Abastecimiento Soberano), se redujo el gasto social y las Misiones entraron en crisis al mermar la renta petrolera (Gutiérrez S., 2017).

Así mismo, siguieron las invasiones, expropiaciones y ocupaciones de fincas y empresas; continuó aumentando el déficit fiscal y usando al BCV para el financiamiento monetario de dicho déficit, con sus consecuentes efectos negativos sobre la tasa de inflación. También siguió aumentando el endeudamiento externo hasta que se incurrió en morosidad por no pagar el servicio de la deuda. En materia cambiaria, entre 2014 y 2018 se apreció el tipo de cambio real oficial en 46,2 %, mientras el tipo de cambio paralelo se depreció en 93,6% (Torino Economics, 2019).

A mediados de 2014, los precios del petróleo cayeron fuertemente, causando efectos negativos en la economía y los programas sociales en Venezuela, debido al impacto de la disminución de la renta petrolera (Gutiérrez, 2017).

En 2015, el chavismo sufrió una derrota aplastante en la elección de los miembros de la AN. La oposición logró la mayoría calificada de 2/3 de los diputados. Seguidamente, el gobierno tomó las medidas para anular el ejercicio de las atribuciones que le confiere la Constitución a la AN. Para ello declaró un estado de

emergencia económica que le daba amplios poderes al Presidente Nicolás Maduro para legislar en materia económica y otras áreas, y así evadir la función contralora de la AN. Ese Decreto de emergencia económica, aunque fue considerado inconstitucional, se ha prorrogado en varias oportunidades para permitir que Maduro pudiera intensificar los controles sobre la economía y la sociedad. Todo esto causó que la producción y las importaciones declinaran simultáneamente, provocando un incremento en la escasez de bienes, la tasa de inflación, la pobreza y así mismo, la reducción en el índice de desarrollo humano y los salarios reales (Gutiérrez, 2017).

En definitiva, durante el gobierno de Nicolás Maduro, se ha generado un deterioro acelerado de los indicadores económicos y sociales a la par que se ha disminuido el apoyo popular y político del régimen, lo que generó fuertes protestas populares en 2014 y 2017. Así, el gobierno de Maduro para poder mantenerse en el poder evolucionó hacia un régimen político cada vez más autoritario, con arreglo y manejo fraudulento de elecciones presidenciales (20 de mayo 2018), de gobernaciones y Alcaldías (Gutiérrez, 2017).

Las sanciones internacionales desde 2008 hasta 2017 impuestas a personas naturales, desde 2014 comenzaron a afectar la gestión pública del gobierno de Venezuela, con límites al comercio de armas, por parte de Estados Unidos, país que desde 2015 comenzó a considerar al gobierno de Venezuela una amenaza para su seguridad. A partir de 2017 se impusieron las primeras sanciones económicas al gobierno de Venezuela. También la UE impuso límites al comercio de armas para la represión y sanciones personales. Desde 2018 se incrementaron las sanciones de Estados Unidos, de la UE y de otros países a personas y al gobierno, al Banco Central de Venezuela (BCV) y a Petróleos de Venezuela (PDVSA) (Gutiérrez, 2021).

En 2019 el presidente de la AN (Juan Guaidó), fue reconocido como presidente encargado de Venezuela por Estados Unidos, varios países de la UE (entre los que se cuentan Alemania, Francia y Reino Unido), de América Latina (Grupo de Lima, con la excepción de Argentina y México), el Parlamento Europeo y organismos multilaterales como la OEA y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Al finalizar 2020, Venezuela sufría los impactos de la pandemia de la COVID-19 y continuaba sumergida en su crisis política, con una AN y un gobierno no reconocidos, un gobierno sancionado por las principales democracias del mundo, sin acceso al sistema financiero internacional. Entre tanto, la vuelta a la democracia, mediante elecciones libres, justas y transparentes, luce improbable en el corto plazo, lo que dificulta la recuperación de las libertades civiles, la economía y mejores condiciones de vida para la población.

El año 2020, experimentó nuevamente la caída consecutiva del PIB y del PIBPC. La razón de estas distorsiones en la economía venezolana es la crisis política existente y hasta que esta, se resuelva, seguirán existiendo obstáculos para atraer inversiones y obtener financiamiento internacional para estabilizar y ajustar la economía con el menor costo social. En el deterioro del aparato productivo de Venezuela se destaca la disminución de la producción de bienes transables y la destrucción de la industria petrolera, principal proveedora de divisas, sin que existan razones para pensar que la economía venezolana iniciará en 2021 una recuperación vigorosa y sostenida.

Abuelafia & Saboin (2020) aseguran que las causas de la crisis económica se deben a: el intervencionismo de Estado; a los cambios en las reglas de juego y; en una gestión macroeconómica irresponsable. De acuerdo con Baptista (2010), aunque la base fundamental de la crisis actual del país está en el colapso del capitalismo rentístico.

En 2019, la profundización de la crisis económica, la hiperinflación y el efecto de las sanciones económicas obligó al gobierno de Nicolás Maduro a abandonar en la práctica los controles de precios, a fijar el tipo de cambio oficial siguiendo las tendencias del mercado paralelo y se permitieron las transacciones en dólares estadounidenses al derogarse la Ley de ilícitos cambiarios. En ese nuevo contexto, las fuerzas del mercado comenzaron a funcionar con mayor libertad y desapareció

la escasez de bienes y servicios, con excepción del mercado de la gasolina, que aumentó su precio en dólares (0,50 USD/l) a niveles cercanos al precio en los mercados internacionales, aunque el Estado siguió subsidiando el mismo parcialmente.

En 2020 se aprobó la Ley antibloqueo (ANC, 2020) que permitió realizar discrecionalmente y sin transparencia el proceso de privatización de empresas públicas y la devolución a sus legítimos propietarios de empresas y fincas expropiadas. Igualmente, se decretaron precios para un conjunto de alimentos (inicialmente 17 alimentos en abril de 2020), no se aplicó un control estricto de precios, esto afirma que en la práctica existe una liberación de precios que ha permitido que los mercados funcionen y desaparezcan la escasez de alimentos y los mercados ilegales. Sin embargo, debe señalarse que ese equilibrio se da con una menor oferta y demanda de alimentos. Del lado de la oferta ha habido una disminución significativa de la producción y de las importaciones de bienes agroalimentarios. Del lado de la demanda, dado el reducido poder de compra de los venezolanos y el aumento de la pobreza, ha caído dramáticamente el consumo y la ingesta de alimentos. Esto se traduce en altos niveles de inseguridad alimentaria para la población. En el 2020, hubo exoneración de aranceles y del pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) para las importaciones de alimentos, tanto las realizadas por el sector privado, así como, las realizadas por el gobierno para su programa de los Consejos Locales de Abastecimiento y Producción (CLAP) (Gutiérrez, 2021).

El Fondo Monetario Internacional (2020) previó una caída del PIB en 2020 del 25%. La tasa de inflación prevista para 2020 fue superior al 2.300%, aunque menor que la registrada en 2018 (130.060,0%) y en 2019 (9.585,5%). No obstante, esto no evitó que los salarios reales continuaran disminuyendo y que la pobreza aumente (Gutiérrez, 2021).

En síntesis, el país atraviesa una profunda crisis, se requiere una solución política, negociada, que pueda permitir retomar la democracia de una manera constitucional que permita salir de la crisis política y económica en el que se encuentra y lograr condiciones de vida adecuadas para la población.

Sin embargo, debe destacarse que durante el período 1999-2020 se mantuvo la libertad de precios en todos los eslabones de las cadenas productivas para los denominados productos perecederos (hortalizas, raíces y tubérculos y frutas). Como resultado no hubo allí episodios de escasez ni mercados ilegales, debido a la libre fluctuación de los precios, de acuerdo con el comportamiento de la oferta y la demanda. Así mismo se fijaron precios mínimos de acuerdo al nivel del productor agrícola primario y precios máximos de venta al detal y considerando los niveles de inflación presentes en la economía. Además, se ampliaron los controles de precios hasta cubrir los diferentes eslabones de las cadenas de valor agroalimentarias (precios al nivel de puerta de fábrica, frigorífico o agroindustria, precios al mayor). Es decir, el gobierno utilizó los controles de precios junto con la apreciación del tipo de cambio real como instrumentos de la política antiinflacionaria, sin embargo, esto no fue efectivo para estabilizar los precios, debido a que paralelamente se aplicó una política fiscal y monetaria expansiva, que a su vez incrementaba la oferta monetaria y la demanda agregada. Igualmente, se fijaron precios mínimos al nivel del productor para rubros agrícolas básicos (e.g., cereales, caña de azúcar, café, leche, carne de bovino y porcino, carne de pollo, huevos), y se fijaron precios máximos de venta al público para los principales alimentos derivados de esas materias primas agrícolas (e.g., harina precocida de maíz, arroz de mesa, aceite vegetal, café molido, azúcar, sardinas, atún, etc.). Posteriormente, la política de control de precios se amplió en el número de bienes y servicios con precios regulados. En este contexto, los controles afectaron los precios de insumos agrícolas como semillas, fertilizantes, alimentos balanceados para animales, los cuales terminaron por ser subsidiados en el caso de ser producidos por empresas públicas (caso de los fertilizantes) (Gutiérrez, 2021).

4.3. La cadena agroproductiva del café en Venezuela

4.3.1. Caracterización general de la cadena y su importancia

Este estudio tiene como objetivo caracterizar de manera general la cadena agroproductiva del café, así como las actividades e interrelaciones de los actores que participan en el proceso productivo, desde la producción primaria, comercialización, transformación hasta el consumo final, considerando la capacidad instalada de las diferentes unidades productoras y establecimientos comerciales, es decir se determinan el grado de formalidad y el dinamismo de la misma, se establece además el orden de importancia de los eslabones a través de la especialización de la cadena, para la promoción de desarrollo territorial:

- ✓ **Producción primaria:** este proceso corresponde desde la obtención de los insumos principales: semillas o plántulas adecuadas para la conformación del vivero que contendrá las plántulas de diferentes edades y tamaños y sanas que serán utilizadas en las plantaciones de café definitiva. Posteriormente, la aplicación de prácticas agronómicas, que incluyen la preparación del suelo para la siembra del material vegetativo obtenido en los viveros de plántulas de café en las unidades productoras o de viveros productoras de plántulas, seguidamente se debe dar el mantenimiento de las plantaciones, control de malezas, fertilización, manejo de plagas y enfermedades comunes de las plantaciones de café, después de 3 a 4 años las nuevas plantas de café inician la floración, producción de las cerezas y su recolección cuando las mismas alcancen su madurez, generalmente la recolección se realiza de forma manual para evitar recoger las cerezas que aún no alcancen su madurez. Luego de la cosecha de las cerezas maduras, las mismas van a la despulpadora, luego pasa a los tanques de lavado y retiro de la primera cascara, seguidamente pasará a los patios de secado si el proceso es realizado manualmente o a las secadoras si es en forma mecanizada, posteriormente los granos pasan a trilladora donde se retira la película o pergamino que recubre cada grado, se seleccionan los granos por calidad de los mismos enteros totalmente y granos verdes, los mismo son

colocados en sacos de yute o fique con capacidad de 60 kilogramos cada uno, después de este proceso son almacenados a temperaturas convenientes en depósitos adecuados que no permitan la obtención de humedad y hongos, que puedan dañar los granos antes de su comercialización.

- ✓ **Comercialización:** En este proceso se incluyen todas aquellas actividades y servicios comerciales que están implicados con el recorrido que siguen los productos desde las unidades productivas primarias hasta el industrial o procesador artesanal, operador internacional o exportador o consumidor final (la transformación o manufactura del café en grano es excluido de este eslabón de la cadena, metodológicamente se considera en otro nivel de la cadena). Los principales actores de este proceso son: las asociaciones de productores, acopiadores, operadores o intermediarios nacionales e internacionales o exportadores. En este proceso ocurre la interrelación productores y demandantes.
- ✓ **Transformación:** En este proceso se realizan varias actividades que permiten la obtención de subproductos y productos finales a partir del café en grano, mediante el procesamiento industrial o torrefacción o el procesamiento artesanal del mismo. La transformación o elaboración del producto final café tostado, molido, o en otra presentación después de un proceso industrial, se deduce que este proceso de transformación es de gran importancia, además, dentro del proceso de transformación genera la agregación de valor y la ampliación de la vida útil del producto para disminuir el riesgo de pérdidas y favorecer su comercialización. En cada una de las fases de la cadena agroalimentaria del café se generan empleos directos e indirectos, fundamentalmente relacionados con la producción.

La cadena de valor del café comprende básicamente tres tipos de bienes, clasificados por capítulo, partida y código arancelario, como sigue (Gaceta Oficial N°6281, 30 de diciembre 2016):

- ✓ **Primarios:** (09.01 0901.1) café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.
- ✓ **Intermedios:** Café sin tostar: (0901.11), sin descafeinar: (0901.11.10), en grano: (0901.11.10.10), café para siembra (0901.11.10.90), los demás: 0901.11.90.10, extractos, esencias y concentrados de café y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de café: (2101.11).
- ✓ **De consumo final:** Descafeinado: (0901.12.00.00), café tostado: (0901.21.00), café sin descafeinar: (0901.21.00.10), café en grano: (0901.21.00.20), café Molido: (0901.22.00.00), café descafeinado: (0901.90.00.00), los demás extractos, esencias y concentrados: (2101.11.10.00), café soluble, incluso descafeinado: (2101.11.90.00), las demás preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café: (2101.12.00.00).

El fruto del café puede ser aprovechado prácticamente en su totalidad, aunque su uso tradicional está relacionado principalmente con la industria torrefactora e industrias procesadoras del café en sus diferentes presentaciones, caramelos o bombones con café. En el interior del fruto se encuentran los granos de café, recubiertas de un mucílago de color cristalino a blanco que es usado en miel del mucilago y mermeladas. Las cáscaras o desechos del fruto se utilizan como abono orgánico para el cultivo y también como briquetas para construcción.

De las cerezas de café, a través de procesos industriales o artesanales, se obtienen subproductos y productos finales. Con el procesamiento o beneficio primario de las cerezas del café donde se obtienen los granos verdes que son seleccionados por calidad de los mismos, los cuales son envasados en sacos de fique o yute para ser trasladados a la industria torrefactora o a las empresas artesanales para su tostado y molido, polvo de café que se emplea en la elaboración de la bebida de café y otras presentaciones afines.

La cadena agro-productiva del café, es compleja con respecto a otras materias primas, debido a que se cumplen varios procesos, desde el beneficio de las cerezas maduras de despulpado, lavado, secado, trillado, selección de granos verdes, que posteriormente son tostados molidos en forma artesanal o industrial, para la obtención del producto, subproductos o bienes intermedios y otras presentaciones industriales del tales como; café descafeinado, café sin descafeinar, café liofilizados, solubles y otros productos finales derivados del grano como los caramelos.

CUADRO N° 12

PRINCIPALES ACTORES DE LA CADENA DE CAFÉ EN VENEZUELA

ACTORES	FUNCIONES
Proveedores de insumos y servicios agrícolas 1. Empresa Socialista Agropatria 2. Distribuidores-vendedores privados de insumos y servicios agrícolas 3. Banco Agrícola	La empresa socialista estatal Agropatria opera desde 2010 en Venezuela, inmediatamente después de la expropiación de la Empresa Agroisleña. Posee unas 64 tiendas al nivel nacional y dos plantas de Insecticidas Internacionales C.A. (INICA), en Turmero y Cagua en el estado Aragua (Agencia Venezolana de Noticias, 22 de febrero de 2011). Sus principales funciones son: 1. Venta de insumos agrícolas, entre ellos fertilizantes y agroquímicos, a precios subsidiados por el gobierno nacional. 2. Asistencia crediticia y técnica a personas naturales (productores individuales) y personas jurídicas: cooperativas, asociaciones, compañías anónimas, entre otras organizaciones del sector cafetalero. 3. Financiamiento de insumos a bajas tasas de interés, a productores individuales y organizados Los distribuidores-vendedores privados comercializan insumos y servicios agrícolas para la producción agrícola, a precios de mercado. (Sudeban) estudian un mecanismo que permitirá que el Banco Agrícola emita «bonos agrícolas» en la bolsa de valores » y de esta forma la agroindustria tendrá garantía de que se mantenga el precio de sus cosechas, productos y materias primas».
Productores primarios	Cultivan, cosechan y benefician café verde en grano, su principal función es proveer este producto básico agrícola a la industria nacional e internacional. Entre las modalidades de producción se pueden identificar: los productores individuales independientes, los productores-operadores nacionales o internacionales-exportadores y los productores organizados principalmente en cooperativas y asociaciones, con predominio de pequeños productores.
Agentes comercializadores 1. Empresas comercializadoras (exportadoras) privadas, la mayoría agrupadas en la Corporación Venezolana del Café, PACCAS en diferentes estados del país. 2. Agentes comercializadores del Estado (compras gubernamentales). Ejemplos: red de distribución de alimentos del Estado (red de abastos Bicentenario, Mercado de Alimentos	1. Acopio, selección y clasificación de los granos verdes por calidad de los mismos; almacenamiento de granos de café, en los respectivos centros de acopio y torrefactoras 2. procesamiento en torrefactoras e industrial de los granos de café. 2. Distribución de café tostado en grano y sus derivados café molido, descafeinado, soluble, líquido, liofilizado, en el mercado nacional e internacional.

(MERCAL), Productora y Distribuidora Venezolana de Alimentos (PDVAL),	
Operadores e intermediarios nacionales e internacionales	1. Compra de café a las empresas comercializadoras, cumpliendo con los requisitos de calidad organoléptica e inocuidad exigidos por las empresas procesadoras en el mercado internacional, principalmente corporaciones transnacionales. 2. Actúan como representantes legales de dichas firmas, garantizando el cumplimiento de los acuerdos establecidos en los contratos de exportación.
Empresas procesadoras de café 1. Industria nacional 2. Procesadores artesanales nacionales 3. Cooperaciones, empresas y procesadoras de café en el mercado internacional	1. Fabricación de subproductos de café al nivel nacional e internacional. 2. Elaboración de diferentes presentaciones de café industrial y otros productos de consumo masivo derivados del café, en el mercado nacional e internacional. 3. Fabricación de café descafeinado, café liofilizado, café soluble, café líquido y bombones, al nivel nacional e internacional.
Transportistas	Transporte de café en grano y distribución de productos intermedios y finales derivados del café.
Consumidores finales	Compra y consumo de productos finales derivados del café en grano (productos de consumo masivo y especializados): café tostado, café tostado y molido, café descafeinado, café soluble, café liofilizado, bombones, bebidas, miel de café, entre otros listos para ser consumidos.
Principales instituciones de apoyo a la cadena del café en Venezuela Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras (MPPAT); Ministerio del Poder Popular para la Educación Universitaria, Ciencia y Tecnología (MPPECT)-FUNDACITE; Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas (INIA)	Contribuir con el mejoramiento del circuito agroalimentario del café en Venezuela y el desarrollo territorial, de acuerdo con sus competencias, con base en la articulación e interrelación de los actores.

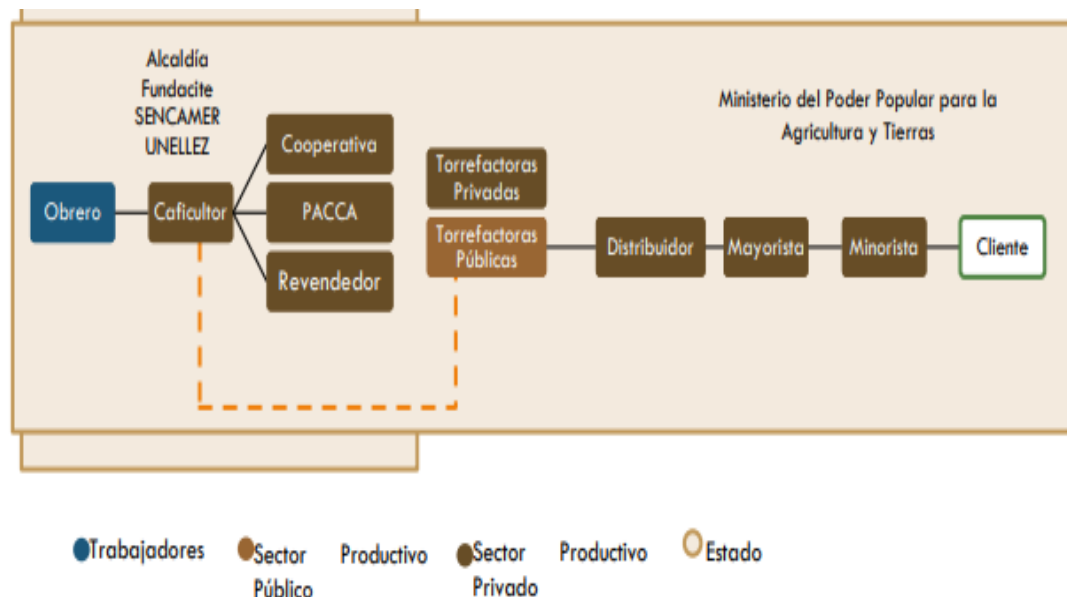
Fuente: Elaboración propia desde la investigación, 26/08/2022.

La cadena de valor abastecimiento agroindustrial del café está constituida por una serie de etapas que conforman su proceso de transformación desde el cultivo hasta el café procesado: cultivo, recolecta, despulpado, descascarado, lavado y limpiado de grano entero y separación de las dos mitades –etapa en la cual el grano es conocido como pergamino–, presecado –café pergamino mojado– y secado al sol –pergamino húmedo y en máquina pergamino seco.

A continuación, se puede ver el gráfico N° 20, se describe la cadena de valor del café al nivel nacional; en ella se pueden ver cada uno de los actores que intervienen en el proceso desde el cultivo hasta el consumidor.

Gráfico N° 20

Diagrama de la cadena de valor del café en Venezuela



Fuente: Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras, 2018.

Seguidamente, se presenta un resumen de las actividades del proceso de cultivo y transformación del café, desde la producción primaria hasta el consumo final (García & Olaya, 2006):

- ✓ **Cultivo:** se produce café en zonas tropicales que reúnan las características edafoclimáticas propicias para el rubro. El cafetal exige un clima caluroso y húmedo, a temperaturas constantes (entre 20-23 °C) y precipitaciones entre 1.500 y 1.800 milímetros por año. Para la especie Arábica, las plantaciones están situadas en montañas o en mesetas, con una latitud entre 1.800 y 2.500 msnm; para la especie Robusta su cultivo se localiza en las planicies o llanuras.
- ✓ **Recolección:** Una vez maduras las cerezas del cafeto inicia el proceso de recolección; para la especie Arábica ocurre de 6 a 8 meses después de la floración y para la especie Robusta entre 9 a 11 meses después de la floración. La recolección de los granos de café es un proceso generalmente exigente en mano de obra; este proceso minucioso conduce a granos de

mayor calidad, descartando en este proceso las cerezas aún verdes y amarillas.

- ✓ **Despulpado:** luego de la recolección de las cerezas se realiza la separación de la pulpa y las semillas, utilizando una máquina despulpadora.
- ✓ **Tratamiento:** posteriormente los granos de café son colocados en grandes tanques de concreto para su lavado. Así pues, se colocan en remojo en agua fría durante 24 horas, lo que provoca una suave fermentación, que desarrolla el aroma del café. Durante este proceso se separa la pulpa y se seleccionan los granos.

Por otra parte, existe el denominado *método seco* que consiste en separar de una sola vez los granos de café de sus cáscaras. En este caso, las cerezas son expuestas al sol durante un mes o también pueden secarse mediante la utilización de una máquina de aire caliente. En este proceso, la parte carnosa del fruto es totalmente desechada y se obtiene café en cáscara o pergamino, luego con el trillado se separa el grano de la cáscara. El café obtenido por este proceso se conoce como *café verde no lavado* o *natural*.

- ✓ **Secado:** los granos son recogidos y puestos en grandes canastas, luego son esparcidos en patios de secado al aire libre, rastrillando con frecuencia los granos. Este proceso puede realizarse de tres formas: pre-secado (café pergamino mojado), secado al sol (café pergamino húmedo) y en máquina (café pergamino seco). Los granos deben ser cubiertos para protegerlos de la lluvia y durante la noche para que no absorban humedad. Posteriormente se realiza la selección de los granos de calidad superior.
- ✓ **Trillado y clasificación:** En esta etapa los granos secos se disponen en máquinas especiales para retirar el endocarpio o película que cubre al café pergamino. De este modo, los granos son sometidos a varios procesos, en los cuales son separados de todas las impurezas y seleccionados por tamaño, forma y peso. En esta etapa, el café pergamino toma el nombre de café verde.

En ese momento el café puede ser comercializado; sin embargo, dependiendo de las necesidades del mercado, puede ser tostado y molido para consumo en su forma tradicional, o ser procesado en la industria, para lograr productos como: café descafeinado o soluble.

- ✓ **Distribución:** a continuación, los granos son puestos en sacos de sisal transportados desde las fincas productoras hacia el mercado o sitios de acopio.
- ✓ **Comercialización:** el comprador evalúa ciertos requisitos de la calidad del grano, entre ellos el aroma, el color, el tamaño, la humedad y la textura del café verde. Sólo las mejores cosechas son vendidas y distribuidas para exportación, el resto son destinadas para el consumo interno.
- ✓ **Clasificación y empaque:** en esta etapa se inspeccionan y descartan los granos de inferior calidad. A partir de ese momento, los granos de color verde oliva están listos para ser embolsados y sellados en sacos para exportación.
- ✓ **Sello de aprobación:** existe una institución que se encarga de la revisión y asegura los estándares de calidad del café. En Venezuela esta tarea venía siendo realizada por el Fondo de Desarrollo para la Normalización, Calidad, Certificación y Metrología (FODENORCA), que se reservaba el derecho de otorgar su sello de aprobación antes de que las bolsas fueran selladas.

A partir del 2020, los activos y el talento humano de esta institución fueron transferidos al Servicio Autónomo Venezolano de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (SENCAMER), con la finalidad de simplificar los procesos del Sistema Venezolano para la Calidad y ampliar la red de atención nacional en la materia.

En general, deben cumplirse dos procesos para la aprobación del sello:

- Se extrae una muestra que es pesada y calificada, se realiza una primera selección.
- Luego se obtiene otra muestra de los sacos de café seleccionados (aquellos de donde se obtuvo la primera muestra); esta segunda muestra es tostada, molido y degustada en una taza de café

debidamente preparada. Los expertos o baristas al degustar la taza de café consideran su aroma, acidez y uniformidad y dan un puntaje por cada característica, lo que determinará la calidad de una cosecha en particular, si estos factores considerados no satisfacen al barista, el grano de café revisado es rechazado para su exportación.

- **Regulación:** Este proceso es establecido y realizado en instituciones públicas o privadas, que intervienen en el mercado cafetalero interno y externo, con el fin de regular la oferta y demanda del producto, así mismo originar el consumo en nuevos consumidores del café y así establecer un equilibrio de precios. Generalmente, el precio interno al productor del café es un precio de fijado por conveniencia entre el sector cafetalero y sus organizaciones afines y el gobierno nacional. La oferta y la demanda influyen en los precios internos de los países compradores de café verde y en las cotizaciones internacionales, así mismo existen elementos especulativos que influyen para que no exista una correspondencia en los precios, con las fluctuaciones internacionales.

Las etapas posteriores de transformación que corresponden al mayor valor agregado en la actividad, son efectuadas por las empresas multinacionales dedicadas al procesamiento y a la comercialización del café.

Para el caso venezolano se relacionan con el consumo interno y con pequeñas proporciones para la exportación, a saber (García & Olaya, 2006):

- ✓ **Torrefacción:** este proceso es realizado por la industria especializada en el proceso de tueste de café verde; deben clasificar cada variedad del grano de café, determinando el tiempo óptimo de tueste. La variación del tiempo en el tostado, ocasionan cambios en las características finales del producto. A lo largo del proceso llevado en la torrefactora, el grano pierde peso y se desarrolla el aroma y el gusto típico del café.

- ✓ **Molida:** Es un procedimiento fundamental para elaborar una buena taza de café; el tamaño y finura del molido del grano condiciona su sabor y aroma, por la mayor o menor extracción de sustancias. Si está poco molturado, no se extraerá suficientemente, por cuanto el agua atravesará sólo de manera superficial y dejará intacto su interior. Por el contrario, una molturación muy fina, tipo harina, permitirá disolver hasta los componentes menos aromáticos y más amargos, además de formar una pasta compacta que dificulta realizar la infusión.
- ✓ **Liofilización:** es uno de los métodos de obtención de café instantáneo y es un proceso de secado por sublimación. El extracto líquido se congela a muy baja temperatura, formando un bloque de hielo, el cual pasa a ser granulado, lo que le da el tamaño definitivo para su venta al público. Luego, el extracto de café en forma de hielo pasa a las cámaras de vacío; allí el agua se sublima pasando de su estado sólido a estado gaseoso, directamente, es decir, sin haber pasado por su estado líquido. La liofilización es posible realizarla debido al alto vacío en las cámaras. Esta forma de secar el café a temperaturas bajísimas evita el deterioro por recalentamiento. Este proceso incluye las etapas de extracción, deshidratación y aromatización del café.
- ✓ **Solubilización:** la otra técnica que puede utilizarse para producir café instantáneo es la atomización *spray-dry* o secado por pulverización. Durante la atomización, el café concentrado se pulveriza en la parte superior de una torre muy elevada, junto con aire caliente. Debido al calor del aire, el agua se evapora según va cayendo, de modo que lo único que queda es café en polvo seco. En el proceso tradicional de fabricación de café soluble se toma el extracto líquido resultante del proceso de percolación y se seca con aire caliente a muy alta temperatura. Debido a esta alta temperatura, los aromas y compuestos organolépticos volátiles se pierden en una altísima proporción, lo cual hace que el proceso final sea realmente distinto en sabor a un café fresco, tostado y molido.

- ✓ **Empaque y distribución:** estas son las últimas etapas del proceso de industrialización que incluyen las condiciones de empaque, etiquetado y distribución, que garantizan la preservación de la calidad del producto.

Los eslabones que participan en las cadenas de valor del café global y local están claramente diferenciados en cuanto al tipo de mercado, actividades y procesos que desarrollan. Las cadenas agroindustriales globales generalmente están condicionadas al mercado de oferta, en el cual el producto es el café verde o café crudo. Por su parte, la cadena de abastecimiento agroindustrial nacional del café incluye la producción agropecuaria, el procesamiento primario, las transformaciones agroindustriales y la disposición final del bien (García & Olaya, 2006):

- ✓ **Productos:** después de cada uno de los procesos de transformación de los granos de café, anteriormente descritos, que permiten obtener la presentación en diferentes formas del producto final del café, para ser comercializado. A continuación, se presentan los diversos procesos que experimenta el grano del café inmediatamente después de ser cosechado:
 - **Café pergamino:** es el fruto del café que es sometido al despulpado de la cereza madura, donde es retirado el pericarpio y mesocarpio que recubren las semillas internas de cada cereza. En este proceso, las cerezas maduras del café se someten a un lavado en tanques de agua; al finalizar este tratamiento se obtiene el café pergamino, el cual debe pasar por un proceso de secado a exposición solar o mediante máquinas de secado.
 - **Café verde:** después del proceso de secado, el grano o almendra de café aún conserva una película o capa que lo recubre llamado pergamino. Estos granos son sometidos al proceso de trillado, mediante el cual se le retira la película plateada o episperma de cada grado de café; posteriormente se limpia o eliminan impurezas, se clasifica el grano (por tamaño, densidad y color), dando como resultado el café verde.
 - **Café tostado:** el café verde es sometido al proceso de torrefacción para que sea apto en la preparación de la infusión y desarrolle su aroma y sabor.

Cada clase de grano tiene un tiempo y tipo de tostado óptimos, cuyas variaciones alteran el sabor, aroma y textura final.

- **Café molido:** Posteriormente del tostado, el café pasa por el proceso de molienda, dando como resultado el café listo para infusionar. Dentro de este grupo se encuentran el cafeinado, el café descafeinado, el mezclado con azúcar, entre otros.
- **Café descafeinado:** es el producto al que se le ha removido la cafeína a través de un proceso, donde el descafeinado se obtiene al agregar agua, dióxido de carbono o solventes orgánicos al café verde, antes de ser tostado y molido, el mismo puede ser en una proporción que varía entre 97% y 98%.
- **Café líquido:** Las partículas de café en polvo, resultado del café tostado y molido, solubles en agua, se obtiene el café líquido apto para el consumo.
- **Café soluble:** esta denominación se reserva al producto seco que resulta de la extracción del café tostado por medio de agua potable y que contiene exclusivamente los principios solubles, sápidos y aromáticos del café; posteriormente este líquido, con una alta concentración de café, es sometido mediante proceso industrial, a deshidratación para formar un fino granulado de cristales de café puro, así mismo puede obtenerse mediante el café producto de la liofilización. Para prepararlo sólo se añade agua caliente y azúcar. Este polvo de café soluble, no deja borra, pues se diluye completamente en el agua.
- **Café liofilizado:** la liofilización es el proceso que consiste en congelar el extracto líquido de café; posteriormente de ser congelado se introduce en una cámara de vacío, donde se separa el agua por sublimación. De este modo, el agua es eliminada desde el estado sólido al gaseoso del ambiente sin pasar por el estado líquido; mediante este proceso se obtiene el café liofilizado, que es ideal para conservar los atributos de sabor, aroma y perfecto balance del café, con la ventaja que puede ser almacenado por largos períodos, sin deteriorarse.

4.3.2. Entidades reguladoras y de apoyo nacionales

Las agremiaciones y entidades nacionales buscan apoyar a los caficultores, en las áreas de la investigación, capacitación, créditos, entre otros, promover el consumo del producto, regular la oferta y la demanda del café y determinar un régimen estable de precios internos. Algunas de estas organizaciones son: fondo nacionales de café, cooperativas cafetaleras (PACCA), la Corporación Venezolana del Café, S.A., las entidades reguladoras nacionales, Ministerio Del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras, y el Ministro del Poder Popular para la Alimentación, de la República Bolivariana de Venezuela, a través de Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública; de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía y Soberanía Agroalimentaria, regular desde el cultivo hasta la comercialización de café verde y producto final para el consumidor.

A continuación, se describen los decretos vigentes que regulan la producción y comercialización del café verde en Venezuela.

El Ministro del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras, y el Ministro del Poder Popular para la Alimentación, de la República Bolivariana de Venezuela, en ejercicio de las competencias que les confiere lo dispuesto en el artículo 65 y los numerales 1, 2, 4, 13 y 19 del artículo 78 del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública; los artículos 38 y 41 del Decreto Sobre Organización General de la Administración Pública Nacional, los numerales 1, 6, 11 y 14 del artículo 20 del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía y Soberanía Agroalimentaria, en concordancia con lo establecido en el artículo 16 de la Ley Orgánica de Procedimientos Administrativos, los artículos 9º, 10, 11 y 12 del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Sistema Nacional Integral Agroalimentaria, y de conformidad con lo establecido en el artículo 305 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Por cuanto, es deber del Estado procurar la satisfacción de las necesidades básicas, el abastecimiento, la justa distribución de alimentos, productos e insumos agroalimentarios, para lo que es necesario establecer políticas

de evaluación seguimiento y control de la producción, distribución y comercialización de estos productos, y adoptar las medidas necesarias para que el sector público asegure el apoyo del sector productivo privado en la sana distribución de los mismos, de conformidad con los numerales 1 y 8 del artículo 2 del Decreto N° 3.610 mediante el cual se declara el Estado de Excepción y de le Emergencia Económica del 10 de septiembre de 2018, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 41.478.

Por cuanto el café constituye un rubro estratégico que forma parte de la cesta básica, habiéndose detectado irregularidades en la comercialización del café verde, que afectan los niveles de abastecimiento de café tostado y molido; correspondiéndole a la CORPORACIÓN VENEZOLANA DEL CAFÉ, S.A., como empresa estratégica del Estado venezolano, adscrita al Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras, la administración, desarrollo, coordinación y supervisión de las actividades del sector cafetalero, incluyendo la producción procesamiento y distribución de café y su productos derivados, así como, mantener y resguardar su reserva estratégica nacional, satisfaciendo las necesidades del pueblo contribuyendo a alcanzar el abastecimiento pleno y garantizando la soberanía agroalimentaria.

Por cuanto, corresponde a la SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE GESTIÓN AGROALIMENTARIA (SUNAGRO), adscrita al Ministerio del Poder Popular para la Alimentación, ejercer el seguimiento, control y evaluación del despacho, circulación, transporte, recepción de los productos agroalimentarios y sus respectivas materias primas dentro del territorio nacional, con el objeto de garantizar la distribución justa y equitativa de los productos agroalimentarios en el mercado nacional y el ejercicio pleno de la Seguridad y Soberanía Agroalimentaria.

Por cuanto, la Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO) y la Corporación Venezolana del Café, S.A., deben ejercer el seguimiento y control de la movilización del café, a los fines de verificar que las

movilizaciones autorizadas no tengan por finalidad la exportación, contrabando, extracción o reexpedición del café, conforme al Decreto N° 1.509 de fecha 8 de diciembre de 2014, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557, de la misma fecha, mediante el cual se establece que a partir de la publicación del mismo, queda prohibido el traslado hacia los estados fronterizos Apure, Táchira y Zulia, del rubro agrícola café verde, café pergamino y café en cereza, resuelven dictar las siguientes Normas que regulan los requisitos que deben cumplir las personas naturales y jurídicas que intervienen directa o indirectamente en la cadena de producción, procesamiento, distribución y comercialización del rubro café.

Artículo 1. Estas normas tienen por objeto establecer los deberes formales, requisitos y condiciones de operatividad y funcionamiento que deben cumplir las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que intervienen directa o indirectamente en la cadena de producción, procesamiento, distribución y comercialización del rubro café en todos sus Estados y sus presentaciones; café en cereza; café verde, despulpado, lavado, seco, semi-tostado, tostado, molido y empacado.

Artículo 2. Todas las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que intervienen directa o indirectamente en la cadena de producción, distribución y comercialización del rubro café en todas sus presentaciones: Cereza de café, café verde, despulpado, lavado, secado y empacado, deben registrarse ante la Corporación Venezolana del Café, S.A. y ante la Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO), a través del Sistema Integral de Control Agroalimentario (SICA), de acuerdo a los niveles de producción en los que participa dentro del Sistema Nacional Integral Agroalimentario: Productores de Café, Beneficiadoras de café, Torrefactoras, Empresas Conexas.

Productores de café: Las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que se dedican al cultivo del café, la cosecha de los frutos del Café cereza,

el procesamiento de la pulpa, mucílago y grano de café recubierto de pergamino o café verde, ya sea mediante el método seco o el húmedo.

Beneficiadora de Café: Aquellas personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que realizan la actividad de acondicionamiento de la cereza del café, ya sea despulpado, lavado, secado y empacado, para obtención del café verde.

Torrefactoras: Son aquellas personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que poseen instalaciones destinadas a la recepción, conservación, acondicionamiento y transformación del café verde en café tostado en grano o molido.

Empresas Conexas: Son aquellas personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que ejercen acciones que complementan la cadena de producción, distribución y comercialización del rubro café, tales como el transporte en sus distintos tipos y modalidades, servicios de empaque, envasado, etiquetado y embalaje.

Artículo 3. Las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que se registren como Productores de Café, Beneficiadoras de Café, Torrefactoras o Empresas Conexas del sector cafetalero en el Sistema Integral de Control Agroalimentario (SICA), de la Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO), deberán consignar los siguientes requisitos requeridos.

Artículo 4. Las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que se registren como Beneficiadoras de Café, deben contar con los siguientes bienes materiales y equipos: Tanque de recepción, despulpadora, tanque de fermentación, secadora, clasificadora, ensacadora, banda transportadora, elevador de canjilones, silo de almacenamiento y/o espacio físico para el almacén. Báscula de pesaje y/o balanza. Sacos de fique y/o sisal. Paletas de madera. Monta cargas.

Artículo 5. Las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que se registren como Torrefactoras, deben contar con los siguientes bienes: Galpón o Depósito de materia prima, con todos los permisos necesarios, emitidos por las autoridades competentes. Silos para el almacenamiento del café. Clasificadora de café (Desintometria o color). Tostadora u horno de tostado del café. Depósito para el reposo de café tostado. Equipo de molienda. Equipo de empaquetado. Depósito para el producto terminado. Equipo de acarreo.

Artículo 6. Para registrarse como Beneficiadora de Café o Torrefactora, los solicitantes deben tener un laboratorio y medios de transporte, dotados con los siguientes equipos- ambiente de laboratorio: Medidor de humedad. Balanza electrónica. Toma muestra o puyón de 32 gr. Juego de tamiz hasta malla 19, orificio 64 ovalado. Transporte con Sistema de Posicionamiento Global (GPS).

El cumplimiento de los requisitos establecidos en la presente Resolución, será verificado por la Corporación Venezolana del Café, S.A. con el objeto de determinar la actividad para la que será autorizado el solicitante; y posteriormente la Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO) podrá constatarlo, en los procedimientos de inspección y fiscalización que ejecute en ejercicio de la potestad de control y evaluación del despacho, circulación, transporte y recepción del rubro en todas sus presentaciones.

Artículo 7. Para el transporte del rubro en todas sus presentaciones: Cereza de café, café verde, café despulpado (lavado, secado y empacado), los sujetos de aplicación objeto de la presente Resolución, deberán solicitar la emisión de la Guía única de Movilización, Seguimiento y Control ante la Superintendencia Nacional de Gestión Agro Alimentaria (SUNAGRO), previa autorización de traslado emitida por la Corporación Venezolana del Café, S.A.

Artículo 8. En los casos donde se verifique el incumplimiento de las disposiciones

establecidas en esta Resolución Conjunta, así como la normativa legal vigente que rige la materia, la Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO) aplicará los procedimientos y sanciones administrativas conforme al Título V, artículos 73 y siguientes del Decreto # 1405 con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Sistema Nacional Integral Agroalimentario, publicado en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela # 6.150 Extraordinario, de fecha 18 de noviembre de 2014; en concordancia con los Títulos VI y VII, artículos 105 y siguientes del Decreto N° 6.071 con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria, publicado en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.889 Extraordinario, de fecha 31 de julio de 2008.

Artículo 9. Todas las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que intervienen directa o indirectamente en la cadena de producción, distribución y comercialización del rubro café en todas sus presentaciones: Café cereza, café verde, despulpado, lavado, secado y empacado, y estén registradas en el Sistema Integral de Control Agroalimentario (SICA), deben adecuarse a los tipos de sujetos que participan dentro del Sistema Nacional Integral Agroalimentario, definidos en el artículo 2 de esta Resolución y cumplir con todas las formalidades, condiciones y requisitos que se establecen en la misma, en un plazo de ciento ochenta (180) días continuos, contados a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela.

Artículo 10. La presente Resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela.

Las agremiaciones y entidades nacionales buscan apoyar a los caficultores –investigación, capacitación, créditos, entre otros–, promover el consumo del producto, regular la oferta y la demanda del café y determinar un régimen estable de precios internos. Algunas de estas organizaciones son: federaciones nacionales de cafeteros, cooperativas cafeteras, las entidades reguladoras nacionales, entre

otras. En el caso venezolano se encuentran el Fondo Nacional del Café, PACCA, Corporación Venezolana del Café (CVC).

Gaceta Oficial N° 41.060 del 26 de diciembre de 2016. Mediante este decreto se certificaron cuarenta y tres (43) Marcas de Café Gourmet en Venezuela, esto determina las clasificaciones y categorías de café para el productor primario y el consumidor final del producto (C.I.E.A, 01 junio, 2017).

Después de un proceso de análisis y pruebas la certificación de café gourmet, donde se destacó, que es un café de calidad con potencial para ser comercializado internacionalmente. En paralelo al proceso de certificación de marcas se da el de las fincas como productores de café especiales. A esta primera fase de la cualificación se llegó por el debate y trabajo con todo el sector caficultor (productor primario, industria y Ejecutivo) (C.I.E.A, 01 junio, 2017).

Entre las marcas certificadas están Café Brasil, Café El Peñón, Café Venezuela, Café Occidente, Café San Antonio, Café Della Nonna, Café Amanecer, Vencafé, Café Fama de América Gourmet, Café Santa Bárbara, Café El Campesino, Café La Chapola, Café La Peñita, Café Mocca, Café Los Andes, Café Flor de Patria, Café La Sierra, entre otras (C.I.E.A, 01 junio, 2017).

En el acto de certificación de Marcas de Café Gourmet estuvieron presentes: el ministro de Agricultura Productiva y Tierras, Wilmar Castro Soteldo; el presidente de la Corporación Venezolana del Café (CVC), Alfredo Mora, y representantes de las empresas. El ministro Soteldo, expresó que el certificar Marcas de Café Gourmet de Venezuela, permitirá que se generen canales de comercialización a las demás marcas no certificadas aún en los mercados internacionales (C.I.E.A, 01 junio, 2017).

Por su parte, el presidente de la CVC acotó, que en el mercado actualmente existen 273 marcas como gourmet, pero en esta fase solo 43 fueron certificadas porque cumplen los parámetros de dicha calificación. Así mismo, esta información fue enviada a la Superintendencia de Precios Justos para que tome las acciones que correspondan (C.I.E.A, 01 junio, 2017).

Igualmente, por los empresarios habló el representante de Café Brasil, Alexander Rivas, quien agradeció el respaldo del Ejecutivo. “Este acto nos lleva a impulsar el mercado nacional y a mirar hacia la exportación. Como empresarios sentimos el apoyo del Estado y reiteramos nuestro compromiso de llevar el nombre de Venezuela en alto” (C.I.E.A, 01 junio, 2017).

4.4. Importancia económica del café en Venezuela

Como se describió anteriormente, el café llegó a Venezuela en 1730, en el siglo XVIII. Los jesuitas lo llevaron a las misiones en el Orinoco y Caroní. Su cultivo llegó al valle de Caracas en 1741; en ese momento el cacao se encontraba en su mayor auge y constituía un rubro importante de exportación del país. La primera plantación notable de café de Caracas se hizo en Chacao, en la hacienda "La Floresta". Posteriormente, en el Siglo XIX el café reemplazó al cacao como rubro de exportación, después de la independencia y la desaparición de la Casa Guipozcoana, convirtiéndose en el producto líder de la economía venezolana. A mediados del Siglo XIX, el aumento en el consumo mundial del café, especialmente en los Estados Unidos, fue un factor relevante en el incremento de la exportación de este rubro en Venezuela, por consiguiente, representó un aporte importante en los ingresos que percibió el país en ese momento (Banko,2016).

Venezuela mantuvo el modelo agroexportador con base en el café desde el siglo XIX, hasta comienzos del siglo XX, cuando aparecen los primeros pozos petroleros y se inicia la explotación de hidrocarburos. Venezuela, exportaba un grano de café suave y aromático de calidad extraordinaria, razones fundamentales que permitía su demanda por parte de las economías de mayor consumo en el mundo. No obstante, es necesario recordar que la economía venezolana siempre ha sido una economía eminentemente mono productora y exportadora. En el pasado fueron el cacao y el café; actualmente es el petróleo. Después de más de dos siglos desde la independencia de Venezuela del dominio español, es de notar que la economía venezolana en todo ese tiempo, no ha logrado la diversificación de los sectores productivos, ni la independencia de las importaciones (Banko, 2016).

Venezuela llegó a hacer el segundo productor mundial de café verde y el primero entre los grandes productores mundiales de café verde suave. Sin embargo, a partir de 1920 fue descendiendo de la lista, por lo que en 1925 bajó al cuarto lugar, en 1931 al quinto, en 1932 al sexto, en 1933 al octavo, y así seguiría bajando; cabe destacar que para 1985 Venezuela ocupó el tercer lugar entre los mayores productores mundiales de café suave. El país producía entre el 6,5 y el 6,7 por ciento de la producción mundial en esa época, y entre el 15% y el 16% del café suave y aromático en el mundo. En efecto, históricamente el café ha sido de valiosa importancia para la economía venezolana (Banko, 2016).

Sin embargo, en Venezuela se producen actualmente, los rubros de cacao, café, petróleo, entre otros, todos por debajo de su potencial; aun cuando los rubros de café y cacao han experimentado una gran demanda en el mundo, Venezuela no ha aprovechado las ventajas comparativas que posee del café producido en el país, por sus características especiales de calidad en suavidad y aroma.

Por otra parte, en Venezuela el café no ha dejado de ser muy apreciado dadas nuestras costumbres de consumo, pero su producción, así como de tantos otros productos agrícolas, ha caído significativamente, generando una fuerte escasez especialmente debido al control de precios. Por otra parte, en la actualidad, el café es una de las bebidas más consumidas en el mundo. Al comparar el precio internacional del café con el precio internacional del cacao, el primero evidencia un menor precio.

Al reflexionar sobre el comportamiento de la economía venezolana donde no se produce la cantidad suficiente de bienes y servicios con respecto a la demanda de los consumidores, es necesario preguntarse: ¿Por qué no aprovechar las ventajas comparativas existentes que permitan exportar rubros como el café?. Es posible que la bonanza petrolera que experimentó el país permitiendo elevados ingresos que fueron derrochados indiscriminadamente, con un costo de oportunidad tan elevado, y la pérdida drástica del bienestar de la población, aunado a la crisis económica y política que ha estado viviendo Venezuela en los últimos años, no lo ha permitido.

4.5. Caracterización de los niveles de la cadena del café en Venezuela

Para analizar la caracterización de la cadena de valor de un producto, en este caso la del café, es necesario conocer la definición de la cadena de valor como tal. Es un modelo teórico que especifica todo el proceso de las actividades económicas que se realizan en una organización en la creación de valor agregado, para el beneficio de los consumidores. En este proceso, los agentes que intervienen deben fijar los objetivos y estrategias comunes entre sí, que permita incrementar la confianza y crear una relación estratégica que beneficie a los agentes integrados en la cadena de valor. Al trabajar eficientemente los mecanismos de coordinación horizontal y vertical entre los actores de los niveles del cierto, se pueden obtener beneficios, tales como (Dulón, 2009):

- ✓ reducir costos de transacción y producción,
- ✓ desarrollar relaciones más seguras y duraderas entre actores,
- ✓ lograr un marco general para facilitar la comunicación,
- ✓ aumentar eficiencia (ventajas competitivas) para incrementar la capacidad de responder a nuevas exigencias del mercado,
- ✓ responder a cambios en las demandas del consumidor, mayor calidad del producto final.

Una cadena de valor cuenta generalmente con mecanismos que permiten a los entes u organizaciones individuales lograr metas imposibles de cumplir de manera individual. La cadena se enfoca u orienta hacia la demanda del mercado y los consumidores, al estar enfocada en el cumplimiento de los requerimientos del consumidor y la búsqueda del control conjunto de los factores críticos relacionados con la calidad y la consistencia del producto (Dulón, 2009).

De acuerdo con Food and Agriculture Organization (2012), “la definición y conceptualización de cadena de valor ha experimentado una evolución a través del tiempo con los aportes de autores como Hirschman (1958); Krugman (1999); Porter (2000); Kaplinsky y Morris (2000); European Scientific Journal January 2017 edition Vol.13, No.1 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e - ISSN 1857- 7431 106 Kaplinsky (2004)”

y Fabre (1994), quienes definen la cadena de valor como: “conjunto de agentes económicos que contribuyen directamente a la producción, procesamiento y distribución hasta el mercado de consumo de un mismo producto” (FAO, 2012:1).

La cadena de valor ha ido evolucionando por diferentes enfoques que en sus inicios estaban basados en el mayor control sobre los procesos productivos y con el tiempo se fueron inclinando por conocer el lado humano que está detrás de estos procesos. La cadena de valor en su forma más sencilla describe todas las actividades que se necesitan para producir un bien o servicio, desde la idea inicial hasta que está listo para los consumidores finales (SIMAS, 2008).

Según Gottret (2011) en el contexto del desarrollo rural y la reducción de la pobreza, el enfoque de cadena de valor busca vincular a los productores de pequeña escala con mercados locales, nacionales e internacionales, como vehículo para generar mayor empleo e ingreso, sin comprometer los recursos naturales. También se puede definir como un proceso mediante el cual se aprende a crear nuevos productos y/o procesos para mejorar los que ya existen.

Adicionalmente, Porter (1998) define el valor como la suma de los beneficios que el consumidor recibe, menos los costos percibidos por adquirir y usar un producto o servicio. Otro aspecto importante a considerar es la tecnología, que constituye un conjunto de instrumentos o procedimientos que se emplean en un determinado sector.

A continuación, se caracterizan los niveles y los actores que participan en la cadena de valor del café en Venezuela:

4.5.1. Insumos requeridos en la producción de café

4.5.1.1. Proveedores de plántulas de Coffea o semillas certificadas

El *Coffea* (café) es una planta perenne, su propagación se hace principalmente por semilla, el éxito de la plantación depende de la pureza genética del material

botánico que se utilice y que garantice la calidad física y fitosanitaria del producto final, que resguarde la inversión a través en mayor rendimiento (Mocca, 2020).

Así mismo, el productor al obtener plántulas sanas y vigorosas está considerando la sanidad vegetal al cafetal, esto permite obtener su máximo potencial de producción con una mínima tasa de mortalidad de las plántulas sembradas. Se deben seleccionar las técnicas adecuadas para la producción de semillas y para el manejo de viveros con buenas prácticas agrícolas en cada etapa. Es fundamental conocer la trazabilidad desde la compra de la semilla o plantas para producir plantas madres o progenitoras, hasta la venta o la siembra de las semillas o plantas producidas (Mocca, 2020).

La producción de plantas de café conlleva una serie de pasos que inicia desde la selección de la semilla, germinación, desarrollo de las plántulas, trasplante, preparación del sustrato y del vivero y desarrollo de las plantas en el vivero. Ante la importancia de rehabilitar, renovar o repoblar su cafetal, el productor tiene varias opciones, desde comprar sus semillas, el fósforo, la plántula o definitivamente reproducir ellos mismos sus semillas para semillero y vivero. Es decir, las dos opciones más comunes son la compra de semilla o la producción de su propia semilla. La decisión está en función de los costos, tiempo, disponibilidad de espacio y materias primas, entre otras (Mocca, 2020).

Cuando el productor compra la semilla, debe considerar los siguientes factores (Mocca, 2020):

- ✓ Pureza varietal.
- ✓ Procedencia de plantaciones con buena producción.
- ✓ Comportamiento agronómico estable.
- ✓ Conocer el procesamiento del fruto (beneficiado) tomando en cuenta todas las precauciones posibles para que el equipo no dañe la semilla.
- ✓ Calibración y limpieza de equipos para el procesamiento.
- ✓ Solicitar previo a la compra de semilla, un análisis o prueba de germinación de la misma.

La producción de plantas de café de buena calidad a nivel de viveros es la base para lograr una mejora significativa de la productividad y la producción de café. La mayoría de los proveedores de plantas de café son empresas privadas.

El productor cafetalero debe considerar los siguientes factores para la obtención del material genético (Mocca, 2020):

- ✓ Identificación de la variedad con mejor adaptación y porte.
- ✓ Identificar proveedores calificados.
- ✓ Adquisición del material vegetativo.
- ✓ Almacenamiento.

Si el productor obtiene las semillas de la plantación directamente debe considerar (Mocca, 2020):

- ✓ Identificación de la variedad con mejor adaptación y porte, bajo los siguientes criterios:
 - Rendimiento esperado de pergamino seco.
 - Requerimientos nutricionales.
 - Adquisición de material vegetativo y almacenamiento.
 - Porte de la planta y distancia de siembra.
 - Temporada de maduración del fruto.
 - Adaptabilidad a las condiciones climáticas.
 - Resistencia a plagas y enfermedades locales.
 - Potencial productivo.
 - Año para la primera cosecha (Precocidad de producción).
 - Altitud óptima.
 - Potencial de calidad de taza.
 - Tamaño de los granos
- ✓ Selección del lote donde recolectar frutos.
- ✓ Escogencia de las plantas madres, bajo los siguientes criterios:
 - Cafetos productivos preferiblemente jóvenes entre 4 y 8 años.

- Plantas de condición vegetativa vigorosa, sanas del follaje, tallos y ramas, y con raíces bien conformadas, firmes y sanas.
 - Plantas con productividad estable.
 - Eliminar plantas atípicas que no cumplan con las características de porte y fenotípicas.
 - Evitar cosechar plantas en los límites del lote semillero por la posibilidad de polinización cruzada.
- ✓ Corte y beneficiado:
- Recolectar los mejores frutos del área intermedia de la planta, cuando hayan alcanzado un porcentaje de maduración del 85%.
 - Realizar una post-selección de los granos para asegurar la calidad.
 - Cosechar granos que no tengan imperfecciones o enfermedades.
 - Cortar con cuidado para no dañar las ramas del café.
- ✓ Almacenamiento: Sitios herméticos, oscuros con una temperatura aproximada de 15 C°.

En Venezuela, se encuentran 37 centros productores de semillas de café y plántulas. Los mismos se encuentran localizados: 14 en el estado Táchira, 6 en el estado Mérida, 5 en el estado Trujillo, 6 en el estado Lara y 6 en el estado Portuguesa.

4.5.1.2. Proveedores locales de maquinarias

El equipo de mayor uso dentro de las plantaciones de café son las bombas mochila, para el control químico de malezas. En el caso de las maquinarias para el beneficiado y torrefacción del café, así como los medios de transporte para la comercialización del grano y sus derivados en Venezuela son bienes de capital importados.

Agropatria (20 de noviembre 2020) inició una jornada especial de ventas en sus diferentes agrotiendas en el territorio nacional, donde los productores pudieron

adquirir herramientas e implementos agrícolas con 40% de descuento, con la finalidad de darle reimpulso a la Gran Misión Agro Venezuela.

La industria de capital privado IMSA, con sede en Maracay estado Aragua, su actividad industrial es la elaboración de equipos y maquinarias para el beneficio y procesamiento del café tales como: Despulpadoras: mecánicas y manuales, lavadoras, clasificadoras, secadoras, separadoras de café verde, tostadoras, en los niveles básicos, medio e industrial, así como, equipos para laboratorio de control de calidad (IMSA, 2022).

4.5.1.3. Proveedores de agroquímicos

En Venezuela, el uso de agroquímicos y fertilizantes en la producción de café es muy limitado, dado los costos y la escasez de los mismos, ya que se estima que apenas el 10% de las fincas cafetaleras son fertilizadas con productos comerciales tradicionales, pero un mayor porcentaje abona las fincas utilizando productos no comerciales orgánicos, desde la aplicación de estiércol de animales, abono proveniente de compostaje de residuos orgánicos y abono provenientes de la actividad de las lombrices estas fuentes orgánicas de nutrientes aumentan la fertilidad del suelo y mejoran su estructura, la retención de agua y la actividad biológica y fijadores de nitrógeno (FAO, 2012: p. 157).

Después de la expropiación de las Empresas Agroisleña en 2010, por parte del Estado, las tiendas están integradas actualmente en la empresa estatal Agropatria. Así pues, el Estado se reserva la distribución de agroquímicos, fertilizantes, herbicidas y fungicidas, con precios bajos y productos fertilizantes y agroquímicos escasos, mientras que en las empresas privadas proveedoras de insumos, se pueden conseguir a precios elevados. El gobierno nacional ha tratado de solventar esta escasez a través de operativos, no consecutivos en el tiempo, y que no satisfacen las necesidades de los productores agrícolas, dado que los productos se venden por cupo. Además, existe otro problema que es la obtención y uso de fertilizantes 6 nitrogenados, especialmente la urea, que no sólo es indispensable para el permanente desarrollo del cafeto, sino que también se utiliza

como insumo en la preparación de droga (alcaloides), este inconveniente exige que el productor debe solicitar un permiso ante el Cuerpo de Investigaciones Científicas, Penales y Criminalísticas (CICPC) para movilizar y almacenar los sacos de urea (Martínez Quintero, 2012).

Según Fantinel (05/09/2019), aunque debido a los múltiples problemas en distribución de insumos agrícolas por la empresa socialista de agroinsumos (Agropatria), y Agrosur creada en el 2017, no hay semillas, fertilizante, herbicida, insecticida, fungicida, combustibles, repuestos ni lubricantes, las mismas están obligadas a darle prioridad a las organizaciones productivas del “poder popular”, según la ley que creó el Conglomerado Agrosur, con anuencia de la ANC, así mismo, autoriza la incorporación de operadores y empresas privadas del sector agrícola solo si “ello provee beneficios al cumplimiento de sus fines” en la distribución de los fertilizantes, herbicidas, fungicidas y otros agroquímicos. Igualmente señala, que los caficultores llevan tres años consecutivos sin fertilizantes y sin agroquímicos para atacar la roya del café, una de las enfermedades de plantas, generada por un hongo que devasta las plantaciones de café.

Entre las empresas privadas que distribuyen fertilizantes herbicidas, fungicidas y otros agroquímicos en Venezuela, se encuentra AGRINova, Agricultura e Innovación, empresa confiable de suministro de insumos agrícolas de calidad que ha estado respaldando la agricultura venezolana en la distribución de herbicidas, fungicidas, fertilizantes, cultivo, regulador y potenciador de semillas, con casa principal de agrotiendas en Maracay (estado Aragua) y en Acarigua (estado Portuguesa).

Además, AGRINova, tiene distribuidoras en varios estados del país, entre ellas (AGRINova, 2022): Agrobay C; Agrocenter Technology, *Agroservicios El Grandioso del Centro*, Agrogran Oriente C.A; Agroserca C.A, Agricolonial C.A., Agrotebor C.A., Agrogenesis C.A (estado Aragua), Agrogran Llano C.A. (estado Apure), Cultivar (estado Barinas), Agrofértil C.A. (estado Carabobo), Nueva Agropecuaria M.M C.A., Asociación Agropecuaria de Zaraza (AGRODIZA), Agroservicios El Grandioso C.A.,

Cultivar Valle de La Pascua, Cultivar El Sombrero, Import Duabar C.A. (estado Guárico); Casagri Lara, Agrobay C.A., Multi-Inveriones Agropecuarias C.A., Asoc. Coop. Agrop. Serv. Mult. Florencio Jimenez C.A., Asociación de Productores Agrícolas, Humocaro (Apalhc), Agropecuaria La Roca, Humocaro, Agropecuaria Fuente de Vida C.A., Cultivar, Barquisimeto (estado Lara); Cultivar El Vigia y Cultivar Mérida (estado Mérida); Agroferreteria Ilharedam, C.A., Suministros Agrícolas Venezolanos Suagriven C.A., OPL. Coromoto C.A., Asociación de Productores Agrícolas Independientes (PAI) (estado Miranda); Asociación de Productores Rurales de Turén (ASOPRUAT), Asociación Nacional de Cultivadores Agrícolas (ANCA), Agro Turén C.A., Consorcio Futuragro C.A., Cultivar Portuguesa (estado Portuguesa); Casa Agrícola San Felipe (estado Yaracuy); Cultivar Maracaibo (estado Zulia).

4.5.2. El nivel de producción primaria de café en Venezuela

4.5.2.1. Variedades de *Coffea L.* que se cultivan en Venezuela

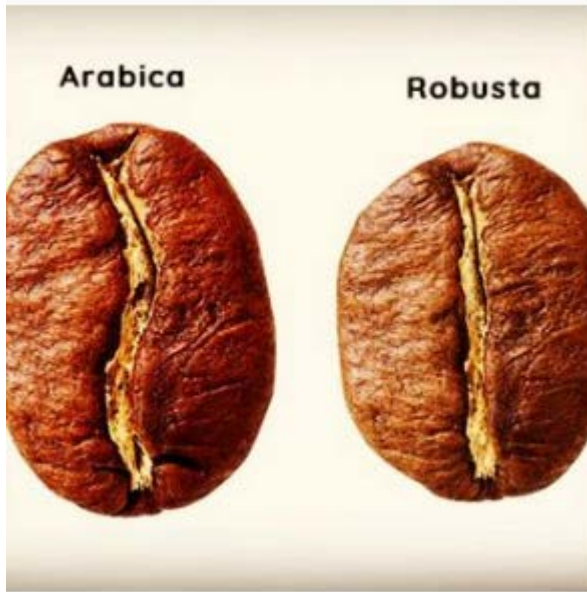
La planta del café descrita botánicamente corresponde a la especie *Coffea*, de la familia *Rubiaceae*, es un arbusto que alcanza una altura entre 4-10 metros, la característica especial de estas plantas tropicales, es que pueden producir simultáneamente flores y frutos (cerezas de café) de diferentes grados de madurez.

Los frutos del cafeto son denominados como la cereza del cafeto, cada una, contienen dos semillas que yacen con los lados planos uno contra el otro. Las semillas están cubiertas por el mucílago, una piel de pergamino y la pulpa. Hay diferentes variedades de café, dos de las cuales dominan los cultivos de la especie en Venezuela: *Coffea Arábica* (*Arábica Catuai*, *Arábica Bourbón*, *Arábica Típica*, *Arábica Caturra* y *Arábica Mundo Novo*, *Inea 01*, *Castilla*) y *Coffea Canephora* (Robusta) (Martínez Quintero, 2012).

A continuación se presentan las características generales de las especies *Coffea Arábica* y *Coffea Canephora* (Robusta) (Martínez Quintero, 2012):

Figura N° 10

Granos de *Coffea Arábica* y *Coffea Canephora (Robusta)*



- ✓ **Coffea Arábica:** es el que se cultiva con más antigüedad y representa el 75% de la producción mundial de café. Necesita un clima fresco. Se caracteriza por ser un arbusto que alcanza hasta 8 metros de altura. Sus hojas son de color verde intenso y sus granos de color rojo o amarillo cuando maduran. Produce un café fino y aromático; el sabor de sus granos tostados es suave y dulce con una acidez media y balanceada. Es muy susceptible a plagas y enfermedades, especialmente al hongo *Hemileia Vasatrix*, o roya del café. El cultivo del Coffea Arábica es más delicado, menos productivo y está reservado a tierras altas de montaña, entre 700 y 2.000 msnm.

Figura N° 11

Plantaciones de *Coffea Arábica*



Fuente: Liannoi, 2022.

- ✓ ***Coffea Canephora* o café Robusta:** ofrece una bebida rica en cafeína, su sabor es fuerte y más ácido, normalmente usado para la fabricación de café soluble o instantáneo y mezclas. El café Robusta se adapta a terrenos llanos bajo el sol con rendimientos más elevados, su grano es redondo y con la incisión recta, es resistente al calor, a las enfermedades del café y a los parásitos, madura en un plazo de seis a ocho meses.

Figura N° 12

Plantas de *Coffea Canephora* (Robusta)



Fuente: Liannoi, 2022

4.5.2.2. Sistema de producción de café

En Venezuela, el patrón tecnológico predominante para la producción de café se caracteriza por ser un sistema de plantación que utiliza prácticas agronómicas tradicionales y una tecnología rudimentaria, presente actualmente en las principales zonas productoras. Estas prácticas consisten fundamentalmente en la realización de las labores agrícolas propias del rubro, divididas en las prácticas de fundación de la unidad productiva, mantenimiento del cultivo y el beneficio de los granos. La mayoría de los productores de subsistencia no aplican fertilizantes, insecticidas ni fungicidas, porque generalmente no disponen de suficientes recursos económicos. Además, los cultivos de café en Venezuela, en general son plantaciones de edad avanzada.

En el nivel de producción primaria de esta cadena interviene el productor cafetalero, desde el sembrado de los almácigos de café en las plantaciones mediante técnica específica o en algunos casos desde la germinación de semillas en viveros disponibles dentro de las unidades de producción. El mantenimiento adecuado de las plantaciones, conduce a la utilización de productos agroquímicos tales como: pesticidas, abonos, fungicidas, urea, y otros; además se deben limpiar los cafetales de malezas e hierbas.

En Venezuela, la mayoría de los cultivos de café se encuentran bajo sombra y laderas. La recolección de los frutos café maduros es realizada manualmente para evitar recoger cerezas que no hayan alcanzado su madurez; el fruto del café post cosecha, pasa por diferentes procesos antes de obtener los granos de café verdes, desde el despulpado, lavado, secado, y trillado. Algunos de estos procesos son realizados en forma artesanal y el trillado se hace en forma mecánica. El valor generado en la fase productiva del café de manera artesanal, es parte de la cultura que el pequeño productor aplica en el cultivo, es decir, la aplicación de sus insumos, la conservación de suelos y las labores culturales para el mantenimiento del cafetal.

4.5.2.3. Tratamiento postcosecha o beneficio

El proceso de beneficiado manual es el más utilizado en Venezuela; se produce en la unidad de producción o finca y comprende varias operaciones:

- ✓ **Recepción del fruto:** verifica la calidad de la cereza en la cosecha, es importante evitar la entrada a la despulpadora de los frutos verdes, agrios o secos. El fruto agrio es un defecto que permanece en el pergamino y se mantiene en el café de oro. El beneficio en húmedo da un producto de buena calidad.
- ✓ **Despulpado:** Consiste en separar la pulpa del fruto, lo que se realiza con una maquina sencilla llamada despulpadora. El despulpado debe hacerse a seis horas después de la recolección permite evitar daños en el café recolectado, y que produzca la fermentación del grano.
- ✓ **Fermentación:** Es el proceso en el cual se descompone el mucilago que cubre el pergamino del café, por acción de los microorganismos, esto facilita el lavado; pues el mucílago descompuesto se disuelve y se elimina por medio del lavado. La fermentación se realiza en tanques de cemento. Pequeñas cantidades pueden fermentarse en cajones de madera. La compuerta de descarga del grano comunica con el canal de lavado. Los tanques se llenan de café despulpado el mismo día, dejando escurrir el agua. El llenado del tanque no debe durar más de dos horas para que la fermentación sea uniforme. La fermentación normal demora entre 24 a 36 horas, dependiendo de la temperatura ambiental de la madurez del café, del diseño de los tanques fermentadores y de la calidad del agua. El punto de fermentación adecuado para iniciar el lavado se determina frotando un puñado de granos de café; si el grano se nota áspero y con sonido de cascajo o piedrecitas y limpio el pergamino, se debe iniciar el lavado. Otra manera de determinar el punto de fermentación, es introducir un palo en la mesa de café; si deja hueco sin desmoronarse, esta fermentado. Cuando el café se lava sin estar fermentado el pergamino no queda sucio, se mancha y se demora para secar. Si el café se sobrefermenta se mancha, pierde peso se avinagra la almendra y da un café de mala calidad.

- ✓ **Lavado:** Separa el mucilago descompuesto y deja limpio el pergamino; un buen lavado garantiza la calidad del producto, siempre que siga un buen secado. Cuando el café tiene la fermentación adecuada, se debe proceder al lavado, de lo contrario hay pérdida de peso y afecta la calidad de la bebida. Existen varios procedimientos para el lavado; se realiza en tanques, en canales de correteo o clasificación y en lavadoras mecánicas. Si el café no se puede lavar inmediatamente en forma total, es conveniente hacerle una primera lavada y dejarlo en agua limpia.
- ✓ **Secado:** Evapora el exceso de agua, para conservar el grano despulpado. El secado es la etapa del beneficio que tiene como fin disminuir la humedad del grano, hasta un porcentaje tal que permita su almacenamiento, sin sufrir daño o adquirir mal olor o sabor. El proceso de secado debe iniciarse lo más pronto posible, después del lavado y clasificado (este último en el canalón). Para lograr el secado podemos recurrir al sistema natural al sol o al sistema artificial. El secado al sol se realiza en patios de cemento o eras, carros secadores, etc. El tiempo de secado al sol depende del clima imperante en la región, del espesor de la capa de café y de la frecuencia con que se revuelva. En términos generales, el café necesita para secarse de 30 a 40 horas de sol, siempre y cuando el espesor de la capa no pase de 4 centímetros y se revuelva siquiera 3 veces al día. En regiones de alta radiación solar no se debe distribuir el café en capas delgadas, porque se abre el pergamino. El secado al sol tiene como ventajas, el no requerir combustible cada vez más escaso y costoso y el no existir peligro de incendio. En el secado artificial, es muy importante que el café no reciba directamente el humo o los gases de combustión, para evitar malos olores a la bebida y que la temperatura de la masa del café no pase de los 50 °C porque se cristaliza.
- ✓ **Trillado:** Se retira la cáscara o pergamino de los granos, obteniendo el grano verde listo para la selección, comercialización o directo para el tostado y molido.

- ✓ **Empaque y almacenamiento:** El empaque del café debe hacerse en costales limpios y en buen estado, para evitar las pérdidas de grano; y en unidades que facilitan su comercialización, como son las arrobas o los kilogramos. El peso del café almacenado por un tiempo más o menos largo puede variar, aumentando o disminuyendo según la humedad y la temperatura de la bodega o almacén.

En el proceso de beneficio de los granos de café en Venezuela se aplican los términos y definiciones de la norma venezolana COVENIN 604, mediante la cual se dan clasificaciones en el beneficio del mismo y al café según el sistema de beneficio que sea utilizado (COVENIN, 2017):

- ✓ **Beneficio húmedo:** abarca las actividades de despulpado de las cerezas maduras, fermentado, lavado y secado, para finalmente obtener el llamado café pergamino.
- ✓ **Beneficio seco:** El café cereza maduro, es deshidratado, por medios naturales o artificiales, hasta un nivel en el que puede ser llevado a la piladora, para la eliminación física de las envolturas de la almendra.
- ✓ **Café especial:** aquel producto que se distingue de los demás por sus particulares características de taza, por las zonas donde se cultiva, por la tecnología de producción y procesamiento que se emplea, por su aporte en la conservación de la biodiversidad, por los principios solidarios que sustenta o por la preferencia de la demanda especializada.
- ✓ **Café excelso, grado 1:** es aquel que ha sido sometido a los procesos que integran el beneficio húmedo, el cual implica despulpado del fruto maduro, supresión del mucílago (fermentación o medios mecánicos), lavado y secado del grano con la corteza de pergamino seguido del proceso de trilla y eventualmente pulido, clasificado y escogido para café de exportación en casos de requerirse. De cosecha nueva con granos de óptima calidad cultivado con prácticas agroecológicas, por encima de 800 msnm; con humedad de hasta un 10% y no más de 15 granos defectuosos en una muestra de 250 g.

- ✓ **Café gourmet, grado 2:** es el café que ha sido sometido a los procesos que contemplan el beneficio húmedo, el cual implica despulpado del fruto maduro, supresión del mucílago (fermentación o medios mecánicos), lavado y secado del grano con la corteza de pergamino seguido del proceso de trilla y eventualmente pulido, clasificado y escogido para café de exportación en casos de requerirse. De cosecha actual con granos de buena calidad cultivado con prácticas agroecológicas o agronómicas armónicas con la naturaleza, por encima de 600 msnm; con humedad de hasta un 12,5% y no más de 23 granos defectuosos en una muestra de 250 g.
- ✓ **Café lavado A, grado 3:** es aquel que ha sido sometido a los procesos que integran el beneficio húmedo, el cual implica despulpado del fruto maduro, supresión del mucílago (fermentación o medios mecánicos), lavado y secado del grano con la corteza de pergamino seguido del proceso de trilla y eventualmente pulido. De cosecha actual con granos de buena a mediana calidad cultivado con prácticas agronómicas armónicas con la naturaleza, por debajo de 600 msnm; con humedad de hasta un 12,5% y no más de 30 granos defectuosos en una muestra de 250 g.
- ✓ **Café lavado B, grado 4:** es aquel que ha sido sometido o no, a los procesos que integran el beneficio húmedo, el cual implica despulpado del fruto maduro, supresión del mucílago (fermentación o medios mecánicos), lavado y secado del grano con la corteza de pergamino seguido del proceso de trilla y eventualmente pulido, incluye también los cafés naturales. De cosecha nueva, actual o pasada con granos de café con defectos físicos del grano por inadecuadas prácticas de cultivo o postcosecha; con humedad de hasta un 13% y no más de 35 granos defectuosos en una muestra de 250 g.
- ✓ **Café lavado C, grado 5:** es el que ha sido sometido o no, a los procesos que integran el beneficio húmedo, el cual implica despulpado del fruto maduro, supresión del mucílago (fermentación o medios mecánicos), lavado y secado del grano con la corteza de pergamino seguido del proceso de trilla y eventualmente pulido, incluye también los cafés naturales. De cosecha nueva, actual o vieja, con granos de café, con defectos por inadecuadas

prácticas de cultivo o postcosecha; con humedad de hasta un 13% y no más de 40 granos defectuosos en una muestra de 250 g.

- ✓ **Café orgánico:** producido con manejo agronómico sin agroquímicos, sólo usa insumos biológicos y orgánicos para fertilización y control de plagas, así como manejo ecológico de insectos y plagas.
- ✓ **Café pergamino:** Es el grano que se ha secado con la corteza de pergamino (endocarpio), aún adherido. Cerezas de café secadas con todas sus envolturas, al sol o mediante métodos artificiales.

4.5.2.4. Zonas productoras de café en Venezuela

La producción de café se ha venido desplazando de los estados andinos a los estados de la región centro-occidental, Portuguesa y Lara, que en la actualidad producen aproximadamente un 45% del total nacional. Le siguen Táchira, Mérida y Trujillo, los cuales en conjunto aportan un estimado de 25% de la producción nacional. Se trata de zonas montañosas, en las que los cafetales se ubican entre los 600 m.s.n.m y los 1.600 m.s.n.m, o incluso, en algunos casos, los 1.800 m.s.n.m. Debido a la ubicación de estas explotaciones, los cafetales juegan un papel importante en el cuidado medioambiental de las zonas en las que se localizan las explotaciones cafetaleras, contribuyendo con ello al equilibrio de las cuencas hidrográficas y asegurando a la fauna de estas áreas, cobijo y comida en los árboles que dan sombra a las plantaciones de café. Según Rodríguez (12 de diciembre 2016), la producción de café en número de sacos de 60 kg en 2020 fue de 500.000 qq.

Actualmente, los cafetos sembrados en Venezuela son de vieja data, requiere el reemplazo por nuevas plantas y variedades resistentes al hongo *Hemileia Vastatrix*, o roya del cafeto, igualmente la debida asistencia técnica por parte del Estado, el financiamiento adecuado y en el tiempo preciso.

En Venezuela se identifican cuatro regiones productoras de café:

✓ **Región occidental:** conformada por los estados Táchira, Mérida, Trujillo, Barinas y Zulia. Fue la primera región productora de café del país hasta la primera década de 2000; actualmente se ha desplazado al segundo lugar en cuanto a producción, con un aporte del 30% estimado de la producción total del país. Se produce a una altitud de 1.000-1.200 m.s.n.m y se cosecha entre los meses de septiembre-marzo. En esta región se cultiva *Coffea Arábigo*, con diferentes variedades: *Típica*, *Borbón*, *Mundo Novo*, *Caturra*. Específicamente en el estado Mérida existen plantaciones de la variedad Inea01, Castilla, Monte Claro, Araguañey, resistentes al ataque del hongo *Hemileia Vasatrix*, la roya del café (Rodríguez, 12 de diciembre de 2016). En el estado Táchira, se cultivan Castillo R15 y R35, Colombia 27 y Línea 108 (Corporación venezolana del Café, 2022).

Según Martínez Quintero (2001), en el estado Táchira se cultivan también *Coffea arábica L. var. Typica Cramer*, conocida también como *Café Típica*, *Criollo*, *Nacional o Común*, *Coffea arábica L. var. Caturra roja*, *Caturra amarilla*, *Coffea arábica L. var. Bourbon Choussy* o *café Bourbon*, *Catuai amarillo*.

- ✓ **Región oeste-central:** comprende los estados Portuguesa y Lara (son las principales áreas productoras de café del país en la actualidad y se estima que su producción alcanza un 45%), así como Falcón y Yaracuy. Se considera que las mejores variedades provienen de esta parte de la nación. Por otro lado, se siembran a una altitud entre 1.000-1.200 m.s.n.m., se cultiva en su mayoría *Coffea Arábigo*, variedades: *Típica*, *Bourbón*, *Mundo Novo*, *Caturra*. La cosecha se genera entre los meses de septiembre-marzo. En los estados Lara y Portuguesa, se registran cultivos orgánicos de *Coffea Arábica* de calidad, suaves y aromáticos y agradables en boca. Cuando se producían excedentes de estos granos y se exportaban por el puerto de Maracaibo, se denominaban comúnmente Maracaibos.
- ✓ **Región norte-central:** Una pequeña cantidad de la producción de Venezuela se origina en los estados Aragua, Carabobo, Miranda, Cojedes y Guárico. Las plantaciones se encuentran a una altitud entre 1.000-1.200

m.s.n.m., se cultiva en su mayoría *Coffea Arábigo*, variedades: *Típica*, *Bourbón*, *Mundo Novo*, *Caturra*, *Catuai rojo*, *Catuai amarillo*, pero también se observan islotes de *Coffea Canephora* variedad *Robusta*. La cosecha se genera entre los meses de septiembre-marzo. En la Guaira, estado Vargas, existen plantaciones de café orgánico, en su mayoría de la especie Arábigo por su calidad, suavidad y aroma que lo califican como café para exportación (Rodríguez, 12 de diciembre de 2016).

- ✓ **Región del este:** abarca los estados Sucre, Monagas, Anzoátegui y Bolívar. Las plantaciones de café se encuentran a una altitud de 1.000-1.200 m.s.n.m., se cultiva *Coffea Arábigo*, variedades: *Típica*, *Bourbón*, *Mundo Novo*, *Caturra*, *Catuai rojo*, *Catuai amarillo*, pero también existen pequeñas plantaciones de *Coffea Canephora* variedad robusta (Rodríguez, 12 de diciembre de 2016).

En la mayoría de las zonas productoras del país, todavía están presente pequeños cafetales de la especie *Arábigo Typica*, a pesar de ser cafetales viejos, susceptibles a los ataques del hongo *Hemileia vastatrix* o roya del café. Además, se aplican prácticas culturales inadecuadas que se traducen en muy bajos rendimientos. En Venezuela, los cafetales suelen ser cultivados en exposición solar y/o bajo sombra con árboles o asociados con cultivos como: guamo (*Inga spp*), bucare (*Erythrina spp.*), cedro (*Cedrela odorata*), pardillo (*Cordia alliodora*), nuez de macadamia (*Macadamia Intergrifolia*), aguacate (*Persea americana*), cítricos (*Citrus sinensis*), cambur (*Musa sp.*) (Empresa Nacional de Café S.A., 2013).

4.5.2.5. Evolución de la producción, la superficie y el rendimiento del rubro del café en el período 1995-2018

En el cuadro N° 13 se presentan datos de producción de café verde en Venezuela en algunos años seleccionados. sobre la producción de café verde en Venezuela. Se puede resaltar, que en la década de 1980, la producción de este rubro enfrentó una leve caída, debido al ataque del hongo *Hemileia Vasatrix* (roya del café) y *Hypothenemus hampei*, (broca del café) así como cambios climáticos y el fenómeno natural El Niño. Posteriormente, desde inicios de la década de 2010,

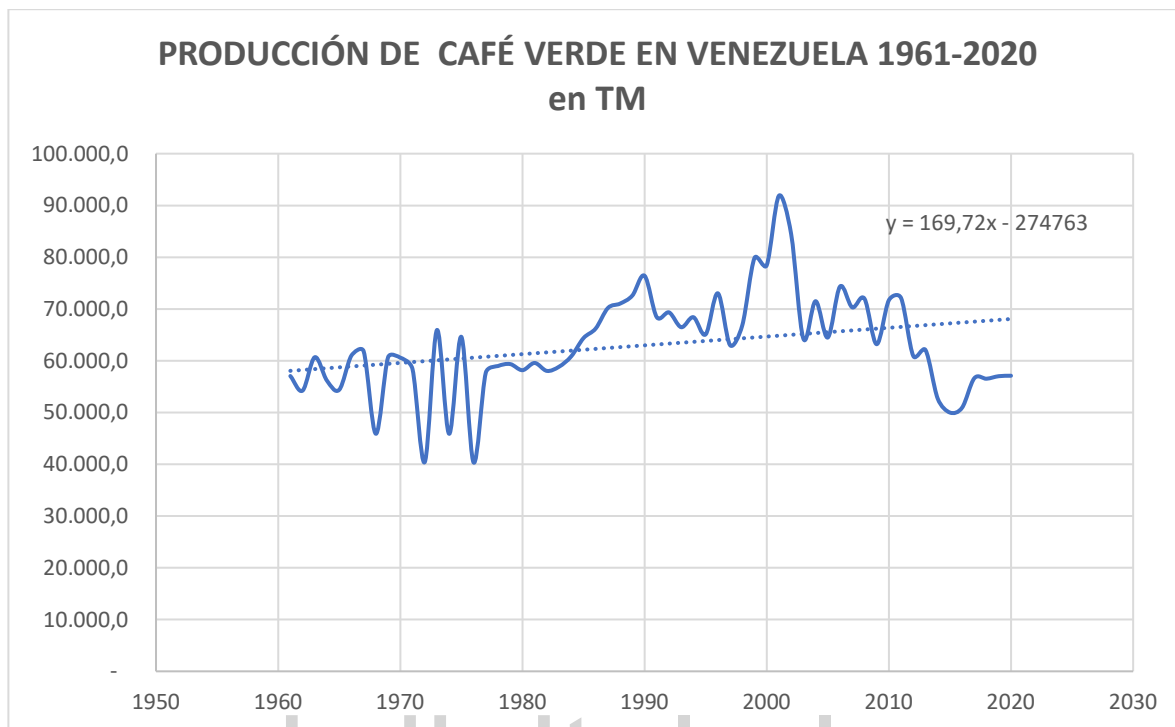
se observó una disminución en la superficie cosechada, como consecuencia de las expropiaciones realizadas, entre otros factores como cambios en las políticas públicas que afectaron el rubro, importaciones de café, desmotivando con ello a los productores nacionales.

CUADRO N° 13

PRODUCCIÓN DE CAFÉ VERDE EN VENEZUELA			
Años seleccionados (En toneladas)			
		ÁREA COSECHADA	
AÑO	TM	Ha.	Kg/ha
1961	57.050,0	340.000,0	1.678
1970	60.586,0	287.000,0	2.111
1980	58.173,0	257.804,0	2.256
1990	76.412,0	281.963,0	2.710
2000	78.440,0	226.863,0	3.458
2010	71.687,0	190.440,0	3.764
2020	57.100,0	162.807,0	3.507

Fuente: FAO, FAOSTAT Base Data Results, 2022; cálculos propios

GRAFICO N° 21



Fuente: FAO, FAOSTAT Base Data Results, 2022; elaboración propia

Mediante el análisis realizado por la Red Agroalimentaria en Venezuela, de diferentes rubros agrícolas en el país considerando los datos aportados por el Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras (MPPAPT) y la Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios de Venezuela (FEDEAGRO), se puede observar en el gráfico N° 21 la producción de café en Venezuela correspondiente al período 1995-2018, destacando tres tendencias (FEDEAGRO, 2020):

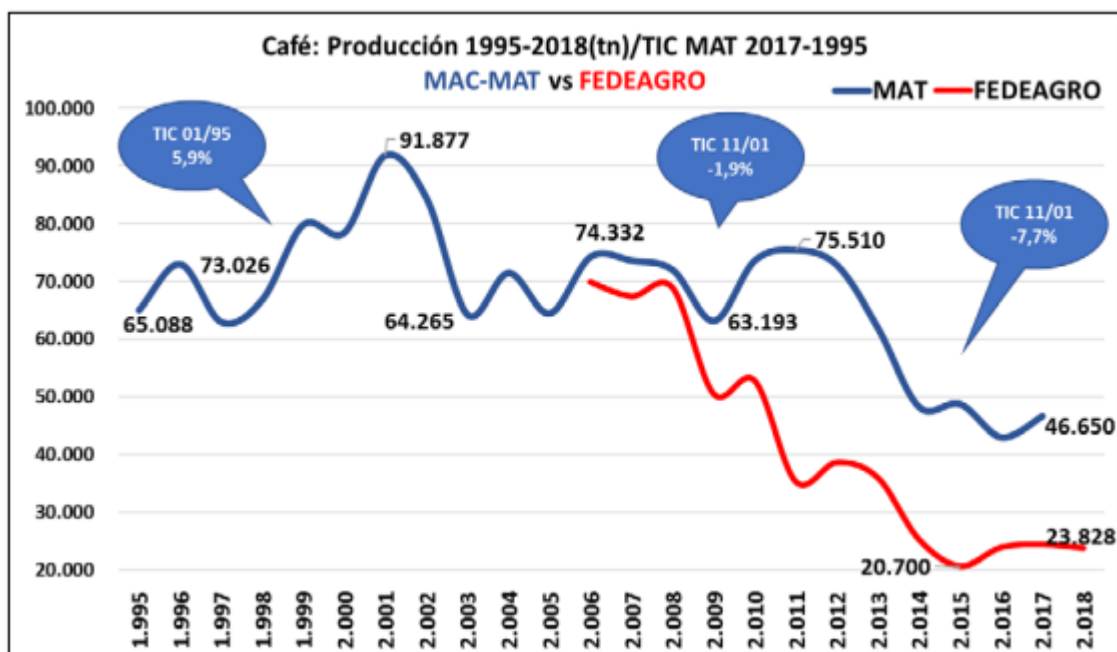
- ✓ Una tendencia que mide la variación interanual de la producción de café entre 1995 y 2001, denominada por los autores como TIC (5,9%), con un movimiento positivo;
- ✓ Una tendencia decreciente de la producción del rubro entre 2002 y 2011, con una TIC de -1,9%;

- ✓ Una tendencia declinante que determina el decrecimiento sostenido que va del 2011 al 2017, con una TIC de -7,7%.

En el gráfico indicado, se pueden ver las cifras del Ministerio de Agricultura y Tierras (MAT), las cuales difieren sustancialmente con las cifras presentadas por FEDEAGRO, dado que esta Confederación reportó volúmenes de producción inferiores a las cifras previstas por este Ministerio (para el año 2011 el volumen de producción reportado por el MAT supera en más de 100% a las cifras registradas por FEDEAGRO). No obstante, la tendencia de los años de decrecimiento es la misma para ambas fuentes, aun cuando la pendiente de la curva de descenso es mucho más pronunciada en el caso de los datos aportados por FEDEAGRO. Es importante referir, que FEDEAGRO ubica en el año 2006 el inicio del declive de la producción, en tanto que el MAT la ubica en el 2013. El año pico de producción en la serie es el 2001 cuando el MAT registró 91.877 t de café (1.997.00' quintales) (FEDEAGRO,2020).

www.bdigital.ula.ve

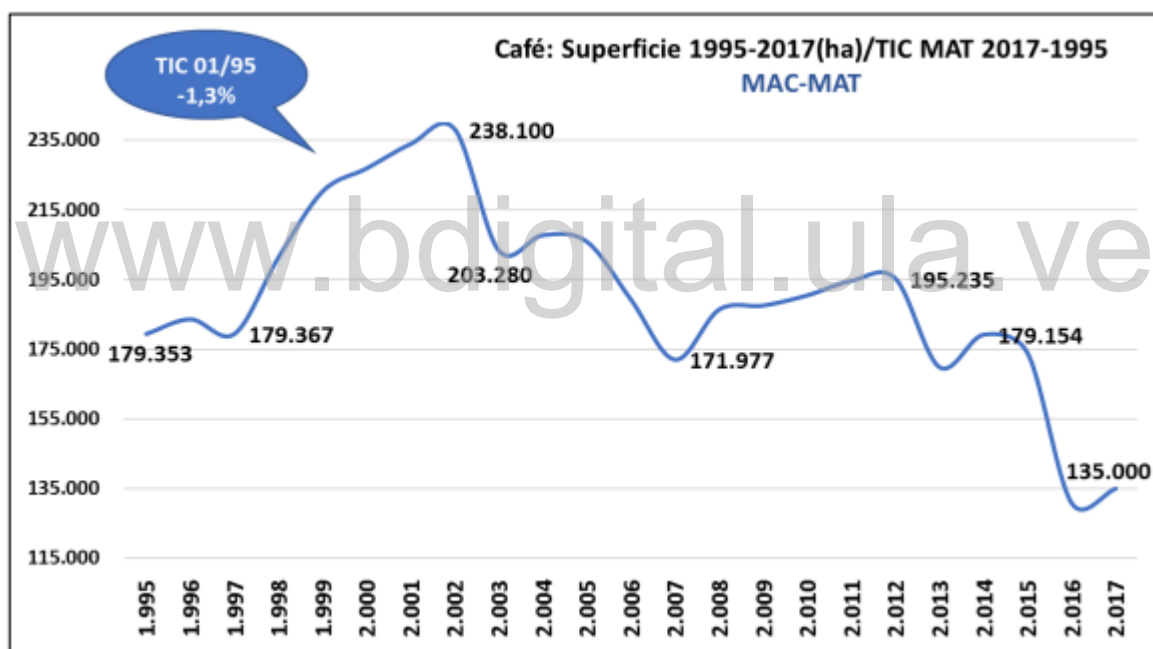
Gráfico N° 22



Fuente: FEDEAGRO, 2020.

Por otra parte, el Gráfico N° 22 analiza la superficie cosechada de café en Venezuela; se puede observar que esta variable sigue la misma tendencia de la producción. El año pico de la superficie cosechada de café para el 2001, es igual que el de la producción para ese mismo año, donde el MAT registra 238.100 ha. Así mismo, se puede destacar que esta data refleja poca confiabilidad, pues no es explicable cómo un rubro permanente desincorpora de un año para otro una cantidad considerable de hectáreas cosechadas, sin causas aparentes o planes de desarrollo del cultivo en ejecución.

Gráfico N° 23

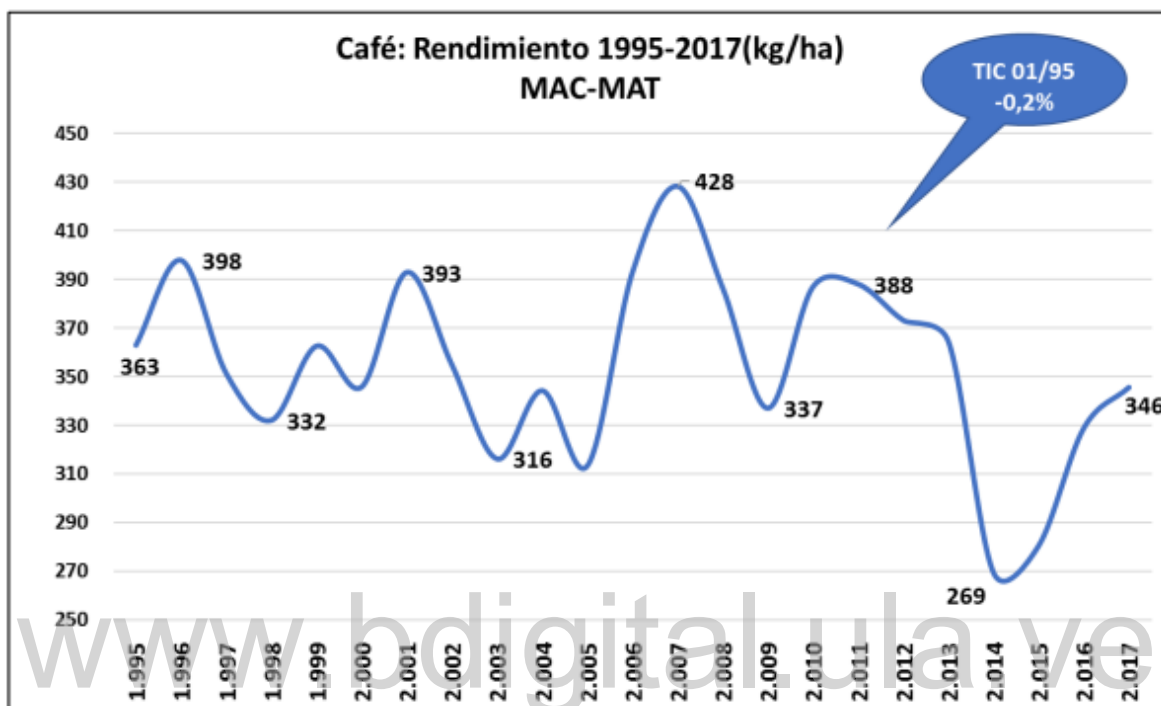


Fuente: FEDEAGRO, 2020.

Por su parte, el Gráfico N° 23 muestra los bajos rendimientos de la producción de café obtenidos durante el periodo considerado; se puede observar que los mismos no siguen una tendencia clara en toda la serie, siendo la TIC entre 1995 y 2017, de -0,2%. Así mismo, se puede apreciar las fluctuaciones de la productividad, sin embargo, se puede observar que entre los años 2008 y 2017 hay una caída de los rendimientos de esta variable de aproximadamente 82 Kg/ha (1,78 quintales por

ha). La influencia de los rendimientos en el comportamiento de la producción se hace más evidente en los últimos cinco años.

Gráfico N° 24



Fuente: FEDEAGRO,2020

La caficultura venezolana se ha visto afectada en los últimos 22 años, por factores entre los cuales se destacan (FEDEAGRO, 2020):

- ✓ Uno de los factores más importantes que ha influido en el desarrollo y crecimiento de la producción de café en Venezuela y a los caficultores establecidos del país, fue la fijación de precios por parte del Ejecutivo. En efecto, la política de fijar precios por debajo de los costos de producción y no ajustarlos por períodos muy largos de tiempo que en ocasiones superó los dos años, afectó notablemente a muchas familias caficultoras, ocasionando el abandono de los cafetales; otros lotes plantados con café fueron eliminados y sustituidos por otros cultivos más rentables.

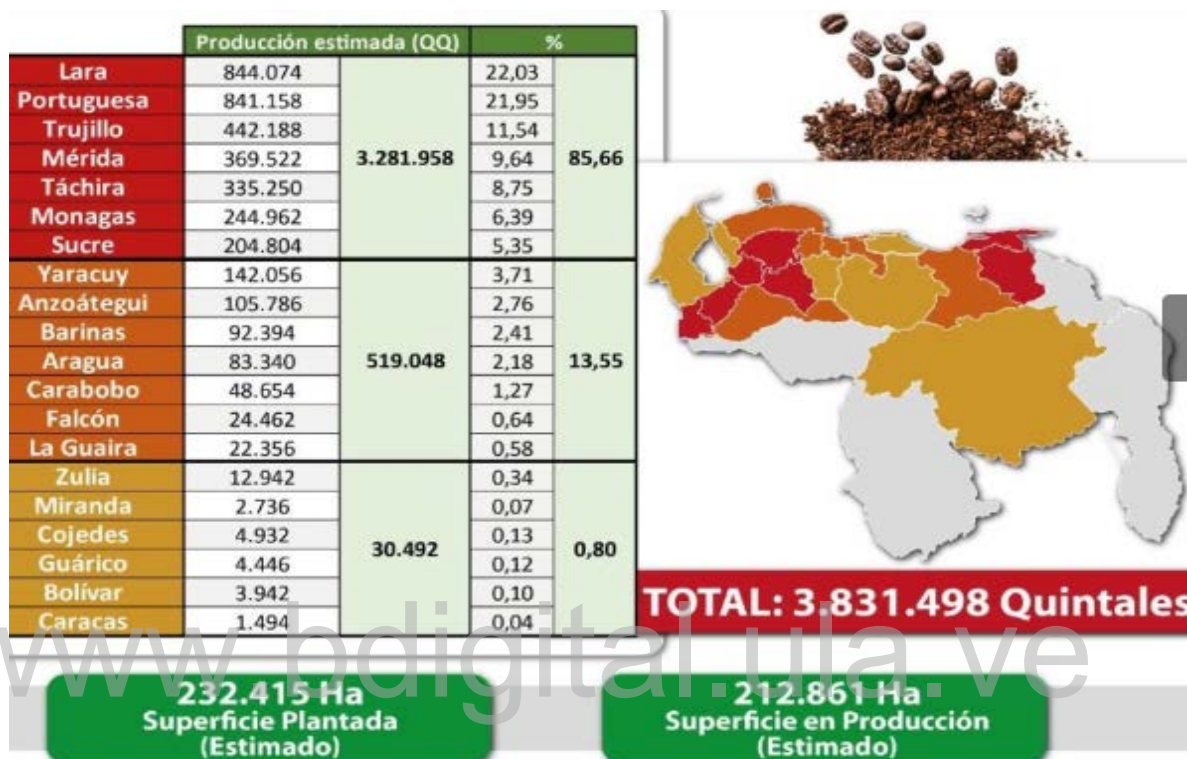
- ✓ La presencia del hongo *Hemileia Vasatrix*, o roya del café, a pesar de estar presente en el país desde hace muchos años, irrumpió con fuerza a finales de la primera década del siglo XXI, en esta ocasión con una nueva cepa del hongo más resistente a los fungicidas y responsable de la enfermedad. Lamentablemente, las autoridades fitosanitarias del país han actuado de forma negligente y no se ha combatido eficientemente la enfermedad. No ha sido posible, en los últimos 4 años, ingresar moléculas de fungicidas desarrolladas para controlar al hongo; tampoco se han introducido o creado materiales genéticos resistentes, ni se ha trabajado con control biológico. La enfermedad avanza e impacta la producción y el agricultor convive con ella.
- ✓ Al igual que en otros cultivos, el café no ha sido prioridad para el gobierno y tampoco para las empresas Pequiven y Agropatria y a los caficultores no se le vende fertilizantes, con impacto muy negativo en la productividad del rubro.

Adicionalmente, según Pedro Vicente Pérez, director de FEDEAGRO, la poca rentabilidad que obtienen los productores de café, les ha impedido a los mismos renovar plantaciones a gran escala, debido al costo de plantar una hectárea de café que está valuada sobre los 7.000 dólares, aun cuando en el país se mantienen el número de hectáreas de siembra, pero el número de plantas por hectárea ha disminuido. Igualmente acotó, que es una norma que al menos 20% de las plantaciones de café, sean renovadas anualmente. El costo actual de esa renovación de cafetos es elevado, lo que resulta difícil para los productores cafetaleros realizarla, además deben incluir los costos para trasladar fertilizantes a las zonas donde se realizan las renovaciones de cafetales (Minuta Agropecuaria, 26 de abril 2022).

Según Últimas Noticias (04/05/2022), el gobierno nacional considera que la producción de café en Venezuela se incrementará en los próximos años la superficie plantada con *Coffea L.*, así mismo se estima que la producción pueda alcanzar un total de 3.831.498 quintales de café verde, en el Cuadro N°14 describe los estados del país con mayor y menor producción del grano:

CUADRO N° 14

PRODUCCIÓN ESTIMADA DE CAFÉ EN VENEZUELA, PARA EL AÑO 2025



Fuente: Últimas Noticias, 04 de mayo 2022.

4.5.2.6. Productores primarios

En Venezuela, como en la mayoría de los países productores de café, existen un sin número de pequeños productores, que se asocian entre sí para lograr obtener mejores precios del grano. El sistema de producción de café se encuentra diversificado, incluye la siembra de café conjuntamente con otros cultivos para darle sombra, entre ellos las musáceas (banano principalmente), guama (*Inga spp.*), bucare (*Erythrina spp.*), cedro (*Cedrela odorata*), pardillo (*Cordia alliodora*), nuez de macadamia (*Macadamia Intergrifolia*), aguacate (*Persea americana*), cítricos (*Citrus sinensis*), cambur (*Musa sp.*), naranja agria (*Citrus sinensis*), limón (*Citrus*), mango

(*Ananaceae*) en algunas zonas. La inclusión de estos cultivos en el sistema productivo contribuye con la diversificación del ingreso y alimentación (autoconsumo) de las familias caficultoras (Empresa Nacional de Café S.A., 2013).

CUADRO N° 15

NÚMERO DE PRODUCTORES Y SUPERFICIE SEMBRADA DE CAFÉ EN VENEZUELA EN PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES, 2021

Estado	N° de Productores	Ha
Táchira	11.021	7.000
Mérida	7.000	2.500
Trujillo	11.216	12.000
Barinas	1.500	
Portuguesa	14.250	42.000
Lara	26.187	42.000
Yaracuy	497	500
Miranda	6.000	4.000
Monagas	1.500	

Fuente: CVC, 2022.

De acuerdo con el VII Censo Agropecuario (2007-2008), realizado por el Ministerio de Agricultura y Tierras (2008), a continuación:

CUADRO N° 16

UNIDADES PRODUCTIVAS (UPA'S) CON CAFÉ EN VENEZUELA, POR ENTIDAD FEDERAL

Estado	Número de UPA's							
	VII Censo 2007-08				V Censo 1984-85			
	# UPA café	%	# TOT UPA	% UPA café	# UPA café	%	# TOT UPA	% UPA café
Lara	13.439	23%	37.944	35%	8.910	11%	28.167	32%
Portuguesa	12.042	20%	35.564	34%	7.667	10%	25.409	30%
Trujillo	8.961	15%	30.405	29%	12.080	15%	26.844	45%
Monagas	2.439	4%	13.166	19%	4.201	5%	16.310	26%
Mérida	6.629	11%	27.779	24%	11.325	14%	24.174	47%
Sucre	2.386	4%	24.610	10%	6.683	9%	26.109	26%
Táchira	5.076	9%	25.688	20%	11.906	15%	26.716	45%
SUB-TOTALES	50.972	87%	195.156	26%	62.772	80%	173.729	36%
Yaracuy	2.382	4%	19.393	12%	3.171	4%	15.276	21%
Barinas	1.662	3%	31.231	5%	3.055	4%	19.466	16%
Aragua	622	1%	9.717	6%	1.070	1%	9.966	11%
Anzoátegui	788	1%	14.077	6%	838	1%	15.308	5%
Carabobo	837	1%	12.455	7%	1.136	1%	12.803	9%
Falcón	507	1%	20.182	3%	1.565	2%	19.855	8%
Vargas (1)	371	1%	2.683	14%	-	-	-	-
SUB-TOTALES	7.169	12%	109.738	7%	10.835	14%	92.674	12%
Zulia	208	0%	35.695	1%	369	0%	30.130	1%
Miranda	162	0%	15.425	1%	1.523	2%	19.424	8%
Cojedes	109	0%	7.841	1%	362	0%	8.750	4%
Guárico	33	0%	19.838	0%	139	0%	18.937	1%
Bolívar	62	0%	15.961	0%	462	1%	13.268	3%
Delta Amacuro	53	0%	3.295	2%	479	1%	2.499	19%
Dtto. Capital (2)	16	0%	122	13%	919	1%	1.942	47%
Apure	11	0%	15.683	0%	633	1%	15.611	4%
Nueva Esparta	4	0%	1.169	0%	3	0%	1.529	0%
Amazonas	3	0%	4.333	0%	9	0%	2.783	0%
SUB-TOTALES	661	1%	119.362	1%	4.898	6%	114.873	4%
TOTALES	58.802	100%	424.256	14%	78.505	100%	381.276	21%

Fuente: Ministerio de Agricultura y Tierras, 2008.

En Gaceta Oficial N° 42.303 Ordinario de fecha 24 de enero de 2022, fue publicada la siguiente resolución del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras, DM/003/2022 de fecha 13 de enero de 2022 relativa a las

Normas para el Funcionamiento de las Asociaciones de Productores o Beneficiadoras de Café y Torrefactoras:

- ✓ **Cálculo del precio:** para calcular el precio final del café verde trillado, a tenor de su calidad, se deberá cumplir con el siguiente procedimiento:
 - Tomar una muestra: al recibir el café del productor primario, se tomará una muestra representativa de cada saco o quintal de café verde, se homogenizará y se obtendrá una muestra de 200 gramos y en presencia de productor se medirá el grado de humedad con el respectivo equipo calibrado.
 - Determinar el grado del café: para determinar los grados del café, la misma muestra, deberá colocarse en una superficie de determinación de defectos, el número de defectos de los granos de café, de acuerdo a la norma COVENIN.
 - Pago del precio: el precio a pagar por el café verde arrimado, no podrá ser inferior al precio del rubro en el mercado internacional, aplicándole los siguientes descuentos o incrementos:
 - Café Grado 5, que corresponde a grano corriente lavado o natural, con defectos de sabor por prácticas inadecuadas de cultivo y post cosecha, y de cosechas anteriores, con humedad de hasta 13% y no más de 40 granos defectuosos, se le aplicará un 40% de descuento.
 - Café Grado 4, que corresponde al grano corriente lavado o natural con deterioro por malas prácticas de post cosecha, y de cosechas anteriores, con humedad de hasta 13% y no más de 35 granos defectuosos, se le aplicará un 20% de descuento.
 - Café Grado 3, que corresponde al grano de café lavado bueno y natural de cosecha actual, cultivado con buenas prácticas agronómicas, con humedad de hasta 12,5% y no más de 30 granos defectuosos, se le aplicará un 10% de descuento.
 - Café Grado 2, que corresponde al grano de café de muy buena calidad, de cosecha actual, cultivado con buenas prácticas

agronómicas y/o, prácticas armónicas con la naturaleza; con humedad de hasta 12,5% y un promedio de hasta 23 granos defectuosos, se le aplicará un 5% de descuento.

Si el productor presenta un Certificado de Café Especial (“CCE”) o Café Sustentable (“CS”) emitido por la CVC., o el Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral (“INSAI”) o algún otro organismo certificador autorizado por la referida Corporación, tendrá un 10% de incremento por encima del precio base:

- ✓ **Café Grado 1**, que corresponde al grano de café lavado de óptima calidad, de cosecha actual, cultivado con buenas prácticas agronómicas y/o prácticas armónicas con la naturaleza o agroecológicas, con humedad de hasta un 10%, y no más de 15 granos defectuosos, se pagará íntegro, según el precio base. Si el productor presenta un CCE o CS vigente, emitido por la CVC, o el INSAI o algún otro organismo certificado autorizado por la referida Corporación, tendrá un 20% de incremento por encima del precio base.

En el caso de café orgánico, si el productor presenta un CCE o CS vigente emitido por la CVC, o el INSAI o algún otro organismo certificador autorizado por la CVC, tendrá un 80% de incremento, por encima del precio base.

4.5.2.7 Asociaciones de productores

El país cuenta con 95 asociaciones de productores de café, las cuales se encuentran distribuidas como sigue: 35 en Lara, 27 en Portuguesa, 11 en Trujillo, 10 en Mérida, 5 en Táchira, 2 en Miranda, 1 en Anzoátegui, 1 en Aragua, 1 en Barinas, 1 Monagas, y 1 en Yaracuy. Además de contar con 308 torrefactoras en todo el país (Morales, 04 de mayo de 2022).

Entre ellas, se pueden mencionar: Asociación Productores de Café Don Antonio S.A., Santa Cruz de Mora, estado Mérida; Cooperativa Quebrada Azul, Hacienda turística, La Azulita, Mérida; PACCA, Rubio, estado Táchira; Asociación Agrícola de Trujillo, Valera, estado Trujillo; Asociación de Cafeteros de Boconó (ASOCAFEBO), Boconó, estado Trujillo; Asociación de Productores de café PACCA

Río Claro, estado Lara; Asociación de Productores Venezolanos de Café, Acarigua, estado Portuguesa; PACCA Sanare, estado Lara; PACCA, estado Guárico; Asociación de Productores Venezolanos de Café, Acarigua, estado Portuguesa³².

En este eslabón en Venezuela se presentan algunas dificultades, entre ellas:

- ✓ Dificultades para la obtención de los insumos necesarios para la producción de café y elevados costos
- ✓ Los productores de café no cuentan con variedades ni semillas mejoradas que sean resistentes al hongo *Hemileia Vasatrix*, o roya del cafeto.
- ✓ Falta de asistencia técnica para que haya un buen manejo y cuidado de los cafetales.
- ✓ Problemas de financiamiento de la producción.

4.5.2.8. Problemática general referida al componente primario de la cadena del café en Venezuela

El componente primario, como se señaló anteriormente, es el primer eslabón de la cadena de valor del café, donde interviene el productor cafetalero, desde el sembrado de los almácigos de café en las plantaciones mediante técnica específica o en algunos casos desde la germinación de semillas en viveros disponibles dentro de las unidades de producción. El mantenimiento de las plantaciones, conducen a la utilización de productos agroquímicos tales como: pesticidas, abonos, fungicidas, urea, y otros, además se deben limpiar los cafetales de malezas y hierbas. En Venezuela, la mayoría de los cultivos de café se encuentran bajo sombra y laderas, la recolección de los frutos café maduros es realizada manualmente para evitar recoger cerezas que no hayan alcanzado su madurez; el fruto del café post cosecha, pasa por diferentes procesos antes de obtener los granos de café verdes, desde el

³² Esta información fue obtenida mediante la revisión de los directorios de asociaciones en cada estado productor de café.

despulpado, lavado, secado, trillado, algunos de estos procesos son realizados en forma artesanal y algunas veces en forma mecánica. El valor generado en la fase productiva del café de manera artesanal, es parte de la cultura que el pequeño productor aplica en el cultivo, es decir, la aplicación de sus insumos, la conservación de suelos y las labores culturales para el mantenimiento del cafetal.

En este eslabón se presenta dificultades como:

- ✓ Los productores de café no cuentan con variedades ni semillas mejoradas que sean resistentes al hongo *Hemileia Vasatrix*, o roya del cafeto.
- ✓ Falta de asistencia técnica para que haya un buen manejo y cuidado de los cafetales por parte del gobierno.
- ✓ El café fue uno de los primeros rubros donde los gobiernos regionales intervinieron el proceso de comercialización, impidiendo que los caficultores e intermediarios compradores de café, comercializaran las cosechas fuera de sus entidades especialmente en Portuguesa, obligando a los caficultores a vender su cosecha a empresas e industria torrefactoras del Estado a precios inferiores a los costos de producción y muy por debajo del precio establecido en el mercado internacional. El resultado de esta acción fue la ruina de los productores nacionales de café.
- ✓ En el año 1998 Venezuela fue exportado neto de café, las exportaciones anuales fluctuaban alrededor de 600.000 a 700.000 quintales de café verde. Con la merma de la producción se apeló al expediente de las importaciones y el país se llenó de grano importado de los nuevos socios comerciales del gobierno nacional (Nicaragua, Brasil, El salvador), estos cafés importados con dólar preferenciales compitieron con el café en grano nacional y desplazaron la producción interna. A partir de 2014, la debacle de la producción petrolera y el mal manejo de la economía, se reduce la importación, pero el mal ya estaba hecho y la caficultura sin recursos y con políticas nocivas se sumió en una severa recesión. La producción de café se ha venido desplazando de los estados andinos a los estados de la región occidental de Portuguesa y Lara que en la actualidad producen el 60% del

total. Le siguen Táchira, Mérida y Trujillo, los cuales en conjunto aportan el 25% de la producción nacional. Se trata de zonas montañosas, en las que los cafetales se ubican entre los 600 m.s.n.m y los 1600 m.s.n.m, o incluso, en algunos casos, los 1.800 m.s.n.m. Debido a la ubicación de estas explotaciones, los cafetales juegan un papel importante en el cuidado medioambiental de las zonas en las que se localizan las explotaciones cafetaleras, contribuyendo con ello al equilibrio de las cuencas hidrográficas y asegurando a la fauna de estas áreas, cobijo y comida en los árboles que dan sombra a las plantaciones de café.

Con respecto a la problemática general referida al componente primario de la cadena del café en Venezuela, Fernando Vega -técnico superior en Agrotecnia- adscrito al Instituto Merideño de Desarrollo Rural (IMDERURAL) y productor de café, considera que en la actualidad el productor está atravesando por múltiples problemas en la producción del rubro. Inicialmente destacó el inconveniente que existe en la obtención de semillas certificadas del grano de las especies que se cultivan en el país como son: *Coffea Arábica* en sus diferentes variedades y *Coffea Canephora* (Robusta), que permitan la conformación de viveros de almácigos de café y plántulas. Así mismo, indicó la dificultad que existe en la obtención de los insumos agroquímicos (urea y otros) que permitan el mantenimiento y producción de las plantaciones de café de las diferentes unidades productivas; igualmente para la adquisición de maquinarias, equipos e implementos requeridos en el mantenimiento de las plantaciones. Además, la mano de obra constituye un problema grave actualmente, muchas de las personas que recogían la cosecha han migrado del país en los últimos años, como consecuencia de la crisis política y económica (F. Vega, comunicación personal, 26 de septiembre de 2022).

Por otra parte, los entes gubernamentales no han otorgado los financiamientos necesarios para la producción de café, de manera oportuna, que permitan al productor cubrir los costos de producción en su debido momento, además las políticas monetarias establecidas en los últimos años en Venezuela han impedido

que la banca privada genere créditos a los productores (F. Vega, comunicación personal, 26 de septiembre de 2022).

No obstante, sobre la asistencia técnica desde los organismos del Estado, la misma se da con personal de los diferentes entes gubernamentales, pero con limitantes, el productor debe cancelar los gastos de traslado, comida y estadía del personal que vaya a realizar la asistencia técnica en las unidades de producción, generalmente estas visitas técnica van acompañadas de formación, utilización y manejo de productos biológicos, tratando de llevar al productor a que sus plantaciones sean orgánicas según los protocolos fijados para tal fin (F. Vega, comunicación personal, 26 de septiembre de 2022).

Por su parte, el productor de café en Pueblo Nuevo del Sur y Santa Cruz de Mora, estado Mérida, Jacinto Fernández, explica que en estos dos lugares se produce *Coffea Arábica*, variedades Catuai amarillo y Catuai rojo, que son suaves, aromáticas y fina en taza (J. Fernández, comunicación personal, 01 de octubre de 2022).

En relación con la problemática que enfrenta el productor de café en la zona, acota que el gobierno se ha olvidado de conceder financiamiento para producir este rubro, lo que ocasiona limitaciones importantes en la familia caficultora. Otro gran inconveniente que se generó fue la incertidumbre en la tenencia de la tierra y en las expropiaciones que se dieron de las mismas. Los organismos gubernamentales tales como INIA, MPPAPT han desconocido la necesidad que el productor tiene de recibir asistencia técnica, aunado también a la problemática del suministro de combustible, sea gasolina o gasoil para los vehículos de transporte desde las unidades de producción hasta los centros de acopio. Además, se evidencian en los últimos años dificultades en el suministro de los agroquímicos, desde la expropiación de Agroisleña en 2010 (J. Fernández, comunicación personal, 01 de octubre de 2022).

Sin embargo, durante el inicio de la cosecha de 2022 y por problemas climáticos sufridos en el estado Mérida y el país (lluvias y vaguadas) y la estrategia

que mantiene el gobierno del incremento de la producción de café en el país, el suministro de agroquímicos bajo subsidio del Estado ha sido mas accesible pero siempre con problemas de suministro oportuno. En cuanto a la mano de obra en los sectores de cultivo, existe quien realice la recogida de los granos de café, pero a costo elevado, incrementando por tanto los costos de producción al caficultor. El beneficio de los granos de café es realizado manualmente, con secado en patios y fermentación en tanques (J. Fernández, comunicación personal, 01 de octubre de 2022).

4.5.3. Procesamiento de café verde: Torrefacción

La torrefacción del café es una etapa clave dentro del proceso de fabricación del producto, que consiste en tostar los granos verdes. Bajo el efecto del calor, los azúcares y los aminoácidos del café se combinan para crear millares de compuestos aromáticos ("reacciones de Maillard"). El proceso de calentamiento /cocción/secado de granos de café en un tostador de café con el fin de transformar las propiedades físicas y químicas de los granos de café verde para que los sabores y aromas deseados de la última taza de café preparado se puedan alcanzar (ICO, s/f).

Los quemadores calientan el recinto o tanques a 220 °C a través de una tolva, el café verde se envía a este recinto, la llegada de esta masa de materia fría hace caer la temperatura a 120°C en la tolva, la temperatura subirá nuevamente a 220°C en 20 minutos. El control de la torrefacción es automático durante los primeros 17 minutos. Luego el hombre interviene recurriendo a la visión, al olfato y al oído. Para ello, dispone en particular de una sonda con la que se pueden retirar algunos granos. Una vez torrefactado, el café habrá perdido 20% de su peso, pero ha ganado 60% de volumen suplementario (ICO, s/f).

Existen diferentes métodos de torrefacciones:

- ✓ **Torrefacción a la antigua en 20 minutos:** El café se cuece a una temperatura que aumenta progresivamente de 110 a 220°C. El único método

capaz de cocer el grano en su centro que permite revelar los aromas y suavidad de los arábigos.

Sin embargo, numerosos industriales prefieren métodos rápidos, más ventajosos en términos de costo (ICO, s/f):

- ✓ **Torrefacción rápida en 10 minutos:** Ejecutada entre 400 y 500°C, durante 8 a 10 minutos. El café sólo desarrolla el 30% de sus aromas y sólo se puede enfriar con agua.
- ✓ **La torrefacción flash en 90 segundos:** Se efectúa a temperaturas extremas, hasta 900°C, por un bombardeo de ondas. Los granos están crudos en el interior y carbonizados al exterior.

Al salir el café de las tolvas o recintos de torrefacción, se realiza inmediatamente el enfriamiento de los granos de café mediante aire, para garantizar una óptima conservación en el tiempo y preserva la integralidad de los componentes aromáticos. Así mismo, la humedad del grano de café no debe exceder el 2%. La torrefacción del café, en diversos aspectos y casos, crea, modifica y/o estabiliza la fragancia, sabor, aroma, dulzor, acidez y el cuerpo del café. La torrefacción elimina la mayor parte de la humedad en los granos de café y comienza una serie de reacciones químicas conocidas como pirólisis, el cambio de la composición química del café y el desarrollo de los compuestos asociados a los: tostadores de café, temperatura de la torrefacción, y tiempo de tueste (ICO, s/f).

El tostador experto aplica la temperatura adecuada para la cantidad justa de café, observan los cambios en el color de los granos de café y el tiempo adecuado para crear los mejores sabores y aromas de los granos de café que se están tostando (ICO, s/f).

El café tostado no sólo cambia el color, el aroma y el sabor del grano, sino que también cambia el nivel de acidez, el nivel de cafeína y el cuerpo del café. Un tostador de café profesional dirá que solo hay tres tonos de café; tostado claro, tostado medio y tostado oscuro (ICO, s/f):

- ✓ **Tostado ligero o canela:** Los granos serán pálidos y de aspecto seco, sin aceite en su superficie y con color canela, lo que resultará en un café con la acidez alta, el cuerpo ligero, la cafeína alta y disfrutará de las características de sabor de la región de recogida con sabores frutales o a hierba.
- ✓ **Tostado medio o americano:** Los granos aún están secos, sin aceite y con más dulzura debido a la mayor cantidad de caramelización, la acidez del café resulta más baja, mayor cuerpo y sabor y con un amargor pronunciado, se llama americano porque es el más consumido en EE.UU.
- ✓ **Tostado oscuro:** Los granos han llegado a tostados más oscuros; muestran un brillo aceitoso, tienen un pronunciado sabor, las notas especiadas y una sensación en boca más gruesa y grasa se vuelven pronunciadas. En el tostado oscuro hay varias modalidades (ICO, s/f):
 - **Tostado francés:** lleva los granos al punto en que comienzan a fumar (echar humo), el sabor es notablemente ahumado o incluso chamuscado, con poca evidencia del sabor original de los granos verdes, con un toque de dulzura, pero menos cuerpo que con un tostado medio u oscuro.
 - **El Expreso o italiano:** podría ser una clase por sí mismo ya que utiliza lo que se llama un grano gourmet y que posteriormente serán utilizados en cafeteras exprés, cafeteras que hacen pasar el agua a presión, por el café molido directamente. Después del tueste queda un grano caramelizado, negro y aceitoso, dando lugar a cafés de color muy oscuro que indica el alto grado de tueste con el que se extraen la mayoría de sus aceites esenciales y de sabor y aroma intenso.

Se puede resaltar que Venezuela cuenta actualmente con 308 torrefactoras, distribuidas en diferentes estados a nivel nacional (Prensa Miraflores, 04 de mayo 2022).

- ✓ **Café Venezuela S.A.:** adscrita a la Corporación Venezolana de Café S.A., a su vez adscrita a la Corporación de Desarrollo Agrícola S.A., a su vez adscrita al Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras. Autorizada en

2003 (decreto N° 2.469, G.O. 37.731, 14/7/2003) Sector Tabor Carretera Principal, Pampán, estado Trujillo, empresa construida en 1985 bajo la razón social Torrefactora Colonial y la marca de “Café Colonial”. En 1994, tras la crisis financiera, pasó a ser propiedad de FOGADE. Estuvo paralizada desde entonces. El presidente, Hugo Chávez anunció su reactivación en 2003. La puesta en marcha ocurrió en 2005. Posteriormente se incorporaron a esta empresa otras unidades de producción. Para 2016, los trabajadores denuncian que la empresa opera a 20% de su capacidad y con irregularidades administrativas (Transparencia Venezuela, 2016).

- ✓ **Café Venezuela Tiendas y Servicios S.A.:** Filial de la Corporación Venezolana de Café S.A., a su vez adscrita a la Corporación de Desarrollo Agrícola S.A. y al Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras. Autorizada en 2012 (decreto N° 9.034, G.O. 39.942, 12/6/2012) Caracas, Distrito Capital (Transparencia Venezuela, 2016).
- ✓ **Empresa Nacional del Café S.A.:** Propiedad de la Corporación Venezolana de Café S.A., a su vez adscrita a la Corporación de Desarrollo Agrícola S.A., a su vez adscrita al Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras. Autorizada en 2012 (decreto 9.204, G.O. 40.020, 2/10/2016) Zona Industrial El Tigre, Guacara, estado Carabobo. Marcelo y Rivero C.A. eran propietarios de las marcas Café Madrid (desde 1958), El Peñón (2003) y Aroma (1990) (Transparencia Venezuela, 2016).
- ✓ **Fama de América C.A.:** Bajo administración de la Corporación Venezolana de Café S.A., a su vez adscrita a la Corporación de Desarrollo Agrícola S.A., a su vez adscrita al Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras. Expropiación decretada en 2009 (decreto 7.035, G.O. 39.303, 10/11/2009). La Yaguara, Caracas. Fama de América tenía una historia de alrededor de 120 años para cuando fue expropiada en 2009. En ese momento, el gobierno argumentó que la empresa desplazaba a los torrefactores más pequeños, así que decretó la adquisición forzosa de los activos tangibles e intangibles (la marca) de la empresa. La República y los dueños aún están en proceso de

litigio internacional ante el CIADI. En 2016 la empresa produce a menos de 10% de su capacidad instalada (Transparencia Venezuela, 2016).

A continuación, se describe en el cuadro N° 17 la producción de las empresas de café propiedad del estado venezolano desde el año 2009 al 2015, se presenta la variación de la producción de café en cada una de las principales empresas torrefactoras, medida en toneladas.

CUADRO N° 17

PRODUCCIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE CAFÉ, DEL ESTADO VENEZOLANO

Torrefactora	2009	2015	% de variación
Café Venezuela	6.000	13.129	119
Empresa Nacional del Café	26.400	11.893	-55
Fama de América	18.600	2.500	-87

Unidad de medida: toneladas

Fuente: Memoria y Cuenta del Ministerio de Agricultura y Tierras, 2015.

Existen un gran número de industrias torrefactoras de capital privado, ubicadas en estados productores del grano, se enumeran algunas de ellas:

- ✓ Estado Aragua:
 - Torrefactora de café pergamino ca. Sector La Julia, Turmero, estado Aragua
- ✓ Estado Mérida:
 - Torrefactora Café KOLA'O, Las González
 - Torrefactora Café Don Anacleto, C.A.,
 - Café Occidente, Zea, estado Mérida
 - Café Santaromita gourmet, Santa Cruz de Mora
 - Torrefactora de Café Las Palmas, Santa Cruz de Mora
 - Café Roble, Ejido, estado Mérida
- ✓ Estado Táchira

- Café Continental, Rubio, estado Táchira
- Torrefactora Sucre, Bramón, municipio Junín, estado Táchira
- ✓ Estado Barinas:
 - Torrefactora Brasil
 - Café Popatria C.A., Socopó, estado Barinas
 - Torrefactora Italo Venezolano C.A., Barinas
 - Huzcafé, C.A., Bum-Bum, Barinas
- ✓ Estado Trujillo:
 - Torrefat de Café, Boconó, estado Trujillo
 - Torrefactora de café Los Meriño, Boconó, estado Trujillo
- ✓ Estado Lara:
 - Café la Cima, Barquisimeto, estado Lara
 - Café La Pastoreña, C.A., Barquisimeto, estado Lara
 - Torrefactora Café Cardenal, Barquisimeto
 - Karaka Coffee, Barquisimeto
- ✓ Estado Portuguesa:
 - Cafés Aromáticos de Venezuela, C.A., Chabasquen
- ✓ Estado Yaracuy:
 - Torrefactora Nivar C.A., Nirgua
- ✓ Estado Guárico:
 - Torrefactora Fama Latina, Espino, estado Guárico
 - Torrefactora Café Paya
 - Café El Llanero, C.A., Calabozo, estado Guárico
- ✓ Estado Miranda:
 - Torrefactora Guri, Guatire
 - Torrefactora de café Santa Rosa, Altos Mirandinos
 - Torrefactora Guarenas, Guatire
- ✓ Estado Monagas:
 - Torrefactora de café Monagas, C.A., Caripe, estado Monagas
- ✓ Estado Nueva Esparta:
 - Fabrica Torrefactora de café Moka Caribe, Isla de Margarita
- ✓ Estado Sucre:
 - Café Montenegro, C.A., Cumanacoa
- ✓ Estado Carabobo:
 - Industrias alimenticias Branger, industrialización de café gourmet, Valencia

La industria torrefactora en Venezuela está sujeta a la normativa dispuesta por el gobierno referente a su funcionamiento y que se detalla a continuación. Según la

Resolución DM/003/2022, de fecha 13 de enero de 2022, relativa a las Normas para el Funcionamiento de las Asociaciones de Productores o Beneficiadoras de Café y Torrefactoras, se puede destacar:

- ✓ **Objeto:** dichas organizaciones están dirigidas a cuidar la calidad e inocuidad del rubro café.
- ✓ **Sujetos pasivos:** quedan obligadas todas las personas naturales o jurídicas, que participan dentro del Sistema Nacional Integral Agroalimentario, como asociaciones de productores o beneficiadores de café, en el nivel II, es decir las personas que realizan la actividad de acondicionamiento de la cereza del café, ya sea despulpado, lavado, secado y empacado, para la obtención del café verde.

Las industrias torrefactoras deben cumplir con los procedimientos para la recepción y compra de los productos:

✓ El procedimiento de recepción y compra de la materia prima, independientemente de su presentación, se hará de acuerdo con las normas internacionales de la Organización Internacional del Café (ICO), y de la Green Coffee Association, bajo las siguientes reglas:

- **Café cereza (sin despulpar)**, tendrá un factor de conversión de 0,185 sobre su peso total, para llevarlo a quintales de 46 kg cada uno.
- **Café despulpado húmedo (sin secar)**, para llevarlo a una presentación de quintales, deben aplicarse las siguientes equivalencias mediante el resultado de una muestra en un equipo medidor de humedad:
 - Si la humedad es mayor al 15%, el factor de descuento será del 5% de su valor final en café verde trillado.
 - Si la humedad es del 15%, el factor de descuento será del 3,4% de su valor final en café verde trillado.
 - Si la humedad es del 14%, el factor de descuento será 2,3% de su valor final en café verde trillado.
 - Si la humedad es del 13%, el factor de descuento será del 1,14% de su valor final en café verde trillado.

- Si la humedad oscila entre el 12,5 y el 10%, no habrá factor de descuento de su valor final en café verde trillado.
- Si el café es pergamino seco (CPS) sin trillar, tendrá un factor de conversión de 0,800 sobre su peso total, para llevarlo a quintales de 46 kg cada uno.

Obligaciones: las Asociaciones de Productores o beneficiadoras deben:

- a. Facilitar a los productores, a través de ventas o intercambio, y con carácter obligatorio, por el arrime de su materia prima, herramienta e insumos de trabajo.
- b. Contratar a sus expensas, técnicos extensionistas en el área de café o en su defecto, constituirán un departamento de servicio técnico que se encargue de dar asistencia técnica gratuita a los productores que les arrimen la materia prima. Igualmente, deberán participar en los programas estatales y regionales, que se implementen para el desarrollo del rubro y para el mejoramiento de la calidad de vida de los productores.
- c. No podrán trasladar al precio de venta de materia prima ofrecido a las torrefactoras, ningún costo en que hayan incurrido por los servicios gratuitos o contribuciones debidas.

Solicitudes de la industria: la industria nacional de torrefacción podrá solicitar a las asociaciones de productores o beneficiadoras, la venta de la materia prima, según la calidad que requiera, sin más limitaciones que el pago de su precio. Se prohíbe a las asociaciones de productores o beneficiadoras, la imposición de limitaciones de cualquier tipo a este respecto.

Procesos diferenciadores: los productores que beneficien su café por procesos diferenciados, llamados cafés especiales, tales como: *Honney*, maceración carbónica, fermentación u otros, deberán obtener a los fines de la movilización de su materia prima. el código de productor emitido por la Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO).

Movilización de café verde: se deberán contar con la siguiente documentación: (i) Guía de movilización emitida por SUNAGRO; (ii) certificado fitosanitario para

movilización de productos y subproductos de origen vegetal, emitido por el INSAI y (iii) autorización de movilización emitida por la CVC.

Adquisición de materia prima: las torrefactoras deberán adquirir la materia prima o café verde, para su procesamiento, única y exclusivamente a través de las asociaciones de productores o beneficiadoras que se encuentren debidamente registradas ante la CVC y cuenten con el código de beneficiador, emitido por la SUNAGRO.

Cuando una torrefactora contrate los servicios de procesamiento de materias primas con otra torrefactora, deberán informar a la CVC, dentro de las 48 horas siguientes, la suscripción del respectivo contrato de servicios y cumplir para su movilización, con el procedimiento de guiado correspondiente ante la SUNAGRO.

Las asociaciones de productores o beneficiadoras solo podrán adquirir la producción primaria de café, en los municipios que señalen como su área de influencia, en el momento de su registro ante la CVC, siempre que no trasladen al productor ni a la torrefactora, los costos en que incurran por la movilización de materia prima hasta el municipio donde tenga su centro de acopio.

Incumplimientos: cualquier incumplimiento de estas normas, así como de la normativa vigente que rige la materia, los órganos y entes competentes actuarán conforme a lo establecido en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria y demás disposiciones normativas que regulan la materia.

4.5.4. Industrialización

La cosecha del café en Venezuela se produce mayormente en los meses de octubre y marzo, alcanza un 94% de cultivo, sin embargo, el nivel más alto de la cosecha se logra entre los meses de diciembre y enero, pero en el oriente del país la producción se eleva en enero y febrero (<https://www.notilogia.com/asi-esta-la-industria-cafetatera-en-venezuela-en-el-dia-mundial-del-cafe/>, (recuperado el 25 de agosto, 2022)).

En la actualidad existen orientaciones precisas para la revitalización de la producción de café en Venezuela, pero el nivel de procesamiento industrial del café no se ha optimizado en los últimos tiempos en los niveles que requiere la demanda interna, sin embargo se está haciendo esfuerzos para la modernización de la industria procesadora de café, específicamente las torrefactoras de propiedad privada que ha permitido fortalecer la producción que abastezca la red de industrias cafetaleras en el país. Igualmente, tres de las grandes torrefactoras del país fueron despropiadas por el Estado entre los años 2009 al 2012, actualmente se entran cerradas y con equipos de tecnología deficiente (Fedeagro, 2021).

El café en la actualidad tiene un gran déficit, hasta hace 7 años, Venezuela era un país que exportaba un 25% de productos nacionales a otros países de América y Europa. Vicente Pérez director del sector café en la Federación de Asociaciones de Productos Agropecuarios, Fedeagro, alegó que en la actualidad “tenemos una caída en la producción” ya que a su juicio anteriormente se producía 1 millón 600 mil sacos de café mientras que hoy en día se producen 800 mil quintales de este rubro (Fedeagro, 2021).

4.5.5. El proceso de comercialización de café en Venezuela

4.5.5.1. Definición de comercialización y sus principales funciones

La definición técnica de comercialización es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor. Este intercambio es esencial en el comercio y genera un impacto en el mercado de bienes, servicios y la propiedad intelectual. La comercialización es una práctica muy antigua, que inicialmente se realizaba a través del trueque, para acceder a los productos que no se tenían; la comercialización ha ido evolucionando con el paso del tiempo, favoreciendo al comercio, a través de los tratados comerciales (Diccionario Económico, 2022):

Las funciones principales de la comercialización de un bien o servicio se basan en fomentar la demanda de un producto en el mercado y vender los productos a los distintos mercados. Dentro del proceso de comercialización es primordial, realizar un análisis detallado de las características de los mercados, de la competencia y establecer un plan de *marketing*, donde intervienen variables claves tales como: el producto, el precio, la distribución y la promoción (Diccionario Económico, 2022).

4.5.5.2. El monopolio de la comercialización de café en Venezuela, 1975-1991

El Fondo Nacional del Café (FONCAFÉ) fue creado por Decreto Ley N° 910, con fecha 13 de mayo de 1975, como organismo rector de la caficultura venezolana, con el objetivo de prestar asistencia técnica y crediticia, ejercer un control fitosanitario eficiente y oportuno, establecer sistemas de protección al precio del grano al nivel nacional e internacional, promover su producción, su procesamiento, su comercialización y su mercadeo, e impulsar el desarrollo integral de las zonas cafetaleras. En la práctica, FONCAFÉ no pudo cumplir con sus objetivos iniciales, pues monopolizó la comercialización, no ejerció acciones efectivas para neutralizar el contrabando, permitió que parte de su presupuesto fuera consumido por una burocracia abultada e ineficiente, la asistencia técnica no fue debida y oportuna, el papel del “intermediario” en el proceso de comercialización fue consolidado, se evidenció incumplimiento de la planificación estratégica establecida, falló en la integración entre productores, comunidades cafetaleras, alcaldías, gobierno estatal y nacional e industrias torrefactoras (Martínez, 30 de junio de 2001).

Posteriormente se crean las Uniones de Productores de Café (UPROCA), los Productores Asociados de Café Compañía Anónima (PACCA) y las Cooperativas. Se perseguía que los productores del rubro tuvieran la capacidad de comercializar el grano y prestar asistencia técnica y crediticia, pero su trabajo se hizo insignificante en el circuito del café, como consecuencia de la intromisión de los partidos políticos, las competencias desleales entre los mismos productores, la corrupción y la

burocracia, entre otros aspectos relevantes, generando una incidencia negativa en relación con sus objetivos principales (Martínez, 30 de junio de 2001).

Los Productores Asociados de Café, C.A. (PACCAAs) se crearon en Venezuela en la década de 1970, conformadas por los productores cafetaleros de las diferentes zonas productoras del país, en respuesta a la acción estatal que trataba de promover su organización para incorporarlas a la cadena establecida entre el nivel central de FONCAFÉ (Fondo Nacional del Café) y los diversos niveles locales. La expectativa era, que a través de ellas, los productores fueran los encargados de concentrar la producción local para canalizarla hacia los puertos y las torrefactoras, a partir de órdenes emanadas de FONCAFÉ, único ente con capacidad legal para comprar y vender café en todo el territorio de Venezuela (Giacalone, 1999).

El estado Táchira, líder de las exportaciones de café verde, por más de 100 años justificada por la calidad óptima de su café oro, se mantiene en primer lugar como productor al nivel nacional hasta el año de 1990, cuando desciende al tercer lugar, al ser sustituido por los estados Lara y Portuguesa. Este descenso se podría explicar, en cierta manera, a partir de los siguientes elementos (Martínez, 2012):

- ✓ Desincorporación de zonas cafetaleras para el desarrollo urbanístico e industrial (el valle de Rubio, los municipios San Cristóbal y Cárdenas).
- ✓ Desafectación de miles de hectáreas en el Municipio Uribante para la construcción del Complejo Hidroeléctrico Uribante-Caparo.
- ✓ Presencia de plantaciones de café, con más de 20 años de sembrados y de bajos rendimientos.
- ✓ Sustitución del café por otros cultivos más rentables (horticultura-floricultura) o por pastos.
- ✓ Miedo del productor a incorporarse al uso de nuevas tecnologías.
- ✓ Poca o nula asistencia técnica y crediticia.
- ✓ Escasa participación directa del caficultor en el beneficio, trilla, almacenamiento y comercialización.
- ✓ Deuda de FONCAFÉ con los caficultores por los remanentes producto de arrime del café.

- ✓ Burocracia abultada en FONCAFÉ que impide el cabal cumplimiento de los programas estratégicos.

En 1990, se empiezan a generar cambios relevantes en la política económica general y sectorial del país, llevados a cabo por el gobierno nacional y, en octubre de ese mismo año, se aprueba la Ley para la Promoción y Protección a la Libre Competencia. Esta Ley permitía que las organizaciones de productores o caficultores individuales podían comercializar directamente su producción, que hasta ese momento era la exclusividad de FONCAFÉ (Martínez, 2012).

FONCAFÉ se convirtió indirectamente en el promotor de la inclusión de los intermediarios en el circuito del café, en el proceso de comercialización del grano; al no cumplir con los pagos a los productores a tiempo, muchos de los caficultores se vieron en la necesidad de recurrir a intermediarios que a su vez fungen como productores, en ese momento en el sector productor de café, el 71 % de la distribución del grano era realizado a través de los intermediarios (Martínez, 2012).

4.5.5.3. Comercialización interna y externa de café en Venezuela, 1991-2022

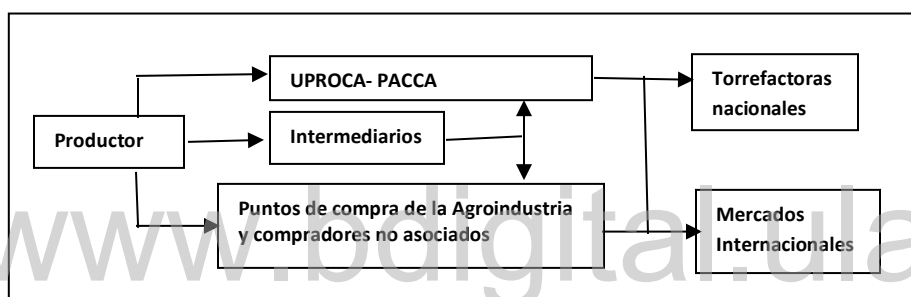
El presidente Hugo Chávez Frías liquida vía decreto de fecha 25 de octubre de 1999, al Fondo Nacional del Café (FONCAFÉ) dejando al sector cafetalero desprotegido de las funciones propias de este fondo, el cual había sido creado en 1975, generándose su nacimiento a partir del Fondo Nacional del Café y Cacao fundado en el año 1959. La Gaceta Oficial del 25 de octubre de 1999 publicada con el Decreto N° 417 que, con rango y fuerza de ley, suprime y liquida el Fondo Nacional del Café.

Como consecuencia de ello, los caficultores han planteado algunas soluciones para sustituir a esta institución y se han propuesto diversas alternativas como la creación del Instituto Nacional de Caficultura, la Unión Tachirense de Caficultores, Unitaca; y la Organización Nacional de Pequeños Caficultores, con la finalidad de cubrir las necesidades de los mismos.

La caficultura ha pasado por altas y bajas, y durante la década de 1990, aparece un número significativo de pequeños caficultores en situación de pobreza relativa y otros perdieron sus unidades de producción a manos de prestamistas, pero también es cierto que se estableció un reto para superar la situación de crisis del sector café. En el gráfico N° 25, se puede observar, como se ha venido realizando el proceso de comercialización en el circuito del café en Venezuela, con la participación de las empresas de productores de café UPROCA y PACCA desde la década de 1990 (Martínez, 2012):

GRÁFICO N° 25

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ EN VENEZUELA, 1990-2022



Fuente: Elaboración propia con base en Martínez, 2001.

Más tarde, en el año 2004, desde el estado Táchira, el presidente Chávez anuncia el “Plan Café” para ser desarrollado en el lapso 2004-2007. Según el anuncio presidencial este plan dispondría de suficiente apoyo institucional y financiero para garantizar “toda una revolución cafetalera nacional”. Para ese momento existían diseminadas por todas las regiones cafetaleras diversas organizaciones privadas de productores de naturaleza económica, bajo la figura de Cooperativas o de PACCAS. Un total de 36 PACCAS se contabilizaron en un momento de la historia reciente del país, las cuales nacieron con el propósito de eliminar la presencia de los intermediarios en la comercialización del café, y dar condiciones más favorables a los caficultores, a la vez de garantizarles financiamiento, insumos y asesoría a sus agremiados (Cipriano, 09 de mayo 2016).

Por su parte, Salazar (19 de enero de 2006) en su carácter de director de la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales de Café, sostuvo que después de atravesar durante casi 45 días por una fuerte crisis en la comercialización del café en Venezuela, el gobierno nacional fijó un precio general por kilo en la venta de este producto al nivel de consumidor (control de precios). Así mismo, informó que en el conflicto suscitado entre los productores y los industriales, nunca existió acaparamiento del café, porque el lapso de diciembre a marzo es la época de mayor producción de este rubro en el país, simplemente ocurrió que los industriales no compraron la materia prima en protesta a la falta de definición por parte del gobierno en ese momento.

Seguidamente, según la opinión de Salazar (19 de enero de 2006) resaltó la satisfacción por haberse llegado a un acuerdo el 18 de enero de 2006, porque esto condujo al reinicio del proceso de la producción a partir de la materia prima del café en grano, para su tratamiento hasta llegar al consumidor, pero lo más importante de todo esto es la positiva intención del gobierno en acabar con el monopolio en la industria del café en Venezuela

Además, explicó que el 03 de enero de 2006, el gobierno incrementó el precio del café en grano casi en un 100% en relación al que se venía comercializando, pero no tomó en cuenta el producto final que es el procesado por la agroindustria, lo que trajo como consecuencia, especialmente en las dos grandes empresas que dominan más del 85% en el mercado nacional, se vieran muy afectadas por esta situación, que alcanzó también a la mediana y pequeña industria, sólo se esperaba una definición entre el gobierno y la agroindustria, para normalizar el comercio, ya que nadie va a mantener en operatividad una empresa condenada de antemano al colapso en la actividad y en ese momento el gobierno implementó una tabla regulando el café a un sólo precio, situación que no es la más recomendable, debido a que existen diferentes tratamientos en la producción de ese producto, que genera un costo distinto para determinar su optimización de acuerdo con el gusto del cliente, en primera, segunda y tercera calidad (Salazar, 19 de enero de 2006).

Sin acaparamiento aseguró el empresario que esto generó el cierre de varias industrias y que otras operaran con marcadas cifras de pérdidas de producción -por tanto afirmó- que no era cierto lo que sostenía el gobierno al decir que había acaparamiento del producto como materia prima, sino simplemente que durante este mes y medio la industria no compró materia prima a los productores, porque no existía una claridad en la fijación de precios para su comercialización, de allí la escasez de café en el mercado nacional (Salazar, 19 de enero de 2006).

A su vez, Salazar (19 de enero de 2006), apoya la iniciativa de querer erradicar el monopolio en la comercialización del café, pues según su apreciación no es justo que dos empresas en Venezuela tengan el 85% del mercado y 60 empresas que están distribuidas al nivel nacional, tengan que conformarse con cubrir solamente un 15%. Por tanto, en su carácter de director de la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales de Café, exhortó al gobierno en esta lucha de erradicar definitivamente la monopolización de este rubro, pero también es necesario que cuando el gobierno pretenda aplicar esas medidas, primero se consulte al gremio, y explique el por qué de la baja producción del rubro y no afectar a todos por igual. Igualmente, dio a conocer los precios fijados por el gobierno en su afán de control; el kilo de café molido en todas sus presentaciones comerciales a 11.850 Bs., el medio kilo a 5.925 Bs., después sigue la lista de 250 gramos 2.963 Bs., los 200 gramos, 2.370 Bs., los 100 gramos 1.185 Bs. y 50 gramos 593 Bs (Salazar, 19 de enero de 2006).

En ese intento controlador del gobierno de Hugo Chávez Frías, se creó a través del Decreto N° 7.497, de fecha 22 de junio de 2010, la Corporación Venezolana del Café, S.A. (CVC) con el objeto de administrar, desarrollar, coordinar y supervisar las actividades de la nación en el sector cafetalero, teniendo dentro de su estructura tres empresas filiales: Café Venezuela, Empresa Nacional del Café y Fama de América (Cipriano, 09 de mayo 2016).

De este modo, el gobierno tiene la exclusividad de la importación de café de países como Nicaragua y Brasil, y tiene bajo su control el 80% de la capacidad instalada de las torrefactoras al nivel nacional, no obstante, la escasez de este

producto en abastos y supermercados al nivel nacional superó el 70 % (Cipriano, 09 de mayo 2016).

Con la desaparición de FONCAFÉ a finales de la década de 1990, y de las organizaciones privadas de productores, la intervención del gobierno se ha traducido en un “estado omnipresente y controlador”, es decir el Estado tiene el monopolio, en todas las fases del proceso de producción, compra de cosecha, importación, transformación, procesamiento, empaque y comercialización del café, sin contar el sector con políticas claras que realmente favorezcan al agricultor y agroindustrial privado (Cipriano, 09 de mayo de 2016).

En 1998, al momento de ser electo el presidente Hugo Chávez Frías, Venezuela producía 3,3 kg de café por habitante, aún para ese momento, era un país exportador del grano, 17 años después solo se produce 0,70 kg por habitante, y disminuyendo esta cantidad año a año (Cipriano, 09 de mayo 2016).

Según la OIC (2008), Venezuela aparece entre los países exportadores de café hasta el 2007, mientras que el Gobierno nacional hizo anuncios de exportación en el año 2010 en el convenio con Bielorrusia, el cual sorprendió al país agrícola, ya que no era explicable que mientras Venezuela aparecía entre los principales compradores del café nicaragüense, se exportara café a otros países. Ha sido de tal magnitud el daño causado que Venezuela para el año 2010, importó el 82 % del café consumido en el mercado interno, siendo históricamente un productor tradicional.

Por otra parte, el ex - ministro de Agricultura y Tierras (MAT), Juan Carlos Loyo, en entrevista, en el programa -Toda Venezuela- por VTV, de fecha 23 de diciembre de 2011, habló sobre la cadena de comercialización y distribución de café, de las marcas Fama de América y Café Venezuela, a través de Mercal, PDVAL y Abastos Bicentenarios. Así mismo informó que: "Vamos rumbo a cerrar en la Corporación Venezolana del Café con la adquisición a pequeños productores de 1 millón 227 mil quintales, más los cerca de 350 mil quintales que adquiere las pequeñas y medianas torrefactoras, creemos y estamos convencidos que no

tendríamos ningún tipo de dificultad con el tema del café”, lo que evidencia el monopolio que ejerce el Estado en la cadena de comercialización del café en el país (Loyo, 2011).

Igualmente, el ex - ministro Loyo (23 de diciembre 2011) dio a conocer, para finales del año 2010, que el MAT adquirió a los productores 349 mil quintales, mientras que en 2011 se le compró directamente a los cafetaleros 429 mil quintales de café. Agregó que además en trabajo conjunto con los productores de este rubro, durante el 2011, el Ministerio recuperó los silos, así como la adquisición y conformación de la Corporación Venezolana de Café, que “nos ha dado poder para comprar directamente la producción” (Loyo, 2011).

Según Machado Allison (07 de junio de 2013), para el año 2012, las compras foráneas de este grano se traducían en “55.734,52 hectáreas de cafetales sembradas en otros países”, las cuales se estaban dejando de sembrar dentro de nuestras fronteras y alejando el bienestar y progreso de nuestras zonas rurales.

El café, llegó a faltar en los anaqueles de mercados venezolanos durante los peores trayectos de la crisis económica de inicios del gobierno de Maduro desde 2013. La producción nacional prácticamente había desaparecido y se favorecieron las importaciones de países aliados al régimen de Caracas, como Nicaragua. Pero no siempre fue así. Durante el S. XIX y buena parte del XX, el café había sido un producto de exportación, con volúmenes importantes y prestigio reconocido.

En informe presentado por el periodista de investigación (Armando.Info, 2018), indicó qué, en el apogeo de las sanciones impuestas a Caracas desde Washington por la administración de Donald Trump, Venezuela no solo volvía a exportar café, sino que la mayoría de esos despachos, 98,1%, se destinaban a Estados Unidos, según datos del Observatorio de Complejidad Económica (OEC, por sus siglas en inglés). No obstante, las cifras aún eran modestas, pues los ingresos fueron de apenas 5,53 millones de dólares.

Así mismo, Armando.Info (2018), dio a conocer como un sólo despachador recurrente de café desde Venezuela en ese período fue Procafé Lara, C.A. Su destinatario invariable: Procoffee LLC. El director de esta última, constituida en enero de 2018 en Doral, Florida -la ciudad-suburbio en el oeste de Miami donde abundan inmigrantes venezolanos-, es Antonio José Villegas Rivas. Más de un año después, en noviembre de 2019 y con los mismos directivos, se constituyó una réplica panameña, Procoffee Corp, con el fin de circunvalar las sanciones internacionales.

De hecho, Antonio José Villegas Rivas y su padre, Ramón Antonio Villegas, han conformado desde los estados Lara y Portuguesa, en el centro-occidente venezolano, lo que fuentes del sector agropecuario no dudan en calificar como un “emporio” cafetalero. Agropecuaria Botalón 85, Ganadería Cacho e Venao (*sic*), Procafé Lara, C.A. y Alimentos Botalón, C.A son las piezas del holding. El grupo ha multiplicado su presencia en los anaqueles venezolanos con tres marcas de café: San Salvador, Arauca y Flor de Arauca, toda esta información es parte de la investigación del periodista para determinar no sólo el monopolio en la comercialización del grano sino otras actividades de orden ilícito que conducen estas transacciones, como lo es evadir las sanciones de Estados Unidos, impuestas para Venezuela (Armando.Info, 2018).

En 2018, el esquema para la exportación era sencillo para los Villegas: de Puerto Cabello, Carabobo, directamente a Port Everglades, Florida. Entre el 1º de marzo y el 13 de septiembre de 2018, Procafé envió a Procoffee LLC al menos 4.000 toneladas de café verde.

La Organización Internacional del Café (OIC) detalla en su informe de 2018, la cifra de exportación, desglosada en sacos de 60 kilogramos. De acuerdo con este organismo, en 2018 Venezuela exportó 72.000 sacos de 60 kilos: 4.320 toneladas. Considerando estos datos y comparándolos con los de Panjiva, una base de datos aduaneros internacionales, y con los de Import Genius, proveedor de datos de importaciones y exportaciones, quiere decir que el Grupo Botalón por sí solo

representó alrededor de 92,59 % de las exportaciones de café venezolano a Estados Unidos en aquel año.

En el año 2019, de acuerdo con cifras de la Organización Internacional del Café, Venezuela exportó 3.180 toneladas, de las cuales, según los datos de fuente abierta obtenidos en Panjiva y en Import Genius, el Grupo Botalón exportó 3.000 toneladas, lo que quiere decir que exportó 94% del café enviado desde Venezuela. En ese porcentaje también coinciden los números del Observatorio de Complejidad Económica, que detallan el envío de 94,65% de las exportaciones venezolanas de café a los Estados Unidos, con ingresos por 3,23 millones de dólares.

La pandemia por la Covid-19, decretada a comienzos de 2020, detuvo las exportaciones de café verde hacia Estados Unidos por parte de Grupo Botalón. Posteriormente, en octubre de 2021 se reanudaron los envíos y Procafé Lara exportó 1.300 toneladas de café verde con escala en Panamá. Durante los primeros cinco meses de 2022, la empresa ha llevado 3.300 toneladas de café verde a Estados Unidos. La novedad es que este año ha utilizado puertos alternativos a los de Panamá, como los de Bahamas y República Dominicana. El uso de las rutas como Panamá, Bahamas y República Dominicana es atribuido por el presidente de Grupo Botalón, Villegas Rivas, en entrevista con Armando.info (2020) por Whatsapp, a los itinerarios de las empresas navieras; dijo que sólo se exporta café desde Puerto Cabello, Venezuela; señalando que el tránsito es de las navieras y que no tiene que ver con las sanciones a Venezuela, porque no representan a las empresas del Estado, sosteniendo que todo el proceso es legal.

Según los datos cotejados por **Armando.info (2020)**, periodista venezolano dedicado a la investigación, han sido al menos 11.000 toneladas que el Grupo Botalón ha puesto en suelo estadounidense en cuatro años. Entonces, de esas 35.000 toneladas que exportó Venezuela, según los datos del ministro, Botalón ha tenido a su cargo 31,42% del total, una porción importante, aún si proyectada, y solo considerando a Estados Unidos como destino, dado que es uno de los mayores consumidores del café al nivel mundial y comprador tradicional del café venezolano.

Así pues, los Villegas y el Grupo Botalón forman parte del cambio de guardia en la clase empresarial que las políticas pragmáticas del gobierno han propiciado, nuevas figuras desplazando a los capitanes de industrias y marcas tradicionales en diversos negocios y mercados, arrasadas estas últimas por las estatizaciones y otras intervenciones del Estado en Venezuela durante los últimos años (Armando.Info, 2020).

Desde 2019, la Organización Internacional del Café no registra exportaciones de Venezuela. En agosto de 2021, la prensa oficialista venezolana reproducía una cifra de exportación de café que precisó Wilmar Castro Soteldo: 35.000 toneladas desde 2017 hasta entonces, principalmente hacia: Alemania, Bélgica, Chile, Cuba, Escocia, España, Italia, Líbano, México, Siria, Turquía y Estados Unidos.

Por otro lado, el presidente de FEDEAGRO, Vicente Pérez (11/02/2021), afirma que el café que se está llevando al mercado nacional a pesar de su baja calidad, su precio se incrementa semanalmente porque no hay una cadena de distribución regular entre el productor agrícola y el consumidor final, además de la dolarización informal en la economía venezolana. El precio del café sube por la presencia en el proceso de comercialización de los intermediarios. Además, considera que la crisis política y económica de Venezuela entre los años (2013-2021) se llevó por delante “la cadena de comercialización que se tenía desde hace 50 años”. Igualmente, los intermediarios del café impulsan el precio del aromático hacia el alza.

Así mismo, el director ejecutivo de la Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios, Vicente Pérez, mencionó en el programa transmitido por Unión Radio, Dos más Dos, que la cadena de distribución de café en el país en los últimos años es muy deficiente; en el 90% de la comercialización del rubro participan intermediarios. Igualmente acotó que las nuevas cafeterías especializadas que hay en el país no representan más de 15.000 quintales de un total de más de 400.000 quintales (FEDEAGRO, febrero 2, 2022).

La producción de café en Venezuela, por su excelente calidad en suavidad y aroma, ha tenido como destino principal la exportación del grano a Europa y Estados Unidos, donde el mismo es transformado en las diferentes presentaciones y usos del café, así como a la industria nacional para el consumo interno.

Como puede verse en el gráfico N° 26, el nivel de la comercialización de la cadena agroalimentaria del café tiene una relación con el sistema de producción primaria del grano. Los actores que participan en ambos componentes, cumplen con una serie de funciones que permiten: producir, cosechar, despulpar, fermentar, lavar, secar, trillar el grano, seleccionar el grano mediante clasificación del mismo, envasar, almacenar, trasladar el café en grano verde, desde el nivel de producción primaria hasta el nivel de procesamiento industrial o artesanal nacional, o bien mediante la comercialización a través de intermediarios o *brokers* hasta el mercado externo.

El proceso de comercialización del café verde en grano se inicia en el primer eslabón (producción primaria) de la cadena del café. Los productores primarios de este rubro se pueden clasificar en:

- ✓ productores individuales, son los pequeños y medianos productores, en Venezuela y en la mayoría de países productores del grano, es el grupo predominante y generalmente el grano es tratado artesanalmente, desde su cosecha, beneficio en todo su proceso hasta el proceso final de tostado y molido y su comercialización es realizada personalmente.
- ✓ Productores exportadores, asociaciones de productores: comprenden a las empresas que a través de intermediarios compran a diferentes productores, atomizados en diferentes regiones productoras, las cosechas de café verde, para su acopio y venta a las empresas nacionales (centros de compras) o para la comercialización internacional del grano.
- ✓ Las organizaciones o asociaciones formales e informales integradas por pequeños grupos de productores para acopiar mayores volúmenes de café y obtener mejores precios. (Ver gráfico N° 26).

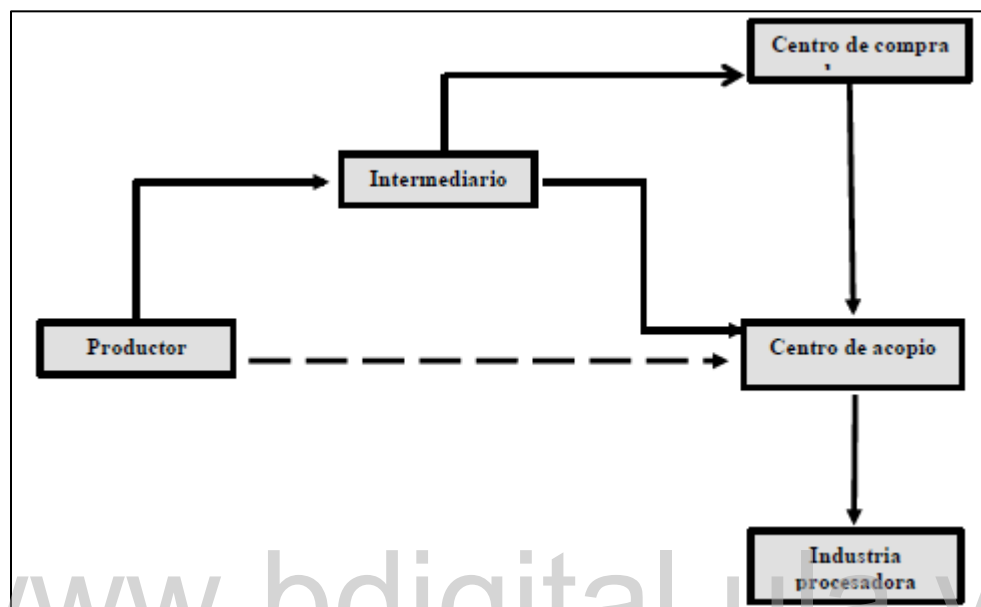
Esto reafirma, que el productor primario participa tanto en el primer eslabón de la cadena agroalimentaria como en el proceso de comercialización, es decir que el productor no sólo participa en la producción primaria, sino que también se involucra en el consumo final del rubro, siendo su principal función proveer los granos de granos de café verde, tostado o molido para el consumo interno y la exportación.

Al nivel de productor primario, el café se comercializa en forma de granos verde, tostado o molido en forma artesanal, mientras que al nivel de la industria torrefactora se comercializa el café tostado en grano o café molido, pero además se encuentran las industrias procesadoras de café en diferentes presentaciones, café liofilizado, café soluble, café molino en diferentes tuestes y otros subproductos del café (caramelos, licor y otros) y productos finales con base en el café. Estos productos finales son distribuidos en Venezuela al nivel de venta al detal principalmente en hipermercados, supermercados (comercio detallista moderno), así como en pequeños establecimientos (comercio detallista tradicional, farmacias, entre otros, además de algunas tiendas especializadas en el servicio de café.

Así mismo, las unidades de producción de café se encuentran localizadas a distancias considerables de los centros de acopio del rubro, considerando que la mayoría son pequeños productores y muchas veces estos actores no cuentan con los medios de transporte que permitan el traslado de la cosecha de café a los centros de compra. Esto conlleva, que pocos productores puedan vender directamente su producto a los centros de acopio, razón fundamental para la incorporación del intermediario al proceso de comercialización, quien tiene como función principal acopiar grandes volúmenes de café verde en grano para distribuirlos en los puntos de compra de las empresas comercializadoras-exportadoras en Venezuela. De este modo, el intermediario representa la conexión de las interrelaciones entre los actores de la producción primaria y los otros eslabones de la cadena, en materia de comercialización o traslado de los flujos de café.

Gráfico N° 26

COMERCIALIZACIÓN INTERNA DEL CAFE EN VENEZUELA



Fuente: Elaboración propia.

El acopio, la comercialización y la exportación en Venezuela constituyen un sector que se debate entre la tradicionalidad y la modernidad (tratando de incorporarse a la plataforma digital para estas transacciones (IICA, 2021), coexistiendo numerosos intermediarios locales y un restringido número de comercializadores privados establecidos, debido al monopolio estatal de la comercialización de café que mantiene la Corporación Venezolana de Café (2020), actualmente. aunque la tarea no ha sido fácil con una caída en la producción de café, como consecuencia de la crisis política y económica que atraviesa el país, aun cuando el café venezolano es conocido en Europa y Estados Unidos por su excelente calidad, la oferta exportable del café se redujo drásticamente.

Por otra parte, en la Gaceta Oficial N° 41.240, de fecha 20 de septiembre de 2017, se establece en el artículo N° 1, que “se prohíbe a los productores de

caficultores asociados (PACCAS), asociaciones de productores y productoras en general, certificados por la Corporación Venezolana del Café, la tramitación de la autorización y comercialización de café cereza, café pergamino y café verde relacionada con la intermediación”. En este sentido, los productores y productoras solo podrán arrimar y comercializar sus cosechas de manera directa y sin intermediación ante la Corporación Venezolana del Café, a través de los puestos de compra y empresas filiales.

Los Centros de Distribución de la Empresa Nacional de Café, se encuentran ubicados estratégicamente por toda la geografía venezolana, siendo los principales: José Antonio Anzoátegui, Barcelona, estado Anzoátegui; Jacinto Lara, Barquisimeto, estado Lara; 2 de mayo, Cabimas, estado Zulia; Aló Primera, Coro, estado Falcón; Argimiro Gabaldón, Guanare, estado Portuguesa; Ezequiel Zamora, Filas de Mariche, estado Miranda; Santiago Mariño, Porlamar, estado Nueva Esparta; Manuel Carlos Piar, Puerto Ordaz, estado Bolívar; Pedro Camejo, Valencia, estado Carabobo; Simón Bolívar, Caracas (Empresa Nacional de Café S.A., 2013).

Las empresas comercializadoras de café formalmente establecidas tienen una doble función, por un lado, recolectar y acopiar una oferta de café dispersa geográficamente y, por el otro, se orienta a la selección, preparación y comercialización del café verde en grano en el mercado internacional.

La comercialización externa de café verde en grano en Venezuela, en ese componente intervienen tres actores relevantes: (INSEROCA Internacional, 23 de julio 2021).

- ✓ Las empresas comercializadoras exportadoras, estudian del desempeño de las empresas exportadoras de café verde. Analizan sus estructuras organizativas y funciones del mercado internacional. Cual empresa es más conveniente para su objetivo.
- ✓ El *bróker* o intermediario internacional: El término “bróker” hace referencia a la figura de un intermediario entre compradores y vendedores. Es aplicable a todo tipo de ámbitos y sectores como el de los seguros, logística, comercio exterior, productos

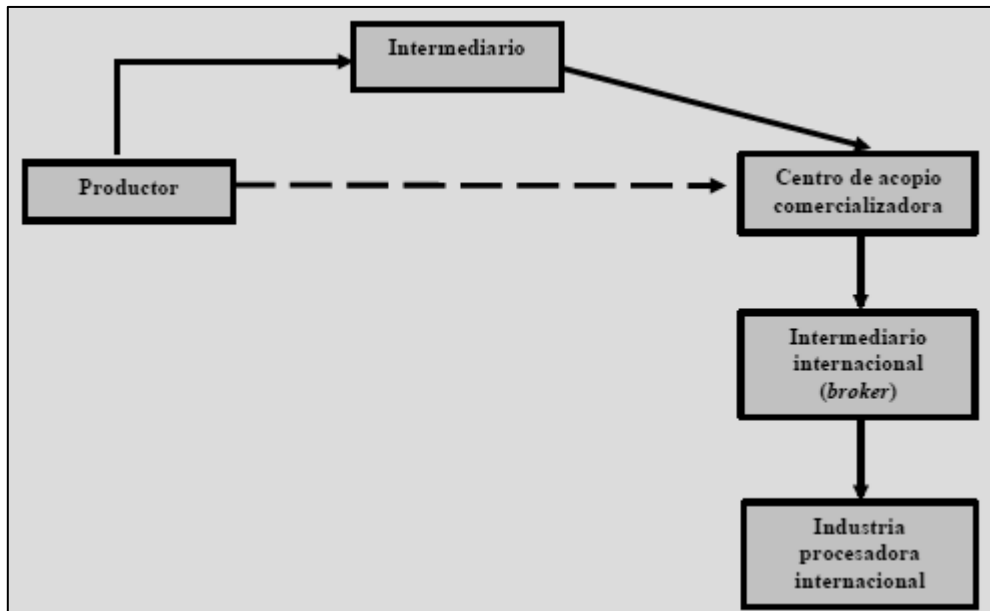
agrícolas entre otros. Su función principal es la de actuar de intermediario entre sus clientes y el mercado encontrando un vendedor cuando su cliente le da una orden de compra o un comprador cuando su cliente le da una orden de venta, generalmente trabaja para una bolsa de productos básicos agrícolas o *commodities* o para una empresa comercializadora extranjera.

- ✓ El procesador de granos de café verde al nivel internacional, que se refiere a las empresas transformadoras de café a nivel internacional o transnacionales que elaboran subproductos de café o productos finales para el consumo, actualmente estas empresas o consorcios transnacionales exigen la sostenibilidad del ambiente, eso implica la producción de café orgánico que requiere tanto Estados Unidos como CEE. (Ver Gráfico N° 27)

De esta manera, en el ámbito de la comercialización externa del café en Venezuela, es común la figura del corredor internacional pues las firmas procesadoras de café extranjeras generalmente no negocian directamente con los productores o exportadores de café, a diferencia de los procesadores artesanales, además muchas veces no tienen conocimiento acerca de las políticas de comercio internacional y trámites necesarios para las operaciones comerciales de los países productores de productos básicos agrícolas.

Gráfico N° 27

COMERCIALIZACIÓN EXTERNA DE CAFÉ EN VENEZUELA



Fuente: Elaboración propia.

Al mismo tiempo, estos corredores compran café a las empresas comercializadoras de los países productores, constituyendo un puente entre los productores sin capacidad de exportación, y los países consumidores. Estas empresas internacionales exigen a los *brokers* requisitos tanto de calidad como de cantidad, y éstos a su vez, solicitan estos requerimientos a las comercializadoras, por tanto, las firmas exportadoras tratan de incentivar a los productores en función de mejorar la calidad del rubro y aumentar los rendimientos, a través del ofrecimiento de mejores precios (Castellanos, 2000).

Es importante que el exportador establezca relaciones de confianza con los productores primarios de café, con la finalidad de obtener un producto de calidad. El exportador en general prefiere comprar este producto básico agrícola a cooperativas u otras asociaciones de productores más que a productores por individual; por tanto, el exportador y el productor pueden beneficiarse mutuamente siempre y cuando el exportador esté dispuesto a pagar un precio justo por un cacao bien preparado (Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, 2001).

Una vez que el café se encuentra en los centros de acopio, el comercializador selecciona el café para la exportación, considerando el protocolo y los criterios requeridos, entre ellos, la especie del grano, variedad el tamaño del grano, el descarte de granos mohosos, atacados por insectos, quebrados y con malos olores. Una vez clasificado, el café que se destina a la exportación se comercializa en sacos de 60 kilogramos confeccionados con la fibra del sisal u otra fibra natural, identificando el nombre de la empresa comercializadora y el número de contrato; en el caso de la comercialización interna se emplean sacos de 60 kilogramos.

Se evidencia con la información anterior que el Estado ha mantenido el monopolio de la comercialización del café, desde la misma llegada al poder del presidente Hugo Chávez Frías y se mantiene hasta la actualidad.

4.5.5.4. Intermediarios en la comercialización

La presencia de intermediarios en las cadenas de valor se explica por tres razones principales (Filser, 2012):

- ✓ Permiten a los productores reducir los costos de transacción delegando ciertas tareas como el transporte, la distribución o la transformación para adaptar el producto a la demanda.
- ✓ La presencia de los intermediarios se explica a través del anclaje sociológico de los enfoques conductistas. Es decir, que por costumbre o por el estatus sociológico de ciertos intermediarios, pueden llegar a asumir un papel subóptimo dentro de la cadena debido a relaciones de poder aceptadas como tradicionales y naturales por los demás eslabones de la cadena.
- ✓ Los intermediarios ofrecen recursos indispensables a la competitividad de la cadena en su conjunto. Permiten también que los productores se especialicen y concentren sus esfuerzos y recursos en las actividades productivas, al delegar las actividades de comercialización y distribución.

La presencia de los intermediarios se justifica por sus recursos, actividades y la generación de valor agregado. Como articulador de las relaciones entre actores de la cadena, el intermediario tiene un papel estratégico, particularmente en cuanto a la circulación de la información entre los eslabones (Popp, 2000), y la construcción de una estrategia común a todos los actores de la cadena (Locke, 1997).

Los intermediarios suelen tener un mayor poder en las cadenas de valor atomizadas y poco estructuradas que en las cadenas dominadas por una gran empresa multinacional (Ramírez, Clarke & Klerkx, 2018; Russo, Confente & Omar, 2013).

También los intermediarios tienen una función clave al ofrecer servicios (transporte, crédito e información de mercado, entre otros) que suplen las carencias de los productores (Vlahakis, Apostolou & Kopanaki, 2018; Elliot, 2012), y brindar información especializada y una red de contactos que les permiten cumplir con las exigencias del mercado (Sharma, *et al.*, 2013). De esta manera, los intermediarios contribuyen a reducir los costos de operación de los diferentes actores que integran los eslabones de la cadena (Skender, Host & Nuhanovic, 2016; Arya y otros, 2015). Puede haber varios intermediarios dentro de una cadena y entre los mismos eslabones.

En una cadena de valor puede haber distintos tipos de intermediarios que realizan diversas actividades, tienen un aporte diferenciado a la generación de valor agregado y capturan proporciones variadas de los ingresos de la cadena. No obstante, los intermediarios no siempre generan o aportan un valor agregado positivo neto a la cadena, a pesar de que obtienen ingresos por el papel que desempeñan (Trienekens, 2011; Geersbro & Vedel, 2008; Trienekens & Willems, 2007; Bair & Gereffi, 2003; Dolan & Humphrey, 2000; Schmitz, 1999). En ocasiones, pueden afectar la competitividad de la cadena como un todo, por mermar la calidad del producto y la eficiencia de la producción si no realizan sus funciones de acuerdo con ciertos estándares mínimos pactados con los demás eslabones de la cadena y con los consumidores o clientes finales (Oddone & Stella Beltrán, 2014; Geersbro & Vedel, 2008).

Un intermediario puede también destruir conexiones entre productores y compradores dispuestos a pagar un precio alto, para remplazarlos por clientes que pagan un precio menor, si esto les da una ventaja en términos de apropiación de ingresos. Adicionalmente, en caso de que capturen una proporción elevada de los ingresos de la cadena, en detrimento del margen recibido por otros actores, pueden tener un impacto negativo en las condiciones socioeconómicas de los productores (Lee, Gereffi & Beauvais, 2012; Trienekens, 2011).

El poder del intermediario sobre los demás actores de la cadena, dada la estructura de mercado y la gobernanza, se puede traducir en una apropiación significativa del valor generado en detrimento de los demás actores. Si bien es difícil establecer un umbral a partir del que se puede considerar que el intermediario se apropia de una proporción significativa o excesiva del valor agregado o los ingresos totales generados por la cadena (Michel, 2014; Filser, 2012).

En Venezuela los principales actores que actúan como intermediarios en la cadena de valor del café se pueden clasificar en: intermediarios de primer nivel y de segundo nivel, como se presentará en las siguientes.

4.5.5.4.1. Intermediarios de primer nivel (asociaciones)

Los intermediarios de primer nivel corresponden a las asociaciones de productores de café que constituyen un número importante en Venezuela, establecidas en los estados productores, permitiendo el control sobre precios del rubro (de acuerdo con la oferta y demanda). A lo largo del tiempo estas asociaciones han permitido la consolidación de la producción y en algunos casos la exportación del grano.

4.5.5.4.2. Intermediarios de segundo nivel (gobierno)

El gobierno de Venezuela asumió el control de algunas plantas procesadoras de café de las dos compañías más importantes del país, que se encargaban de la

distribución del 80% del producto, a fin de garantizar su suministro ante amenazas de cierre operacional por presunta falta de materia prima. La toma de Café Madrid y Fama de América, que inicialmente era de carácter temporal pero posteriormente, fueron expropiadas, para ese momento la industria había anunciado que se verían en la obligación de detener la actividad en sus plantas a menos que se procediera, por primera vez en 150 años, a importar el grano. Los productores privados se quejan de que políticas oficiales que consideran erradas provocaron la escasez. El ex - ministro de Agricultura y Tierras, Elías Jaua, declaró que se trataba de un chantaje de empresas de carácter monopólico para presionar y lograr un alza en los precios de la tradicional taza de café, al tiempo que sacan el producto de contrabando hacia Colombia. El ex - viceministro de Alimentación, Félix Osorio, indicó que, como parte de la intervención, se exigirá a las industrias todas las facturas de compra para determinar dónde está el café venezolano (Valery, 03 agosto 2009).

4.5.6. Empresas Kaldi: un caso exitoso en el procesamiento y comercialización de café tostado y molido en Venezuela

Una de las empresas que se encarga de procesamiento industrial del café en Venezuela es KALDI Café; no solamente procesa café tostado molido, sino que tiene diferentes presentaciones para el consumo final. En este sentido, recolecta café de cada una de las zonas productoras en el país y sus empaques permiten ver la procedencia y sus características relevantes.

FIGURA N°13 CAFÉ MOLIDO PARA CAFÉ ESPRESO



A continuación, se presentan los tipos de café tostados o molidos que comercializa esta marca al nivel nacional. Se puede observar que cada empaque de café difiere de su tipo, variedad de café, calidad, tipo de tueste, tipo de molido, aroma (KALDI Café, 2022):

a) Café *gourmet* molido



Esta fusión genera un aroma dulce y de frutas agradables que convergen en un sabor muy concentrado.

b) Café espresso, 100% arábica en granos



Es un café de tostado medio, ideal para la máquina de espresso. Es una excelente combinación de granos arábigos cultivados a más de 1.500 m de altura. De cuerpo robusto, su sabor es fuerte más sin embargo genera una ligera sensación de acidez al paladar.

c) Café Espresso, calidad extra en granos



Café de tostado oscuro, ideal para máquina de espresso. Es una combinación de granos arábica y robusta, para darle ese sabor fuerte y concentrado que caracteriza al café espresso. Contiene un alto porcentaje de cafeína.

d) Café árabe molido



Café tostado oscuro, ideal para café turco, *ibrick* o colado en tela. Se diferencia de los otros por sus técnicas de tueste y molienda, generando un sabor más fuerte y un color más oscuro al mejor estilo árabe, logrando llegar al punto de la consistencia del polvo.

e) Café árabe con cardamomo molido



Esta selección de granos se diferencia por su nivel de tueste oscuro y una molienda muy fina, a la que se añade cardamomo para balancear el amargor y potenciar sus atributos en taza y obtener un sabor más intenso, con notas alimonadas muy características de esta especia.

f) Qualitá extra



Granos de café molidos de especie arábica, con tostado oscuro, que aportan mayor amargor y sabores a frutos secos.

g) Humocaro



Granos molidos de la especie arábica, con tostado medio, que aportan sabor suave con tonos de frutas tropicales.

h) Boconó



Granos molidos de especie arábica, con tostado medio, que aportan sabor suave con tonos achocolatados.

i) 100% Arábica



Granos de café molidos de la especie arábica, con tostado medio, que aportan mayor acidez, sabores achocolatados y miel.

j) Sanare



Granos molidos de la especie arábica, con tostado oscuro, que aportan mayor amargor y sabores a frutos secos.

k) Santa Cruz de Mora



Granos molidos de la especie arábica, con tostado medio, que aportan sabor a frutos secos.

Kaldi es la primera marca del país en desarrollar una cápsula con café 100% venezolano. En ese segmento ofrece siete cápsulas con orígenes que abarcan toda la geografía nacional en lo que a caficultura se refiere. Así mismo cuenta con su propia máquina Café Kaldi para la venta.

Café Kaldi, certificado por la Specialty Coffee Association (SCA).

4.5.7. Normativa legal para la comercialización de café en Venezuela

De acuerdo con el Decreto N° 3610 se declara el estado de excepción y de emergencia económica del 10 de septiembre de 2018, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 41.478, por cuanto el café constituye un rubro estratégico que forma parte de la cesta básica, habiéndose detectado irregularidades en la comercialización del café verde, las cuales afectan los niveles de abastecimiento de café tostado y molido; correspondiéndole a la Corporación Venezolana del Café, S.A., como empresa estratégica del Estado venezolano, adscrita al Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras, la administración, desarrollo, coordinación y supervisión de las actividades del sector cafetalero, incluyendo la producción, procesamiento y distribución de café y su productos derivados, así como, mantener y resguardar su reserva estratégica nacional, satisfaciendo las necesidades del pueblo contribuyendo a alcanzar el abastecimiento pleno y garantizando la soberanía agroalimentaria.

Por su parte, corresponde a la Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO), adscrita al Ministerio del Poder Popular para la Alimentación, ejercer el seguimiento, control y evaluación del despacho, circulación, transporte, recepción de los productos agroalimentarios y sus respectivas materias primas dentro del territorio nacional, con el objeto de garantizar la distribución justa y equitativa de los productos agroalimentarios en el mercado nacional y el ejercicio pleno de la seguridad y soberanía agroalimentaria. La SUNAGRO y la Corporación Venezolana del Café, S.A., deben ejercer el seguimiento y control de la movilización del café, a los fines de verificar que las movilizaciones autorizadas no tengan por finalidad la exportación, contrabando, extracción o reexpedición del café, conforme al Decreto N° 1.509 de fecha 8 de diciembre de 2014, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557 de la misma fecha, mediante el cual se establece que a partir de la publicación del mismo, queda prohibido el traslado hacia los estados fronterizos Apure, Táchira y Zulia, del rubro agrícola café verde, café pergamino y café en cereza, por tanto se resuelve dictar lo siguiente:

- Normas que regulan los requisitos que deben cumplir las personas naturales y jurídicas que intervienen directa o indirectamente en la cadena de producción, procesamiento, distribución y comercialización del rubro café.

Artículo 1. Estas normas tienen por objeto establecer los deberes formales, requisitos y condiciones de operatividad y funcionamiento que deben cumplir las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que intervienen directa o indirectamente en la cadena de producción, procesamiento, distribución y comercialización del rubro café en todos sus estados y sus presentaciones; café en cereza; café verde, despulpado, lavado, seco, semi-tostado, tostado, molido y empacado.

Artículo 2. Todas las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que intervienen directa o indirectamente en la cadena de producción, distribución y comercialización del rubro café en todas sus presentaciones: Cereza de café, café verde, despulpado, lavado, secado y empacado, deben registrarse

ante la Corporación Venezolana del Café, S.A. y la SUNAGRO, a través del Sistema Integral de Control Agroalimentario (SICA), de acuerdo con los niveles de producción en los que participa dentro del Sistema Nacional Integral Agroalimentario:

Nivel I. Productores de café: Personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que se dedican al cultivo del café, la cosecha de los frutos del café cereza, el procesamiento de la pulpa, mucílago y grano de café recubierto de pergamino o café verde, ya sea mediante el método seco o húmedo.

Nivel II. Beneficiadora de Café: Personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que realizan la actividad de acondicionamiento de la cereza del café, ya sea despulpado, lavado, secado y empacado, para la obtención del café verde.

Nivel III. Torrefactoras: Son aquellas personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que poseen instalaciones destinadas a la recepción, conservación, acondicionamiento y transformación del café verde en café tostado en grano o molido.

Empresas Conexas: Personas naturales y jurídicas de derecho público o privado que ejercen acciones que complementan la cadena de producción, distribución y comercialización del rubro café, tales como el transporte en sus distintos tipos y modalidades, servicios de empaque, envasado, etiquetado y embalaje.

Artículo 3. Las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que se registren como productores de café, beneficiadoras de café, torrefactoras o empresas conexas del sector cafetalero en el sistema integral de control agroalimentario (SICA), de la SUNAGRO), deberán consignar los siguientes requisitos: Original y copia del documento constitutivo de la empresa; original y copia de la cédula de identidad del representante legal; original y copia del registro de información fiscal; permiso sanitario del vehículo (beneficiadora de café); permisos sanitarios emitidos por el organismo correspondiente; original y copia de la constancia de registro original y copia del Registro Único Nacional de Salud

Agrícola Integral (RUNSAI), del Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral (INSAI) cumpliendo con lo previsto en la Ley, en caso de tratarse de Torrefactoras; original y copia del certificado de registro de la empresa y de los vehículos ante la Corporación Venezolana del Café, S.A; original y copia del Registro Único Nacional de Salud Agrícola Integral (RUNSAI), Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral (INSAI) cumpliendo con lo previsto en la Ley.

Artículo 4. Las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que se registren como beneficiadoras de Café, deben contar con los siguientes bienes materiales y equipos: Tanque de recepción; despulpadora; tanque de fermentación; secadora; clasificadora; ensacadora; banda transportadora; elevador de canilones; silo de almacenamiento y/o espacio físico para el almacén; báscula de pesaje y/o balanza; sacos de fique y/o sisal; paletas de madera; y monta cargas.

Artículo 5. Las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que se registren como torrefactoras, deben contar con los siguientes bienes: galpón o depósito de materia prima, con todos los permisos necesarios, emitidos por las autoridades competentes; silos para el almacenamiento del café; clasificadora de café; tostadora u horno de tostado del café; depósito para el reposo de café tostado; equipo de molienda; equipo de empaquetado; depósito para el producto terminado; equipo de acarreo.

Artículo 6. Para registrarse como beneficiadora de Café o torrefactora, los solicitantes deben tener un laboratorio y medios de transporte, dotados con los siguientes equipos: a) Laboratorio: Medidor de humedad; balanza electrónica; toma muestra o puyón de 32 gr; juego de tamiz hasta malla 19, orificio 64 ovalado; b) transporte: sistema de posicionamiento global (GPS).

El cumplimiento de los requisitos establecidos en la presente Resolución, será verificado por la Corporación Venezolana del Café, S.A. con el objeto de determinar la actividad para la que será autorizado el solicitante; y posteriormente la SUNAGRO podrá constatarlo, en los procedimientos de inspección y fiscalización que ejecute

en ejercicio de la potestad de control y evaluación del despacho, circulación, transporte y recepción del rubro en todas sus presentaciones.

Artículo 7. Para el transporte del rubro en todas sus presentaciones: Cereza de café, café verde, café despulpado (lavado, secado y empacado), los sujetos de aplicación objeto de la presente Resolución, deberán solicitar la emisión de la guía única de movilización, seguimiento y control ante la SUNAGRO, previa autorización de traslado emitida por la Corporación Venezolana del Café, S.A.

Artículo 8. En los casos donde se verifique el incumplimiento de las disposiciones establecidas en esta Resolución Conjunta, así como la normativa legal vigente que rige la materia, la SUNAGRO aplicará los procedimientos y sanciones administrativas conforme al Título V, artículos 73 y siguientes del Decreto N° 1405 con Rango Valor y Fuerza de Ley del Sistema Nacional Integral Agroalimentario publicado en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.150 Extraordinario, de fecha 18 de noviembre de 2014; en concordancia con los Títulos VI y VII, artículos 105 y siguientes del Decreto N° 6.071 con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria, publicado en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.889 Extraordinario, de fecha 31 de Julio de 2008.

Artículo 9. Todas las personas naturales y jurídicas de derecho público o privado, que intervienen directa o indirectamente en la cadena de producción, distribución y comercialización del rubro café en todas sus presentaciones: Café cereza, café verde, despulpado, lavado, secado y empacado, y estén registradas en el Sistema Integral de Control Agroalimentario (SICA), deben adecuarse a los tipos de sujetos que participan dentro del Sistema Nacional Integral Agroalimentario, definidos en el artículo 2 de esta Resolución y cumplir con todas las formalidades, condiciones y requisitos que se establecen en la misma, en un plazo de 180 días continuos, contados a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela.

4.5.8. Norma venezolana de café verde, clasificación y requisitos

4.7.8.1. Norma general COVENIN 45:2017 (2da. Revisión)

El objeto y campo de aplicación de esta norma, establece los requisitos y la clasificación que deberán cumplir los diferentes tipos de café verde de producción nacional, para ser comercializados en el mercado nacional, en su estado natural (fresco). Estas normas contienen disposiciones que constituyen requisitos de esta Norma Venezolana COVENIN. Las ediciones más recientes de las normas citadas seguidamente:

COVENIN 383:1995	Café verde en sacos. Método de muestreo. (1ra. Revisión).
COVENIN 433:1983	Café elaborado. Determinación de pérdida de masa. (1ra. Revisión).
COVENIN 604:1993	Café. Definiciones.
COVENIN 609:1994	Granos de café verde. Métodos de ensayo. (1ra. Revisión).

Para los propósitos de esta Norma Venezolana COVENIN se puede resaltar lo siguiente:

- ✓ **Café de producción convencional de bajo impacto:** Café producido bajo sombra con un manejo integrado de cultivo que tiene características particulares de aplicar técnicas agronómicas específicas e innovadoras, pero con la exigencia de respetar la aplicación de agroquímicos en dosis aceptables o de bajo impacto al ambiente, a la salud animal y humana. Este café debe cumplir, con las normas específicas para su categorización.
- ✓ **Café de producción convencional de alto impacto:** Café producido a plena exposición solar que utiliza agroquímicos permitidos en la legislación nacional, para la fertilización y el control de plagas y enfermedades.
- ✓ **Café especial:** Es aquel café que se distingue de los demás por sus particulares características físicas: de humedad de 10 a 12 % en el arribo, con un tamaño en malla entre 16 y 19 y no mayor a 5 % de defectos primarios, tomando en cuenta la variedad de café según sea el caso: sensoriales

(olfativas, visuales y gustativas); por las zonas donde se cultiva a más de 1.000 msnm; por la tecnología de producción y procesamiento (prácticas culturales, recolección, lavado, secado y en sus procesos finales de tosti3n, molienda y preparaci3n, que se emplea); por su aporte en la conservaci3n de la biodiversidad; por los principios solidarios que sustenta o por la preferencia de la demanda especializada, caracter3sticas que los distinguen del com3n de los caf3s y por las cuales los clientes est3n dispuestos a pagar un precio.

- ✓ **Caf3 excelso grado 1:** Caf3 sometido a los procesos que integran el beneficio h3medo o semih3medo, de cosecha nueva con granos de 3ptima calidad cultivado con pr3cticas agroecol3gicas, por encima de 800 msnm; con humedad de 10 a 12 % en el arribo y no m3s de 15 granos defectuosos en una muestra de 300 g, con un tama3o de malla entre 17 y 19 con una tolerancia de 5 % en malla 14, tomando en cuenta la variedad de caf3 seg3n sea el caso.
- ✓ **Caf3 gourmet grado 2:** Caf3 sometido a los procesos que integran el beneficio h3medo o semih3medo, de cosecha actual con granos de 3ptima calidad, cultivado con pr3cticas agroecol3gicas, por encima de 600 msnm; con humedad de 10 a 12 % en el arribo y no m3s de 23 granos defectuosos en una muestra de 300 g, con un tama3o de malla entre 15 y 16 con una tolerancia de 5 % en malla 14, tomando en cuenta la variedad de caf3 seg3n sea el caso.
- ✓ **Caf3 lavado grado 3:** Caf3 sometido a los procesos que integran el beneficio h3medo o semih3medo, de cosecha nueva o actual, con granos de buena calidad cultivado con pr3cticas agroecol3gicas, por debajo de 600 msnm; con humedad de 10 a 12 % en el arribo y no m3s de 30 granos defectuosos en una muestra de 300 g, con un tama3o de malla 14, con una tolerancia de 5 % en malla 11, tomando en cuenta la variedad de caf3 seg3n sea el caso.
- ✓ **Caf3 lavado b, grado 4:** Caf3 sometido a los procesos que integran el beneficio h3medo o semih3medo, de cosecha nueva, actual o vieja con: granos de buena calidad cultivado con pr3cticas agroecol3gicas, por debajo de 600 msnm; con humedad de 10 a 12 % en el arribo y no m3s de 35 granos

defectuosos en una muestra de 300 g, tamaño de malla entre 12 a 13 con una tolerancia de 5 % en malla 11, tomando en cuenta la variedad de café según sea el caso.

- ✓ **Café lavado C grado 5**, café Pasilla: Café sometido a los procesos que integran el beneficio húmedo y semihúmedo, de cosecha nueva, actual o vieja, con granos de buena calidad cultivado con prácticas agroecológicas, por debajo de 600 msnm; con humedad de 10 a 12 % en el arribo y no más de 40 granos defectuosos en una muestra de 300 g con un tamaño de malla menor a 11, tomando en cuenta la variedad de café según sea el caso.
- ✓ **Café orgánico**: Café producido con manejo agronómico sin el uso de insumos de síntesis químico industrial y con uso de insumos biológicos y orgánicos para fertilización y control de plagas, así como manejo etológico de insectos plaga.
- ✓ **Café pergamino**: Grano de café que se ha secado al sol o mediante métodos artificiales con la corteza de pergamino (endocarpio) aún adherido.
- ✓ **Café verde, café oro, café crudo**: Grano del café, despojado de sus envolturas exteriores.
- ✓ **Cáscara, epicarpio, pulpa**: Es la envoltura de todas las demás partes del fruto, pudiendo ser de color rojo o amarillo en su madurez y color rojo púrpura a marrón cuando está seco. En el aspecto de la calidad del café es un defecto secundario.
- ✓ **Cosecha actual**: Periodo que no excede los 6 meses de iniciada la época de cosecha.
- ✓ **Cosecha nueva**: Periodo que no excede los 3 meses de iniciada la época de cosecha.
- ✓ **Cosecha vieja**: Periodo que excede los 6 meses de iniciada la época de cosecha.
- ✓ **Grano ámbar**: Grano de una coloración ámbar y apariencia cerosa, debido a posibles factores como deficiencias minerales (hierro) y pH en el suelo, efectos de hongos, granos parcialmente agrios (granos fermentados, cuando se juntan cerezas en el suelo, etc.), diferenciándose de granos vinagre por

poseer el germen vivo. En el aspecto de la calidad del café es un defecto primario.

- ✓ **Grano aplastado:** Grano aplanado cuyo surco medio está ampliamente abierto, que se produce durante el despulpado, debido a una deficiente calibración de la despulpadora (defecto secundario).
- ✓ **Grano brocado o picado:** Grano que presenta evidencia del ataque y daño de la broca del café, considerándose como un defecto secundario. Se evidencia por las pequeñas y oscuras perforaciones de 0,1 a 0,5 mm de diámetro en el endosperma o semilla-grano del fruto.
- ✓ **Grano cristalizado o vidrioso:** Grano parcial o totalmente descolorido, debido al sobrecalentamiento o secado irregular, a temperaturas mayores de 55°C, se puede decir que es un grano azulado; frágil y quebradizo al golpearlo (defecto secundario).
- ✓ **Grano deforme o anormal:** Grano sano que resulta con forma distinta a la plano-convexa considerada como normal. Entre éstos están los llamados caracoles, triángulos y elefantes (defectos secundarios).
- ✓ **Grano fermentado o pestilente:** Grano que al cortarlo desprende un olor pútrido que contamina la bebida, produciendo sabores ácidos y picantes. Se debe a una sobrefermentación en el beneficio húmedo, por un almacenamiento húmedo o al empleo de agua contaminada (defecto primario).
- ✓ **Grano inmaduro:** de color ligeramente verde o gris claro. La película plateada que envuelve el grano frecuentemente no se desprende en el trillado. Tamaño menor que el normal. Este defecto se encuentra cuando el café ha sido cosechado antes de su estado de madurez, cultivo en zonas marginales, déficit de fertilización, roya y sequía (defecto secundario).
- ✓ **Grano manchado:** Grano de tamaño y forma natural pero que muestra manchas de diferentes coloraciones en su superficie, debido a una fermentación y lavado inadecuados (defectos secundarios).

- ✓ **Grano mohoso:** Grano que ha sufrido el ataque de hongos, durante el proceso de postcosecha, mostrando una coloración verde intensa en los pliegues cuando existe exceso de humedad (defecto primario).
- ✓ **Grano mordido, partido o cortado:** Grano con roturas y alteraciones generalmente oscuras, producidas por acciones mecánicas, principalmente durante el despulpado (defecto secundario).
- ✓ **Grano negro o parcialmente negro:** Grano con coloración negra que se distingue por su color oscuro y opaco causado principalmente por sobre fermentación de granos verdes en los patios de secado, especialmente en los cafés naturales. Otra causa es sequía, recolección de cerezas del suelo, enfermedades (hongos), o exceso de humedad en el almacenamiento (defecto primario).
- ✓ **Grano opaco:** Grano sin su característica de color verde grisáceo, debido a un defectuoso beneficiado y al envejecimiento (defecto secundario).
- ✓ **Grano pálido o semi-pálido:** Grano blanquecino que procede de un defectuoso secado o de una plantación afectada por la sequía (defecto secundario).
- ✓ **Grano con pergamino:** Grano cubierto parcial o totalmente por el pergamino. Este defecto ocurre en la planta trilladora, debido a un desajuste en la maquina trilladora (defecto secundario).
- ✓ **Grano vano:** Grano de café muy pequeño, de forma rugosa y baja densidad, debido principalmente a falta de agua o sequía durante el desarrollo del grano, o una deficiente nutrición de la planta (defecto secundario).
- ✓ **Grano veteado:** Grano con vetas blancas en su superficie a causa del rehumedecimiento del café en el proceso de secado (defectos secundarios).

Materias extrañas: La materia extraña incluye todo objeto no originario del café encontrado en el café verde tal como piedras, palos, clavos, etc., que le dan al café verde un mal aspecto y evidencian una pobre selección y clasificación. El material extraño puede dañar costosos equipos, principalmente los molinos de café (defecto primario).

- ✓ **Orejas o conchas:** Partes de un grano anormal conocido como elefante. Este defecto se debe a factores genéticos del árbol. Las conchas son granos malformados que consisten en dos partes, que por fricción o golpes generalmente se separan. La parte externa tiene la forma de una concha de mar y la parte interna tiene forma cónica o cilíndrica (defecto secundario).
- ✓ **Palo grande:** Encontrado en una muestra de café verde en grano, con una longitud superior a los 2 centímetros.
- ✓ **Palo mediano:** Encontrado en una muestra de café verde en grano, con una longitud de 0,5 a 2 centímetros.
- ✓ **Palo pequeño:** Encontrado en una muestra de café verde en grano, con una longitud inferior a 0,5 centímetros.
- ✓ **Pergamino:** Fragmentos de endocarpio presentes en una muestra de café verde (defecto secundario).
- ✓ **Piedra grande:** Encontrada en una muestra de café verde en grano, cuyo diámetro es superior a 8 milímetros.
- ✓ **Piedra mediana:** Encontrada en una muestra de café verde en grano, cuyo diámetro es de 4 a 8 milímetros.
- ✓ **Piedra pequeña:** Encontrada en una muestra de café verde en grano, cuyo diámetro es inferior a 4 milímetros.

En el caso que las calidades de café que ofrecen los productores no se correspondan con las establecidas en esta norma, la entidad evaluadora del Estado asignada para el rubro café, hará los ajustes respectivos basándose en la determinación de calidad, examen olfativo de la masa de granos, porcentaje de granos defectuosos y evidencia de mezcla de las calidades. La calidad del café se certificará de acuerdo con los siguientes factores: la zona geográfica, la unidad de producción propiamente dicha y al rubro producido y será normada por la entidad evaluadora del Estado asignada para el rubro café.

4.7.8.2. Condiciones generales

Acondicionamiento y empaque: El café pergamino o verde, que se comercialice, deberá empacarse en locales o lugares cubiertos, limpios, secos, ventilados, con dimensiones acordes a los volúmenes a acondicionar a fin de evitar efectos perjudiciales para la calidad y conservación de los mismos. Los materiales utilizados para su acondicionamiento deberán ser atóxicos, limpios, inodoros y de un material tal que no provoque alteraciones internas y/o externas al grano. Deben tomarse las medidas necesarias para prevenir la infestación ocasionada por plagas. En el caso de utilizar productos químicos para efectuar desinfección y/o desinfestación, deberá tenerse el mayor cuidado al seleccionarlos y al escoger la técnica de aplicación a fin de no incurrir en cualquier riesgo de contaminación o adición de residuos tóxicos al café. Los residuos no deben exceder las tolerancias establecidas por el comité del CODEX *Alimentarius* sobre residuos de pesticidas de la FAO/OMS.

Almacenamiento: El lugar de almacenamiento del café secado, debe ser seco, limpio, ventilado y libre de olores extraños que provengan de plaguicidas, humo, combustible, polvo, otros. Se debe controlar semanalmente el café almacenado para evitar la propagación de plagas y almacenar el producto sobre paletas de madera, de manera que los sacos no estén en contacto con el piso, preferentemente en sacos de yute o podrá emplearse sacos de plástico o polietileno, si el almacenamiento no supera los tres meses. Las pilas de sacos deben separarse de las paredes al menos 60 cm y por encima del suelo con un mínimo de 15 cm. Deben rotarse los sacos dentro del almacén de acuerdo con su antigüedad.

Requisitos: Todos los tipos de café descritos deberán cumplir con los siguientes requisitos: a) No deben exceder el porcentaje de humedad descrito en las definiciones 3.3, 3.4, 3.5, 3.6 y 3.7; b) deben estar libres de materias extrañas y otras sustancias contaminantes, según COVENIN 609; c) deben estar libres de granos sobrefermentados y olores extraños o provenientes de descomposiciones orgánicas, detectable por examen olfativo. Según COVENIN 609, el café que no cumpla con los requisitos establecidos en esta norma, serán resueltos por la entidad evaluadora del Estado asignada para el rubro café.

Inspección: será efectuada en las áreas de producción, centro de acopio y a lo largo de la cadena de comercialización, por personal especializado y autorizado. Para la inspección, cada lote de café debe ir acompañado de la rotulación y empaque, de acuerdo con la norma. La inspección para verificar los requisitos del producto clasificado, se harán sobre las muestras obtenidas y preparadas según lo indica la COVENIN 383.

Recepción: La categorización se hará con una muestra de 300 g tomada al momento de la recepción. El protocolo de muestreo se regirá por lo establecido en la COVENIN 383. Si la muestra evaluada no cumple con uno de los requisitos indicados en esta norma sobre la categorización de café, descritas anteriormente, el lote sujeto a evaluación será considerado rechazado. En caso de discrepancia, se repetirán los ensayos y cualquier resultado no satisfactorio generará rechazo definitivo. Las divergencias que surjan sobre el procedimiento de recepción, serán resueltas por la entidad evaluadora del Estado asignada para el rubro café.

Rotulación: Las etiquetas a ser colocadas en los empaques y embalajes, podrán ser de papel o de cualquier otro material que pueda adherirse al mismo o bien de impresión permanente. Serán permitidas etiquetas, marcajes, rótulos o sellos con indicaciones comerciales o de cualquier tipo, siempre que los mismos no contengan tinta, pegamento o cualquier otra sustancia que pueda permear al producto en concentraciones perjudiciales para la salud. Las inscripciones deberán ser fácilmente legibles a simple vista, redactadas en español y en unidades del Sistema Internacional de Unidades (SI) y en forma tal que no desaparezcan bajo condiciones de uso. La etiqueta no podrá tener ninguna leyenda o dibujo de significado ambiguo que pueda inducir a engaño, ni descripción de características del producto que no se puedan comprobar. La etiqueta debe cumplir con lo establecido en la COVENIN 383.

Empaque: Los empaques y embalajes destinados a contener o almacenar el producto deben ser los descritos en esta norma y que estén debidamente autorizados para este uso por los organismos oficiales correspondientes.

4.7.9. Normativa en materia de café artesanal y orgánico

En Gaceta Oficial N°. 42.303, Ordinario de fecha 24 de enero de 2022, fueron publicadas las siguientes Resoluciones del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras:

✓ **DM/ 004/2022, de fecha 13 de enero de 2022, relativa a las Normas que Regulan la Producción y Distribución de Café Artesanal**

• **Objeto y sujetos obligados:** Se establecen las normas que deberán cumplir, en el territorio nacional, los procesadores de café, a través de procesos de molienda, tostado y empaquetado, para que sea considerado como producto artesanal. Asimismo, las normas a cumplir para los comercializadores de dicho producto.

• **Responsable:** se señala a la Corporación Venezolana del Café (CVC) como responsable de la organización de los procesadores y comercializadores de café artesanal al nivel nacional, teniendo que llevar un registro de procesadores y comercializadores de café artesanal.

• **Obligación de registro:** los sujetos obligados deberán inscribirse en el Registro y además en el Registro Único de Salud Agrícola Integral (RUNSAI).

• **Movilizaciones:** los productores podrán movilizar hasta 500 kg acumulados al mes, de café artesanal tostado y molido que produzcan a los fines de su comercialización. A la hora de movilizar café tostado y molido, a los fines de su comercialización, deben seguir todas las normas correspondientes, tales como las emitidas por el Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria, la Norma COVENIN No. 2134-94 sobre alimentos envasados, y las Normas Complementarias del Reglamento General de Alimentos dictadas por el antiguo Ministerio de Sanidad y Asistencia Social.

• **Certificación de manipulación:** los productores deberán contar con una certificación de manipulación de alimentos y también estar debidamente certificado en técnicas de tostado de café por una institución validada por el CVC.

• **Empaques:** a fin de la comercialización de café artesanal, se deben emplear empaques aluminizados, laminados, bilaminados, tr laminadas, o biopolímeros,

cubiertos con pintura exterior en al menos un 90%, a fin de evitar la oxidación por presencia de luz natural o artificial.

- **Prohibiciones:** se prohíbe la realización de procesos de molienda, tostado y empaquetado de café para ser comercializado como artesanal, fuera de las instalaciones, locales o establecimientos de producción.

- ✓ DM/003/2022, de fecha 13 de enero de 2022, relativa a las Normas para el Funcionamiento de las Asociaciones de Productores o Beneficiadoras de Café y Torrefactoras (mencionadas anteriormente); y
- ✓ DM/002/2022, de fecha 13 de enero de 2022, mediante la cual se dicta el Protocolo para la Certificación de Café Orgánico para su comercialización nacional e internacional

- **Objeto:** Establecer el protocolo para la certificación de café orgánico en Venezuela, para garantizar la calidad y sustentabilidad del café orgánico de producción nacional, para su comercialización nacional e internacional; así como, crear estructuras por medio de las cuales los actores en la cadena productiva del café orgánico se puedan apoyar para alcanzar una vida digna y en armonía con el medio ambiente.
- **Certificado de Producción de Café Orgánico (CPCO):** Documento otorgado por el INSAI o cualquier agencia de certificación orgánica nacional o internacional, a la Unidad de Producción de Café Orgánico, una vez cumplidas las normas establecidas para tal fin.
- **Productor de café orgánico:** persona o grupo organizado responsable de la producción de café orgánico.
- **Producción primaria de café orgánico:** abarca todas las actividades desde la producción, cosecha, postcosecha, procesamiento y comercialización del producto certificado.
- **Protocolo de Producción Primaria de Café Orgánico:** conjunto de criterios reconocidos, tanto nacional como internacionalmente, para una producción agrícola sustentable y sostenible.

- **Período de transición o conversión:** tiempo que transcurre desde que se dejan de utilizar productos prohibidos en la caficultura orgánica y se inicia el trabajo con técnicas de producción acordes hasta lograr la certificación correspondiente en cumplimiento con el presente Protocolo, el cual es de un lapso no inferior a 3 años.
- **Comisión Nacional Evaluadora de la Caficultura Orgánica (CNECO):** creada con el objetivo de regular los procesos asociados con la caficultura orgánica, de acuerdo con las normas internacionales aplicables y procurará mejoras económicas, sociales, ambientales y productivas en sus áreas de operación.
- ✓ **Principios rectores:** se definen los principios fundamentales del Protocolo para la certificación del café orgánico, entre los cuales encontramos: No uso de fertilizantes sintéticos en el cultivo de café orgánico; no uso de organismos modificados genéticamente; prohibición de tala y quema en las unidades de producción; protección social del trabajador en las unidades de producción; conservación, protección y mejoramiento de suelos en las unidades de producción; aumento de la vida bacteriana en los suelos de las unidades de producción; priorización de cultivos bajo sombra; uso de insumos permitidos, según las regulaciones oficiales; establecimiento de zonas de amortiguamiento, con una distancia no menor a 30 metros desde las orillas de las fuentes hídricas.
- **Documentación de todos los procesos productivos:** administrativos, productivos, comerciales, de transporte y almacenamiento a los fines de establecer una trazabilidad orgánica de la producción.
- **Alcance:** tiene como alcance establecer el proceso a cumplir para la obtención y mantenimiento del CPCO; establecer los procedimientos que debe cumplir el INSAI y las certificadoras privadas, nacionales e internacionales; llevar el Registro de Inscripción de Agencias Certificadoras, los requisitos para sus auditores Sistema Interno de Control (SIC), así como las obligaciones de las agencias certificadoras.

- **Libros:** los sujetos pasivos deben llevar en sus unidades de producción, libros por separados, por cada lote establecido en la unidad productiva, siguiendo los lineamientos de las Normas.
- **El SIC:** el INSAI o cualquier agencia de certificación orgánica nacional o internacional, deberá conformar un SIC que será responsable de ejecutar y auditar los procesos concernientes al Protocolo y Registro para la CPCO.
- **Manejo integral del proceso productivo:** los caficultores, sujetos a la certificación de sus unidades de producción, deberán presentar en el momento de las inspecciones periódicas, un plan de manejo integral del proceso productivo.
- **Insumos internos y externos permitidos:** deberán aplicarse para el control de plagas y enfermedades en el cultivo, productos que no contaminen el ambiente. Para la fertilización, podrán usarse sales minerales atendiendo a las normas de producción orgánica, así como biopreparados, caldos minerales, purines, entre otros.
- **Sujeción a la normativa laboral:** los caficultores deben sujetarse estrictamente en las normas establecidas en la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras.
- **Trazabilidad:** deben llevarse registros cronológicos de la trazabilidad del cultivo que les permita establecer la identidad del café orgánico, a través de la cadena de producción, desde el campo hasta el último actor de la cadena de valor.
- **Principio de condiciones ambientales:** los caficultores deben procurar el mejor aprovechamiento de la biodiversidad existente en sus unidades de producción, y al mismo tiempo, contribuir con la conservación del ambiente, el manejo sustentable del suelo y debe mantener la vida bacteriana en él.
- **Bienes afectos a la producción:** las infraestructuras de agro-soportes existentes en las unidades de producción, susceptible de generar impacto ambiental deben cumplir con obligaciones tales como: las edificaciones, tanques de almacenamiento de agua, centros de beneficio, entre otros, deberán ser de concreto o bloque; las áreas para la fundación de nuevas

plantaciones deben realizar estudios previos de suelos; cuenten con barreras corta fuegos; mantengan corredores biológicos y ecológicos; no se efectúen actividades de cacería, extracción y tráfico de animales; tengan un registro de la presencia de manantiales en su unidad de producción, entre otras.

4.7.10. Exportaciones de café verde de Venezuela

En entrevista, por el canal de televisión VTV, al Gobernador del estado Lara, Adolfo Pereira, se informó que 70 toneladas de café verde, se exportaron con destino a Estados Unidos (EE.UU.). Igualmente, el entrevistado señaló que se trata de un café proveniente de las montañas del municipio Andrés Bello, uno de los principales productores de este rubro en Venezuela, así como café cultivado en los estados Portuguesa y Trujillo (Pereira, 09 de diciembre de 2021).

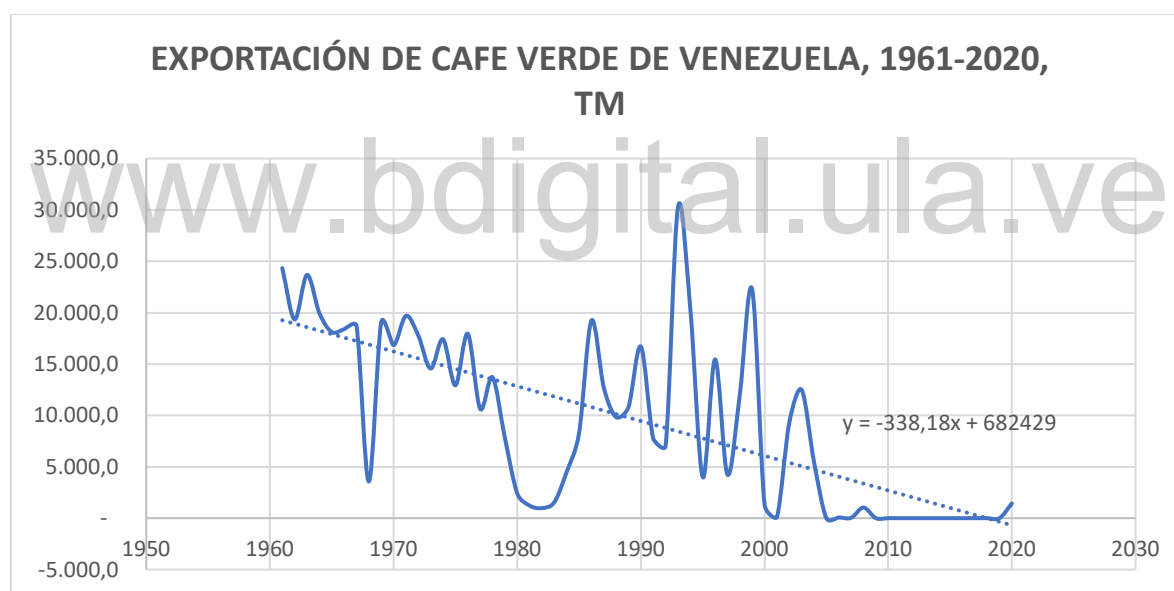
Además, según Noticias MPPEF, un total de 150 toneladas de café verde natural se exportaron el 11 de agosto de 2021, desde Venezuela hacia la República de Cuba, en el marco de las acciones que promueve el Gobierno Nacional para impulsar el Motor Exportador y fortalecer el aparato productivo nacional. Esta exportación forma parte del contrato macro suscrito entre la empresa y esta nación, el cual contempla el envío de 4 mil toneladas de café verde natural como resultado de las alianzas de negocio que impulsó el Banco de Comercio Exterior (Bancoex), a través de la Feria Internacional de La Habana (FIHAV) 2019, donde el sector empresarial venezolano tuvo la oportunidad de concretar importantes acuerdos, como es el caso del Grupo Valenjes C.A.; es la segunda exportación de café verde hacia la isla caribeña; la primera se realizó con el traslado de 75 toneladas de este producto, sumando hasta la fecha un total de 225 toneladas de café verde natural exportadas hacia La Habana en el año 2021 (Chávez, 11 de agosto de 2021).

Así mismo, es importante destacar, que Bancoex y el Exim Bank de Venezuela, impulsan la apertura de espacios para el sector empresarial del país, en aras de establecer oportunidades de negocios, a través de su participación en ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios, ente otros eventos de

carácter sectorial y multisectorial, que permiten apalancar sus productos en mercados internacionales (Chávez, 11 de agosto de 2021).

Por otro lado, en el Gráfico N° 28 sobre las exportaciones de café verde desde Venezuela, se puede observar que la caída de la producción durante 1968/1969, debido a efectos climáticos, presencia de El Niño, a finales de la década de 1970 e inicio de la década de 1980 el rubro enfrentó una fuerte caída de la producción y de las exportaciones, debido al ataque del hongo *Hemileia Vasatrix* (roya del café) y *Hypothenemus hampei*, (broca del café) que afectó notablemente los cafetales, también para 1977 hubo cambios climáticos y los fenómenos naturales El Niño y La Niña, mermaron la producción nacional del rubro.

GRAFICO N° 28



Fuente: FAO, FAOSTAT Base Data Results, 2022; elaboración propia.

4.5.11. Principales problemas de la comercialización del café en Venezuela

Seguidamente, se enumeran los problemas más relevantes que afectan al proceso de comercialización del café en Venezuela (FEDEAGRO, 2020):

✓ El café fue uno de los primeros rubros donde el gobierno nacional y regionales intervinieron el proceso de comercialización, impidiendo que los caficultores e intermediarios compradores de café, comercializaran las cosechas fuera de sus entidades especialmente en Portuguesa, obligando a los caficultores a vender su cosecha a empresas e industria torrefactoras del Estado a precios inferiores a los costos de producción y muy por debajo del precio establecido en el mercado internacional. El resultado de esta acción fue el deterioro de la calidad del grano y la ruina de los productores nacionales de café.

✓ En el año 1998, Venezuela fue exportador neto de café. Las exportaciones anuales fluctuaban alrededor de 600.000 a 700.000 quintales de café verde. Con la merma de la producción se incrementó la importación de este rubro y el país se llenó de grano importado de los nuevos socios comerciales del gobierno nacional (Nicaragua, Brasil y El Salvador). Estos cafés importados con dólar a una tasa de cambio preferencial compitieron con el café en grano nacional y desplazaron la producción interna. A partir de 2014, con la debacle de la producción petrolera y el mal manejo de la economía venezolana, se reduce la importación del grano, pero el mal ya estaba hecho y la caficultura sin recursos y con políticas nocivas se sumió en una severa recesión.

✓ Por otro lado, Pedro Vicente Pérez, director de la Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios de Venezuela (FEDEAGRO), sostuvo que, aunque algunos rubros agrícolas del país han tenido un leve crecimiento, el café no ha sido uno de ellos, la rentabilidad ha impedido al sector elevar su producción que estiman estuvo sobre los 470.000 quintales (Minuta Agropecuaria, 26 de abril de 2022).

✓ Así mismo, el director de FEDEAGRO, sostuvo que, aunque los precios a nivel internacional del grano suave y aromático han tenido un alza desde el año 2020, los productores locales no han obtenido los beneficios de ese incremento debido a que el 95% de la comercialización del sector es a través de intermediarios (Minuta Agropecuaria, 26 de abril 2022).

✓ Igualmente indicó Pérez que, el precio del café en el mercado internacional se encuentra sobre los 200 dólares por quintal desde el año 2020, pero hasta el año

2022 es cuando los caficultores en Venezuela empiezan a recibir 200 dólares por quintal; anteriormente solo recibían cerca de 140 dólares por quintal y el diferencial lo obtenían los intermediarios (Minuta Agropecuaria, 26 de abril 2022).

✓ El Directivo de FEDEAGRO, también considera que para evitar la intermediación en la comercialización de café verde, los productores se deben organizar en asociaciones que se encarguen de la comercialización del café nacional e internacionalmente de manera directa y les permita obtener mayores dividendos a los productores (Minuta Agropecuaria, 26 de abril 2022).

✓ Así mismo, el director ejecutivo de FEDEAGRO, Pedro Vicente Pérez, afirmó los productores de este rubro se enfrentan a una nueva variedad de la roya del café, debido a las importaciones de café provenientes de Nicaragua; no se aplicaron las medidas fitosanitarias correspondientes en puerto, además indicó que se trata de un hongo que afecta las hojas de la planta y se queda pegado en el saco de fique, usado para empacar el café. “Esa enfermedad llegó a las zonas productoras con una mutación que terminó dañando al rubro en un mes”. (El Nacional, 03 de febrero 2018).

✓ Otro de los problemas que enfrenta el productor son las deficiencias en las vías de acceso a las diferentes unidades de producción; la falta de políticas públicas adecuadas para solventar esto ha permitido el deterioro total de las vías de penetración, actualmente como consecuencia de las lluvias y los derrumbes sobre las vías no permite el tránsito ni en motocicleta en algunas áreas, esto ha conducido al uso de mulas para la movilización de insumos para los cultivos y de las cosechas (F. Vega, comunicación personal, 26 de septiembre de 2022).

✓ De otro lado, al referirse al protocolo del beneficio del grano de café, el TSU Vega considera que el productor está utilizando prácticas tradicionales, por tanto el proceso de fermentación y secado muchas veces no es el más adecuado y no permite generar la calidad de grano del café. En efecto, se requiere asistencia técnica al productor y además que cada uno de ellos adopten nuevas técnicas en el proceso. En el proceso de comercialización del grano, los intermediarios reciben los granos beneficiados directamente en las unidades de producción (F. Vega, comunicación personal, 26 de septiembre de 2022).

4.5.12. Consumo de café en Venezuela

4.5.12.1. Generalidades del consumo de café en el mundo y Venezuela

Históricamente el origen del café data del siglo XI en Etiopía; posteriormente en 1616 los holandeses consiguieron iniciar sus propios cultivos de café en invernaderos. El producto llegó a Norteamérica en el año 1668, en donde se abrieron cafeterías en algunas ciudades americanas como Nueva York, Filadelfia y Boston. La historia del consumo del café incluye su comercialización en cafeterías donde se jugaba ajedrez y se disfrutaba de música y baile, que propiciaba la convivencia social por el precio accesible del café (El Poder del Consumidor, 23 de abril de 2021).

Las bayas del café más comunes de consumo humano en el mundo, se obtienen de dos de las más de 100 especies de arbustos del cafeto -*Coffea Arábica* y *Coffea Canephora*-. El producto resultante café en polvo, sirve para preparar la bebida del café, que es mundialmente famosa por ser altamente estimulante, siendo una de las tres bebidas más consumidas en el mundo junto con el agua y el té (El Poder del Consumidor, 23 de abril de 2021).

El grano debe ser tostado para disminuir la acidez, aumentar la intensidad de la textura y lograr el equilibrio entre el aroma, el dulzor o amargo y la acidez del café. Durante el proceso de tostado del grano de café ocurren lo que se denomina, indicadores del nivel de tueste alcanzado: rubio, canela, medio, ropa de monje, marrón, marrón oscuro, francés (seminegro) e italiano (negro), americano y otros, explicados anteriormente y que cada característica del nivel tueste, atrae a cierto número de consumidores (El Poder del Consumidor, 23 de abril de 2021).

También la molienda tiene un impacto importante en el sabor final de la bebida, y en cada consumidor de la misma, un molido más fino produce sabores más intensos y ásperos, mientras que un molido grueso produce un café más acuoso e insípido (El Poder del Consumidor, 23 de abril de 2021).

Comúnmente, el café se consume especialmente antes o durante el desayuno, solo o con leche, caliente o frío, con o sin azúcar, aunque también se le suele añadir crema, chocolate, canela, vainilla, leche condensada o algún licor, dependiendo de la receta de la bebida. Actualmente, existe también la versión descafeinada y otros tipos de cafés solubles con diferentes sabores. Asimismo, el café suele tomarse en muchos momentos del día, entre ellos en reuniones de trabajo, en la mitad de la mañana, en la salida con los amigos, como ingrediente en algunas preparaciones culinarias, después del almuerzo, y otros.

El café tiene más de mil compuestos bioactivos con potenciales terapéuticos; su consumo tiene efectos antioxidantes, antiinflamatorios, antifibróticos y anticáncerígenos, entre los que se encuentra la cafeína, los ácidos clorogénicos, los diterpenos, el cafestol y el *kahweol* (El Poder del Consumidor, 23 de abril de 2021).

Por otro lado, el café es considerado el segundo producto en volumen físico más comercializado en el mundo. Su consumo, a nivel global, se ha duplicado en las últimas décadas, pasando de 92 millones de sacos en 1990 a 162 millones de sacos estimados en 2019. Además, se estima que se bebe alrededor de 4.000 millones de tazas y la demanda sigue en aumento (ICO, 2020).

También es preciso distinguir el café de consumo masivo y el café especial, como sigue (Caroai Café, 21 de agosto de 2019):

- El café de consumo masivo: se destina principalmente a las grandes cadenas de supermercados o de alimentos. Pueden ser acopiados de una gran área geográfica, de múltiples productores, con métodos de cosecha y beneficio que pueden variar, son más económicos, pues su enfoque es un precio bajo y gran volumen de ventas.
- El café especial: tiene un tratamiento distinto, cumple con estándares y protocolos, en todas sus fases de procesamiento, sus precios son elevados, y generalmente están destinados a un pequeño segmento del mercado de consumo de café. Aquí los volúmenes de negociación son menores, a veces, pequeños lotes de una finca u organizaciones de pequeños productores.

El consumo de café en el mundo ha estado sujeto a la actividad económica global, distinguiendo las siguientes etapas (Posada, 2020):

- ✓ **La primera etapa:** en la década de 1960, el crecimiento en el consumo del café fue de forma exponencial; en ese momento empezó a ser un producto de fácil acceso para la población mundial en general. La mayoría de los consumidores eran adultos con edades superiores a los 30 años.
- ✓ **La segunda etapa:** llegó con el segundo milenio y el auge de los cafés especiales. Los productores empezaron a competir por la calidad, por la producción de variedades y el posicionamiento de los cafés de origen. Los tostadores y empresarios del café empezaron a interesarse por cafés diferenciados de buena calidad y los sellos y certificaciones de cafés de origen y orgánicos, igualmente a ser protagonistas en la cadena productiva del café. En ese momento se iniciaron campañas agresivas para incentivar e incrementar el consumo mundial de café, las tiendas y bares-café se pusieron de moda con sus preparaciones novedosas de cafés fríos y calientes. Así, se logró cambiar el hábito de consumo sobre todo en el público consumidor joven, que hasta entonces había sido un consumidor de refrescos con gas y que empezó a ver las alternativas de esta bebida con las diferentes preparaciones de café.
- ✓ **La tercera etapa:** en la actualidad el protagonista es un consumidor educado que sabe valorar la experiencia de una buena taza de café. Hoy, el mercado mundial del café apunta hacia el público consumidor joven entre las edades de 13 y 16 años y dirigida también hacia la generación *Millennials*, mediante una diversificación de las preparaciones de café como las bebidas funcionales, las bebidas de café con gas y las bebidas de café por extracción en frío. Estos dos grupos conforman el 44% de los consumidores potenciales en Estados Unidos y la tendencia parece ser mundial.

4.5.12.2. Los países con más consumidores de café en el mundo

El mercado mundial del café es interesante al estar polarizado tanto la oferta como la demanda en diferentes países. Los principales productores y exportadores

de café son considerados economías emergentes, en los que se encuentra Brasil como el primer exportador mundial. Le sigue Vietnam y Colombia. Mientras las naciones emergentes pueden dominar la producción de este producto, los países más desarrollados son los mayores consumidores, como se mencionó anteriormente en el capítulo III.

La lista de los países que tienen un alto nivel de consumo de café en el mundo lo encabezan los nórdicos. En el cuadro N° 18, se puede observar los países mayores consumidores de café en el mundo para 2021, según datos de la International Coffee Organization (2022); igualmente se puede detallar el consumo per cápita en kg/año. Así mismo, se puede ver que los países con mayor consumo son países del Norte de Europa y que no son productores del grano sino importadores del mismo.

CUADRO N° 18

CONSUMO PER CÁPITA DE CAFÉ, KG/PERSONA/AÑO EN EL MUNDO, AÑO 2021		
Ranking Mundial	País consumidor de café	Persona/Kg/Año
1	Finlandia	11,6
2	Noruega	10
3	Islandia	8,9
4	Dinamarca	8,7
5	Países Bajos - Holanda	8,4
6	Suecia	8,2
7	Suiza	8
8	Austria	7,2
9	Bélgica	6,9
Fuente: ICO, 2022		

El elevado consumo de café en kg/persona/año de estos países, es generalmente consecuencia de las bajas temperaturas que enfrentan estos países escandinavos y los del norte de Europa, llevando a la población de los mismos, al consumo constante de bebidas calientes, entre ellas el café. Además, es necesario

considerar que Europa no tiene cultivos de café en su continente o son casi nulos, convirtiendo a este continente en el mayor importador del grano.

En la figura N° 14 se muestra una representación infográfica del consumo mundial de café en Kg/persona/año correspondiente al año 2021, según los datos aportados por la ICO (2022):

www.bdigital.ula.ve

FIGURA N° 14



Fuente: ICO, 2022.

El consumo histórico de café en Venezuela ha sido entre 2,5 y 2,8 kilos/per cápita/año, pero ha bajado gradualmente (CIEA, 05 de febrero de 2018). Los niveles de producción de 2020, sólo cubrió el 7% del consumo interno, lo que indica que 93% del consumo interno depende del café de importación. De acuerdo con los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el consumo del café procesado en Venezuela es de 1.617.391 quintales (72.782.595 kilos), a razón de 2,4 kilos por persona (Rojas Durán, 18 octubre 2021).

Para recuperar la producción y poder suplir medianamente el consumo nacional, se requiere un crecimiento sostenido de la producción de café, una participación efectiva del gobierno nacional en cuanto a financiamiento a los productores del rubro, suministro adecuado y a tiempo de los insumos, agroquímicos, herramientas, equipos y maquinarias para el cultivo del rubro, una certeza en los derechos de propiedad de tierras.

En el cuadro N° 19 se refleja el consumo de café en kg/persona/año en Venezuela desde el año 1961 hasta el año 2019, según las estadísticas de la FAO (2022); así mismo se refleja la variación interanual de esta variable.

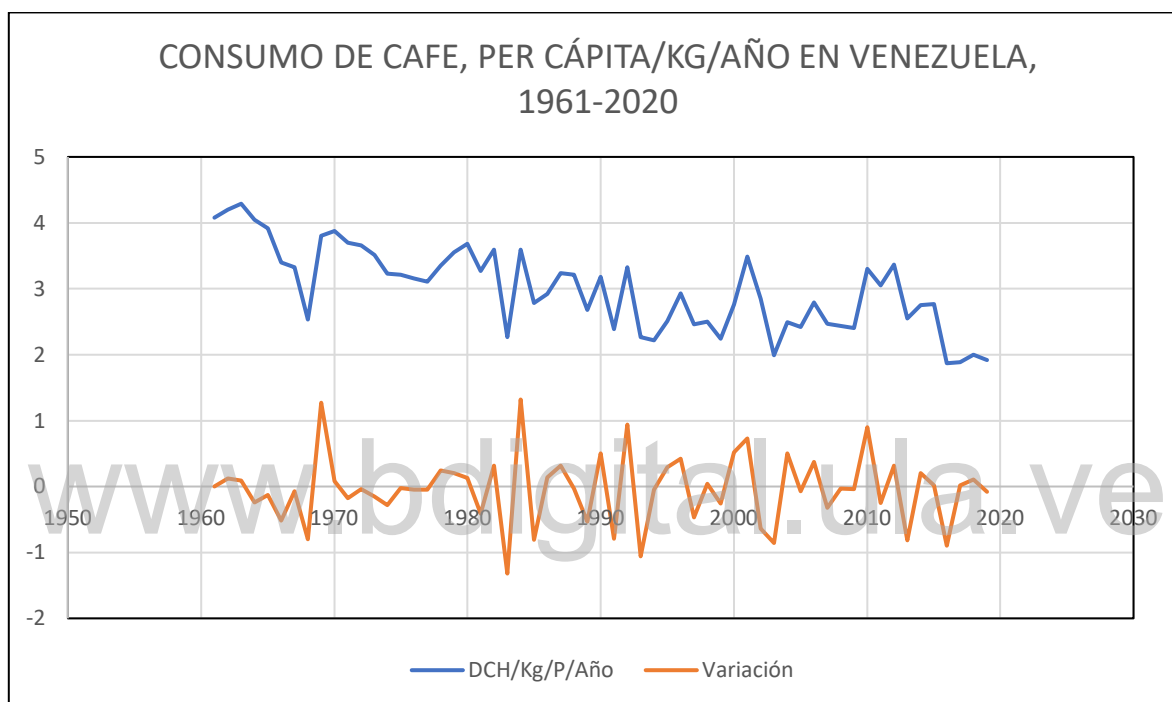
CUADRO N° 19

CONSUMO DE CAFÉ EN VENEZUELA					
PER CÁPITA Kg/AÑO, 1961-2020					
AÑO	DCH/Kg/P/Año	Variación	AÑO	DCH/Kg/P/Año	Variación
1961	4,08	0,00	1991	2,39	-0,79
1962	4,20	0,12	1992	3,33	0,94
1963	4,29	0,09	1993	2,27	-1,06
1964	4,05	-0,24	1994	2,22	-0,05
1965	3,92	-0,13	1995	2,51	0,29
1966	3,40	-0,52	1996	2,93	0,42
1967	3,33	-0,07	1997	2,46	-0,47
1968	2,53	-0,80	1998	2,50	0,04
1969	3,80	1,27	1999	2,24	-0,26
1970	3,88	0,08	2000	2,76	0,52
1971	3,70	-0,18	2001	3,49	0,73
1972	3,66	-0,04	2002	2,85	-0,64
1973	3,51	-0,15	2003	1,99	-0,86
1974	3,23	-0,28	2004	2,49	0,50
1975	3,21	-0,02	2005	2,42	-0,07
1976	3,16	-0,05	2006	2,79	0,37
1977	3,11	-0,05	2007	2,47	-0,32
1978	3,35	0,24	2008	2,44	-0,03
1979	3,55	0,20	2009	2,40	-0,04
1980	3,68	0,13	2010	3,30	0,90
1981	3,27	-0,41	2011	3,05	-0,25
1982	3,59	0,32	2012	3,37	0,32
1983	2,27	-1,32	2013	2,55	-0,82
1984	3,59	1,32	2014	2,75	0,20
1985	2,78	-0,81	2015	2,77	0,02
1986	2,92	0,14	2016	1,87	-0,90
1987	3,24	0,32	2017	1,89	0,02
1988	3,21	-0,03	2018	2,00	0,11
1989	2,68	-0,53	2019	1,92	-0,08
1990	3,18	0,50			
Fuente: FAO, FAOSTAT Base Date Results, 2022. Cálculos propios					

Seguidamente, en el gráfico N° 29 se pueden observar las fluctuaciones en el consumo per cápita/Kg/año de café durante el periodo 1961-2020, lo que refleja los fenómenos que alteraron la producción del rubro e incrementaron los precios del

producto final, causando las caídas en el consumo. En la última década el descenso de la producción se debió a la disminución de las áreas de producción como consecuencia de las expropiaciones, deficiente suministro de insumos necesarios en el cultivo y mantenimiento de las plantaciones, además de la fuerte crisis política y económica que ha causado migración de la población y abandono del campo.

GRÁFICO N° 29



Fuente: FAO, FAOSTAT Base Date Results, 2022. Elaboración propios

CAPÍTULO V

5. DIAGNÓSTICO Y ESTRATEGIAS DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DEL CAFÉ EN VENEZUELA Y SU APOORTE EN LA ECONOMÍA DEL PAÍS

5.1. Diagnóstico de la cadena de valor del café en Venezuela: Matriz FODA

Después de un análisis detallado de los componentes de la cadena agroalimentaria del café en Venezuela, vistos en el capítulo anterior, a continuación, se presenta una síntesis de las principales Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del circuito café, como sigue (ver Cuadro N°.20):

www.bdigital.ula.ve

CUADRO N° 20. MATRIZ FODA DE LA CADENA DE VALOR DEL CAFÉ EN VENEZUELA, 2022

1/4

FORTALEZAS	DEBILIDADES
• Producto básico agrícola tradicional, tanto en la producción como en la exportación • Existencia de condiciones edafoclimáticas favorables, tanto en las zonas productoras actualmente y áreas con potencialidades a desarrollar • Producción de café de buena calidad reconocida internacionalmente, suave y aromático, agradable en boca. • Valor ecológico del cultivo, considerado un rubro conservacionista, que permite la asociación de cultivos • Cultivo de agricultura familiar; destacando la participación de la mujer en el periodo de cosecha, considerada mano de obra calificada • Poca inversión relativa de capital en la producción primaria • Alto nivel de organización de los actores • Posibilidades de rehabilitación de las viejas plantaciones de café y nuevas siembras con base en criterios edáficos y climáticos	• Producción localizada en zonas geográficas de difícil acceso, con servicios públicos limitados • Tamaño relativamente pequeño de las unidades de producción (cultivo de subsistencia) y problemas de tenencia de la tierra • Edad avanzada de los productores y bajo nivel educativo. • Bajo rendimiento del rubro; áreas cafetaleras con baja producción por ser en su mayoría plantaciones antiguas aunado a la falta de asistencia técnica • Deficientes políticas públicas de apoyo a la producción y comercialización • Financiamiento insuficiente y poco oportuno en el tiempo • Insuficientes programas de asistencia técnica y transferencia de tecnología • Inadecuada infraestructura para el manejo poscosecha y su almacenamiento • No aplicación de normas de calidad en general

Fuente: Elaboración propia, desde la información de la investigación, 2022.

CUADRO N° 20. MATRIZ FODA DE LA CADENA DE VALOR DEL CAFÉ EN VENEZUELA, 2022

2/4

FORTALEZAS	DEBILIDADES
• Existencia de centros de acopio en las zonas cafetaleras • La industria maneja un volumen alto de capital que les permite acceder a la producción • Existe una capacidad instalada en la producción e industria • Experiencia y tradición de exportación (PACCA).	• Competencia del rubro con otros cultivos más rentables • Insuficiente promoción de actividades agro-turísticas y otros servicios en torno a la cadena de valor de café • Escasa capacidad gerencial y administrativa de los productores • Exportación nacional marginal de café en el mercado mundial • Escaso valor agregado • Falta de diversificación de la industria y el producto final • Pocos vínculos entre el productor primario y agroindustrial • Importación del rubro desde otros países sin el debido control fitosanitario. • Deficiente sistemas de información y variables de mercado

Fuente: Elaboración propia, desde la información de la investigación, 2022

CUADRO N° 20. MATRIZ FODA DE LA CADENA DE VALOR DEL CAFÉ EN VENEZUELA, 2022

3/4

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• Nuevos mercados de café verde con alta calidad y criterios conservacionista, suaves aromáticos, orgánicos, etc. (consumidor selecto). • Incursión en nuevos productos derivados del café: Café liofilizado, cafés solubles, café gourmet, etc. • Organización de los productores para acceder a los mercados internacionales. • Desarrollo industrial y tecnológico. • Precio diferenciado, debido a la calidad del producto. • Preferencias de los mercados internacionales por el café suave y aromático producido en Venezuela.	• Incertidumbre e inestabilidad macroeconómica, como consecuencia de la crisis económica y política que enfrenta el país. • Limitado acceso a fuentes de financiamiento público y privado; difícil acceso a la adquisición de insumos agrícolas, agroquímicos, maquinarias y equipos • Pésimas vías de acceso a los mercados. • Inseguridad jurídica de la tenencia de la tierra. • Tendencia a disminuir los precios en los mercados Internacionales. • Producción extranjera a un menor costo • Elevados precios de los insumos (fertilizantes, abonos, etc.). • Ataque de plagas y enfermedades en las plantaciones de café (broca); contaminación por nuevo hongo de la roya del café <i>Hemileia vastatrix</i>, de mayor resistencia, por importaciones del rubro sin control Fitosanitario.

Fuente: Elaboración propia, desde la información de la investigación, 2022.

CUADRO N° 20. MATRIZ FODA DE LA CADENA DE VALOR DEL CAFÉ EN VENEZUELA, 2022

4/4

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• Apoyo del MPPAPT, CVC y sus entidades territoriales, en proyectos de nuevas plantaciones de café y sustitución de plantaciones de café antiguos. • La existencia de normas de calidad (COVENIN) para ser adoptadas por los agentes comercializadores y productores.	

Fuente: Elaboración propia, desde la información de la investigación, 2022.

5.2. Análisis de competitividad del café en Venezuela: Diamante de Porter

Los diferentes fundamentos teóricos planteados por Porter (1990) serán considerados para explicar en qué consiste la estrategia competitiva de la cadena agroproductiva del café, con la finalidad de ser aplicada para determinar la viabilidad de una empresa o industria de café y evaluar su efectividad considerando la dinámica interrelacionada de los actores y del entorno, así como los elementos diferenciadores de la empresa.

El concepto de competitividad y de innovación, desde el enfoque de Porter, plantea, que en una nación o una industria, dicho concepto depende de la capacidad para innovar y mejorar permanentemente, repercutiendo directa o indirectamente sobre la eficiencia, innovación, flexibilidad y dinamismo; en su productividad y ventaja competitiva. “Su aproximación a la innovación se realiza en sentido amplio, incluyendo nuevas tecnologías y nuevas maneras de hacer las cosas” (Porter, 2006, p. 25).

Para los efectos de establecer estrategias competitivas, el autor sugiere la utilización de modelos analíticos para determinar la posición competitiva e incorporación o adaptación de nuevas tecnologías y prácticas en los negocios, tales como procesos de producción, diseños, innovaciones o servicios. Dicho argumento es respaldado teóricamente desde el punto de vista microeconómico clásico, el cual toma como punto de partida los siguientes supuestos del mercado (Poter,1990):

- ✓ El individuo es racional por naturaleza, busca la maximización de los beneficios.
- ✓ El mercado se rige hacia la producción de más bajo costo.
- ✓ Alta eficiencia en la fabricación.

Por ende, la planificación puede adaptarse y anticiparse a los cambios del mercado, constituyéndose en el mejor modo de diseñar una estrategia a través del análisis racional, como referencia de la competencia. Por lo tanto, la investigación propuesta se presenta con los fines de manifestar los avances de la teoría de la estrategia y la competitividad y mostrar así su aplicación a la economía y en específico al sector cafetalero, aplicado con el fin de desarrollar su competitividad, aprovechando las oportunidades que brinda el mercado (Porter, 2006).

La noción de la competitividad es dinámica y requiere un entorno de políticas públicas favorables para su desarrollo, así como estrategias adecuadas por parte de los actores tanto públicos como privados, articulados en la cadena agroalimentaria vinculados con un determinado territorio. En este sentido, un grupo de empresas de un circuito determinado -en este caso la cadena del café- pueden ser competitivas temporalmente y posteriormente salir del mercado, debido a que sus estrategias y políticas públicas le impidieron mantener su cuota de participación en el mercado y alcanzar beneficios. De este modo, se requieren adecuadas estrategias públicas y privadas para mantener o incrementar los niveles de competitividad en los distintos eslabones de la cadena agroalimentaria del café en Venezuela, actuando sobre aquellas variables que la condicionan.

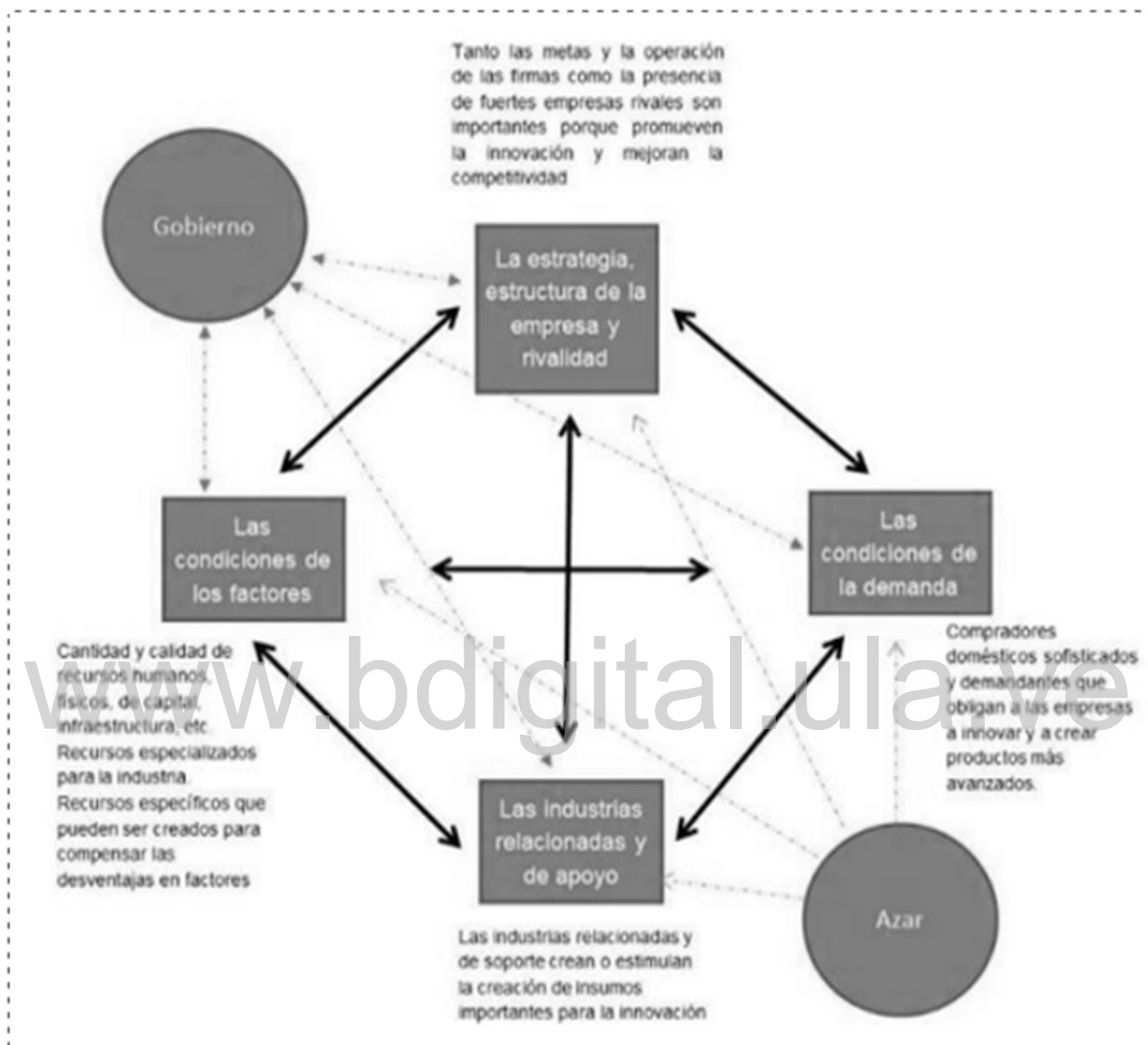
En efecto, la incidencia de las políticas macroeconómicas y sectoriales agroalimentarias sobre el sistema alimentario venezolano, y más específicamente sobre la cadena agroproductiva del café, dan cuenta de que el mejoramiento de la productividad y la competitividad de la misma, deben formar parte de toda estrategia de desarrollo territorial en las zonas productoras cafetaleras. En términos de políticas públicas, la acción del Estado debe orientarse a crear las condiciones que mejoren la competitividad al menor costo para la sociedad.

Además, el comercio cafetalero se está desarrollando y buscando que la empresa o industria del café, empiece a competir con un estilo particular, al fomentar una producción de calidad y dar a conocer otras alternativas de consumo; además la apertura comercial, representa la entrada de nuevas empresas con una marca posicionada en el sector del comercio cafetalero, lo cual generará un impulso de competencia en el sector cafetalero (Porter, 2006).

A continuación, a partir del modelo del diamante de Porter, se describe cada una de las fuerzas de competitividad que estimulan o limitan el desempeño de los actores, planteadas y aplicadas a la factibilidad que tiene la cadena agroproductiva del café en Venezuela, con el fin de soportar la dirección de cada estrategia que se quiera emplear para su puesta en marcha (Porter, 2008):

Gráfico N° 30

El diamante de Porter



Fuente: Porter, 1990, p. 127.

En este sentido, se explican los factores determinantes de la competitividad de la cadena agroproductiva del café en Venezuela, como sigue:

a) Condiciones de los factores productivos

Los factores de producción más importantes para las ventajas competitivas sostenibles no son aquellos factores básicos que pueden ser heredados y que

normalmente están vinculados con las ventajas comparativas, sino que son aquellos que pueden ser creados a partir de la innovación, mediante procesos que varían de un territorio con respecto a otro. Por tanto, para generar competitividad en la cadena del café en Venezuela, el gobierno debe fomentar la innovación a partir de la inversión permanente, creando factores productivos avanzados y especializados, con la participación activa del sector privado (Porter, 1990).

Las condiciones más resaltantes referidas a los factores productivos del circuito cafetalero venezolano en la actualidad, son las siguientes:

- ✓ Existencia de condiciones agroclimáticas favorables para la producción de café en las zonas productoras y potenciales. El cultivo de café en zonas tropicales reúnen las características propicias para su desarrollo. El cafetal exige un clima caluroso y húmedo, a temperaturas constantes (15-23 °C) y precipitaciones que varíen entre 1.500 y 1.800 milímetros por año. Las plantaciones están situadas en la montaña o en mesetas y bajo sombra, para la especie *Arábica*, o en las planicies o llanuras, para la especie *Canephora* (Robusta) que no requiere de sombra.
- ✓ Diversidad genética de la producción de café (*Arábica*, *Canephora*)
- ✓ Pequeños productores de un cultivo tradicional, arraigados en las unidades de producción, dado que se trata de un rubro de subsistencia.
- ✓ Unidades de producción pequeñas en general y con problemas de tenencia del factor tierra.
- ✓ Prácticas de producción y de beneficio tradicionales, con escasa o ninguna innovación.
- ✓ Deficiencias de la infraestructura de apoyo a la producción y comercialización.
- ✓ Organización de los productores de café, con el propósito de fortalecer las organizaciones existentes y la creación de nuevas organizaciones en Venezuela, durante los últimos años.
- ✓ Escasa capacidad gerencial y administrativa de los productores.
- ✓ Déficit en la prestación de servicios técnicos especializados de manera oportuna, por ejemplo: análisis de suelos, laboratorios que certifiquen la calidad de las semillas y de las cerezas de café verde, entre otros.

- ✓ Vialidad en malas condiciones, distorsionando los costos de transporte desde las unidades de producción hasta los sitios de venta del producto.
- ✓ Escasez en el suministro de combustibles (gasoil, gasolina), que dificultan el uso del transporte y maquinarias en el proceso productivo, elevando los costos de comercialización.
- ✓ Escasez de mano de obra y de generación de relevo, aunado a la edad avanzada de los productores y la crisis política y económica del país que conlleva la migración masiva de la población venezolana a otros países del mundo.
- ✓ Existencia de capacidades de investigación y tecnológicas especializadas a través de las Universidades y centros de investigación (Universidad de Los Andes; Universidad Nacional Experimental de Táchira, Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado, Universidad Central de Venezuela, Universidad del Zulia, entre otras) que desarrollan proyectos y actividades académicas vinculadas con la cadena del café (aunque con limitaciones en la actualidad). Además, se puede mencionar la presencia de entidades territoriales de Ministerios y otros organismos del sector público, entre ellos las Fundaciones de Ciencia y Tecnología estatales (FUNDACITE), INIA y MPPAPT, CVC, entre otras instituciones de apoyo en las zonas productoras de café, aunque las actividades de capacitación y transferencia de conocimientos en algunas de estas instituciones es muy débil, persistiendo problemas de índole estructural donde el denominador común ha sido la poca supervisión y el escaso seguimiento de los proyectos emprendidos para evaluar los costos y beneficios obtenidos.
- ✓ Poca coordinación entre los organismos del gobierno nacional y regional.

En definitiva, se puede afirmar que la cadena agroproductiva del café en Venezuela cuenta con condiciones favorables desde el punto de vista de los factores productivos básicos, entre ellos una localización geográfica privilegiada que ha favorecido la exportación del café verde, desde los tiempos de la colonia, en el siglo XVIII, con base en una economía de puerto; además posee condiciones agroclimáticas favorables para el cultivo, así como las excelentes características

morfológicas y organolépticas del café fino, suave de aroma, como es conocido el café venezolano en los mercados europeos y en Estados Unidos.

b) Condiciones de la demanda

En el análisis de la competitividad de la cadena del café en Venezuela, es fundamental atender las condiciones de la demanda, particularmente si se trata de la actividad cafetalera y su demanda en mercados especializados, dada la tendencia creciente en el mercado internacional (café gourmet, café orgánico, café liofilizado, descafeinado, entre otros).

Actualmente, el país no logra producir lo necesario para cubrir la demanda nacional e internacional. Según datos de la Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios (FEDEAGRO), se evidencia que **en el país se producían alrededor de 1,6 millones de quintales de café verde y en la última cosecha se generaron apenas 500.000**, igualmente se destaca que en Venezuela se demandan casi 2 millones de quintales de café, de manera que la producción local solo abastece 25% del consumo, pese al bajo consumo del producto en el mercado interno. De acuerdo con esta información, el café ha sido el rubro agropecuario más golpeado por los controles y la escasez de insumos, entre otros factores **(FEDEAGRO, 2018)**.

La demanda de café en taza ha disminuido en Venezuela, dado el elevado precio del producto final tostado y molido, que no permite el consumo acostumbrado debido a la reducción del poder adquisitivo del habitante promedio en Venezuela; esto conduce a que muchos consumidores de café han optado por reciclarlo, es decir, utilizar hasta dos veces la borra que sirvió para el café de la mañana, por tanto tomarse un café servido en barra ya no es accesible para muchos **(FEDEAGRO, 2018)**.

c) Existencia de industrias relacionadas y de apoyo (conglomerados de empresas-clusters)

La disponibilidad de proveedores eficientes de insumos, tecnología, servicios de asistencia técnica y crediticia, transporte y comercialización, investigación, entre otros, generan sinergias positivas e interacciones a lo largo de la cadena agroproductiva del café, que impulsan la competitividad sistémica al nivel internacional, reducen los costos de transacción y establecen relaciones de cooperación. En este sentido, la cadena agroalimentaria del café en Venezuela no cuenta con un número importante de servicios, industrias relacionadas e instituciones de apoyo, entre ellas: venta, alquiler y mantenimiento de maquinarias para el sector agrícola, industrial y del componente transporte, almacenamiento y comercialización; venta de insumos y agroquímicos; manejo de plagas y enfermedades; transporte; procesamiento industrial y artesanal; almacenamiento; comercialización nacional e internacional; servicios públicos (electricidad, agua, comunicaciones, entre otros); servicios financieros; investigación y transferencia de tecnologías, entre otras empresas relacionadas. Para que estas empresas e instituciones relacionadas y de apoyo ejerzan un efecto positivo sobre la competitividad internacional de la cadena de valor del café, es fundamental que generen bienes y servicios de calidad con una alta eficiencia productiva.

No obstante, todos estos factores influyen en el óptimo funcionamiento de la cadena agroalimentaria del café en Venezuela; dista mucho de ser un *cluster* competitivo internacionalmente. En primer lugar, las unidades productivas de café están dispersas en diferentes zonas del territorio nacional, aun cuando existe una buena organización de los productores en general. Además, las empresas de este circuito, así como, las relacionadas y de apoyo, en los últimos años han venido operando con las dificultades derivadas de la crisis política y económica en Venezuela y de la caída de los ingresos petroleros en los últimos años y a la hiperinflación presente en la economía venezolana, acentuada por la escasez de divisas como resultado del control de cambios que se mantuvo por un periodo de varios años, lo que ha hecho difícil la importación de insumos necesarios para la producción del café y sus derivados, igualmente la compra y mantenimiento de

maquinarias, equipos y medios de transporte se ha entabado, pues no se tiene un fácil acceso ni a estos bienes ni a los repuestos requeridos en un momento dado.

Otro factor que dificulta las sinergias entre las empresas relacionadas y de apoyo, es el escaso desarrollo industrial y la alta concentración de las empresas torrefactoras y manufactureras de café y otros derivados del café en Venezuela. El mercado nacional de subproductos de café está dominado principalmente por la Empresa Nacional del Café, S.A., fundada en el año de 1958, bajo el nombre de Marcelo y Rivero C.A., esta torrefactora dedicada a la compra, torrefacción, distribución y venta de café tostado y molido, desarrolló su actividad en sus comienzos en la ciudad de Bejuma, para luego instalarse definitivamente en Guacara estado Carabobo. Esta empresa desarrolló y posicionó en el mercado las marcas de café Madrid (1958) El Peñón (2003) y Aroma (1990) (Empresa Nacional del Café, 12 de agosto de 2013).

En fecha 01/02/2010, el Gobierno Bolivariano y los antiguos accionistas de la empresa Marcelo y Rivero, C.A. y sus Filiales, acuerdan evaluar la creación de una empresa mixta, en la cual el Estado venezolano sería el propietario del 70% de las acciones y el 30% restante seguiría en manos de los privados. En el 2010 específicamente en el mes de diciembre, los antiguos accionistas notifican a los representantes del Gobierno Bolivariano que desistían del proyecto de conformación de la empresa mixta y le expresan su intención de venderle al Estado venezolano el 100% de sus acciones, lo que originó que en el mes de septiembre de 2011 se creara el Comité de Negociaciones, conformado por representantes del Ejecutivo Nacional y de los propietarios de la empresa Marcelo y Rivero C.A. y sus filiales, a fin de debatir y deliberar lo concerniente a la compra-venta de la totalidad de las acciones. En fecha 02/05/2012, el presidente de la República Bolivariana de Venezuela, Hugo Rafael Chávez Frías, firma la propuesta para la adquisición de la empresa Marcelo y Rivero C.A., y sus filiales presentadas por el entonces vicepresidente Ejecutivo, Elías Jaua Milano. Posteriormente y cumpliendo las instrucciones impartidas por el presidente Hugo Chávez Frías en fecha 25/07/2012

se firma el Acuerdo Definitivo de Compra, mediante el cual se especifican las condiciones de pago. De esta manera, el 08/08/2012 se realiza el primer pago y en fecha 03/09/2012 se materializa el segundo y último pago (Empresa Nacional del Café, 12 de agosto de 2013).

El 23/09/2012 el Gobierno Bolivariano autoriza a la Corporación Venezolana del Café S.A. (CVC), a adquirir en nombre de la República Bolivariana de Venezuela el 100% del componente accionario de la empresa Marcelo y Rivero C.A. (Café Madrid) y sus filiales y su posterior conversión en empresa del Estado; a fin de “reivindicar la gestión de los pequeños y medianos caficultores”, sobre la premisa de que esta torrefactora debe generar una planificación participativa y socialista en el desarrollo de la economía agrícola del rubro café. De igual manera ordena el cambio de nombre al de Empresa Nacional del Café S.A., cuyo objeto es delineado mediante la promulgación del decreto nro. 9.204, publicado en la G.O. N° 40020 de fecha 4/10/12; el presidente Hugo Chávez Frías, fija la nueva visión de la empresa, bajo un modelo productivo socialista (Empresa Nacional del Café, 12 de agosto de 2013).

d) Estrategia, estructura de la empresa y rivalidad

Este determinante del diamante de Porter, se refiere fundamentalmente a cómo las empresas compiten, conducen y gerencian sus estrategias y su forma de vincularse con los actores. Por tanto, esta arista del modelo de Porter se relaciona con la rivalidad interna de las empresas, que las lleva a competir entre sí para alcanzar una mayor participación en el mercado (Porter, 1990).

En este determinante en la cadena agroproductiva del café en Venezuela, resaltan los siguientes aspectos:

- ✓ Existencia de pequeños productores de café, así como pequeños y medianos procesadores de este rubro, aun cuando el Estado tiene controles sobre la producción nacional.
- ✓ Alta concentración de la industria nacional cafetalera, conducida por el Estado (Corporación Venezolana del Café)

- ✓ Consciencia de algunos actores del circuito del café acerca de la necesidad de enfatizar en la producción y exportación de café suave, de aroma.
- ✓ Tendencia a la diversificación de productos y nuevas marcas nacionales de café y otros derivados del café en el mercado nacional.
- ✓ Programas concretos en el mejoramiento del sector cafetero nacional, entre ellos los promovidos por el MPPAPT, INIA, CVC, MPPEUCT-FUNDACITE, PACCA, aunque con sus limitaciones.

En general, tradicionalmente la rivalidad interna de las empresas y los procesadores artesanales de café ha sido baja, con poca presión sobre los actores para la innovación. Por tanto, es previsible que a mediano y largo plazo se incremente la rivalidad entre los actores dado el aumento en la diversificación de la producción, con marcas nacionales de café suave aromático y gourmet, solicitados por Estados Unidos y países europeos por su ser café suave y aromáticos de excelente calidad, similares al café suave colombiano.

e) El gobierno

Las políticas macroeconómicas y las políticas sectoriales agroalimentarias en Venezuela configuran un entorno que afecta al desempeño del sistema alimentario venezolano y a su vez de la cadena del café. Entre los efectos de estas políticas, principalmente se pueden destacar los siguientes (Hernández, 2013):

- ✓ La política de control de cambios vigente desde 2003 en Venezuela, desestimula las exportaciones legales, entre ellas las de café, pues las divisas obtenidas deben cambiarse al tipo de cambio oficial mediante un mecanismo controlado por el Estado, en vez del tipo de cambio de mercado. Esto incentiva el contrabando o exportaciones ilegales de café principalmente hacia Colombia, desde la frontera con el estado Táchira, donde la venta del producto se hace en función del tipo de cambio paralelo. Así mismo, la escasez de divisas provoca un alza de los costos de producción, dado que la mayoría de los insumos son importados.
- ✓ En lo referente a la financiación, mientras que en las décadas de 1960 y 1970 en Venezuela los productores primarios solicitaban créditos principalmente en la

banca estatal, a partir de la década de 1990 la mayoría debe acudir a la banca privada para satisfacer sus necesidades de recursos crediticios, con la limitante de que los pequeños productores en general no tienen acceso a los mismos debido a la falta de garantías y problemas de tenencia de la tierra; además de las limitaciones crediticias de la banca en la actualidad dada la política monetaria en el país.

✓ La implementación de la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario, con reforma parcial el 29 de julio de 2010, donde se establecen políticas orientadas a la eliminación del latifundio y distribución equitativa de este factor productivo, generando por su parte, la inseguridad jurídica en Venezuela por la violación de los derechos de propiedad, por su carácter altamente discrecional y por las invasiones desmedidas de las unidades productivas y distribución de las mismas a pequeños productores que no han cumplido con el fin previsto; esto ha conllevado el desestimulo de nuevas inversiones en el sector agrícola, y por ende las actividades económicas vinculadas con el cultivo de café, se han visto afectadas, especialmente la no participación del capital extranjero, así como, de medianos y grandes productores nacionales.

✓ Sin embargo, en la cadena agroproductiva del café se observan algunas iniciativas del Estado que han sido positivas para renovar plantaciones de café y promover desarrollo local en las zonas productoras, entre ellas las redes socialistas de innovación productiva (principalmente Barinas, Lara, Portuguesa, Trujillo, Táchira, Mérida, Sucre y Anzoátegui) a través de los FUNDACITE, INIA, Universidades, CVC y otras instituciones, así como, diferentes organizaciones en las entidades productoras de café. No obstante, como se explicó anteriormente, persisten una serie de problemas estructurales y de articulación eficiente de los actores en el marco de un plan estratégico al nivel nacional, que mejore la competitividad sistémica del circuito café a largo plazo, para tratar de alcanzar a su vez un desarrollo territorial sostenible.

✓ Así mismo, el Estado en Venezuela lleva a cabo algunos programas de extensión agrícola con los productores, entre ellos los de café, orientados a la organización para la producción y el manejo agronómico integral de las unidades

productivas familiares con un enfoque de cadenas socio-productivas, pero igualmente su cobertura es limitada. Por otro lado, destaca la participación del Estado en materia de investigación agrícola a través del Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas (INIA) y sus estaciones experimentales en las zonas productoras de café, brindando apoyo a los productores en materia de fitopatología, entomología, mejoramiento genético del café, manejo de plagas y enfermedades que afectan al café, mejoras tecnológicas, culturales y de investigación sobre nuevas variedades del café resistentes a enfermedades, entre otros; se ha creado un conocimiento que es importante transferir a los productores de café pero que muchas veces esta actividad confronta limitaciones como por ejemplo, falta de continuidad, coordinación y evaluación de los programas, escaso presupuesto, entre otros.

✓ Con respecto a los últimos años, el gobierno nacional también se ha abocado al manejo gerencial de plantas procesadoras o torrefactoras de café. Los gobiernos (al nivel local, estatal y nacional) en Venezuela deben promover el fortalecimiento y las interrelaciones de los componentes del diamante de Porter (condiciones de los factores productivos, condiciones de la demanda, estrategias, rivalidad entre empresas y estructura del mercado, conformación de clusters). Así mismo, el papel del Estado a través de sus intervenciones o políticas públicas debe ir más allá de las funciones planteadas por la teoría económica ortodoxa, por tanto es importante su actuación para corregir las fallas de mercado derivadas de las asimetrías de información, fortalecer los sistemas de información, reducir los costos de transacción, garantizar un marco legal favorable al crecimiento y desarrollo sostenible y una estructura de incentivos a los actores, garantizar las libertades económicas y los derechos de propiedad, promover la conformación y fortalecimiento de *clusters* o aglomeraciones industriales, construcción y dotación de infraestructura de apoyo a la producción, comercialización y mejoramiento de la calidad de vida de la población (vialidad agrícola y general, sistemas de riego, servicios básicos, centros de beneficio y procesamiento agroindustrial, telecomunicaciones, instituciones educativas y centros de investigación, transferencia de tecnología, centros de salud, entre otros) (Gutiérrez, 2006).

Las políticas macroeconómicas y sectoriales agroalimentarias deberán estar orientadas a impulsar el crecimiento económico y desarrollo sostenible, así como estimular los incentivos y las inversiones en el sistema alimentario, y más específicamente en la cadena agroproductiva del café en Venezuela, así como una política comercial estable y cónsona con el fomento de la competitividad.

f) Hechos fortuitos

Los principales hechos fortuitos que pueden afectar la competitividad del circuito del café en Venezuela, destacando:

- ✓ La propagación de plagas y enfermedades que afectan las plantaciones, influyendo negativamente en la producción de café.
- ✓ Los factores climáticos o ambientales como las sequías, el exceso de lluvias, entre otros. Particularmente, las lluvias pueden ocasionar un deterioro de la vialidad, lo que dificulta la comercialización del café y sus derivados. También, la falta de lluvia antes de floración, genera una baja productividad.
- ✓ La volatilidad y fluctuaciones de los precios del café en el mercado internacional.

5.3. Activación de la cadena agroproductiva del café en Venezuela y estrategias para el fomento de desarrollo territorial

5.3.1. Imagen objetivo para el circuito agroalimentario del café en Venezuela

La imagen deseable o imagen objetivo de la cadena agroproductiva del café en Venezuela para los próximos años, se puede plantear como un circuito competitivo en el mercado nacional e internacional, considerando la activación de los recursos territoriales y sus potencialidades, impulsando así los procesos de transformación estructural necesarios para incrementar la producción de café suave de aroma y su procesamiento, generando un grano de calidad y el máximo valor

agregado con atributos diferenciados, que se traduzca en el desarrollo de los territorios con una mayor equidad.

Las dificultades a lo largo de la cadena agroproductiva del café en Venezuela, están referidas a los componentes de producción primaria, procesamiento, comercialización y consumo, por tanto se requiere considerar una serie de estrategias para fortalecer el contexto nacional-local y activar una cadena agroalimentaria competitiva tomando en cuenta la concepción del territorio como una construcción histórica y social, para alcanzar la imagen objetivo deseable y viable del circuito cafetalero. De ahí, la importancia que tiene considerar las siguientes estrategias con una visión sistémica-territorial (Boucher, 2012; Rodríguez, Salazar & Peña, 2005):

- ✓ Estrategias de activación de los procesos productivos desde la perspectiva de sistemas agroalimentarios localizados, partiendo de las condiciones agroecológicas de los territorios para mejorar la producción de café suave aromático de calidad y desarrollar áreas potenciales, incorporando los valores culturales arraigados en las comunidades y otros recursos territoriales, en la definición de los proyectos orientados a mejorar la calidad de vida de la población en las zonas productoras de este rubro.
- ✓ Estrategias que impulsen la creación y el fortalecimiento de instituciones y organizaciones, en la búsqueda de soluciones y manejo adecuado de las problemáticas inherentes a la producción y comercialización de café, con la articulación de los actores de esta cadena agroalimentaria en Venezuela para promover desarrollo territorial.
- ✓ Proyectos y estrategias construidas “desde abajo hacia arriba” con la participación democrática y ciudadana, especialmente de las áreas rurales o marginadas productoras de café en Venezuela. Éstas son de particular importancia, pues el fomento del desarrollo endógeno en Venezuela ha sido fundamentalmente “desde arriba hacia abajo”, con mucha centralización de las actividades de gestión administrativa de los proyectos.

- ✓ Estrategias orientadas a mejorar la competitividad de la cadena del café en Venezuela, tanto al nivel nacional como internacional.

5.3.2. Consolidación del enfoque de las cadenas agroproductivas como motor de desarrollo territorial

En Venezuela, el modelo territorial como tal, históricamente ha sido criticado desde la década de 1960, por las diferentes administraciones nacionales, como consecuencia de su responsabilidad por las desigualdades sociales presentes en el país. Basado en esas críticas, el actual gobierno venezolano ha retomado antiguos proyectos y formulado nuevas propuestas territoriales, orientadas a redistribuir la población y las actividades económicas en el espacio nacional. Dada su escasa fundamentación conceptual y metodológica, sesgo político y poco realismo económico, pues tratan de generar controles territoriales centralizados a pesar de lo establecido en Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela, donde establece el estado federal y descentralizado (Rojas López & Pulido, 2009).

En términos de políticas públicas territoriales, la mayor atención se le ha dedicado al problema del desarrollo desigual de las regiones y a la necesidad de reducir dichas desigualdades, con el propósito de mejorar el grado de equidad socioeconómica de los territorios. Especialmente la economía se ha preocupado por descifrar por qué el desarrollo se manifiesta especialmente de manera desigual. Disponibilidad y movilidad de los factores de producción, dotación de recursos naturales y demanda externa, economías de localización y aglomeración, son los factores que prevalecen en la mayoría de las explicaciones, las cuales, en todo caso, sostienen implícita o explícitamente que en el largo plazo las mismas fuerzas económicas y las regulaciones directas del Estado propenderían a disminuir las diferencias regionales. Es decir, el desarrollo regional podría equilibrarse mediante una corrección de los mecanismos de mercado, que optimice la movilidad territorial del capital y el trabajo, o a través de una participación directa del Estado, que evite la profundización de las brechas regionales (Lloyd & Dicken, 1972; Rózga, 1994).

En líneas generales, los equilibrios espaciales de la población y la economía son aceptados como condiciones deseables de los procesos de desarrollo, aunque son menos consistentes fuera del ámbito teórico, dada la conformación y perdurabilidad histórica de la heterogeneidad territorial (Rojas López, 2009).

El Estado venezolano ha promovido dos estrategias centrales orientadas a revertir las desigualdades sociales atribuidas al actual modelo territorial. En efecto, a partir de 1999, se hacen intentos por actualizar los diseños de ejes territoriales y zonas de desarrollo y, al mismo tiempo, establecer nuevas formas de redistribución espacial del poder, los cuales han generado intensos debates académicos y políticos, considerando la base geo-histórica de la estructura que se pretende cambiar y los lineamientos generales de las estrategias territoriales del Estado, así como los procesos de concentración y descentralización que intentan demostrar la inviabilidad de esas propuestas. La imposibilidad de disponer de evidencias empíricas, dada la inexistencia o inaccesibilidad de información sobre los efectos socio-territoriales de la intervención del Estado, reflejan que es más en el orden argumental que en el demostrativo (Rojas López, 2009).

Las tendencias globalizadoras y descentralizadoras han dado paso, pues, a una redefinición de las funciones territoriales y a nuevos enfoques del desarrollo que intentan amortiguar los impactos globales y asegurar la emergencia de las capacidades endógenas, con distintos grados de certidumbre. El desarrollo local, por ejemplo, supone una estrategia de carácter pluridimensional dinamizadora de los principales actores socioeconómicos, políticos e institucionales, alrededor de un proyecto endógeno y descentralizado (Camargo, 2006) que, sin embargo, no disipa las dudas acerca de las posibilidades de crecimiento endógeno en los territorios más pobres, dadas las adversas condiciones acumuladas que poseen para la reproducción de la inversión productiva (De Mattos, 1999).

Si bien los modelos de crecimiento endógeno reconocen la competencia imperfecta y las economías externas, que a la final podrían favorecer a las regiones más aventajadas, implícitamente el objetivo continúa siendo propiciar condiciones

de crecimiento que lleven a la convergencia regional. En este sentido, se ha señalado que el territorio puede alcanzar un nuevo protagonismo, si se entiende como un conjunto de actores capaces de construir la plataforma necesaria para desencadenar procesos de crecimiento y acumulación. Por tanto, todo territorio estaría dotado de recursos y potenciales variables, cuya especificidad puede jugar un rol significativo en las políticas regionales, en la medida en que se aleje de una visión localista del desarrollo (Boisier, 2004; Dematteis y Governa, 2005).

En términos más espaciales que territoriales, los postulados de la nueva geografía económica, o mejor de la economía geográfica, son recogidos por el Banco Mundial (2008) en una especie de " *Triple D*": densidad, distancia y división, que, técnicamente, sintetizan la vía de promover el acceso de las regiones a las aglomeraciones de mercado. Expresa la necesidad de generar una adecuada concentración demográfica y económica, promover la convergencia de los niveles de vida, reducir los efectos de la distancia en la movilidad del capital y la mano de obra, y aumentar la permeabilidad de las divisiones fronterizas internacionales: "la prosperidad no llega a todos los lugares a la vez, pero ningún lugar debe quedar condenado a la pobreza. Con políticas acertadas, la concentración de la actividad económica y la convergencia de los niveles de vida pueden producirse a la vez. El desafío que se presenta a los gobiernos es permitir -e incluso alentar- un crecimiento económico 'desequilibrado' y, al mismo tiempo, garantizar un desarrollo incluyente" (p. 20).

Frente a los nuevos desafíos que confronta la producción y exportación de productos básicos agrícolas y la agroindustria rural, en un contexto de profundización de la globalización y de mayores exigencias en los mercados internacionales, así como los cambios en los circuitos de distribución de los productos, las desigualdades territoriales y altos niveles de pobreza especialmente en las zonas productoras agrícolas, resulta poco idóneo analizar el componente primario u otros del sistema alimentario sin una perspectiva sistémica, que implique la articulación de los actores de toda la cadena agroproductiva, así como la noción de desarrollo territorial "desde dentro" y sus dimensiones (Banco Mundial, 2008).

En este sentido, Boucher (2014) realiza una reflexión teórica y metodológica sobre el enfoque de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) aplicado a la gestión territorial. El análisis se basa en un proyecto implementado en cuatro territorios de América Latina, cuyo objetivo general fue mostrar que el enfoque SIAL resulta pertinente en procesos de "activación" de recursos específicos territoriales, apoyando la gestión mediante la articulación, reforzamiento y potenciación de sinergias entre actores locales. El enfoque SIAL ofrece una perspectiva integral (no sectorizada) e innovadora para revalorizar los activos territoriales y el saber-hacer tradicional, con la perspectiva de mejorar la calidad de vida en zonas rurales. Al centrar su análisis en la red de relaciones "producto-territorio-actores", el enfoque SIAL se ha aplicado al estudio y activación de recursos específicos ligados a concentraciones geográficas de Agroindustrias Rurales (AIR). En el proyecto se buscó generalizar el proceso de activación a todo un territorio, involucrando distintas concentraciones de AIR. Esto tuvo tres etapas (Boucher, 2014):

- I. Preparación, con la formación y capacitación de grupos de trabajo, selección de territorios y definición de metodología común;
- II. Trabajo en cada territorio, generando un diagnóstico y análisis estratégico, que incluyó presos participativos con actores locales. Esto derivó en un plan de activación, incluyendo la implementación de líneas de acción estratégicas seleccionadas por los actores locales; y
- III. Sistematización y análisis de los resultados en los cuatro territorios. Con las experiencias territoriales y la discusión con un equipo interdisciplinario internacional, se generó una propuesta metodológica nueva: la activación territorial con enfoque SIAL (AT-SIAL).

Por ello, la conceptualización y metodología de los SIAL abre nuevas perspectivas para el análisis de las cadenas agroalimentarias localizadas en determinados territorios, fomentando las agroindustrias rurales de cara al mercado interno pero sin dejar de lado el mercado internacional, mediante la valorización y activación de los recursos territoriales, así como iniciativas como los sellos de

calidad territorial, las denominaciones de origen, las rutas turísticas y gastronómicas, la coordinación horizontal y vertical de los actores, entre otras (Boucher, 2012).

En consecuencia, la consolidación de la cadena agroproductiva del café en Venezuela como una herramienta para el desarrollo local, estima mejorar las interacciones de coordinación horizontal, vertical y temporal entre los actores de los niveles o eslabones del circuito cafetalero y las instituciones de apoyo, articuladas de tal manera que propicien una sinergia o un escenario favorable para optimizar su desempeño con base en la inversión y la innovación. Esto generará resultados positivos en términos de valor agregado, creación de empleo y riqueza en el territorio, y sobre todo transformaciones estructurales que confluyan en desarrollo con equidad (Boucher, 2012).

De ello resulta que en las zonas de producción cafetaleras en Venezuela, se debe impulsar la cadena agroproductiva a partir de una realidad existente y sus recursos territoriales, como las condiciones edafoclimáticas, los recursos humanos, el saber hacer local, el patrimonio histórico y cultural, la innovación, entre otros vinculados con el café, por tanto, se trata de un proceso que debe emerger “desde abajo hacia arriba”, considerando los recursos existentes y las potencialidades a desarrollar.

Así mismo, se reitera que las estrategias de desarrollo territorial requieren considerar las necesidades e intereses locales, regionales y nacionales, para construir la sostenibilidad de los procesos y su permanencia en el tiempo, conjugando a sus actores en función del diálogo y las acciones necesarias para lograr un objetivo común, en un contexto de descentralización del Estado. Este proceso debe ser entendido en general como la transferencia de las competencias, responsabilidades, capacidad de gestión y recursos económicos, desde el gobierno central a las entidades estatales nacionales, incorporando también a la participación ciudadana. En otras palabras (Rodríguez, Salazar & Peña, 2005) explican que:

...El desarrollo nacional que promueve el desarrollo local y regional demanda avanzar en doble sentido, para un desarrollo estructural con una amplia cobertura global y con esfuerzos que enfatizen las particularidades y la apropiación de poder de las diferentes localidades y regiones. (p. 5)

Igualmente, la propuesta tecnológica que sustenta el desarrollo territorial a partir de la cadena agroproductiva del café en Venezuela, debe resultar de la revalorización de los conocimientos de las comunidades productoras organizadas, facilitando la innovación tecnológica participativa sobre la base de conocimientos tradicionales o tácitos y conocimientos científicos, que reconozcan los intereses de los productores primarios de café y demás actores de esta cadena agroalimentaria (Rodríguez, Salazar & Peña, 2005).

El modelo de desarrollo territorial en Venezuela constituye un gran desafío, desde la negociación y concertación de todos los actores para poder actuar desde una perspectiva compartida y en respuesta a la problemática de éstos, especialmente de los pequeños productores de café que son los más vulnerables. En estos proyectos de desarrollo se deben estimular las alianzas estratégicas que se generan en un territorio, para definir propuestas innovadoras de transformación productiva que sean viables para lograr objetivos de crecimiento y desarrollo con equidad, superando la vocación mono-productora y mono-exportadora del país con base en la economía petrolera (Rodríguez, Salazar & Peña, 2005).

En otro sentido, para que las conexiones entre los diferentes eslabones que conforman la cadena agroproductiva del café en Venezuela sean sólidas, deben basarse en la confianza y la cooperación, de modo que es necesario la capacitación de los actores en función de las metas de desarrollo local, con la finalidad de que puedan actuar con el convencimiento e iniciativas necesarias para la elaboración de proyectos comunes a mediano y largo plazo, siendo el Estado un actor que contribuya simultáneamente con el logro de los objetivos propuestos, más allá de una postura paternalista (Vallerga, 17 de agosto de 2010).

Existen diferentes definiciones de desarrollo local o territorial. Se puede decir que, tradicionalmente, se han planteado tres formas de enfocar y promover el desarrollo en un determinado territorio, según Madoery (2005):

- ✓ La primera, se refiere a actuar sobre los factores externos que ayudan a la consecución de mayor crecimiento y riqueza, tales como la promoción de la inversión externa, ya sea pública o privada, lo denomina la “venta” del territorio, es decir, enfatizar el factor económico como determinante del desarrollo económico local.
- ✓ La segunda, es en torno a promover el desarrollo endógeno, mediante el aprovechamiento de los recursos y potencialidades de la propia zona. Madoery (2005) cree que esta forma corre el riesgo de visualizar a las ciudades como una “islas” de posibilidades en medio de un océano de tendencias adversas.
- ✓ La tercera, propone diseñar políticas que combinen ambos esfuerzos: dinamizar el potencial endógeno del territorio sin dejar de lado los influjos exógenos, interpretando de manera sistémica el proceso de desarrollo para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

Vázquez Barquero (1988), sostiene que se podría concebir el desarrollo local como “un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local en la que se pueden identificar al menos tres dimensiones:

- ✓ Económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados;
- ✓ Sociocultural, en la que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo;
- ✓ Político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local”.

Cuando se habla de desarrollo local (llamado también desarrollo endógeno) se debe asumir que se está, en una etapa de transformación, donde se van consolidando instancias territoriales por encima de los estados nacionales, cambios que no solo son responsabilidad de la clase política o de la dirigencia empresarial o dirigencia gremial, concentrada en el poder central, sino que también es responsabilidad de todos y cada uno de los ciudadanos que desempeñan un rol en la sociedad (Vázquez Barquero, 2005).

En este nuevo escenario, se hace necesario plantear políticas de desarrollo, siguiendo algunos lineamientos estratégicos (Vázquez Barquero, 2005):

- ✓ Pasar de un desarrollo de asistencialismo a un desarrollo de productivismo. Es sabido que, en momentos de lo más profundo de la crisis a fines de los 90, las políticas locales estaban dirigidas casi exclusivamente en lo asistencial por la pobreza extrema existente en esos momentos. A mediados del año 2002 y principios del 2003 existe una re-expansión de los gobiernos locales por el crecimiento económico que empieza en esos momentos. A partir de allí, se hace necesaria una mayor articulación entre los gobiernos locales-provincial-nacional, como así también la interrelación y alianzas estratégicas públicas-privadas.
- ✓ Proveer de infraestructura adecuada para los emprendimientos productivos del territorio tales como parques industriales, incubadoras de empresas, accesos a los centros de producción (sobre todo los emprendimientos agroalimentarios que se desarrollan en zonas rurales), energía, transporte. Una vez más, es necesario la articulación de gobiernos locales-provincial-nacional y la articulación público-privado.
- ✓ Involucrarse con mayor fuerza en el fortalecimiento del tejido productivo, dejando de lado la mirada tradicional sesgada del sector productivo primario-secundario-terciario para verlo más sistémico; es decir, la cadena de producción y el agregado de valor de éstas con una mirada más local. De esta forma, cobran mayor fortalecimiento los actores locales en el desarrollo del territorio. A partir de aquí, aparece una nueva demanda además de las articulaciones gobiernos locales-

provincial-nacional y la articulación pública-privada incluyendo la necesidad de capacitación en distintos oficios de estas cadenas de producción.

| Igualmente, es primordial promover proyectos o estudios que analicen la problemática de las cadenas agro-productivas en Venezuela, entre ellas el café, con una perspectiva territorial que supere a los enfoques tradicionales sectoriales, mejorando la producción primaria y su productividad, propiciando la transformación del café en grano, estableciendo circuitos cortos de comercialización para acercar a productores y consumidores con productos de calidad, renovando los procesos de transformación industrial y artesanal con innovaciones, generando nuevos productos, entre otros. De ello resulta una visión o perspectiva multidimensional para trascender los aspectos económicos, orientando los esfuerzos de instituciones públicas y privadas, incluyendo las instancias académicas hacia el mejoramiento de la calidad de vida de la población en los territorios activados hacia el desarrollo territorial.

En este sentido, Boucher, (2006) plantea que la metodología en general en función de los SIAL comprende:

- a. Diagnóstico de las características del territorio y sus recursos, adicionando el patrimonio histórico y cultural, el conocimiento o saber hacer local, los procesos de innovación, entre otros;
- b. Diálogo para la activación de proyectos con la participación de los actores, mediante perfiles de proyectos, acciones y decisiones colectivas;
- c. Acompañamiento de los procesos en marcha, talleres participativos, evaluación, escalamiento de los proyectos (Carucí, 23 de febrero de 2014).

Estas etapas metodológicas deben ser impulsadas en Venezuela a mediano y largo plazo, de manera sistémica y superando las limitaciones que se han evidenciado en las Redes Socialistas de Innovación Productiva (RSIP), entre ellas la del café, especialmente generando los mecanismos necesarios para ir más allá de la cultura rentista petrolera, con la finalidad de obtener mejores resultados en

beneficio de los actores de la cadena y la población en general (Infante & Vivas, 2016).

El análisis de los SIAL y por consiguiente las cadenas agro-productivas con una perspectiva sistémica y territorial, infiere generalizar el esquema de que las relaciones entre los actores son antagónicas en función de lograr la maximización de beneficios y minimización de costos en forma individual, pasando a una perspectiva en que las relaciones de proximidad y de cooperación en función de un proyecto colectivo pueden convertirse en beneficios positivos más allá del individualismo y el oportunismo, por lo tanto las acciones colectivas para alcanzar el desarrollo territorial se originan de una visión integral del territorio, promoviendo sus capacidades endógenas y dotando a los actores económicos y sociales de las herramientas necesarias que les permitan construir la senda de su desarrollo al fortalecer sus capacidades y reducir con ello la dependencia del Estado y de otros agentes externos, permitiendo su inclusión productiva y social (Rodríguez Miranda, 2014).

5.3.3. Desarrollo institucional y gobernanza territorial

En la actualidad, la administración pública demanda flexibilidad, creatividad, efectividad, eficiencia, participación, cooperación y corresponsabilidad. El mundo de hoy y, en este caso, el desarrollo, necesitan una nueva forma de gobernar. En este sentido la gobernanza territorial se analiza, como un nuevo esquema de acción para gobernar el territorio con fines de desarrollo; este proceso necesita gobierno y como no toda acción del gobierno es de gobierno, se requiere de una adecuación, que es la gobernanza territorial para el desarrollo (Salas B., 08 de julio de 2019).

El desarrollo ha sido la lucha social más importante desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Los resultados son insuficientes en la segunda década del siglo XXI, si se toman como referencia los niveles de pobreza, de inequidad e injusticia social y de degradación ambiental. Desde el punto de vista teórico, diferentes enfoques se han formulado para su consecución. No obstante, la práctica

puso en evidencia que falta mucho para lograr que el desarrollo sea viable, sostenible y sustentable a escala mundial. Por ejemplo, se reconoce que las recetas no funcionan y que empeoran el estado de la situación; que es fundamental considerar las particularidades de cada territorio, así como sus potencialidades y limitaciones para el desarrollo, y que, por lo tanto, hay que hacer planteamientos a la medida de cada realidad. Igualmente se debe considerar que lo más importante debe ser el hombre, su calidad de vida y su libertad (Sen, 2000).

Aun cuando especialmente en las décadas de 1980 y 1990, se creyó que el mercado por sí solo, podría impulsar el crecimiento económico de los países y, a partir de ello, alcanzar el desarrollo, hoy se sostiene que el Estado es un actor transversal en todo el proceso pero que no es el único, puesto que, adicionalmente, se requiere la inclusión de los diversos actores no gubernamentales involucrados (Salas B., 08 de julio de 2019).

La administración pública del mundo de hoy demanda flexibilidad, creatividad, efectividad, eficiencia, participación, cooperación y corresponsabilidad. Ya no es suficiente el esquema tradicional de gobierno jerárquico-piramidal, pero tampoco una gestión dirigida a la generación de utilidades, a la manera de los mercados privados. El mundo necesita una nueva forma de gobernar, la gobernanza territorial, como un nuevo esquema de acción con fines de desarrollo.

La función del Estado es garantizar el bienestar colectivo con base en los principios de seguridad, libertad, igualdad, justicia y equidad social. Por tanto, no habrá dentro del conjunto social otro actor capaz de asegurar que la transformación social se alcance en el marco de tales principios (Salas B., 08 de julio de 2019). Así, el desarrollo, como proceso complejo de largo plazo, debe ser dirigido, guiado, para que cada uno de los cambios que comporta se realicen bajo la premisa del bienestar común que, a juicio propio, implica calidad de vida, sustentabilidad ambiental, crecimiento económico sostenible y equidad/justicia social. Es por tal razón que el gobierno diseña e implementa políticas públicas; que pone en marcha planes

regionales y sectoriales, pues, con ello organiza su propia actuación y la de actores no públicos, en pro de la concreción de cambios concatenados, coherentes y progresivos en la sociedad.

Ante el escenario de intensificación de la globalización, de la crisis de la deuda, del aumento de la pobreza en el sur y de las crisis ambientales, p. ej. (Graña, 2005), la forma tradicional de gobernar se tornó ineficaz y las acciones del gobierno para responder a las nuevas demandas generaron más efectos negativos que positivos. Así, una nueva realidad política, económica y social puso de manifiesto la urgencia de incrementar la capacidad de delegar de los gobiernos. Los sistemas sociales se hicieron complejos, los individuos se volvieron cada vez más autónomos, independientes y autosuficientes, y el sistema económico mundial, arrebató a los gobiernos su control económico.

A los fines de hacerle frente al problema y asumir los asuntos públicos con mayor eficiencia y de forma socialmente aceptable, surgieron alternativas de gestión como la Nueva Gestión Pública, el Buen Gobierno y la Gobernanza, que tomaron del Nuevo Institucionalismo y la gerencia profesional, p. ej., diversas propuestas conducentes a una acción pública más adecuada y efectiva al bienestar común, no sin encontrar fuertes críticas y detractores que argumentaron la búsqueda de un Estado mínimo y la parálisis de lo público en el seno de una sociedad civil que juega en contra del Estado (Dufour, 2009).

5.3.3.1. La Nueva Gestión Pública

La construcción de un nuevo tipo de Estado se planteó entre las décadas de 1980 y 1990, con la denominada Nueva Gestión Pública (NGP) presentada en tanto que alternativa para, como señala Aguilar: “...reconstruir la gobernabilidad en aprietos y dar forma a un modo de dirigir los asuntos públicos más eficaz...” (2007: 9). Representó un enfoque de gestión que buscaba modernizar la administración pública al dejar atrás al Estado burocrático tradicional y promover un “...esquema

más flexible, eficiente, transparente y orientado a satisfacer las demandas de los ciudadanos...” (Navas, 2010: 37).

Esto influyó en las transformaciones organizacionales introducidas en el sector privado para sustituir la tradicional administración privada burocrática-piramidal, por una gestión flexible, con procesos de decisión más autónomos y con una estructura organizativa horizontal. El modelo tuvo su fundamento en principios específicos: resultados, competitividad, deseos del mercado, calidad y rendición de cuentas (Navas, 2010), entre otros. Pretendió, a juicio de García (2007), crear una administración pública eficiente y eficaz que lograra satisfacer las necesidades sociales al menor costo posible, introduciendo mecanismos de competencia para favorecer la selección del usuario y, a la vez, promover la prestación de servicios de calidad.

Dufour (2009: 32), uno de los críticos de este enfoque, sostiene que con esta nueva forma de gestión se trató de reducir al Estado a su mínima expresión, es decir:

“...destruir toda forma existente o subsistente del Estado garante de la soberanía económica y del Estado de Bienestar, con la venta de las empresas públicas y el “saneamiento” de los gastos del Estado destinados a mantener el bienestar a favor de las poblaciones...”.

Lo anterior puso en la mesa de discusión sobre la Nueva Gestión Pública (NGP) un elemento trascendental que se presenta repetidamente en todas las cuestiones referentes a la administración pública y su función en el seno de la sociedad: la dicotomía teoría - resultados prácticos (Dufour, 2009: 32).

Aguilar (2007), García (2007) y Navas (2010), entre otros muchos autores, argumentaron que la Nueva Gestión Pública (NGP), se presentó como un enfoque de administración basado en teorías económicas rigurosas (Teoría de la Elección Pública, Teoría de los Costos de Transacción, Teoría de la Agencia), las cuales se conjugaron en un todo coherente para dar paso a un gobierno eficiente, la realidad, tal y como explica Dufour (2009), dio cuenta de un Estado que, intentando transpolar

la racionalidad empresarial, comenzó a debilitarse generando mayor desigualdad social.

Esta situación abrió paso a la diferenciación entre los grupos radicales y los grupos moderados de la NGP, los cuales plantearon nuevas interpretaciones sobre el asunto introduciendo un tema fundamental: la ética pública. La nueva etapa de la NGP dio lugar a la preocupación por los valores de servicio público, lealtad, sentido del deber para con la Nación y de búsqueda de la equidad social (Bautista, 2008).

5.3.3.2. Gobernanza territorial

La gobernanza es una forma innovadora de gobernar que tiene su sustento en factores territoriales, además de económicos, sociales, culturales y políticos. El territorio ya no es un componente inerte del Estado que sólo sirve para limitar el ámbito de su soberanía, sino que pasa a ser un factor más en el desarrollo en tanto y cuanto brinda recursos, posibilidades y limitaciones a eso que se ha optado por calificar como: proceso de transformación social positiva (desarrollo). Siendo el territorio un constructo histórico de relaciones de poder entre grupos y entre éstos y el Estado, su configuración se moldea según los intereses de quienes detentan las mayores cuotas de poder, posibilitando el bienestar común, si es el Estado el que rige las relaciones de poder, por el contrario, la concreción de objetivos particulares, si lo que priva es la supremacía de un grupo específico de actores.

En la actualidad, su conceptualización supera la visión de porción de superficie delimitada política y administrativamente e incorpora el enfoque de sistema de relaciones sociales, espaciales y ecológicas (Salas-Bourgoin, 2013), dinamizado por intereses en algunos casos contradictorios, en otros conflictivos y, en otros, complementarios (Bozzano, 2009) que necesariamente deben ser gobernados de forma consultiva, flexible, coherente y garantizando el bien común porque, como destaca Manzanal (2011), el mismo es un ámbito en disputa en el cual los actores,

con diferentes cuotas de poder, buscan su control estableciendo alianzas para el logro de objetivos particulares, que pueden marginar parte del conjunto social.

Considerando los anteriores conceptos, es posible afirmar que territorio, en su multiplicidad, es: *a)* constructo social; *b)* factor del desarrollo económico y social; *c)* elemento constitutivo del poder político; *d)* sistema geográfico; *e)* escenario de tangibles e intangibles, y *f)* ámbito de acción multinivel, *g)* ámbito en disputa. (Salas-Bourgoin, 2013). De allí que no es posible pensar en la administración pública de hoy, sin considerar al territorio y, en especial, la multinivelaridad y el enfoque regional.

Si se parte que la gobernanza constituye la nueva institución en el gobierno de la sociedad actual, es la cooperación y coordinación de múltiples actores, conjuntamente, referente a la gestión de una realidad que se descompone en ámbitos de acción nacional, regional, local y en dimensiones (social, económica, política, ambiental y cultural) sistémicamente interrelacionadas, lo que exige coherencia y complementariedad, donde lo que prevalece no es una relación jerárquica de mandato-obediencia, sino que se encuentra vinculada. De allí la importancia del enfoque territorial (Salas-Bourgoin, 2013).

Según Farinós (2008), la gobernanza territorial aporta a la gobernanza moderna dos dimensiones: vertical y horizontal. Vertical o multinivel, en el sentido que considera las relaciones de complementariedad y corresponsabilidad que deben existir entre las políticas y las autoridades de las diferentes escalas de administración; horizontal o multisectorial, la cual toma en cuenta las relaciones entre las dimensiones que conforman la realidad. En ambos casos, el interés se dirige a considerar las vinculaciones entre los territorios, sus actores, sus recursos y sus problemas o limitaciones, así como su incidencia sobre lo que se denomina dinámica territorial.

Por tanto, la gobernanza territorial, constituye una forma de ordenar el territorio y gobernar en el territorio, se caracteriza por la generación de políticas públicas acordes con la dinámica territorial y no, una forma de ordenar adaptando el territorio a las políticas públicas. Si en el caso de la gobernanza falta camino por recorrer, en el de la gobernanza territorial el trecho es más largo aún, pues todavía parte de los países menos desarrollados experimenta una costosa disociación entre las políticas sectoriales y la ordenación del territorio, lo cual limita su capacidad para diseñar e implementar políticas territoriales: multiactores, multiescalar y multisectorial con fines de desarrollo (Salas-Bourgoin, 2013).

Es incuestionable que en la actualidad el gobierno del territorio debe ser bajo el esquema de gobernanza. La ordenación del territorio ya no depende tanto de la capacidad del propio Estado, sino de los diversos actores involucrados, de la unificación de fuerzas, de la movilización de intereses, de la habilidad para identificar puntos de encuentro que impulsen estrategias compartidas y de las particularidades que el mismo presenta para alcanzar con éxito la gestión de la cosa pública. Es así que, para gobernar hoy en el territorio, es fundamental estimular la capacidad de agencia de los individuos a diferentes escalas territoriales y desde diferentes sectores de acción de manera que, desde la oferta territorial, se puedan diseñar e implementar políticas territoriales con mayor posibilidad de éxito (Romero y Farinós, 2011).

5.3.3.3. Gobernanza territorial para el desarrollo

Sobre el territorio se despliega un amplio abanico de intereses y de recursos y es la gobernanza territorial la que permite conjugarlos. Álvarez & Rendón (2010) señala, es su apropiación táctica por parte de los actores que lo cohabitan, lo que permite construir un espacio de innovación, competitivo y sustentable, favorable al desarrollo.

Teóricamente pareciera que el desarrollo es un proceso que depende de lo que la sociedad produce, construye y distribuye. Sin embargo, la práctica ha demostrado que el mismo depende, de lo que la sociedad puede hacer, en otras palabras, de lo que realmente la población puede alcanzar con los recursos disponibles, cultural, económica, política, pero también territorialmente hablando. De allí el interés del desarrollo humano, p. ej., por promover capacidades, oportunidades y opciones que amplíen el horizonte de lo que los individuos pueden hacer por sí mismos y por el conjunto social. Pero ¿Qué significan estas tres condiciones y cuál es su relación con la gobernanza territorial? (Salas-Bourgoin, 2014: 33):

- ✓ Las capacidades: representan aquello que los individuos pueden hacer; los actos valiosos que consiguen acometer para lograr lo que se han propuesto.
- ✓ Las opciones: constituyen el conjunto de posibilidades entre las cuales el individuo puede escoger para ampliar su capacidad de agencia.
- ✓ Las oportunidades: son las condiciones, propicias y equitativas, para que la persona pueda hacer uso de las opciones para concretar sus aspiraciones porque se les ha dotado de los medios mínimos para ello.

En la tríada capacidades-opciones-oportunidades, el territorio juega un rol esencial particularmente en el campo de las opciones y las oportunidades.

El capital territorial es lo que da valor agregado al desarrollo, resulta de la combinación especial entre la acción colectiva, los recursos del medio natural, el capital fijo acumulado, el patrimonio histórico material e inmaterial, la capacidad institucional, el capital cognitivo, el capital social y la heterogeneidad cultural, que hacen particular al territorio y que constituyen potencialidades o limitaciones para avanzar en el camino del desarrollo y para hacerlo sostenible y sustentable (Dematteis y Governa, 2005).

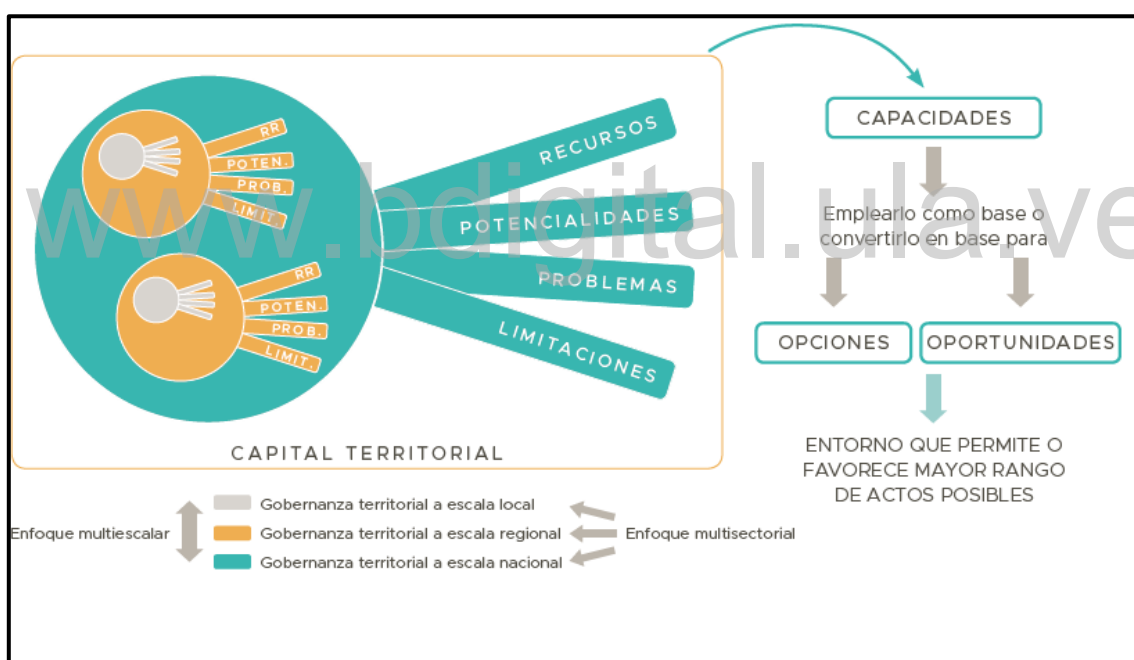
Mediante la acción colectiva con una lógica territorial, que se logran conjugar el capital territorial y las capacidades de los actores para visualizar el territorio y,

desde su propia particularidad, dar paso a un entorno que ofrece opciones y oportunidades a la población de manera que sea copartícipe de su propio desarrollo. (Salas-Bourgoin, 2014: 33).

El Gráfico N° 31, representa las capacidades de los individuos, el capital territorial es aprovechado con creatividad para convertirlo en un entorno que permite un rango más amplio de cosas que la persona puede hacer o ser, como actor del desarrollo (Salas-Bourgoin, 2014: 33).

Gráfico N° 31

TERRITORIO Y SU VINCULACIÓN CON EL DESARROLLO



Fuente: Salas-Bourgoin, 2014.

En el marco de la gobernanza territorial, lo local emerge como unidad espacial propicia para generar competitividad con fines de desarrollo, en los actuales tiempo donde la globalización está presente, es decir, permitir el paso a territorios con condiciones apropiadas a los fines de (Álvarez y Rendón, 2010: 47):

- ✓ Generar riqueza de forma sostenida;

- ✓ Consolidar una cultura asociativa y de cooperación;
- ✓ Establecer redes público-privadas;
- ✓ Poner en valor la capacidad de agencia de los individuos e innovar;
- ✓ Insertar a la economía local en los mercados internacionales y mantenerse;
- ✓ Dar paso a condiciones atractivas a la inversión, y
- ✓ Localizar y promover economías de escala, en otras palabras, para hacer del territorio un “...cautivador de recursos productivos...” que, en el futuro, se convierta en factor clave para el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

Esta competitividad territorial no es un reto para generar riqueza y bienestar a costa de otros territorios, sino el aprovechamiento del capital territorial a través de estrategias de gobernanza para impulsar el desarrollo. En algunos casos unos territorios tienden a perder, pero ello se debe a condiciones endógenas que se comportan como obstáculos para activar la gobernanza territorial; como limitaciones para generar estrategias de desarrollo multiactores y multinivel, no sólo a escala regional y nacional, sino también transfronteriza (Barreiro, 2001).

La tendencia que tienen algunos territorios, a perder, guarda estrecha relación con la resiliencia territorial, pues la capacidad de auto-organizarse frente a las crisis, de adaptarse a éstas, de aprender e innovar, no está presente en todos los territorios y se relaciona con la gobernanza territorial. La misma no se refiere a hacer frente a coyunturas, sino a promover cambios profundos tanto en la base económica, social y política del territorio como en la forma de hacer las cosas, que se logra fundamentalmente a escala local y mediante la gobernanza territorial (Amat, 2013).

Actualmente, el territorio es espacio de flujos y de fijos, como lo denominó Milton Santos. En el primero, se establecen los llamados territorios-red para los cuales la distancia no es relevante y las actividades se organizan en una red de mercado, de cooperación y de proveedores, internacional o regional, que vincula lugares distantes. En el segundo, hay una forma de arraigo territorial, en la que el

lugar y sus condiciones son la base de operaciones de actividades económicas y sus mercados. Así, en las actividades poco territorializadas existe escasa relación con lo local y mucha con lo global, mientras que, en las altamente arraigadas al territorio, se produce una fuerte interdependencia con el lugar (Barreiro, 2001).

Salas-Bourgoin (2014:33) considera que este hecho también hace del territorio un factor estratégico para el desarrollo, y debe atender dos frentes:

- ✓ Potenciar el capital territorial para las actividades fuertemente territorializadas
- ✓ Potenciar el capital territorial para las actividades en red, en el entendido de que ello condiciona la capacidad de crear valor, aumentar las rentas, ampliar las oportunidades de empleo y mejorar la calidad de vida de la población ante situaciones cambiantes.

A estos dos frentes debe dar respuesta la gobernanza territorial, ya que los territorios en red y los lugares de fijos no son mutuamente excluyentes. Por un esto facilita la creación de redes de asociación y cooperación multi-actores y multi-sectores entre actividades fuertemente territorializadas y, por otro, porque favorece las relaciones multinivel que dan lugar a las complementariedades territoriales y la puesta en valor del capital territorial, para atraer actividades organizadas en red que amplíen el abanico de posibilidades para impulsar el desarrollo (Salas-Bourgoin, 2014: 33).

Boisier (1999), desde lo local, la gobernanza territorial permite potenciar la capacidad de auto-organización de la población en el territorio, reunir una comunidad pasiva y segmentada por intereses particulares, y potenciar la competitividad territorial, a fin de formar identidad social, cohesión y movilización frente a proyectos destinados a avanzar en materia de desarrollo.

En lo inmediato, la gobernanza territorial encuentra un instrumento de gran utilidad para hacer del capital territorial un verdadero recurso en el proceso de desarrollo. Entendida como aquella que permite explorar el futuro de un territorio –

desde la perspectiva de los procesos socio-espaciales—, ofrece al planificador y al conjunto de actores involucrados, mediante el diseño de escenarios, no una sino diversas posibles configuraciones territoriales entre las cuales se selecciona aquella que más se adecúe a los intereses del conjunto social y a los objetivos de los diversos actores (Salas-Bourgoin, 2013). Permite:

- Reconocer del capital territorial, los factores sociales, económicos, políticos, institucionales, biofísicos, ambientales y culturales que serán motores de cambio, los desafíos –endógenos y exógenos– y las nuevas demandas;
- Identificar los eventos que progresivamente concretarán los cambios, considerando tanto si hay como si no hay intervención, así como la capacidad de afrontarlos, las inercias y sus efectos;
- Conocer y conjugar los intereses de los actores públicos y no públicos en el territorio frente a los cambios y las inercias, y
- Derivar alternativas estratégicas que conduzcan con mayor efectividad a la configuración y dinámica territorial más favorable al desarrollo; todo dentro de un proceso inclusivo, participativo y consultivo.

Dado lo anterior, se puede afirmar que este tipo de gobernanza brinda al proceso de desarrollo el enfoque multiactor, multinivel y multisectorial que se requiere en el diseño de la senda más acorde con los intereses sociales.

En Venezuela, el intervencionismo del Estado en la economía, el mercado centralismo y el tradicional clientelismo, constituyen obstáculos que limita el proceso de desarrollo local. Según Mora (2005), la administración pública venezolana carece prácticamente de autonomía y está sujeta a los vaivenes de cada gobierno, que le impone su dinámica y traza sus objetivos. Así mismo, se han creado algunas estructuras de apoyo a la participación ciudadana en los últimos años, como por ejemplo los Consejos Comunales y los Consejos Locales de Planificación de Políticas Públicas, sin estar incluidas en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, de 1999, surgieron con un marcado sesgo político, por tanto, terminan desvirtuando los propósitos y las buenas intenciones de las mismas.

Adicionalmente, se ha acentuado la polarización política que obstaculiza el desempeño de los agentes del desarrollo territorial y el comportamiento de sus instituciones, por tanto, se requiere la activación de mecanismos que permitan acuerdos institucionales articulados y por ende el restablecimiento de la confianza en los agentes locales, así como el diálogo permanente y la concertación en la toma de decisiones. Además, la caída de los ingresos petroleros que generaron la crisis económica y sus efectos, debido a los problemas de carácter estructural presentes en la economía venezolana.

Estos factores han debilitado la eficacia de la gestión del gobierno en Venezuela para dar respuesta a las necesidades de los ciudadanos, entre ellas los requerimientos de los actores de la cadena agroproductiva del café y la promoción de desarrollo endógeno. A su vez, Mora (2005) destaca que en Venezuela el excesivo centralismo que el Estado ejerce, no permitiendo a los entes locales ejecutar su autonomía con una adecuada capacidad para desarrollar los objetivos de desarrollo regional, olvidando lo establecido en la Constitución de Estado Federal, sin la posibilidad de revertir la situación mientras prevalezca la situación política actual. Al mismo tiempo, existe una deficiencia de recursos técnicos y de los procedimientos administrativos adecuados para agilizar los procesos de los gobiernos locales.

De lo anteriormente expuesto, se puede deducir que una verdadera articulación o interacción entre los actores locales de la cadena agropoductiva del café en Venezuela implicaría relaciones entre el sector público, el sector privado y la sociedad civil, incluyendo alianzas estratégicas, con base en la participación voluntaria para alcanzar un objetivo común mediante relaciones de cooperación, confianza y solidaridad. En Venezuela, estas articulaciones o interacciones son débiles en la actualidad, por tanto es necesario sumar voluntades de parte de los actores involucrados para alcanzar los objetivos propuestos, dejando a un lado los fanatismos políticos o las deficiencias existentes en cuanto a los valores compartidos.

5.3.4 Formación, capacitación y empleo en el proceso de desarrollo territorial

Uno de los cambios más significativos de la sociedad contemporánea es la función que el conocimiento y los saberes, tienen en los procesos de desarrollo territorial para mejorar el bienestar humano. Esto hace repensar el papel de la universidad y los centros de educación como actores clave, no solo en la producción y difusión del conocimiento, sino como articuladores de los actores que modelan el desarrollo en las distintas escalas territoriales.

Una conceptualización amplia del desarrollo territorial, entendido como proceso que toma como unidad de actuación el territorio, con movilización y participación de los actores territoriales, públicos y privados. El territorio, por lo tanto, es visto como un agente de transformación local, con particularidades propias, que requiere adaptarse a los grandes procesos de cambio que implica el desarrollo (Alburquerque & Dini, 2008).

La necesidad de que los actores asuman en un proceso reflexivo, al estilo del propuesto por Storper (1997), la necesidad de moverse en sinergias con la transformación territorial lleva a plantearse qué tipo de capacidades son las necesarias para lograrlo. Así, se recupera el protagonismo del concepto de capacidades (tanto institucionales, de los actores, o sea individuales, como las capacidades colectivas), que ha tenido un recorrido histórico relacionado con enfoques, lenguajes y estrategias diversas.

Las capacidades, se entienden como atributos latentes que los actores despliegan para emprender acciones encaminadas al desarrollo, así mismo, se hace referencia a un subconjunto de recursos o activos que permiten a personas, empresas, organizaciones e instituciones, en general, aprovechar al máximo otros recursos en los territorios (Bebbington, 1999).

Igualmente, por capacidad se entiende la habilidad de comportarse de una manera, de cumplir una función o tarea y/o alcanzar un objetivo, es decir, una habilidad de agencia. Es preciso señalar cómo la noción de capacidad va de la mano

con la noción de recursos, considerados como los bienes materiales, simbólicos, organizacionales, políticos, humanos, etc., que precisamente son necesarios para generar capacidades (Acuña, 2013):

En algunas situaciones el actor...puede considerarse a los recursos como indicadores observables de la presencia de una capacidad (más allá que esta sea efectiva o no, dado que un actor puede contar con capacidad para hacer algo y no ejercerla) (p. 42).

Las capacidades colectivas trascienden las individuales, ya que son las que se vinculan con la acción colectiva, las que efectivamente expresan la particularidad que va adquiriendo, por ejemplo, en los casos focalizados, características específicas de entornos, lugares, territorios. El ejercicio de la libertad individual, al contar con un mayor desarrollo de capacidades, no solamente impacta la propia vida, o las instituciones, sino que permite obtener mejores resultados, en el sentido que permite que la acción individual intervenga en la mejora de los acuerdos sociales, es decir, de la acción colectiva (Pereira, 2006; Sen, 1993).

Así mismo, para que esta acción colectiva adquiriera relevancia, se necesita del valor instrumental de otras capacidades, como las adquiridas, por ejemplo, en procesos formativos (formales e informales) de los individuos, o de las capacidades institucionales, así como las capacidades políticas (Madoery, 2014).

Steward (2005) sostiene que lo propio de estas capacidades colectivas reside en que no son reducibles a capacidades individuales y que pautan la acción colectiva. La interacción entre miembros de una comunidad, o de un grupo (incluyendo normas y valores), es importante para determinar los resultados y trasciende la acción individual. Este conjunto de reglas permite evaluar cuándo alguien es efectivamente parte de una práctica o no y, por lo tanto, cuando también es parte de una capacidad colectiva.

Uno de los objetivos centrales de las intervenciones de promoción del desarrollo local es la diversificación de las actividades económicas territoriales y con

ello la generación de empleo, pero sin dejar de lado la estabilidad laboral o una mayor calidad del empleo, es decir que sea un trabajo productivo, para así también generar estabilidad en los ingresos de los trabajadores y su seguridad social (Alburquerque, 2004).

La globalización puede representar ciertas oportunidades para aquellos territorios que sean de interés de las corporaciones transnacionales, sobre todo por el aprovechamiento de sus recursos naturales y mano de obra barata. Por lo contrario, en aquellos territorios marginados, con baja productividad de las actividades económicas y escasa capacidad para competir, se produce una pérdida de dinamismo de las estructuras productivas locales y con ello se incrementa el desempleo. Inclusive, si el empleo está en función de la economía global, puede conservarse, aunque hay una tendencia al deterioro de las relaciones laborales. En este escenario, los trabajadores con menores grados de calificación encuentran mayores obstáculos para su contratación, por tanto, son más proclives a aceptar empleos temporales o en condiciones precarias sin protección social, vulnerando su estabilidad económica a la vez que incrementa la pobreza y el empleo en el sector informal de la economía (Quintero, 2007).

En general, son pocos los territorios que cuentan con un proyecto local de desarrollo que tome en cuenta los recursos territoriales para impulsar sus potencialidades, a través de emprendimientos innovadores sustentados en programas de formación y capacitación de los actores locales para generar riqueza y empleo, en función de los requerimientos de los territorios, en un entorno nacional e internacional cada vez más competitivo.

Según Morcillo, Rodríguez Antón, Casani & Rodríguez Pomedá (citados por Quintero, 2009), la renovación permanente de los conocimientos es fundamental y se traducirá en capacidades y competencias tecnológicas de las empresas, o bien puede aprovecharse el conocimiento obtenido fuera de la empresa pero que al mismo tiempo puede ser enriquecido al interior de la misma.

Por tanto, puede deducirse que la empresa pasa a ser el núcleo central de capacitación y formación de los procesos de aprendizaje y creación de nuevos conocimientos, pudiendo existir incluso alianzas estratégicas con otras empresas competidoras y otros actores de la cadena del café en Venezuela. Por tanto, deben activarse programas de capacitación y formación para el desarrollo local principalmente en las zonas productoras de café en Venezuela, por parte de las instituciones de apoyo de la cadena agroproductiva del café, contando con la participación del sector privado, atendiendo las demandas de los actores de este circuito, así como, de las empresas y fomentando las relaciones de cooperación.

A través de los procesos de aprendizaje arraigados en el territorio, los actores locales intercambian y transfieren conocimientos tácitos y codificados, que van propiciando innovaciones que constituyen uno de los motores del desarrollo territorial. En efecto, el conocimiento que impulsa la innovación depende generalmente del saber hacer local y del progreso científico y de la inversión en I+D, con base en las relaciones empresariales en redes con otros actores del desarrollo local, la fuerza de trabajo calificada, la infraestructura y servicios de apoyo, la creación de tecnologías endógenas, la transferencia de tecnologías foráneas, las capacidades ligadas a áreas funcionales de la cadena de valor y las fortalezas de gestión de la organización, entre otros factores. A medida que los individuos tengan mejores niveles de calificación, tendrán mayores oportunidades en el mercado laboral; las empresas tienen mayores posibilidades de incrementar su productividad si manejan de manera eficiente tanto el conocimiento como sus relaciones con el entorno (Quintero, 2009).

García Rodríguez (2007), explica que en los territorios existe un vínculo humano que ha transmitido información sobre las técnicas de explotación del espacio y se ha encargado de enseñar el saber hacer local y la experiencia acumulada a lo largo de las generaciones, esto ha sido la base para buscar nuevas posibilidades de aprovechamiento para los recursos potenciales a partir de

conocimiento tácito. En otras palabras, el conocimiento popular comprende un conjunto de saberes, competencias y experiencias de carácter tácito aplicadas en el proceso productivo, desarrollados en un contexto con condiciones históricas y sociales particulares; este sistema es dinámico y evoluciona de acuerdo con las transformaciones que se van suscitando en el entorno nacional e internacional. Así mismo, el conocimiento científico y el conocimiento popular constituyen elementos de gran importancia en el territorio, son elementales en el desarrollo de los procesos innovadores y su difusión; no obstante, ambos deben adecuarse a las necesidades de los sistemas productivos locales y su entorno dinámico, destacando que el nivel promedio de calificación de los recursos humanos de un territorio es una condición necesaria pero no suficiente para sostener el desarrollo local; al mismo tiempo se debe resaltar la generación endógena de conocimientos acordes con los requerimientos y potencialidades del territorio. A partir de esta ventaja comparativa, se debe pasar a una ventaja competitiva como lo es la capacidad de un territorio para aprender (García Rodríguez (2007).

A partir de la identificación de las características de los recursos humanos y la problemática relacionada con los mismos, en especial lo que atañe al mercado de trabajo local, resulta relevante el desarrollo de nuevas capacidades en un entorno cada vez más globalizado, destacando que los recursos humanos no pueden ser vistos únicamente como un factor productivo, sino que además son una pieza clave del proceso de desarrollo local, pues en un determinado momento proponen y ponen en marcha diversos proyectos vinculados con cadenas productivas que impulsan el desarrollo endógeno sobre la base de sus activos territoriales (Beverly, 2001)

En efecto, de acuerdo con Alburquerque (2004), se requiere impulsar una cultura innovadora y participativa por parte de los actores de la cadena del café en Venezuela, más allá de las relaciones laborales de tipo jerárquico, donde los trabajadores prácticamente no se involucran en el proceso productivo. Por consiguiente, en los territorios deben diseñarse los contenidos de la formación y

capacitación técnica de los recursos humanos y lograr que las calificaciones de los trabajadores se orienten a las necesidades empresariales y de la sociedad civil, con la finalidad de mejorar la inclusión social de la población, pues en la actualidad la situación de los productores de café en Venezuela requiere de una formación con más especialización, que permita potenciar los valores y actitudes creativas y participativas de los actores, para que sus acciones se lleven a cabo con verdadero compromiso en articulación con las instituciones de apoyo.

Las ventajas competitivas de los territorios van más allá de la abundancia de los recursos naturales, dado que los proyectos de desarrollo local dependen cada vez más de activos intangibles, entre ellos la disponibilidad de información y el conocimiento de los actores (trabajadores, emprendedores, empresarios y organizaciones en general). Sin embargo, surgen interrogantes referidas a las competencias y los objetivos de los centros de formación y capacitación; también acerca de las enseñanzas impartidas si deben tener un carácter universal o más bien focalizado. Por consiguiente, es necesaria la participación de los actores locales para definir los contenidos de los programas a ser impartidos en función de los requerimientos de las unidades productivas agrícolas, las empresas y de los intereses de participantes como actores del proceso de desarrollo y sujetos de redes de cooperación para alcanzar esta meta (Alburquerque, 2004)

De esta manera, la formación y capacitación de los actores como un proceso permanente es fundamental en las intervenciones de política para el desarrollo de la cadena agroproductiva del café en Venezuela y el desarrollo territorial en general, tomando en cuenta las necesidades y particularidades de las zonas productoras cafetaleras, especialmente las que están más aisladas de los centros de enseñanza, por tanto no se trata de proponer la misma oferta de talleres y cursos de capacitación para todos los territorios, sino que la misma debe redefinirse en función de los escenarios y las oportunidades potenciales de desarrollo o nuevas perspectivas de la cadena en el territorio (Rodríguez Miranda, 2014).

Esto necesariamente justifica una estrategia educativa de largo plazo, con la finalidad de incrementar las capacidades científicas, tecnológicas endógenas y simultáneamente mejorar la oferta y la calidad de los distintos niveles educativos en las zonas productoras de café, abarcando desde la educación preescolar hasta la educación universitaria, dotando la infraestructura de apoyo y los mecanismos necesarios para garantizar la inclusión social, agregando también programas de educación para adultos, siendo clave la intervención del Estado a través del gasto público destinado a mejorar la educación con políticas responsables y una eficiente gestión institucional, en cooperación con otros actores del desarrollo local, sin dejar de lado el fortalecimiento de las interrelaciones con el sector productivo.

Tomando en cuenta estos aspectos, se requiere fortalecer un sistema nacional de formación y capacitación para el desarrollo local en Venezuela, con programas diferenciados para grupos de trabajadores y jóvenes que buscan empleo por primera vez.

Así mismo, es necesario reforzar los cursos de capacitación relacionados con mejores prácticas agronómicas y control de plagas y enfermedades que afectan las plantaciones de café, que se traduzcan en mayores rendimientos de la producción; cursos sobre la cosecha y el beneficio de los granos (secado y fermentado) que conlleven una producción de las cerezas del café de calidad; programas de emprendimiento empresarial; actividades de capacitación referidas al procesamiento del café, para la obtención de un café verde de calidad, suave y aromático, que no pierda sus características relevantes en los procesos de despulpado, fermentación, secado, trillado, tueste y molido hasta la obtención de café.

En este sentido, es importante establecer acuerdos entre las instituciones públicas (tanto de enseñanza como de promoción del desarrollo) y actores privados que participan en la cadena del café en Venezuela, para articular un proceso de capacitación flexible acorde con la demanda en lugar de generar ofertas rígidas de

capacitación, con una perspectiva de desarrollo territorial, que enmarca lo local en lo regional, y lo regional en lo nacional, sin dejar a un lado la dinámica de lo local-global (Rodríguez Miranda, 2014).

5.3.5. Transformación productiva e innovación: fuentes de la competitividad territorial

El carácter social de la innovación se refleja en la capacidad de las empresas para la incorporación del conocimiento en la transformación productiva. Es desde la innovación que las decisiones de los agentes privados o públicos con el apoyo desde las políticas públicas llevan al desarrollo productivo. La incorporación en la sociedad del conocimiento requiere dos aspectos: la productividad y la competitividad, por un lado, dependen de la capacidad de adquirir conocimiento y de procesar información, lo cual quiere decir educación, adaptada a ese nuevo tipo de producción basado en la generación de conocimiento; por el otro, requiere de articulaciones en red, esto quiere decir que cada vez más las empresas y todo tipo de organizaciones funcionan en su práctica cotidiana en redes.

El desarrollo productivo es una construcción social, resultado de las dinámicas entre proveedores, productores y consumidores en un territorio; no es asunto aislado de las empresas.

Según Robledo, Gómez y Restrepo (2008) y Christesen (1995), la transformación productiva, sustentada en procesos de innovación se logra con capacidades, en especial las que tienen que ver con la producción, espacio en el cual se expresan los resultados de las capacidades humanas y técnicas. Es así como la socialización intra e inter-empresarial de los procesos productivos es el eje fundamental; esta da cuenta del fenómeno de la difuminación o *spillovers* como mecanismos fundamentales para la incorporación de la innovación.

Schumpeter (1978) explica que el sistema económico puede caer en una especie de destrucción creativa donde las nuevas tecnologías, producto de la innovación, aceleran los cambios que se evidencian en las empresas. El carácter

social de la innovación hace que la transformación productiva tenga un efecto público y privado, que se traduce en incrementos de productividad y competitividad para las empresas y la sociedad. La relación entre innovación y transformación productiva da cuenta de las condiciones socioeconómicas y culturales en las cuales se produce e incorpora el conocimiento.

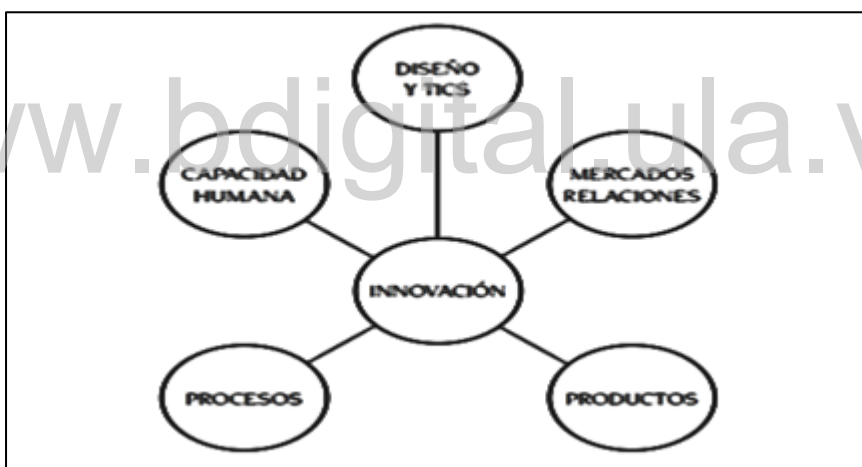
El desarrollo de nuevos productos y servicios se realiza en forma endógena en una firma o en un territorio; para ello se requieren competencias especializadas, que respondan a una lógica de extensión progresiva e incremento de la experiencia. Además, cuando se buscan salidas comerciales hacia otros dominios se produce la capacidad de innovación basada en la experiencia acumulada: experiencia cruzada entre productores, entre productores y clientes y entre clientes, que garantizan el incremento de la productividad y la competitividad. La transformación productiva se garantiza en los procesos, acciones y políticas establecidas para su desarrollo con incorporación de conocimiento (Robledo, Gómez y Restrepo, 2008) y Christesen (1995).

En Robledo, Gómez y Restrepo (2008), y Yam y otros (2004), se identifican las capacidades organizacionales asociadas con la innovación tecnológica; en los encadenamientos de la capacidad investigación más desarrollo (I+D), es la habilidad de la firma para integrar los factores y construir esta estrategia, la implementación de proyectos, la gestión de portafolios de proyectos y los gastos de investigación más desarrollo (I+D). La tecnología, el capital y las instituciones son dimensiones para garantizar mercados que tiene su centro en la adaptación de los productos. Los mercados de factores estratégicos externos, por un lado, proveen fuentes nacionales específicas de ventaja y, por el otro, los factores estratégicos internos proveen fuentes específicas para la empresa. Los primeros son valiosos para las empresas a través del poder de monopolio, mientras que los segundos, solo se vuelven valiosos cuando se internalizan a través de las actividades de valor de la empresa, lo que crea heterogeneidad entre las empresas y, por lo tanto, da ventajas competitivas.

La innovación para el desarrollo de capacidades organizativas puede ser una condición previa necesaria para la innovación tecnológica, y por lo tanto es importante tener en cuenta el papel de las fuerzas endógenas de la organización, tales como la capacidad para el aprendizaje, los valores, los intereses y el poder, los cuales se requiere en la configuración de la transformación organizacional con el cambio tecnológico, como lo plantean Lam (2002), Castell & Hall (2001), Castell (2002), Duran y otros (1998) y Audretsch & Feldman (1996). Además, las teorías de la organización, las teorías de la adaptación estratégica y el cambio continuo son referentes para la comprensión del problema. La innovación es una dimensión estructural, por ser un espacio de desarrollo.

Gráfico N° 32

Dimensiones de la innovación para la información productiva



Fuente: Lam (2002), Castell y Hall (2001), y otros.

En la creación de directrices para unificar criterios en el ámbito internacional se diseñó el Manual de Oslo, OCDE (2006) y Dosi (1982), que incluye el planteamiento de las conexiones y redes entre empresas como potenciadoras de la creación de innovación y la capacidad de aprendizaje y absorción de las empresas. Según la definición del Manual de Oslo, la innovación se refiere a la implementación de un producto, proceso, método organizacional o método de mercadeo nuevo o

mejorado en forma significativa (OCDE, 2006, p. 23). En particular, hasta su segunda edición, el Manual de Oslo hacía referencia en especial a la innovación tecnológica de productos y procesos, y solo en la tercera edición fueron introducidas al Manual las innovaciones organizacionales y en el mercadeo como objeto de medición. La comprensión de la realidad productiva en la cual se inscribe la innovación pasa por la revisión de autores como Schumpeter (1978), Scherer (1980), Christensen (1995) y Robledo, Gómez & Restrepo (2008). Estos autores amplían la dimensión de la competitividad y productividad como eje fundamental de las explicaciones hacia desarrollos tecnológicos con innovación; esta es necesaria pero no suficiente para lograrlo. Además, según Scherer (1980), es equivocada la búsqueda de un tamaño de empresa que sea óptimo para la innovación, de acuerdo con la doctrina económica clásica y neoclásica que sostiene que las empresas pequeñas, impulsadas por la motivación competitiva, son propicias para el progreso tecnológico, mientras Schumpeter (1978) afirma que las grandes empresas son las mejor dotadas para explotar las oportunidades de innovación. Existen cuatro aspectos fundamentales a analizar: 1) la innovación en procesos y productos (Robledo, Gómez & Restrepo, 2008, p. 2), la evaluación de las capacidades para innovación tecnológica y desempeño (Christensen, 1995, p. 3), el proceso de creación - destrucción desde Schumpeter (1978) con nuevos productos, nuevas fuentes de suministro y nuevos tipos de organización y 4) el mercado que pone el contexto propicio para la innovación (Neffa, 2000, p. 25).

La transformación de la estructura productiva es uno de los elementos clave para la superación del subdesarrollo, que además de generar cambios estructurales en función del mercado interno debe apuntar también al mejoramiento de la inserción de la región en los mercados internacionales, con productos con valor agregado y de calidad y con incorporación de conocimientos, ampliando la oferta de bienes en el mercado interno, lo que a su vez genera empleo y disminuye la heterogeneidad estructural en las economías, aminorando la pobreza extrema.

En este sentido, es importante impulsar en Venezuela una nueva industrialización en torno al café y otros bienes, así como la valorización de la

función empresarial y nuevos emprendimientos con la creación y financiamiento de proyectos referidos al café y sus derivados, el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica, reforzando además los vínculos entre el sector agrícola e industrial, así como otros sectores económicos, que permitan el encadenamiento productivo “aguas arriba” y “aguas abajo”. A largo plazo, esto podría contribuir con la diversificación de la economía venezolana, sin descartar la exportación de bienes manufacturados, que conllevaría la disminución de la vulnerabilidad que representan los productos básicos agrícolas como el café, frente a la volatilidad de su precio en el mercado internacional.

Además, la transformación productiva con un crecimiento sostenido de la productividad, debe incluir prácticas de producción (tanto primarias como de transformación) que preserven la sostenibilidad del medio ambiente, y al mismo tiempo estar acompañada de una mejor remuneración de los trabajadores y otras medidas redistributivas para lograr un empleo productivo, así como una mayor equidad en un contexto político y social democrático, plural y participativo, en el que se garanticen las oportunidades económicas, educativas, sociales y políticas de los integrantes de la sociedad (CEPAL, 1996). También es de especial importancia fomentar la investigación para la industrialización del café; facilitar la información sobre técnicas que permitan la agregación de valor a las cerezas de café; así como capacitar a los productores primarios y manufactureros en la normativa sobre calidad e inocuidad alimentaria.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) & la Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas, EUROSTAT, (2005) (citado por Quintero, 2009), la innovación puede definirse como:

...la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores. (p.356)

Así mismo, es posible distinguir cuatro tipos de innovaciones (OECD & EUROSTAT, 2005) (citado por Quintero, 2009):

- ✓ Innovación de producto: se refiere a la introducción de un bien o servicio nuevo, implicando cambios significativos en sus características o su uso; puede involucrar variaciones importantes en sus especificidades técnicas, componentes y materiales, *software*, ergonomía, entre otros.
- ✓ Innovación de proceso: se trata de la implementación de un nuevo proceso de producción o distribución o con un alto grado de mejora, por ejemplo, un cambio significativo en las técnicas, equipos y/o *software*.
- ✓ Innovación de comercialización: comprende cambios importantes en los procesos de comercialización, como las mejoras en el diseño y empaque o presentación del producto, o en sus políticas de posicionamiento en el mercado precios.
- ✓ Innovación de organización: se entiende como la puesta en práctica de nuevos métodos de organización aplicados al lugar de trabajo, las prácticas de negocio y las relaciones externas de la empresa.

Así mismo, el aumento de la capacidad innovadora en los territorios comprende no sólo innovaciones tecnológicas sino también innovaciones de carácter social, entre ellas se pueden mencionar la mejora de las condiciones en el trabajo, la delegación de responsabilidades y tareas, el perfeccionamiento de la motivación y mejoras organizativas en general. Así pues, el éxito competitivo no solo depende del incremento del capital físico (Albuquerque, 2004).

A partir de la innovación, las decisiones de los agentes públicos y privados con el apoyo de las políticas conducen al desarrollo productivo. De modo que la incorporación de conocimientos tanto en los productos como en los procesos de organización y comercialización, requiere competencias especializadas y deben vincularse con la productividad y competitividad. Por un lado, dependen de la capacidad para adquirir conocimientos y procesar información, lo que está estrechamente relacionado con la educación y capacitación; por el otro requiere de las articulaciones de los actores en redes, dado que el desarrollo productivo es

también el resultado de las dinámicas de proveedores, productores y consumidores en un territorio (Cardona & Escobar, 2012).

Para que una cadena agroalimentaria, entre ellas la de café en Venezuela, pueda ser competitiva tanto al nivel nacional como internacional, se requiere impulsar la innovación como un proceso derivado de las actuaciones de sus actores y sus interrelaciones (dado que no se trata de un evento unidireccional desde la investigación básica), tomando en cuenta las capacidades endógenas y las oportunidades que brinda el mercado, gestando así nuevos productos, procesos o formas de distribución de los bienes generados (tanto el café verde, como los subproductos y productos finales), con sostenibilidad económica, social y ambiental, incluyendo a las innovaciones de carácter social. A su vez, Boisier (2003) (citado por Quintero, 2009) explica que la endogeneidad se refiere a la capacidad que tiene el territorio para estimular y promover el progreso tecnológico del tejido productivo a partir del sistema territorial de innovación.

Por su parte, Vázquez Barquero (2005) destaca que las decisiones de inversión en la creación de la innovación y su difusión forman parte de entornos locales específicos, por tanto dependen de la organización territorial, de las interacciones entre los actores públicos y privados, del saber hacer local y de las dinámicas de aprendizaje colectivo, la cualificación de los recursos humanos y su creatividad, las instituciones de conocimiento centradas en la investigación endógena, entre otros aspectos. De esto puede deducirse, que la innovación no es un proceso lineal y aislado, sino que se trata de un proceso sistémico que se fundamenta en la articulación e interacciones de los actores en un determinado territorio.

En toda estrategia de desarrollo local, las relaciones entre la empresa y su entorno son fundamentales para propiciar la innovación que surge principalmente en el ámbito local vinculado con sistemas productivos tradicionales, como es el caso de la producción de café y los demás eslabones de la cadena. De este modo, las

inversiones en innovación pudieran centrarse en la adquisición de bienes de capital o maquinaria, un conjunto de mejoras en las plantas de procesamiento industrial y elaboración artesanal de café, la búsqueda permanente de mercados especializados, entre ellos café verde suave y café orgánico, en los que la diferenciación de los productos es de gran importancia en la estrategia de competitividad; también puede ser positivo los nuevos diseños y empaques de los diversos productos existentes en el mercado, con base en el café; así como nuevas gamas de productos destinados a mercados en expansión, técnicas de promoción y publicidad, distribución eficiente y oportuna de productos, entre otros. Todo ello contribuye a crear elementos diferenciales en las empresas, incluyendo a los servicios, que pueden traducirse en mayores niveles de productividad y competitividad, especialmente sobre la base de nuevos productos y procesos, con la finalidad de captar y satisfacer las necesidades de consumidores cada vez más informados y con nuevos requerimientos, en el contexto global-local (Quintero, 2009).

5.3.6. El café en Venezuela: ¿un producto básico agrícola tradicional con perspectivas favorables?

La cadena de valor del café en Venezuela puede tener perspectivas favorables a mediano y largo plazo, si se desarrollan las estrategias necesarias de manera sistémica y territorial, descritas anteriormente en esta investigación. Entre ellas, se debe enfatizar en la importancia de una estrategia de calidad diferenciada del producto que permita mejorar la competitividad tanto en el mercado nacional como internacional, así mismo, es importante la inclusión de café orgánico de alta calidad con textura suave y aromático. La opinión de expertos y baristas en la valoración de la calidad del café destacan que el café producido en Venezuela tiene mucho potencial, más de lo que se cree, pues el café verde y café orgánico que se produce en el país es suave al paladar y aromático, muy similar al café suave de Colombia para exportación.

No obstante, es necesario recordar que la producción de café en Venezuela, ha descendido drásticamente en los últimos 21 años, después que el desarrollo de la caficultura tuvo su apoyo en el Fondo Nacional de Café que se mantuvo hasta el 2000 cuando fue eliminado por el Presidente Chávez y se creó la Corporación Venezolana de Café. Para 1998 había en Venezuela 85 mil familias productoras de café, que generaban 24 millones 500 mil jornales de trabajo al año: 8 millones en forma directa y 6 millones 500 mil indirectamente a través de la caleta, transporte, industria, y distribución (Sánchez, 25 de octubre de 2019).

Se debe entender que cultivar café es un negocio no sólo económico, que tiene sus ciclos y maneras particulares en cada uno de sus procesos, estaciones y épocas de cultivo, floración y cosecha, posteriormente la recolección de las cerezas maduras y beneficio del café hasta obtener un grano de café verde, para ser llevado a la industria torrefactora o su tostado y molido de forma artesanal. Estos procesos de transformación constituyen un gran aprendizaje, que debe quedar sistematizado, y cada proceso documentado, para ser transmitido a las nuevas generaciones. Es el momento de recuperar la calidad que aún hoy, muchos importadores de café de otros países, siguen añorando de nuestro grano.

En este momento es casi una obligación que todos los que trabajan en el mundo del café, deben interrelacionarse favorablemente con base en los mecanismos de coordinación horizontal y vertical entre los actores que participan en el negocio del café. Los baristas pueden ser embajadores de un productor de café y de la calidad del grano; son los responsables de realzar las bondades del grano, mediante un correcto tostado, y una correcta extracción. Es por eso que se deben conocer y entender todos los procesos de la cadena de producción del café.

Es importante indicar cómo los precios de nuestro café son más elevados cada día, como efecto de la crisis económica que conlleva inflación e hiperinflación, afectando la actividad productiva. Sin embargo, también es necesario resaltar que en algunos casos los pagos por cada quintal de café, están llegando directamente

a manos de los productores, y no a intermediarios que eran los que realmente sacaban mayor beneficio, sin necesariamente haber aportado valor a la cadena.

El café en el mundo está muy de moda. Y el mundo del café está montado en la tercera ola, lo que llaman cafés de especialidad, *specialty coffees*, y Venezuela puede aprovechar las oportunidades derivadas de las nuevas tendencias en el consumo de café, dado que se puede afirmar que el país tiene café de calidad suaves y aromáticos. Es de notar, el redescubriendo del café venezolano, y aunque todavía falte mucho para lograr la calidad máxima que otros países productores están logrando, los productores venezolanos de café se han dado cuenta del enorme potencial que se tiene. Es importante resaltar que la asistencia a los últimos cursos de tostado de café, el 50% de los participantes eran productores de este rubro, que están interesados en mejorar los procesos, y ávidos de información para darnos un mejor café. Esto no ocurría desde hace mucho tiempo, es decir esta unión y aprendizaje mutuo entre todas las fases de la cadena de valor del café (Vergara, 18 de junio de 2018).

Sencillamente, los actores no deben trabajar divorciados en las distintas etapas, ya que cada uno con sus conocimientos y aptitudes, puede mejorar enormemente la calidad de nuestro café. Muchos de los esfuerzos que se están haciendo en nuestro país, son con miras de poder exportar café. Si sea adoptan las estrategias adecuadas, el café venezolano estará en los anaqueles de tiendas especializadas en países importadores, y en las cafeterías de cafés especiales. La gran preocupación, es competir con otros países que ofrecen una reconocida calidad del producto de manera sostenida, y que además se le retribuya al productor, todo su esfuerzo por dar el mejor grano posible, apuntando al mejoramiento de la calidad de vida en la zonas productoras, con disminución de la pobreza y una mayor equidad (Vergara, 18 de junio de 2018).

Obvio que todo es un juego de oferta y demanda, pero si se logra entrar en los mercados especializados, se estarán abriendo las puertas a exportaciones sistemáticas, organizadas y bien valoradas de café. Se debe seguir sumando,

mejorando, y uniendo esfuerzos, para que en general, el café venezolano sea bueno, no solo el de “exportación” sino todo el que se tenga disponible. Se debe aprender de nuestros vecinos regionales productores de café, como Colombia, que tiene casi 100 años de haber creado la Federación Colombiana del Café, y su afamada marca Juan Valdés (Vergara, 18 de junio de 2018).

Se debe aprender de un caso como Vietnam (segundo productor de café, después de Brasil, y primer productor de robusta) que está produciendo café, después de la guerra, es decir, en apenas 40 años, se ha ganado un lugar en los tops productores de café en el mundo. Igual el café producido en Perú y Ecuador, que además están impulsando en conjunto productos tales como café y cacao (Vergara, 18 de junio de 2018).

Es fundamental que los actores de la cadena de valor del café, se asocien de una manera coherente, y también siguiendo el ejemplo de los colombianos, tener una federación, tipo cooperativa, con socios estatales / gubernamentales. No se puede seguir dispersos. La idea es cooperar, y no controlar indiscriminadamente como sucede en la actualidad. Se requiere brindar herramientas y asesoría técnica a los campesinos, para que desarrollen un mejor café, además, pagar el café a precios justos y competitivos (Vergara, 18 de junio de 2018).

El incremento de los niveles de producción de café en Venezuela pasa por superar la escasez de fertilizantes y pesticidas, en otros factores. Las plantaciones han sido devoradas por insectos y enfermedades. Además, están los problemas causados por la hiperinflación, como explicaba Diolegdy Páez, representante de Fedeagro: "La mano de obra se ha vuelto demasiado cara. Las infraestructuras ya no se mantienen. Los cortes de electricidad y la escasez de combustible nos han afectado: los necesitamos para que se seque y se muele el grano; también para la comercialización del café". Se requiere además la consolidación y mejoramiento del Sistema Integral de Torrefacción Café Venezuela, S.A. Objetivo Específico del Proyecto: Impulsar el fortalecimiento y consolidación de la cadena productiva agroalimentaria del rubro café incorporando un mayor valor agregado nacional, para

garantizar la seguridad y soberanía alimentaria plena de toda la población venezolana.

5.3.6.1. La necesidad incrementar y segmentar la oferta de café verde, suave aromático en Venezuela: sin café no hay desayuno

Es relevante mencionar el encarecimiento de los insumos, la tasa de rentabilidad y las erratas en las políticas públicas, la falta de seguridad jurídica (derechos de propiedad), la insuficiente asistencia técnica a los productores de café, fallas constantes de energía eléctrica, dificultad para encontrar mano de obra de manera estable para el cultivo y cosecha, así como la recolección de las cerezas maduras del café en su debido tiempo para evitar la contaminación de los suelos de los cafetales con roya, la falta de estímulo o protección para el caficultor, igualmente la volatilidad de los precios de café al nivel nacional en comparación con los precios internacionales, el control de la producción por parte del órgano correspondiente del Estado, fueron factores que contribuyeron a la caída de la producción de café en Venezuela y a la sustitución de esas tierras para usos diferentes a los agrícolas, así como, residenciales o turísticas, pero también fueron utilizadas en la producción de otros rubros agrícolas como maíz, soya, arroz y fueron eliminados los árboles de sombra necesarios en el cultivo de café.

Para la cosecha 2018-2019 los precios de café sufrieron un descenso considerable, debido a la saturación de los mercados del producto. La principal alternativa competitiva que tiene Venezuela es la producción y exportación de café suave, aromático, de variedad Arábica, pues el mercado mundial está saturado de café ordinario, de sabor amargo, producto de las mezclas de diferentes variedades de Robusta.

Por su parte, el Gerente General de la Corporación Venezolana de Café (CVC), Gabriel González detalló que el Plan Nacional de Semilla 2020-2021, se cuenta con 8 mil toneladas de semillas, para 4 mil hectáreas de superficie de

tierras dedicadas a la producción de café, así como también mencionó la renovación de las plantaciones con distintas variedades para mejorar la producción. La meta era lograr duplicar la cosecha por hectáreas (VTV, 12 de diciembre de 2019). Sin embargo, estas metas no fueron logradas.

Entre los retos que confronta la producción de café en Venezuela, se puede mencionar el fortalecimiento de las diferentes organizaciones de los grupos de productores; la recuperación de plantaciones envejecidas, abandonadas o seriamente afectadas por el ataque de plagas y enfermedades, con muy poco manejo agronómico; el escaso acceso a material genético de calidad; la falta de capacitación de técnicos y productores en cuanto a la caficultura moderna; la limitada infraestructura especializada de apoyo a la producción y manejo post-cosecha de los granos de café; la insuficiente tecnología moderna para incrementar la productividad del rubro, el acompañamiento institucional eficiente para impulsar la producción de café, especie *Arábica* en sus diferentes variedades, suave al paladar y aromático y deseado por los mercados de Estados Unidos y Europa, la necesidad del desarrollo de las zonas productoras de café, mediante la aplicación de estrategias y políticas sectoriales relacionadas con el componente primario de la cadena agroproductiva del café en Venezuela, deben orientarse fundamentalmente a mejorar la producción, la productividad y la calidad del grano, mediante el desarrollo de la investigación y transferencia de tecnología con base en las capacidades endógenas del territorio, la formación de recursos humanos acorde con las necesidades de las zonas productoras, la asistencia técnica y el mejoramiento de los servicios de apoyo a la producción.

En este sentido, entre las principales políticas o acciones de los actores locales para segmentar la oferta e incrementar la producción y rendimientos de un producto, en este caso café suave y aromático, para los mercados nacionales e internacionales, se deben considerar las siguientes estrategias (Barrantes & Foster Russel, 2010):

- ✓ Fomentar la investigación agrícola dirigida a la creación y fortalecimiento de bancos de germoplasma, así como el manejo y control de plagas y enfermedades que afectan el cultivo de café, especialmente la Roya del Café, un hongo, "*Hemibia Vasatrix*" y la Broca del Café "*Hypothenemus hampei*" es una plaga malófaga.
- ✓ Fortalecer las variedades de café *Arábigo*, suaves, aromáticos, y la especie *Canephora* (Robusta), mediante la renovación de plantaciones existentes o en nuevas plantaciones, el establecimiento de semilleros y viveros, con la finalidad de obtener y producir plántulas de calidad certificadas.
- ✓ Promover la creación y fortalecimiento de las capacidades de organización de los productores para su efectiva participación en el proceso de producción, en articulación con los demás actores de la cadena agroproductiva del café, generando una adecuada gestión empresarial y una visión de agro-negocios.
- ✓ Gestionar un plan integral de financiamiento para el desarrollo de la actividad productora de café con enfoque sistémico y territorial, que permita a los actores de la cadena agroalimentaria de este rubro insertarse de manera competitiva en el mercado nacional e internacional.
- ✓ Formular y desarrollar un sistema de capacitación nacional dirigido principalmente a productores y técnicos vinculados con el café, para el correcto manejo agronómico del cultivo y las prácticas post-cosecha, destacando la importancia de las buenas prácticas agrícolas y de beneficio desde el lavado, fermentación, secado, trillado o descascarado de los granos, tostado; son procesos que influyen de forma contundente en la conformación del aroma y el sabor del café. Para ello, se requiere impartir cursos, charlas, demostraciones de métodos, intercambios de experiencias entre productores, revisión y actualización de manuales al productor, entre otros, acordes con las necesidades de los territorios. Así mismo, cobra especial importancia la capacitación a los productores acerca de los diferentes tipos de certificaciones de calidad, entre ellas las referidas a productos tradicionales, comercio justo, certificaciones medioambientales y sociales, con la finalidad de estimular la producción de granos de café de calidad diferenciada y prácticas de producción orgánica y consumo sostenibles, para tratar de favorecer el

acceso a mercados especializados o nichos que reconocen estos atributos y pagan un mejor precio del producto básico y sus derivados.

✓ Determinar y caracterizar el tipo de café producido en cada región productora de café en Venezuela y establecer “certificaciones de calidad” y otros incentivos para premiar a los productores que se esmeran en alcanzarla en función de los requerimientos del mercado nacional e internacional.

5.3.6.2. Los productos típicos o tradicionales y su vinculación con el territorio

En un contexto económico que ha caracterizado a los mercados de los países desarrollados por la saturación de productos, la calidad es un elemento básico en la estrategia empresarial y un elemento determinante de la elección de los consumidores. Hace evidente revisar la evolución del concepto de calidad en los últimos decenios y los efectos que produce en los consumidores. En el dominio de la producción, comercio y venta, la calidad, se ha definido, conforme con las especificaciones requeridas. La mayor objeción a esta propuesta se refiere a que las especificaciones no son siempre lo que el cliente demanda. Otra definición hace referencia al conjunto de propiedades y características de un producto o servicio que le confiere una aptitud para satisfacer unas necesidades expresadas o implícitas, aptitud para el uso o consumo, expresado de otra manera, la calidad se basaría en la adecuación a unas especificaciones impuestas para un uso o consumo determinado (Juran, *et al.*, 2005).

Un concepto variable basado en atributos y vendría determinada por el grado de adecuación para usos o consumos concretos y la calidad del producto. Según la Organización Internacional de Normalización (ISO), la calidad es la capacidad de un producto o servicio de satisfacer las necesidades declaradas o implícitas del consumidor a través de sus propiedades o características. De esta manera, la adecuación es definida por el usuario o consumidor.

Otro concepto incluye un modelo multidimensional de la calidad: ésta tiene varios componentes, que pueden ser medidos y clasificados jerárquicamente según su impacto sobre la satisfacción del cliente. Un componente serían los aspectos básicos o ineludibles, sin los cuales el producto no es aceptado. Otro lo reunirían los aspectos de impacto al consumidor, necesidades que el consumidor no espera o percibe a priori, pero que finalmente aprecia. Otro componente, definido como los atributos que incluyen subrayar y lograr un grado en mayor o menor grado de satisfacción a las necesidades conocidas. Este modelo incluye los aspectos no esperados por el cliente de necesidades y usos de un producto, y además permite diferenciar y jerarquizar los tipos de calidad del mismo; las necesidades de los consumidores son distintas y varían según los grupos en que éstos pueden ser clasificados. Así mismo, un producto alimentario puede ser descrito mediante una serie de parámetros o variables (físicas, químicas, microbiológicas) que se transforman en atributos de calidad por la percepción y preferencias de un usuario (productor, industrial, inspector, consumidor). Los valores que deben alcanzar los atributos para que la adecuación sea positiva se denominan especificaciones de calidad. Para la industria alimentaria es de gran importancia entender la relación que existe, entre las propiedades y los atributos de calidad percibidos. Un conocimiento adecuado de estas propiedades permitiría incorporar al producto final los atributos de calidad deseados mediante la gestión de los procesos a lo largo de la cadena alimentaria (Kano, *et al.*, 1996).

Entre los diferentes tipos de calidad en alimentos se encuentran la calidad higiénica y sanitaria, la bromatológica (que incluye sus propiedades nutritivas y de composición), la sensorial u organoléptica, la tecnológica, la ética (denominada también emocional), la calidad de uso (practicabilidad) y la relacionada con aspectos de salud. Cada uno de estos tipos puede a su vez descomponerse en una suma de atributos (Kano, *et al.*, 1996).

En la sociedad, la calidad higiénica y sanitaria constituye un elemento innegociable y de valor absoluto al considerarse que un alimento no debe causar enfermedad en el consumidor. Según el modelo de Kano, se incluiría dentro de los

aspectos básicos o inexcusables de la calidad y muchos expertos argumentan que es su componente más importante, ya que la falta de calidad higiénica y sanitaria puede provocar enfermedades graves e incluso la muerte del consumidor del producto (Kano, *et al.*, 1996).

Por el contrario, otros tipos de calidad pueden ser definidos, medidos y ponderados, estableciéndose niveles de confianza para el cumplimiento de las especificaciones de calidad acordadas (más es mejor). Por ello se tiende a separar la calidad higiénica y sanitaria del resto definiéndola también como inocuidad o seguridad del alimento. La calidad higiénico-sanitaria se evaluaría por la ausencia en el alimento de ciertos componentes bióticos (agentes patógenos como bacterias, parásitos, virus, priones, toxinas, alergenitos) y abióticos (residuos de medicamentos, plaguicidas, pesticidas, contaminantes, etc.) que comportarían un riesgo para la salud (Kano, *et al.*, 1996).

Por otra parte, según Caldentey & Gómez (1996), la diferenciación puede ser analizada desde el punto de vista del consumidor como la característica que permite que un producto se adapte a los diferentes segmentos de mercado, con la finalidad de satisfacer las necesidades de los consumidores que son exigentes cada vez más; desde el punto de vista del productor esta diferenciación es la característica del producto en función de generar mayores precios, acercándose a una situación de competencia monopolística.

La denominación de producto típico, tradicional o de la tierra está estrechamente vinculada con la calidad desde el punto de vista de los atributos diferenciados y el territorio. Por tanto, en general la calidad queda definida por el conjunto de propiedades de un producto que permite identificarlo y distinguirlo de otros bienes, sin que necesariamente tenga una connotación de excelencia; se refiere fundamentalmente a las características organolépticas del producto vinculadas con el territorio y su inocuidad. Así mismo, la noción de territorio, *terroir* o *terruño* se relaciona con el origen del producto a partir de una construcción histórica y sociocultural; se trata primeramente de una dimensión geográfica porque

las características edafoclimáticas del territorio condicionan generalmente la obtención de un producto; comprende a su vez una dimensión histórica porque a lo largo del tiempo se establecen ciertas prácticas de producción y de consumo, así como el conocimiento relacionado con el producto; también una dimensión sociocultural porque tanto la producción como el consumo de un producto tienen que ver con las costumbres y modos de vida (Caldentey & Gómez, 1996).

En esencia, según Caldentey & Gómez (1996), un producto tradicional es aquel:

...ligado espacialmente a un territorio y culturalmente a unas costumbres, con un mínimo de permanencia en el tiempo o antigüedad, y debiendo poseer unas características cualitativas particulares que le diferencien de otros productos. (p. 61).

En otras palabras, identifica todos aquellos productos por su origen geográfico, por su proceso de producción particular o saber hacer local, así como por sus cualidades intrínsecas, aunque comprende también la inclusión de innovaciones en su proceso de valorización. No obstante, la definición de un producto típico o tradicional si se quiere es compleja. En cuanto a los productos básicos agrícolas o sin transformar, la condición de típico o de tradicional viene dada fundamentalmente por las características edafoclimáticas del lugar donde es producido, así como por sus propias características (Caldentey & Gómez (1996). Al referirse a un proceso especial de producción o de crianza de animales, la condición de producto típico viene dada precisamente por ese método de elaboración propio, generalmente arraigado en la cultura y la tradición de un territorio.

Según Cartay (1998b) el origen geográfico es un elemento muy importante en la identificación de un producto típico. Si bien es cierto que todos los productos agroalimentarios tienen un origen, en el caso de los productos típicos se trata de un origen si quiere especial, valorizando tanto el producto como el territorio.

Por su parte, Bérard & Marchenay (1996), argumentan que lo típico puede ser definido tomando en cuenta dos aspectos fundamentales:

- La especificidad, se refiere al elemento o conjunto de elementos que hacen la diferencia a que un producto agroalimentario se distinga de otros similares pertenecientes a la misma categoría, como por ejemplo un determinado lugar geográfico de cultivo o de crianza (en una cierta zona costera o montañosa), aspectos edafoclimáticos, una variedad vegetal o animal específica, un cierto sabor o aroma, traduciéndose en una característica de un producto con un lugar específico.
- La tradición está estrechamente vinculada con la construcción histórica y social de los territorios ligada a la continuidad o permanencia a lo largo del tiempo.

Cuando se habla de productos tradicionales generalmente proceden de pequeños poblados o comunidades con un escaso desarrollo industrial; en el caso de productos procesados son elaborados en general en pequeñas y medianas empresas con mucho apego a las tradiciones, en contraste con las aglomeraciones o grandes empresas industriales existentes principalmente en áreas urbanas (Gobierno de Aragón, 2015).

El estudio de productos de calidad vinculada al origen o territorio ha sido abordado desde diversos enfoques, entre ellos: el desarrollo territorial y los sistemas agroalimentarios localizados, pues contribuyen con la dinamización y la competitividad de los territorios, incrementando la oferta y diversidad de bienes, apoyando la seguridad alimentaria, manteniendo la cultura y tradiciones de los espacios territoriales, y sobre todo propiciando oportunidades de empleo contra el éxodo rural-urbano. No obstante, de acuerdo con Alburquerque (2004), no se trata de promover la autarquía de los territorios.

El proceso irreversible de la globalización significa nuevos desafíos para la agroindustria rural, especialmente en los territorios de las economías no desarrolladas, dado el protagonismo de las corporaciones transnacionales manufactureras y los grandes circuitos de distribución de productos, sin olvidar las

exigencias de los consumidores. Además, se debe incorporar en el análisis el incremento de los niveles de pobreza en las zonas rurales productoras (Boucher, 2012).

Tolón Becerra & Lastra Bravo (2009), destacan que:

“En la actualidad las economías rurales han dejado de ser sinónimo de agricultura, se han diversificado e integrado en las economías nacionales, y éstas a su vez en un proceso más amplio de globalización económica. Pero la velocidad de estos cambios no ha sido homogénea en todos los territorios rurales, ni la de sus políticas de desarrollo, y el concepto de desarrollo rural se percibe de manera diferente en cada lugar, por lo que es necesario hablar de “procesos de desarrollo integrado en los espacios rurales”...(p. 2)

Frente a este contexto, las relaciones territorio-actores-producto son de gran importancia, en las que los productos típicos de calidad diferenciada pueden tener un rol clave para promover desarrollo territorial (Boucher, 2012). En este entorno, Tolón Becerra & Lastra Bravo (2009) argumentan que:

“...Una herramienta útil para desarrollar el potencial endógeno de los espacios rurales es la combinación de un proceso de identificación territorial con la creación de marcas o identificaciones con las que el territorio se promociona tanto de forma interna como externa.” (p. 3)

Según Pacciani, Belletti, Marescotti & Scaramuzzi (2001), la identificación y valorización de un producto típico agroalimentario se articula con estrategias de desarrollo rural endógeno, entre ellas iniciativas de regulación del crédito o renombre del producto y de calidad territorial a lo largo de toda la cadena agroalimentaria, en la que participan diversos actores y redes institucionales, generando una vinculación entre el producto y el territorio, pues éste último también se beneficia de los recursos endógenos y el prestigio alcanzado por el producto. En este sentido, Bérard & Marchenay (1996) reiteran que: “Valorizar los productos de nuestra tierra, es valorar también nuestros conocimientos técnicos y las riquezas portadoras de nuestras tradiciones y nuestra cultura” (p. 35).

Para obtener la valorización de los productos típicos, es importante que los actores locales activen los recursos específicos que sustenten la calidad diferencial

del producto en función de nichos de mercado especializados, para generar una renta y simultáneamente se creen los arreglos institucionales que permitan promover el producto en los mercados y aprovechar económicamente su reputación. (Bramley & Bienabe, 2012; Torre, 2002).

5.3.6.3. El café venezolano: ¿es un producto básico agrícola típico?

Venezuela ha sido considerada un país productor de café arábigo suave y aromático, además la poca intervención del hombre en algunos espacios geográficos de territorios cafetaleros, ha permitido que se conserve una biodiversidad, preservando los ecosistemas donde se cultiva el café, de este modo es considerado un cultivo conservacionista dado que las zonas cafetaleras juegan un rol importante en la conservación del ambiente y recursos naturales, al proteger los suelos en pendiente y contribuir con la sustentabilidad de la biodiversidad y los cuerpos de agua; las plantaciones de café se realizan bajo sombra en su mayoría, esto implica la siembra de árboles forestales y frutales para sombra requerida por las plantaciones de café, lo cual trae consigo el mejoramiento del ambiente y el sustento de animales, entre ellos las aves, permitiendo el mayor desarrollo de la biodiversidad y mitigando los efectos del cambio climático.

Al revisar la trayectoria del café venezolano en los mercados nacional e internacional y su relevancia en algunas de variedades de la *Especie Arábica*, que han permitido en un pasado cercano catalogar al café venezolano entre los mejores cafés del mundo, por su suavidad y aroma, por sus características permiten considerarlo como un producto tradicional. En la actualidad -después de más una década de abandono por parte del Estado del sector productivo cafetalero del país- el gobierno se ha abocado en mejorar y apoyar al sector del café, que permita incrementar la producción del rubro, tanto en las plantaciones de café con tratamiento agrícola tradicional y en las plantaciones de café con tratamientos de cultivos orgánicos, buscando obtener la mejor calidad del grano, que permitan la certificación de la calidad diferenciada para venta al nivel nacional e internacional.

No obstante, el café venezolano es un producto básico agrícola diferenciado en contraste con el que se produce en otros países que son importantes en el mercado internacional por sus volúmenes de producción o exportación, más no por la calidad del grano; por ejemplo Brasil, es el mayor productor de *Coffee Canephora* (Robusta) con alto contenido de cafeína y acidez. De manera que el café con origen de Venezuela es altamente demandado en el mercado mundial por sus característicos sabores y aromas, propios del café *Arábigo*, suave y aromático, con cuerpo en taza, con baja acidez y cafeína, aunque su oferta es insuficiente y muy fluctuante (Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos, SENCAMER, 2015).

Venezuela fue considerada como un país productor y exportador exclusivamente de café suave y aromático. Desde el año 2000, la intervención del Estado en el proceso de comercialización y en la aplicación de diferentes controles sobre el rubro, condujo al abandono de la producción del café por parte de sus productores comunes.

En definitiva, si se considera el concepto de producto típico o tradicional y se aplican los criterios del mismo al café venezolano, podría destacarse lo siguiente ForumCafe (29 de marzo de 2021):

✓ Desde el punto de vista de las condiciones históricas, como se explicó detalladamente en los capítulos precedentes, se verifica la permanencia de Venezuela como productor y exportador de café en grano desde hace más de cien años, con plantaciones o haciendas coloniales existentes principalmente en los estados Táchira, Mérida, Miranda, Aragua, Carabobo y Sucre. Desde el año 1.723 fue introducido a Venezuela desde Martinica, el café *Arábigo* y más tarde a mediados del siglo pasado los técnicos venezolanos se afanaron en la introducción de la variedad Robusta y sus diferentes especies resistentes a plagas y a la Roya del Cafeto particularmente, con un mayor rendimiento por hectárea cultivada, pero de inferior calidad.

✓ Desde el punto de vista del análisis sensorial, puede afirmarse que los granos de café *Arábigo*, producidos en Táchira, Mérida y Trujillo, Sucre, Monagas,

Portuguesa, Lara, etc., fermentados y tostados adecuadamente son de calidad óptima, suaves al gusto y aromáticos similares al café suave producido en Colombia, apreciados en los mercados Internacionales de Estados Unidos y Europa. Sin dejar a un lado el café variedad robusta, que, aunque es de menor calidad y ácido su sabor, es apreciado igualmente.

✓ Desde el punto de vista socioeconómico, en general la actividad cafetalera en Venezuela se desarrolla con técnicas de producción tradicionales, métodos y conocimientos que se remontan al siglo XVII, en manos principalmente de pequeños productores que laboran en unidades de producción de subsistencia.

Pese a los problemas presentes en el entorno y en los niveles de la cadena agroproductiva del café en Venezuela, los tipos de café producidos en las diferentes regiones de Venezuela, bajo sombra y resistentes al sol, así como las nuevas variedades y cruces de variedades resistentes a la roya del cafeto. podrían ser considerados un producto tradicional o típico, sumándole la característica de cultivo conservacionista, aunque se requieren las correspondientes certificaciones de la calidad y la diferenciación del producto en coordinación con instituciones y organizaciones de apoyo a la cadena agroproductiva del café.

5.3.6.4. La calidad diferenciada del café venezolano, en la experiencia de algunos países

Venezuela estuvo presente en la Subasta Internacional Virtual de Singapur el 01 de octubre de 2020, además de la presencia de Embajadores de 22 países se dieron cita en el II encuentro virtual “Amigos de Venezuela” organizado por el Ministerio del Poder Popular para el Turismo y Comercio Exterior, con la finalidad de promocionar el café venezolano con calidad de exportación, el titular de esta cartera, Félix Plasencia, expresó a los invitados que con la degustación disfrutarían de “los placeres y el sabor de nuestro café, grano que está reconocido por la Organización Mundial del Café como uno de los mejores del mundo”. Plasencia felicitó el trabajo de producción de Café del Sur, Procami, Flor de Arauca y Oro Café,

marcas que fueron degustadas por los representantes diplomáticos a través de muestras enviadas a sus embajadas (JB., 18 de septiembre de 2020).

En la videoconferencia también participó el presidente del Banco de Comercio Exterior (Bancoex), Héctor Silva, quien informó que ese evento inicia la promoción de productos élitos venezolanos. “Queremos posicionar nuestros rubros exportables en un mercado internacional más exclusivo, estos productos son ron, café, chocolate y tabaco”. El Cuerpo Diplomático acreditado en el país recibió en sus residencias oficiales café y postres venezolanos para participar en la degustación del grano de café venezolano (JB., 18 de septiembre de 2020).

5.3.6.5. La denominación de origen del café venezolano, alcances y limitaciones

Mediante la creación de especialidades y el descubrimiento de nuevos nichos de mercado algunos países han logrado colocar su exportación de café, diferenciación de productos y desarrollo de marcas Propiedad Intelectual (P.I.) y han conseguido evitar la trampa del mercado de masas. Al utilizar el sistema de marcas, en particular las marcas colectivas y las marcas de certificación, así como las indicaciones geográficas, estos cultivadores han encontrado el medio de comercializar y desarrollar sus marcas para un producto de gran calidad, por el que obtienen un sobreprecio. En una encuesta sobre café sostenible publicada en julio de 2001 por la Industria del Café Selecto de América del Norte, se afirma que el café selecto es el único sector de la industria cafetalera que ha experimentado un crecimiento coherente y notable”. Los consumidores exigen cada vez más café selecto, por el que están dispuestos a pagar un sobreprecio. El mercado del café está saturado de café en grano de tipo corriente; de ahí que la diferencia de precio entre este café y el café exótico selecto sea muy grande (Giovannucci, julio de 2001).

Así pues, los países productores de café pueden diferenciar su producto adquiriendo competitividad en el prometedor mercado de los cafés selectos exóticos de alta calidad. Los productores de café pueden obtener beneficios más elevados

que ofrece este mercado especializado, en plena expansión, particularmente por medio del desarrollo de mercados y marcas. El valor de la marca refleja el modo en que se percibe en el mercado el nombre del producto o de la empresa. Para gozar de protección jurídica, por lo general, las marcas se registran como marcas de fábrica o de comercio ante un organismo de registro como una oficina nacional de propiedad intelectual (Giovannucci, julio de 2001).

El titular de una marca puede así impedir a terceros que utilicen la marca protegida. En numerosos países, el apoyo tecnológico que se presta a la producción y al procesado de café selecto es restringido y oneroso, por lo que numerosos productores se asocian en cooperativas. Alcanzar el reconocimiento y obtener la lealtad de los consumidores a una marca de café puede resultar difícil para empresas pequeñas como las de los cultivadores de café, habida cuenta de los costos que entrañan la mercadotecnia y la publicidad en los medios de comunicación de masas. Por tanto, los productores de café tienden cada vez más a asociarse por regiones o países a fin de crear sus propias marcas de café, que exportan bajo una etiqueta común que los identifica. Para ello, suelen utilizarse las marcas colectivas o las marcas de certificación.

Como consecuencia de las políticas económicas, así como de la crisis política que ha sufrido Venezuela en las últimas dos décadas, ha provocado la inestabilidad del sector cafetalero, en este particular, ha sido difícil definir el café de Venezuela en cuanto a la calidad y su certificación de marca. Sin embargo, la calidad de los granos está regulada por la Corporación Venezolana del Café; mediante la Resolución N° 003/2022 de fecha 13 de enero de 2022 se dictan las Normas para el Funcionamiento de las Asociaciones de Productores o Beneficiadoras de Café y Torrefactoras, publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 42.303, de fecha 24 de enero de 2022. La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela establece que el Estado debe garantizar la inocuidad de los alimentos destinados al consumo de la población; así mismo la producción, transformación y comercialización de café al nivel nacional debe adaptarse a la realidad de la caficultura mundial, a las normas internacionales sobre

calidades, defectos y grados del café, y demás normativas aplicables. Así pues, la mencionada Resolución (G.O. N° 42.303) establece lo siguiente:

Artículo 1. La presente Resolución tiene como objetivo establecer las normas que deben cumplir las asociaciones de productores o beneficiadoras del rubro café y las torrefactoras e industria de procesamiento de café verde, para funcionamiento, en aras de cuidar la calidad e inocuidad del producto.

Artículo 2. Las personas naturales o jurídicas, de derecho público o privado, que participan, dentro del Sistema Nacional Integral Agroalimentario, como asociaciones de productores o beneficiadoras de café, en el nivel II, a tenor de lo establecido en la Resolución, deberán cumplir con las regulaciones contenidas en esta Resolución, en beneficio de la producción primaria del rubro café, a fin de mejorar los procesos productivos y la calidad de vida de los productores; en tal sentido recepcionarán obligatoriamente la materia prima, a todos los productores primarios, sean afiliados o no, en cualquier presentación, bien sea: Café cereza, despulpado húmedo, en pergamino seco (CPS) o café verde trillado.

El procedimiento de recepción y compra de la materia prima, independientemente de su presentación, se hará de acuerdo con las normas internacionales de la Organización Internacional del Café (ICO) y de la *Green Coffee Association*, bajo las siguientes reglas:

- ✓ **El café cereza** (sin despulpar), tendrá un factor de conversión de 0,185 sobre su peso total, para llevarlo a quintales de cuarenta y seis kilogramos (46 kg) cada uno.
- ✓ **El café despulpado húmedo** (sin secar), para llevarlo a una presentación de quintales, deben aplicarse las siguientes equivalencias mediante el resultado de una muestra en un equipo medidor de humedad:
 - a) Si la humedad es mayor al 15%, el factor de descuento será del 5% de su valor final en café verde trillado.
 - b) Si la humedad es del 15%, el factor de descuento será del 3,4% de su valor final en café verde trillado.

c) Si la humedad es de 14%, el factor de descuento será 2,3% de su valor final en café verde trillado.

d) Si la humedad es del 13%, el factor de descuento será del 1,14% de su valor final en café verde trillado.

e) Si la humedad oscila entre el 12,5 y 10%, no habrá factor de descuento de su valor final en café verde trillado.

✓ **Si el café es pergamino seco (CPS) sin trillar**, tendrá un factor de conversión de 0,800 sobre su peso total, para llevarlo a quintales de cuarenta y seis kilogramos (46 kg) cada uno.

Artículo 3. Para calcular el precio final en café verde trillado, a tenor de su calidad, las Asociaciones de productores o Beneficiadoras de Café, deberán cumplir con el siguiente procedimiento:

1) Tomar una muestra: Al recepcionar el café del productor primario, se tomará una muestra representativa de cada saco o quintal de café verde, se homogenizará y se obtendrá una muestra de 200 gramos y en presencia del productor se medirá el grado de humedad con el respectivo equipo calibrado. El resultado obtenido será determinante para la aplicación de los descuentos que correspondan, según lo establecido en el artículo anterior.

2) Determinar el grado del café: Para determinar los grados del café, la misma muestra de 200 gramos referida en el numeral anterior, deberá colocarse en una superficie de determinación de defectos del café o en su defecto en una mesa de fondo blanco, para identificar en presencia del productor, el número de defectos de los granos de café, de acuerdo a la norma COVENIN 45:2017 o la que se encuentre vigente para el momento.

3) Pago del precio: El precio a pagar por el café verde arrimado, no podrá ser inferior al precio del rubro en el mercado internacional, aplicándole los siguientes descuentos o incrementos:

a) Al café grado 5, que corresponde a grano corriente lavado o natural, con defectos de sabor por prácticas inadecuadas de cultivo y postcosecha, y de

cosechas anteriores, con humedad de hasta 13% y no más de 40 granos defectuosos, se le aplicará un 40% de descuento.

b) Al café grado 4, que corresponde al grano corriente lavado o natural con deterioro por malas prácticas de postcosecha, y de cosechas anteriores, con humedad de hasta trece por 13% un 20% de descuento.

c) Al café grado 3, que corresponde al grano de café lavado bueno y natural de cosecha actual, cultivado con buenas prácticas agronómicas, con humedad de hasta 12,5% y no más de treinta (30) granos defectuosos, se le aplicará un 10% de descuento.

d) Al café Grado 2, que corresponde al grano de café de muy buena calidad, de cosecha actual, cultivado con buenas prácticas agronómicas y/o prácticas armónicas con la naturaleza; con humedad de hasta (12,5%) y un promedio de hasta (23) granos defectuosos, se le aplicará un 5% de descuento.

e) Si el productor presenta un Certificado de Café Especial o Café Sustentable vigente, emitido por la Corporación Venezolana del Café, S.A., o el Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral o algún otro organismo certificador autorizado por la referida Corporación, tendrá un 10% de incremento por encima del precio base.

f) El café Grado 1, que corresponde al grano de café lavado de óptima calidad, de cosecha actual, cultivado con buenas prácticas agronómicas y/o prácticas armónicas con la naturaleza o agroecológicas, con humedad de hasta un 10% y no más de 15 granos defectuosos, se pagará íntegro, según el precio base. Si el productor presenta un Certificado de Café Especial o Café Sustentable vigente, emitido por la Corporación Venezolana del Café, S.A., o el Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral o algún otro organismo certificador autorizado por la referida Corporación, tendrá un 20% de incremento por encima del precio base.

g) En el caso de café orgánico, si el productor presenta un Certificado de Café Especial o Café Sustentable vigente, emitido por la Corporación Venezolana

del Café, S.A., o el Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral o algún otro organismo certificador autorizado por la referida Corporación, tendrá un 80% de incremento, por encima del precio base.

Así mismo, existe la siguiente clasificación que permite determinar la calidad del grano emitida por la Corporación Venezolana de Café:

- ✓ **Café excelso grado 1:** Beneficio lavado. Cultivo óptimo de calidad con prácticas agroecológicas, por arriba de los 800 metros de altura con una humedad del 10% y no más de 16 granos defectuosos por kilo.
- ✓ **Café excelso grado 2:** Cultivo de buena calidad, con prácticas armónicas con la naturaleza, por arriba de los 600 metros de altura con una humedad del 12.5% y no más de 23 granos defectuosos por kilo.
- ✓ **Café lavado de grado A:** Lavado de cosecha actual, buenas prácticas agronómicas, humedad hasta 12.5% con 30 granos defectuosos por kilo.
- ✓ **Café lavado de grado B:** Lavado o natural de cosechas pasadas o con deterioro de cosecha por malas prácticas, humedad del 13% con 35 granos defectuosos por kilo.

Luego existe una certificación más simple orientada al consumidor y emitida por la Corporación Venezolana del Café:

- ✓ **Café gourmet o especial:** es de clasificación 1 y 2.
- ✓ **Café premium:** Mezcla entre 1 y A ó 2 y B.
- ✓ **Café bueno corriente:** mezcla 3, A y B.

Mediante las anteriores normas, la Corporación Venezolana del Café, establece parámetros que permiten la clasificación del grano del café según su calidad, tanto para exportación, fijación de precios como para el consumo final.

La mayoría de los productores actuales tienen una educación muy básica, son poco innovadores y resistentes a los cambios de tecnología. Pero se está produciendo un cambio, actualmente muchos profesionales con mayor formación,

han estado ingresando a este sector, con ideas nuevas y conocimientos de tecnologías para el cultivo y la comercialización.

Si bien en América del Sur y Centro América es bastante común las cooperativas que involucran a los productores de café, en el caso de Venezuela en el sector café no solo existen asociaciones de productores sino en algunas zonas productoras del país existen cooperativas, como la Cooperativa Grano Oro de Biscucuy en el estado Portuguesa, integrada por 50 pequeños productores que producen de 0,5 a 5,0 toneladas de café de alta calidad, de la especie *Arábica*, varietales: Catuaí amarillo, Caturra Rojo y Mundo Novo Rojo, los más comercializados. Su cultivo es a la sombra y busca la mejora continua para poder clasificar según la calidad de SCA (*Specialty Coffee Association*), anclándose en los puntos de ventas producidos por la emigración venezolana a Perú, Argentina, Canadá, Estados Unidos, España, Chile y otros países <https://infokofe.com/cafes-deorigen/cafe-en-venezuela/>

www.bdigital.ula.ve

5.3.6.5.1. Café orgánico de calidad en Venezuela

En el estado Mérida existen algunos caficultores orientados al cultivo orgánico de alta calidad. Los cafetales tienen un rol muy importante en el medio ambiente, porque ayudan a equilibrar la fauna con alimentos, se utilizan los árboles para dar sombra a los cafetos y cobijo a los animales, las parcelas utilizadas en la producción de café orgánico, son propiedad de familias pequeñas, con tamaños entre 1 a 2 hectáreas, muy pocas superan las 5 hectáreas, las cosechas se realizan con jornaleros sin ninguna ayuda mecánica, con miras a lograr la certificación de calidad.

Por otro lado, en los bosques de La Florida y Piedra de Cachimbo, dos comunidades del estado Vargas, en la costa-centro de Venezuela, 224 especies de aves locales y 8 migratorias del norte de los EE.UU, han sido identificadas en los bosques que ahora están certificados como áreas de cultivo de café amigable con el medio ambiente, el lugar donde pasan hasta 8 meses cada año. Con cada

aparición, los científicos que las estudian se convencen de este pequeño triunfo de la biodiversidad, considerando que la Sociedad Científica Audubon resalta la reducción de sus avistamientos, en las últimas décadas, por la pérdida de bosques al este de Estados Unidos; 40 familias recuperan cultivos abandonados con una producción orgánica, ecológica y económicamente sostenible, generando hábitats seguros para aves en peligro (C).

Las aves, han sido atraídas a este espacio por un ecosistema muy especial que combina árboles de gran tamaño, muchos de ellos frutales, con plantas de café que crecen en la sombra. Este espacio bien conservado fue creado por investigadores de Provita -junto a una docena de instituciones científicas estadounidenses- que empezaron desarrollando un programa piloto para proteger el hábitat del endémico Cardenalito (*Spinus cucullatus*), una pequeña y vistosa ave en peligro de extinción (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

El éxito y la experiencia ganada con esta iniciativa los llevó a pensar en una nueva fórmula, para comprometer a las comunidades locales en la conservación de nuevos hábitats para las aves y asegurar a la vez un incentivo económico para las familias. Y fue en el café que encontraron la respuesta que buscaban (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

Luis Arrieta creció en Piedra de Cachimbo (estado Vargas), comunidad cafetalera y costera cercana a La Colonia Tovar, un poblado fundado por colonos alemanes en el siglo XIX en las montañas del estado Aragua. Su abuelo, su madre y sus tíos fueron caficultores y él, naturalmente, heredó esta tradición familiar. Sin embargo, este interés por el café avanzaba de la mano con su curiosidad por observar aves, por eso siempre anduvo buscando la manera de combinar ambas pasiones (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

Fue en ese momento que vio en el **café premium** la oportunidad que estaba esperando para mejorar las economías locales y traer de vuelta a las aves. La ONG Provita fue la institución que le permitió desarrollar su proyecto, con científicos en campo liderando la iniciativa. Lo siguiente fue visitar a las comunidades para

convencerlas de que participen. Al poco tiempo ya tenían 25 familias de Piedra de Cachimbo -que vivían de cultivar hortalizas y verduras- comprometidas, las convenció a recuperar los cultivos de café que se habían abandonado, se sumaron a la producción de un grano orgánico de café de alta calidad, y para ello recibieron asesoría técnica y acompañamiento para obtener una cosecha especial (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

FIGURA 15

Recolección de los granos de café en Piedra de Cachimbo, estado Vargas, Venezuela



Fuente: Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019

Arrieta, ingeniero agrónomo, siempre estuvo convencido del potencial de los mercados especiales y de conseguir que este trabajo traiga de vuelta a las aves. “Buscábamos apuntalar la prosperidad económica de comunidades y empresas venezolanas con una alternativa más amigable con el ambiente”. El café cumple con altos estándares, y se está ayudando a conservar los bosques que producen café de sombra (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

Así mismo, el productor Alfredo Cárdenas, que trabaja a 1.800 metros de altura, en Piedra de Cachimbo, se dedicaba al cultivo tradicional de duraznos y vendía su producción en los mercados de frutas y verduras de la Colonia Tovar. Después de asistir a los talleres de formación sobre la producción de café especial, decidió empezar a reemplazar poco a poco sus cultivos por plantas de café. Este proyecto me hizo entender que estoy en una zona de café, no de durazno (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

La historia de Juan Alberto Pereira no es muy distinta. Dejó Las Peonías, un pueblo cercano, para mudarse a La Florida y reconectarse con estos granos especiales. No es la primera vez que este agricultor de 74 años apuesta por este cultivo, lo hizo años atrás, pero la recesión lo obligó a migrar a otros productos más rentables como el durazno, el maíz y el cambur. Arrieta lo convenció de recuperar y atender las plantas de café que aún conserva en tres hectáreas de su territorio, plantas que crecen a su suerte sin ser cuidadas. “Hemos sacado un quintal, pero vamos mejorando, estoy limpiando los cultivos que están llenos de vejucos (hierbas) pero aún me quedan 4.000 plantas vivas”, la clave fue unirse al proyecto. (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

El café ha promovido, además, la recuperación de tierras degradadas, abandonadas o plantaciones simplemente olvidadas. El regreso de estos cultivos, la siembra de café en sombra, ha sido clave para atraer a las aves (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

Las comunidades tuvieron que aprender a producir un café amigable con el medio ambiente. También tuvieron que aprender a confiar en las personas que los convencieron de unirse a un proyecto que combinaba la producción de un **café premium** con la recuperación de hábitats para las aves. Pero, sobre todo, a los habitantes de La Florida y Piedra de Cachimbo les tocó creer en que podrían sacarle la vuelta a un escenario económico difícil, considerando la caída en la producción de café en Venezuela, que pasó de producir 95 toneladas de este grano durante la cosecha de 1998-1999 a tan solo 33 toneladas en la de 2017-2018, como lo reportó la Organización Internacional del Café (ICO) (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

La solución era producir un café orgánico y certificado que pudiese escapar de la regulación oficial de precios, lo que había llevado al abandono de cultivos. Los que aceptaron unirse fueron capacitados en técnicas de mejoramiento agroforestal y sustentabilidad, en el control de plagas mediante la cría y el cultivo de bio-controladores, en la propagación de micorrizas -simbiosis entre un hongo y las raíces de una planta- para mejorar el suelo, la producción de humus y compost, agroforestería para la biodiversidad, administración de pequeños negocios y hasta técnicas para la conservación de alimentos (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

Volcar todo este aprendizaje en el campo fue lo que les permitió elevar el rendimiento de dos quintales a siete quintales por hectárea, pero esta vez de **calidad premium** y aplicando buenas prácticas de cosecha, descerezado, lavado, secado y almacenamiento. El círculo se cerró con el trabajo de otras 35 familias dedicadas al manejo orgánico de los frutales y con la reforestación de suelos degradados. Desde que comenzó el proyecto, se han sembrado 26.000 plantas de café: 14.000 plantas para sustituir cultivos dañados y 12.000 plantas para establecer nuevas plantaciones. El mayor indicador de éxito es el compromiso en la implementación de prácticas orgánicas y amigables con el ambiente, precisa Arrieta, quien no pierde de vista uno de los principales objetivos del proyecto: la generación de “hábitats seguros” para las aves. Un bosque recuperado genera las condiciones necesarias para restablecer una parte de la biodiversidad perdida. El efecto positivo de las ventas de café a mejor precio es un incentivo para recuperar bosques deforestados y convertirlos en bosques de café nuevamente (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

El proyecto ha logrado recuperar hasta el momento 248 hectáreas, ha conseguido una **certificación “Bird Friendly Coffee”** (BFC) en 25 espacios socio productivos y le queda mucho más por hacer, se han calculado alrededor de 20.000 hectáreas disponibles en la zona (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

Durante la presentación de logros del proyecto por el Día del Caficultor y el Día Mundial de las Aves Migratorias, el ornitólogo presente, insistió en la sostenibilidad del proyecto para cuando Provita ya no esté presente en la zona. Ese

día también se presentó el Manual de Buenas Prácticas Agroforestales, así como UKafé y Mercafé, iniciativas de apoyo financiero por parte de la Embajada británica y universidades norteamericanas interesadas en investigar el mercado de café en Venezuela.

Arrieta opina que en la medida en que estas comunidades sean más prósperas y entiendan mejor el papel que el ecosistema boscoso juega en esa prosperidad, será más fácil la diversificación de su economía hacia rubros que no les son tradicionales como el ecoturismo, pero también el aprovechamiento de especies maderables, la certificación orgánica de frutales y las flores exóticas. “Aves y café” funciona como una estrategia de conservación que combina la sostenibilidad económica con la reconstrucción del tejido social. Esto lleva a involucrar a los niños como futuros guías turísticos para el avistamiento de aves, dándole a los productores un espacio acordado para reunirse y planificar su futuro. Bajo el canto de las aves, rodeado de bosques, se exhiben los resultados de una economía productiva que puede ser amigable con el medio ambiente (Gutiérrez T., 16 de mayo de 2019).

5.3.6.6. Tendencias recientes de la demanda de café y su reconocimiento de la calidad y la identidad histórica y cultural de sus territorios y recursos

El café es una de las bebidas que más se consumen en el mundo. Nos podemos tomar una taza de café en cualquier país, desde Italia o Estados Unidos hasta Etiopía, y de inmediato nos damos cuenta de que la manera de prepararlo y servirlo difiere enormemente de un lugar a otro. Aun partiendo del mismo producto, la explosión de sabores en cada bebida es variada e infinita.

Sin embargo, el consumo del café está cambiando, influyendo en la demanda del grano, factores como las redes sociales, el poder adquisitivo, la protección ambiental, entre otros, están creando tendencias de consumo que afectan las decisiones de los consumidores y su percepción.

Para entender la evolución dentro de la industria del café, estos cambios se dividieron en tres etapas o tres “olas” dónde se describen las preferencias que envuelve al consumo de café (Simón A., 01 de junio 2022):

- ✓ La primera ola comenzó en 1800, cuando el consumo de café comenzó a crecer a niveles inimaginables. Este aumento fue debido a la concienciación de la gente sobre el potencial que había detrás de esta infusión y comenzó a comprarla con regularidad. En sus orígenes, el café era un producto de lujo. Su consumo estaba solamente al alcance de las clases altas, hasta la creación de empresas que empezaron a comercializarlo y envasarlo de forma más industrial para llegar a toda la población.
- ✓ La segunda ola, comenzó en la década de 1970, los consumidores de café empezaron a apreciar más el café y, en consecuencia, comenzaron a exigir no solo un café de mejor calidad, sino también a conocer de dónde provenía el grano del que tomaban la infusión.
- ✓ La tercera ola, en la cual estamos actualmente, el consumidor pasa a buscar un café de especialidad. Se compra el café no sólo por la calidad sino también por su origen. Los consumidores se empiezan a preocupar por el proceso de cultivo, producción y marca, este consumo se está modelando actualmente, ya que el cliente final pasa de ver el café, como una bebida a percibirlo como una experiencia sensorial en todos los ámbitos.

El consumo de café en el mundo creció el 1,9% en promedio cada año desde 2010. Es un producto que cuenta con más adeptos, incluso en culturas lejanas como la asiática, y les gana terreno a otras bebidas como el té. Los países productores de café, tienen oportunidades para aumentar sus exportaciones de café y sus derivados a por lo menos 44 países, especialmente de cafés con valor agregado (ProColombia, 26 de octubre de 2015).

A continuación se describen algunas de las tendencias mundiales del consumo del café y los países hacia donde se puede realizar exportaciones del grano (ProColombia, 26 de octubre de 2015):

- ✓ Un café con mejor calidad y más natural: en el mundo occidental y en los mercados emergentes toma mayor importancia el uso de ingredientes naturales en la producción de bebidas como el café, una imagen natural, una adecuada apariencia física y una combinación de sabores exóticos y texturas diversas se asocian con una alta calidad del producto.
- ✓ Crecen los *coffee shops*: estos establecimientos para beber café son cada vez más comunes en el mundo, incluso en lugares que tienen tradición en el tema como Francia o Argentina. Estos espacios responden al estilo de vida de hoy, especialmente de los jóvenes: son ágiles en el servicio, tienen ambientes tranquilos, se ubican cerca del trabajo y estudio, y cuentan con una oferta variada de café.
- ✓ Cafés sostenibles y certificados: al incluir procesos más orgánicos en la producción de diversas variedades de café se logra una mejor imagen de la industria y una mayor confianza entre los consumidores. Por esta razón es cada vez más común la exigencia de certificaciones que garanticen que se trata de un producto natural y responsable social y ambientalmente, especialmente en países de Norteamérica y Europa. Tenerlas es un valor agregado que influye en la decisión de compra del importador y del cliente final.
- ✓ Máquinas de café se popularizan en casas y oficinas: en los últimos años se ha popularizado la compra de café en cápsulas o *pods* de café molido fresco. La facilidad que tiene en la actualidad tener una máquina de café en el hogar o en las oficinas popularizó las cafeteras de preparación de café de una sola taza. Europa occidental y Norteamérica son mercados en donde estas máquinas son más comunes. De hecho, las ventas por internet de *pods* en estos mercados son fuertes, debido a que los consumidores pueden inscribirse en planes mensuales que incluyen la reposición de las cápsulas.
- ✓ El cliente busca una historia: el consumidor quiere conocer qué hay detrás del producto que compra, saber en detalle los beneficios de los ingredientes o de la materia prima que lo componen, su origen, las condiciones de las personas que lo fabricaron y quiénes se benefician de su producción.

- ✓ La producción y comercialización del café gira en torno a lo natural y a las raíces culturales del país productor, que no solo abre posibilidades para exportar cafés artesanales, de origen y de alta calidad, sino que permite contar las historias que hay detrás de su producción. Contarlas es también el reto.
- ✓ Se masifica la cultura barista: no sólo es un oficio que llama la atención de los jóvenes, sino que también son un medio para promocionar la cultura del café. Los concursos de barismo son comunes en diferentes países y con ello, se extiende el conocimiento de esta bebida y sus diversas formas de consumirlo.
- ✓ Crece el consumo entre los jóvenes: el mejor reflejo de esta tendencia está en los países de Asia. China es un mercado potencial, los principales consumidores de café en este país son jóvenes entre los 20 y 30 años. Se trata de generaciones que son más receptivas a las costumbres occidentales y que con los años mejoran sus ingresos económicos y capacidad adquisitiva.

Venezuela atraviesa una crisis humanitaria compleja sin precedentes en su historia, según un informe de *Human Rights Watch*, la complicada situación social del país ha afectado miles de vidas en los últimos años, sin embargo, a pesar de las circunstancias adversas, distintos caficultores, tostadores, distribuidores y baristas, levantan uno de los rubros que décadas atrás, era el centro económico de la nación, la capacidad de resiliencia de los actores de la cadena de valor del café, mantienen a flote el sector cafetalero del país.

En la década de 1950, el escritor Arturo Uslar Pietri, una de las mentes ilustradas de Venezuela dijo en su programa de televisión **Valores Humanos** que: “el gran centro de la vida económica de Venezuela no era como hoy en día una refinería petrolera, o un campo lleno de taladros y de torres de petróleo, sino era una hacienda de café”. Aunque el país dejó de ser una potencia petrolera, la afirmación de Uslar Pietri se refiere a una relación muy directa entre el café y la vida económica de Venezuela. Y quienes actualmente trabajan para cosechar el grano, están conscientes de ello (Monterola, 13 de noviembre 2020).

En entrevista realizada al productor Rubén Gozaine, de la cooperativa Café Azul de Portuguesa, que agrupa a productores, tostadores, baristas y

recolectores que se estableció con la finalidad, de llevar el café de especialidad a los hogares y cafeterías de Venezuela. Además, imparte cursos y talleres encaminados a perfeccionar el arte y la visión del café, comenta igualmente que: culturalmente los venezolanos tomamos café tres veces al día y hasta cinco, dependiendo del tipo de actividad laboral. Pero las circunstancias de crisis del país le dieron un giro a la caficultura nacional, donde la producción no satisface la demanda interna (Monterola, 13 de noviembre 2020).

La crisis económica, social y humanitaria que enfrenta Venezuela coloca a la nación bajo un panorama devastador, muy similar incluso, al de un país flagelado por una guerra. Cada año que transcurre supone diversos retos para la sociedad y el sector cafetalero del país, Gozaine, afirma “La caficultura está en decadencia”, él habla desde su realidad, y cuenta que las pocas fincas que permanecen activas, carecen de un nivel tecnológico eficiente. Además, la escasez de insumos y los altos costos han empujado al sector a niveles preocupantes (Monterola, 13 de noviembre 2020).

Además, existen otros factores que contribuyen a la crisis en la caficultura. Desde una hiperinflación galopante, hasta la escasez de fertilizantes para un cuidado adecuado en las plantaciones, una crisis energética y uno de ellos, incluso dejó sin servicio eléctrico por tres días a toda la nación, sumiendo a las ciudades en una oscuridad total por las noches, todo se complica en la producción agrícola (Monterola, 13 de noviembre 2020).

Edwin y Adnoldo Briceño, productores de café en Mérida, Venezuela, registraron su café con el nombre de *Trinidad Coffee Estate*, Café Azul, en su finca hay 25.000 plantas de café, algunas en crecimiento y otras en producción. A pesar de las circunstancias, ponen entusiasmo en su emprendimiento, el cual les ha traído diversos retos, pero se han podido superar los innumerables desafíos incluyendo la pandemia del COVID-19 manteniendo la calidad de café. Edwin expresa la producción nacional de café está en aumento, aunque, señala

que no es significativa para la demanda que posee, considera que la producción mejorará, ya que muchos caficultores siguen sembrando nuevas plantas y variedades de la especie *Arábica* especialmente, el panorama es muy alentador y es placentero ser parte de esto, verlo crecer y ayudar, aportar conocimientos y ofrecer café de calidad venezolana; otros de los logros ha sido desarrollar cafés de 87, 88 y 89 puntos, que se mantiene por tres años consecutivos y que mejoran constantemente (Monterola, 13 de noviembre 2020).

En el marco de la celebración del Día Internacional del Café en 2021, se dio a conocer las principales tendencias de consumo de café en la región, a partir de información recolectada en Argentina, Bolivia, Chile, República Dominicana, Panamá, Uruguay, Ecuador y Venezuela, entre otros países de América Latina. Según los datos, en esta región se realizaron más de 2 millones de pedidos de café durante 2021, reflejando un crecimiento de más de 150% respecto al año 2020, ya que en este último se registraron más de 1,3 millones de pedidos. Además, en lo que va del año se observó que en América Latina se vendieron más de 92.500 kg de café en los mercados, lo que demuestra un incremento de más del 127% vs kg de café vendidos durante 2020. Además, que los días viernes, miércoles y jueves, en ese orden, son los días en que los usuarios venezolanos piden más café por la app., mientras que los horarios de mayor demanda se ubican entre las 9 a.m. y las 10 a.m., y luego un pico entre las 2 p.m. y las 4 p.m., y las presentaciones más pedidas en Venezuela, se inician con Nescafé, seguido de café tradicional (con o sin leche), Capuccino, Capuccino Carbone y Frappuccino Chocolate (Alianzas Estratégicas, 01 de octubre de 2021).

El desarrollo de una política de comercialización del café venezolano, que se fundamente en la articulación de los actores de la cadena del café en Venezuela y del entorno, sin obstáculos que faciliten las interrelaciones entre los diferentes actores y eslabones en la cadena del café: productores organizados, torrefactores, industriales y comercializadores, permitan su inserción en los canales de comercialización locales, nacionales e internacionales, de manera competitiva.

CONCLUSIONES

Históricamente, desde el periodo colonial el continente americano se articuló al sistema económico mundial como región proveedora de productos básicos agrícolas y no agrícolas. En el caso de Venezuela, el cacao se produce y exporta como producto líder desde el siglo XVII, posteriormente se evidencia la supremacía del café en el siglo XIX y actualmente la economía venezolana se sustenta en el petróleo, desde las primeras décadas del siglo XX. Esto se ha traducido en la vulnerabilidad de la economía nacional, dada la vocación monoprodutora y monoexportadora vigente en la actualidad.

Así mismo, predomina en el mercado mundial el protagonismo de las empresas transnacionales y las cadenas globales de valor, entre ellas las del café y sus derivados, con el objetivo de obtener un mayor control de los mercados y una mayor participación en los mismos, que permita la maximización de los beneficios y el dominio territorial. Generalmente estas corporaciones no inciden en aquellos territorios que no son de su interés, quedando marginados en el proceso de globalización y sus beneficios, conllevando desigualdades e inequidad.

Considerando las características del mercado internacional de los productos básicos agrícolas, incluyendo el café en grano, y consultando los antecedentes históricos en Venezuela, se puede resaltar que el primer cafeto fue sembrado en el país por misiones españolas asentadas en la cuenca del río Caroní en 1730. Se inician las plantaciones de café en varias zonas de Venezuela, en el marco del modelo agroexportador, fue así como poco a poco, el café fue desplazando al cacao como el principal rubro de exportación de la economía venezolana entre 1830 y 1840; con la explotación petrolera en la segunda década del siglo XX, la exportación de café en Venezuela empezó a decrecer, así como su posicionamiento en el mercado internacional.

De otro lado, el café se cultiva a lo largo de 11 mil millones de hectáreas de terreno al nivel global, situadas en 4 continentes y 75 países. El 50% de la producción mundial de café se sitúa en el continente americano, pero hay otras

zonas que cultivan café de gran calidad, pero en menos cantidad, en la actualidad. Además, se debe considerar que la producción de café, se realiza, alrededor del ecuador de nuestro planeta, en esa línea imaginaria y en la zona media de los trópicos, se dan las condiciones perfectas para cultivar café. De ahí que los países que producen el grano se sitúan en esa zona.

A partir de los datos estadísticos aportados por la FAO, se puede observar una tendencia ascendente en la evolución de la producción mundial en el periodo 1961-2022, la incorporación de nuevos países productores del grano, como Vietnam, Indonesia, India, y otros países emergentes en la producción de café verde, que han contribuido con el incremento de la producción mundial. Igualmente, se incluyen los productores de café orgánico, especiales y diferenciados que han contribuido con el incremento de la producción del grano, debido al cambio de preferencia de los consumidores, por la sostenibilidad y sustentabilidad del ambiente que fueron analizados en esta investigación.

Con respecto a la importación mundial de café, la tendencia es también ascendente en el periodo analizado con base en la evidencia aportada por las cifras de la FAO. El mayor volumen importado del grano de café verde, se concentra en países de Europa y los Estados Unidos, donde generalmente están localizadas las casas matrices o sedes principales de las empresas transnacionales manufactureras, que procesan productos finales como café soluble, café liofilizado, café descafeinado, cápsulas de café, y otros subproductos del café. En el año 2020, según estadísticas de la FAO, los mayores países importadores de café verde en grano fueron: Estados Unidos, Alemania, Italia, Japón, España, Bélgica, Países Bajos y Canadá.

Por otra parte, es importante destacar que el incremento de la demanda mundial de café en sus diferentes presentaciones. El café es la bebida más consumida después del agua en los últimos años al nivel global; se ha ido posicionando en nuevos nichos de mercado, por ejemplo en China, Japón, en donde la cultura del té era única, irremplazable, esta expansión ha venido ganando un

mejor posicionamiento en el mercado internacional de este producto básico agrícola, dado el aprovechamiento de las ventajas comparativas existentes en los territorios productores de café, entre ellas la mano de obra barata y condiciones agroecológicas favorables para el cultivo de este rubro.

La exportación mundial de café en el periodo 1961-2022, tanto en unidades físicas como en valor, muestra una tendencia ascendente. A lo largo del periodo analizado, se puede precisar que los mayores exportadores de café verde en grano en el mundo para 2020, según estadísticas de la FAO, son: Brasil, Vietnam, Colombia, Indonesia, Alemania, Uganda, India, y Nicaragua.

Los precios de los productos básicos agrícolas, entre ellos el café, son muy volátiles; su evolución se ha visto determinada en gran medida por las condiciones meteorológicas, geopolíticas y económicas, que han favorecido o restringido la producción de tales productos.

Los precios de los productos básicos agrícolas y no agrícolas, durante 2013-2014, tuvieron una disminución; específicamente los precios del café no escaparon esta realidad y posteriormente en la cosecha 2017-2018, la producción disminuyó considerablemente como consecuencia de fenómenos meteorológicos que afectaron a Brasil, el mayor productor de café en el mundo, y por tanto los precios de este rubro en los mercados internacionales se incrementaron, pero aun así estos siguen estando por debajo de los máximos obtenidos antes del año 2020. Entre enero de 2018 y marzo de 2019, se produjo una variación en los precios en el mercado internacional de productos básicos, con movimientos al alza y a la baja. Por lo general, los aumentos de precios se debieron a factores como la rigidez de los mercados resultante de las condiciones meteorológicas adversas y las incertidumbres económicas y políticas. Con respecto al precio del café en la cosecha 2019-2020, éstos experimentaron la mayor alza de los mismos desde 2006. En la actualidad, en la cosecha 2021-2022 los precios se han mantenido constantes con leves fluctuaciones por su volatilidad.

El cultivo del café se extiende en casi toda Venezuela. Los principales estados productores de café son: Lara, Portuguesa, Táchira, Mérida, Trujillo, Monagas, Sucre, Yaracuy, siendo Biscucuy, estado Portuguesa el primer productor nacional de café, seguido por Rubio (estado Táchira), Guárico, Chabasquén, Boconó y Ospino. La producción de café en Venezuela ha sido fluctuante y el país no ha cumplido con la cuota de exportación del grano, que la Organización Internacional del Café (OIC) asigna a sus miembros desde 1984. Actualmente las escasas estadísticas disponibles, muchas de ellas no comparables entre sí, evidencian claramente el estado de debilidad de la economía cafetalera nacional. Además, se evidencia la acentuada intervención del gobierno en la economía venezolana; actuando como regulador de precios de bienes y servicios desde 2003; ha controlado el tipo de cambio desde 2003 y las tasas de interés; ha fijado salario mínimo e inamovilidad laboral desde 2001; estableció la ley de precios justos (2011 y 2015) y muchas veces el cierre de fronteras en los estados Táchira y Zulia con la República de Colombia. Todos estos factores de una u otra manera afectan al productor, los niveles de precios y el costo de la producción y por consiguiente los precios del café; así mismo el gobierno es productor, importador y distribuidor directo de una amplia variedad de bienes y servicios.

Tomando en cuenta todo lo mencionado anteriormente, en esta investigación se presenta la estructura y funcionamiento de la cadena del café en Venezuela en los últimos años, así como el diagnóstico del circuito y un examen de las estrategias que podrían ayudar a los países en desarrollo que dependen de los productos básicos a minimizar la exposición a la inestabilidad y a las perturbaciones bruscas de los precios y alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, establecidos por las Naciones Unidas, entre otros aspectos vinculados con las dimensiones del desarrollo.

Dadas las ventajas comparativas y competitivas analizadas en este investigación de la cadena agroproductiva del café en Venezuela, es preciso activar los recursos territoriales y contar con los actores de la cadena con base en el mejoramiento de los mecanismos de coordinación entre los mismos y las políticas

públicas acordes, que permitan lograr el objetivo para mejorar permanentemente la competitividad en los diferentes eslabones de la cadena, actuando sobre sus factores determinantes, propiciando la mejor coordinación horizontal, vertical, en el tiempo y entre los actores públicos y privados, para lograr la imagen objetivo deseable y posible de la cadena del café en Venezuela. Finalmente, es importante insistir que la competitividad es un criterio de desempeño de un circuito, pero no el único posible. Es importante que las políticas públicas promuevan y mantengan un entorno favorable para la competitividad de sus empresas con el menor costo para la sociedad.

El marco institucional de Venezuela en los últimos años se caracteriza por un alto intervencionismo del Estado en los ámbitos político, económico y social, que se ha reflejado en desincentivar a los actores que intervienen en la cadena del café en Venezuela, particularmente en lo que se refiere a las inversiones tanto nacionales como extranjeras en el sector cafetalero y otros de la economía nacional. Es importante resaltar que durante las dos últimas décadas, el gobierno venezolano prácticamente ha olvidado al productor de café en el país, pues no ha brindado el asesoramiento técnico requerido, así como el apoyo financiero que permita el reemplazo de las plantaciones de cafetos antiguos existentes, además de otros factores que han influido en el decrecimiento de la producción de café en el país, la inseguridad jurídica o incertidumbre sobre los derechos de propiedad privada de las tierras de cultivo, las expropiaciones, las estatizaciones o nacionalizaciones de empresas privadas (torrefactoras), así como la penetración del Estado en actividades económicas, disminuyendo el empleo productivo formal en el sector privado. Este contexto ha propiciado una confrontación entre los actores públicos y los del sector privado, con efectos negativos para el funcionamiento de los mercados y el buen desempeño de las cadenas agro-productivas, en este caso del café. Otro aspecto importante a resaltar en el caso específico del café, es que el gobierno venezolano expropió la mayoría de las torrefactoras del país; el 03 de agosto de 2009 fueron ocupadas las plantas de las empresas Café Madrid y Fama de América, que distribuían el 80% del rubro, causando una ruptura en la cadena de comercialización del café, al aplicar los objetivos establecidos en el Plan de La

Patria y la intervención del Estado en todas las actividades en la economía, lo que definió con mayor claridad su proyecto ideológico, debilitando las instituciones y el desconocimiento en muchos casos de los derechos de propiedad.

Tomando en cuenta lo global-local, se debe superar la concepción tradicional sectorial, vista solamente desde la producción primaria, por tanto, se deben activar los recursos territoriales para impulsar la cadena del café en Venezuela y diseñar las estrategias y las políticas que permitan impulsar desarrollo territorial. Así pues, se requiere trascender al enfoque sectorial tradicional, que no considera las interrelaciones de los actores de un determinado nivel de la cadena agro-productiva con los actores de otros niveles subsiguientes en el itinerario que sigue el café verde en grano, hasta obtener no sólo el café tostado y molido sino otros subproductos derivados del café (café soluble, café liofilizado, capsulas de café, café descafeinado, caramelos de café, licor de café, briquetas, mucílago de café, entre otros), siendo el valor agregado uno de los pilares fundamentales del desarrollo territorial.

El no tener una visión sistémica y territorial, que permita analizar las relaciones del circuito agro-productivo del café, en un entorno nacional e internacional, afecta la toma de decisiones de los actores, esto deja de considerar otros factores importantes, como los activos territoriales y las potencialidades a desarrollar a partir de las ventajas comparativas de las regiones productoras, sin dejar de tomar en cuenta el trabajo productivo, la cooperación, la solidaridad, la confianza y el compromiso de llevar a cabo iniciativas en busca de bienestar colectivo, para la activación de sistemas agroalimentarios y agro-productivos locales. En este sentido, el enfoque de desarrollo territorial nutre la metodología de análisis de circuitos agroalimentarios y agro-productivos más allá del objetivo de mejorar la productividad y la competitividad, la incorporación de los factores sociales y políticos son necesarios para que el desarrollo local trascienda la dimensión económica.

REFERENCIAS

- Audrestch, David Feldman Maryaan. (1996). *R and D spillovers and the geography of innovation and producción*. En: *The American Economic Review*, Vol. 86 N° 4, p630-639
- Ablan, E.; Abreu, E. (2007). *Venezuela: efectos nutricionales de los cambios alimentarios, 1980-2005*. En: *Agroalimentaria*, Vol. 13 (24): 11-31.
- Abreu Olivo, Edgar; Gutiérrez, Alejandro y Fontana, Humberto, et al. (1993). *La agricultura componente básico del sistema alimentario venezolano*. Fundación Polar. Caracas.
- Abuelafia, E. y Saboin, J. L. (2020). *Una mirada a futuro para Venezuela*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Acuña , Ivonne. (2017). *Todo lo que necesita saber sobre el café venezolano. Blog la tienda venezolana*. 26 de enero de 2017. Caracas. Venezuela.
- Acuña, C. (Comp.) (2013). *¿Cuánto importan las instituciones? Gobierno, Estado y actores en la política argentina (1.ª ed.)*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Aguilar, Luis F. (octubre, 2007). *El aporte de la Política Pública y de la Nueva Gestión Pública a la gobernanza*. Revista del CLAD Reforma y Democracia, Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo, núm. 39 pp. 5-32. Caracas, Venezuela
- Aguilar, L. 2010. *Gobernanza: el nuevo proceso de gobernar*. Fundación Friedrich Naumann para la Libertad. Ciudad de México, México.
- Alianzas Estratégicas. (01 de octubre de 2021). 01 de octubre día internacional del café.
- Albuquerque, F., & Dini, M. (2008). *Guía de Aprendizaje sobre integración productiva y desarrollo económico territorial*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Alburquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local. Serie: Desarrollo económico local y empleabilidad*. Buenos Aires: Argentina.

Allaire G. y B. Sylvander 1997. "Qualité spécifique et systèmes d'innovation territoriale", en *Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, número 44, pp. 27-59.

Álvarez, R. y L. Rendón. 2010. "El territorio como factor de desarrollo". *Semestre Económico*, 13(27): 39-62. Disponible en: <http://www.google.co.ve/>.

Alvarado Soto, Melvin & Rojas Cubero, Gilberto. (1991). *Cultivo y beneficiado del café*. San José, Costa Rica. EUNED. 1ra. Edición.

Alvarez M., J.M. (1986). "Investigación cuantitativa/investigación cualitativa: ¿Una falsa disyuntiva? En T.D. Cook y Ch.J. Reichardt (Eds.): *Métodos cualitativos y cuantitativos en la investigación evaluativa*. Madrid: Edit. Moranta.

Álvarez Navarro, Marino; Riveros Serrato, Hernando; Rojas Rueda, Manuel E. (2005). *Orientaciones generales para la promoción y apoyo a las cadenas agroproductivas en el Perú*. Perú.

AMAT, X. 2013. *La resiliencia del territorio alicantino. Una interpretación desde la Geografía Ecocrítica*. Universidad de Alicante. Alicante, España. Tesis de Doctorado Disponible en: <http://rua.ua.es/>.

Ámbito Internacional. (2018). *Indonesia y sus cafés de lujo*. Indonesia.

Anido, D. (2002). *Políticas económicas y sectoriales agrícolas: efectos sobre la situación de la seguridad alimentaria en Venezuela, 1970-2000*. *Agora*, (10), pp. 15-58.

Asociación Nacional del Café (ANACAFÉ). (2019). Guatemala.

Armando Info. (2018).

Armando Info. (2020).

Arias, Fideas (2006). *El Proyecto de Investigación*. Caracas Editorial Episteme, Bisquerra, R (1989). *Métodos de investigación educativa: Guía práctica*. Barcelona 1ª. Ed.

Arocena, J. (1995). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Caracas: Centro Latinoamericano de Economía Humana, Universidad Católica del Uruguay editorial Nueva Sociedad.

Arya, A. y otros (2015). "The middleman as a panacea for supply chain coordination problems". *European Journal of Operational Research*, vol. 240, N° 2.

Asesores Cafeteros. (1994). *El Negocio del café frente al mercado libre*. Colombia.

- Asociación de Productores Dignidad Agropecuaria Colombiana. (2018).
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF). (2016). *Informe semanal N° 1342*. Colombia. Noviembre de 2016.
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF). (2017). *Informe semanal 1390*. Nariño. Colombia. Noviembre de 2017.
- Axel, Simon. (01 de junio de 2022). *Tendencias del consumo del café*. Mare Terra Coffee. Disponible en: mareterracooffee.com.
- Ayala J. (2002). *Fundamentos institucionales del mercado*. UNAM, México, 253 pp.
- Bair, J. y G. Gereffi (2003). "Los conglomerados locales en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México". *Comercio exterior*. vol. 53, N° 4.
- Ballester, Ram N. (26 abril 2022). *Intermediación en la comercialización del café sigue impidiendo el crecimiento del rubro*. MINUTA AGROPECUARIA. Caracas.
- Banco Mundial. (2004). *Informe sobre desarrollo mundial*. Informe N° 26895. Ciudad de Washington, USA.
- Banco Mundial. (octubre de 2019). *Informe sobre desarrollo mundial 2020: El comercio al servicio del desarrollo en la era de las cadenas de valor mundiales*. Ciudad de Washington, USA.
- Banco Mundial (Citado por OIC, 2020). *Canales de impacto de la Covid-19 en los países productores de café*. Washington, D.C., USA.
- Banko, Catalina. (2016). *La dinámica del comercio exterior venezolano (Siglo XIX)*. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad Central de Venezuela. Caracas.
- Barrantes, L. & Foster Russell, L. (2010). *Sector agropecuario. Cadena productiva. Políticas y acciones*.
- Barreiro, F. 2001. *Desarrollo desde el territorio (A propósito del desarrollo local)*. Instituto Internacional de Gobernabilidad, Biblioteca de Ideas. Buenos Aires, Argentina.
- Baptista, A. (1997). *Teoría económica del capitalismo rentístico*. Caracas: IESA.
- Baptista, A. (2010). *Teoría económica del capitalismo rentístico*. (2a. ed.). Caracas: Banco Central de Venezuela.

- Bauman, Z. (1998). *On Glocalization: or Globalization for some, Localization for some Others*. Oxford, Gran Bretaña: Polito press. Thesis Eleven, 54(1), 37–49
- BAUTISTA, O. (2008). *Ética pública y buen gobierno. Fundamentos, estado de la cuestión y valores para el servicio público*. Instituto de Administración Pública del Estado de México Ciudad de México, México. Disponible en: <http://eprints.ucm.es/> [Consulta: mayo, 2022].
- Bebbington, A. (1999). *Capitals and capabilities: a framework for analyzing peasant viability, rural livelihoods and poverty*. World development, 27(12), 2021-2044.
- Becattini, G. (1979). “*Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità di indagine dell’economia industriale*”, en *Rivista di Economia e Politica Industriale*, volumen 5, número 1.
- Beck, Ulrich. (1998). *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Madrid, España: Paidós.
- Benko, G., y A. Lipietz (eds.) (1992). *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, P.U.F., 424 pp.
- Betancourt García, M. E. (2000). *Impacto social de los proyectos de desarrollo turístico: una aproximación teórico-metodológica*. *Revista Economía y Desarrollo*, 126, (1), pp. 57-71.
- Bérard, L. & Marchenay, P. (1996). *La construcción social de los productos de la tierra. Agricultura y Sociedad*. (80-81), pp. 31-56.
- Beyer, O. (1993). «*La qualité dans les transactions entre distributeurs et fabricants: le cas de la puce fraîcheur*». *Economie Rurale* 217.
- Billaudot, B., K. Colletis-Wahl (2006). “*Un réexamen de la proximité: de la nécessité de distinguer deux types de going concern, le territoire et l’organisation*”, en *Les cinquièmes journées de la proximité, “La proximité entre interactions et institutions*”, Bordeaux, 28-30 de junio del 2006, 31 pp.
- Blanco Muñoz, A. (1998). *Habla el comandante*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- Boehli, M. (1999). *Structural changes in the agricultural industries. How do we measure, analyze and understand them?*. *American Journal of Agricultural Economics*, 81(5). Pp. 1028-1041.

- Boisier, S. 1988. *"Palimpsesto de las regiones como espacios socialmente contruidos"*. Oikos, (3): 47-74.
- Boisier, S. (2003). *El Desarrollo en su Lugar. El territorio en la sociedad del conocimiento*. Instituto de Geografía, Serie GEOLIBROS , 143-151.
- Boisier, S. (2003). *El desarrollo en su lugar*. Universidad Católica de Chile, Santiago.
- Boisier, S. (2004). *Una revisión heterodoxa del desarrollo territorial: un imperativo categórico*. Territorios, Nos. 10-11: 71-90.
- Bolsa de New York. (2018)
- Bolsa de New York. (2019)
- Bolsa de New York. (2020).
- Boucher, F. (2006, octubre). *Agroindustria rural y sistemas agroalimentarios locales. Nuevos enfoques de desarrollo territorial*. Ponencia invitada en el III Congreso Internacional de la Red SIAL *"Sistemas alimentarios locales, alimentación y territorios"*, 18 al 21 de octubre. Baeza, Jaén, España, pp. 1-23. Recuperado de: <http://syal.agropolis.fr>.
- Boucher, F. (2006b). *"Agroindustria Rural y Sistemas Agroalimentarios Locales, nuevos enfoques de desarrollo territorial"*, en III Congreso Internacional de la Red SIAL *"Alimentación y Territorios"*. Baeza, España, 18–21 de octubre del 2006, 23 pp.
- Boucher, F. (2009a). *"La paradoja de la viabilidad económica sin viabilidad colectiva: el caso de las agroindustrias rurales inducidas de la Selva Lacandona del Estado de Chiapas, México"*. En Congreso AMER; San Cristóbal de las Casas, México, 19-23 de agosto del 2009. 24 pp.
- Boucher, F. (2009b). *"Reflexiones en torno al enfoque SIAL: evolución y avances desde la Agroindustria Rural (AIR) hasta los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)"*. En Seminario internacional sobre SIAL en México, Jiquilpan, México, noviembre del 2009.
- Boucher, F. (2012). *De la AIR a los SIAL: reflexiones, retos y desafíos en América Latina*. En F. Boucher, A. Espinoza Ortega & M. del Roble Pensado Leglise (Coord.). *Sistemas agroalimentarios localizados en América Latina. Alternativas para el desarrollo territorial*, (pp. 13-34). México: Red Científica de Sistemas Agroalimentarios Localizados.
- Boucher François, Reyes Juan Antonio. (2014). *Enfoque de sistema agroalimentario localizado (SIAL) y gestión territorial. Reflexiones a partir del proceso de activación de cuatro territorios en América Latina*. En: IX Congreso de la

Asociación Latinoamericana de Sociología Rural: Sociedades Rurales latinoamericanas. Diversidades, contratos y alternativas, Ciudad de México, México, 6-11 octubre 2014.

Boucher, F., y J. Muchnik (Eds.) (1998). *Les agroindustries rurales en Amérique Latine*. CIRAD, Montpellier, 351 pp.

Boyer, R., y Y. Saillard (dir.) (2002). "*Théorie de la régulation. L'état des savoirs*". En *La Découverte Recherche*, 588 pp.

Bozzano, H. (2009). *Territorios posibles: procesos, lugares y actores*. Lumiere. Buenos Aires, Argentina.

Bramley, C. & Bienabe, E. (2012). *Developments and considerations around geographical indications in the developing world*. *Queen Mary Journal of Intellectual Property*, (1), pp. 14-37.

Bressan, J. (1999). *Lo global, lo local y los agrupamientos interinstitucionales como nuevas modalidades de gestión territorial. La situación de la provincia de Córdoba*. Administración Pública y Sociedad. Recuperado de: <http://www.iifap.unc.edu.ar>.

Briones, Guillermo. (1991). *Evaluación de programas sociales*. México. Editorial Trillas.

Café Kaldi Venezuela. 2022. *Una marca que se identifica con Venezuela*. Caracas 1011, Distrito Capital. Venezuela.

Calderón José.; Nahed, Juan.; Sánchez, B.; Herrera, O.; Aguilar, R.; Parra, M. (2012). *Estructura y función de la cadena productiva de carne de bovino en la ganadería ejidal de Tecpatán*. México

Caldentey, P. & Gómez, A. C. (1996). *Productos típicos, territorio y competitividad. Agricultura y Sociedad*, (80-81), pp. 57-82.

Calvo Palomares, Ricard. (2009). *Reflexiones sobre el modelo de desarrollo local: Propuesta de un decálogo de retos de futuro* *Investigaciones Regionales*, núm. 14, 2009, pp. 133-153. Asociación Española de Ciencia Regional Madrid, España.

Cámara de Industriales del Estado Aragua (CIEA). (01 de junio de 2017). Maracay, Aragua, Venezuela

Cámara de Industriales del Estado Aragua (CIEA). (05 de febrero de 2018). *El Nacional*. Maracay, Aragua, Venezuela

- Camargo, María Gabriela. (2006). *El desarrollo local y las tendencias socio territoriales emergentes en Venezuela*. *Revista Geográfica Venezolana*, vol. 47, núm. 2, julio-diciembre, 2006, pp. 257-271 Universidad de los Andes Mérida, Venezuela
- Capecchi, V. (1987). *“Formation professionnelle et petite entreprise: le développement industriel à spécialisation flexible en Emilie-Romagne”*, en *Revue formation et emploi*, número 19, julio-septiembre de 1987, pp. 3-18.
- Carbone, Pietro. (2017). *La evolución del café*. Caracas. Cuatropes.org. Venezuela
- Carbone, Pietro. (2012). *Historias de café*. Caracas. Blog Café D’Kaldi. Venezuela
- Cardona, M. & Escobar, S. (2012). *Innovación en la transformación productiva industrial: aportes a la discusión*. *Semestre Económico*, 15, (31), pp. 127-152.
- Cardona, M. & Escobar, S. (2012). *Innovación en la transformación productiva industrial: aportes a la discusión*. *Semestre Económico*, 15, (31), pp. 127-152.
- Caroari Café. (21 de agosto 2019). *Café de consumo o café especial*. San Cristóbal estado Táchira. Venezuela.
- Cartay, R. (1988). *Historia económica de Venezuela 1830-1900*. Caracas: Vadell Hermanos Editores.
- Cartay, Rafael. (1988). *Historia económica de Venezuela: (1830-1900)*. Valencia. Editorial Vadell Hermanos.
- Cartay, R. (1998b). *Los productos típicos y su reglamentación. Una tentativa de aplicación de la denominación de origen al cacao venezolano*. *Agroalimentaria*, (6), pp. 13-16.
- Carucí, N. (2013). *Venezuela teje nueva ruralidad, con tecnología y buen vivir*. *Revista Forum DRS*, pp. 17-25.
- Carucí, N. (23 de febrero de 2014). *IICA reconoce que políticas de Venezuela consolidan sistemas productivos locales*. *Prensa FONACIT*, Venezuela. Recuperado de: <http://www.brasil.embajada.gob.ve>.
- Carvallo, G. & Ríos de Hernández, J. (1984). *Temas de la Venezuela agroexportadora*. Caracas: Fondo editorial Tropycos.
- Chávez, Ailyn. (11 agosto, 2021). *Venezuela exporta 150 toneladas de café verde natural hacia Cuba*. Noticias MPPEF. Venezuela.

Christensen, Jens Frosle (1995). *Asset profiles for technological innovation*. En. Research Policy. Vol 24, Nº 5, p. 727-745.

Casabianca, F., B. Sylvander Y. Noël, C. Béranger, J. B. Coulon, y F. Roncin (2005). *Terroir et Typicité : deux concepts-clés des Appellations d'Origine Contrôlée. Essai de définitions scientifiques et opérationnelles*, en Symposium PSDR "Territoires et enjeux du développement régional", Lyon, 9-11 de marzo del 2005, 18 pp.

Castellano, A. (2000). *Comercialización de productos agrícolas*. Barinas: UNELLEZ.

Castells, Manuel & Hall, Peter (2001), *Tecnópolis en el Mundo. La información de los complejos industriales del siglo XXI*. Madrid, Alianza editorial, 363p.

Castells, Manuel. (2002). *La era de la información, economía, sociedad y cultura*, volumen 1: la sociedad red. México D.F., Siglo XXI editores 592p.

Castro, A.M.G. de; S.M. Valle Lima y A. Freitas Filho. (1998). *Manual de Capacitación en Análisis de Cadenas Productivas*. EMBRAPA. Brasil.

Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC. (2001). *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra.

Centro de Comercio Internacional. (2007). *Informe Anual*. World Trade Center. New York.

Centro Internacional de Comercio (2016). *Informe sobre comercio Mundial 2016*. World Trade Center. New York.

CENAGRO III. (2002), Nicaragua

Centro Nacional de Investigaciones de Café (Cenicafé). (2005). *Sistemas de producción. Fase de desarrollo vegetativo del cafeto. En los cultivos anuales se considera como fase vegetativa el tiempo*. A.A. 2427. Cenicafé. Chinchiná, Caldas. Colombia.

Centro Nacional de Investigaciones del Café (Cenicafé). (2005). *Sistemas de producción*. Recuperado el 19 de agosto de 2005, de <http://www.cenicafe.org>.

Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD). (1998). *Una nueva gestión pública para América Latina*. Consejo Científico. Caracas, Venezuela.

CEPAL. (1996). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Naciones Unidas.

CEPAL. (2019). Biblioguías - Biblioteca de la CEPAL.

Cerda, Hugo (1991). *Los elementos de la Investigación*. Editorial El Búho. Bogotá. Colombia.

Cerda, Hugo (1994). *La Investigación Total*. Bogotá, Colombia. Cooperativa Editorial Magisterio. P.100.

Cipriano Heredia, Manuel. (09 de mayo de 2016). *Interpretación teórica del conflicto Estado-sector privado en el sistema agroalimentario venezolano (2001-2016)*. Conferencia FEDEAGRO.

CIRAD-SAR (1996). SIAL. *Organisations, Innovations et Développement Local*, noviembre de 1996, 27 pp.

Ciro Baez, Viviana Andrea; Miranda Prada, Jessica Alexandra (2014). *Estrategias para el desarrollo sostenible y posicionamiento de la cadena productiva del plátano del departamento de Arauca Monitoreo y evaluación*. Trabajo de grado. Universidad del Rosario, Bogotá-Colombia

Coffee Organic Market. (2021).

Colas Bravo, Pilar. (1997). *Investigación en la práctica*. Revista de Investigación Educativa. Número. Vol. 15 Núm. 2. La Coruña. España.

Comisión Venezolana de Normas Industriales (COVENIN). (2012). Normas COVENIN 45-2017. *Café Verde. Clasificación y Requisitos. Norma General*. (2da. Revisión). Caracas. Venezuela.

Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios de Venezuela (FEDEAGRO). (2015). Recuperado de: <http://www.fedeagro.org>.

Corporación Venezolana del Café (CVC). (2018). Caracas.

Corporación Venezolana del Café (CVC). (12 de diciembre de 2022). Caracas.

Productores Asociados de Café, C.A. (PACCA), (2018). Sanare. Estado Lara. Venezuela.

Correa, C. (2004). *Analyse comparative de 9 cas d'AIR de l'Amérique Latine*. Mémoire de DEA. Université de Versailles-St Quentin, septiembre del 2004, 108 pp. y anexos.

Coscione, Marco, Mulder, Nanno (2017). «*El aporte del comercio justo al desarrollo sostenible-Cepal*». Cepal y Clac.

Courlet, C. (2001). *“Réseaux d'entreprises et Territoires. Regards sur les Systèmes Productifs Locaux”*. En *Les Systèmes Productifs Localisés: de la définition au modèle*, pp. 17-62.

Courlet, C. (2002). *“Les Systèmes Productifs Localisés. Un bilan sur la littérature”*. en *Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, número 33, pp. 27-40.

Davis, J.; Goldberg, R. (1957). *A concept of agribusiness*. Boston, Harvard Business School, Division of Research.

Dematteis, G. y F. Governa. (ENERO-JUNIO 2005). *“Territorio y territorialidad en el desarrollo local: la contribución del modelo SLOT”*. *Boletín de la Asociación de Geógrafos de España*, (39): 31-58. Disponible en: <http://www.boletinage.com/articulos/>.

De Mattos, Carlos A. (1999). *Teorías del crecimiento endogeno: lectura desde los territorios de la periferia*. Instituto de Estudos Avançados da Universidade de São Paulo. 13(36).

Departamento Nacional de Planeación – DNP- (2004). *Cadenas productivas. Estructura, comercio internacional y protección*. Editorial: Departamento Nacional de Planeación. Colombia.

Dosi, Giovanni (1982). *Technological Paradigms and Tchnological Trajectories*. En: *Research Policy*, Nº. 11, p. 147-162.

Dolan, C. y J. Humphrey (2000), *“Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry”*, *Journal of Development Studies*, vol. 37, N°2

Dufour, D. (2009). *“Gobernanza versus gobierno”*. Cuadernos de Administración, (41): 27-37. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/>.

Dulón, R. (2009). *Género en cadena de valor*. Disponible en: http://www.genderinag.org/sites/genderinag.org/files/cordaidgenderto_olspSpanish.pdf

Dura, Xavier; Ibáñez, Rodrigo; Salazar, Mónica & Vargas Marisela (1998). *La innovación tecnología en Colombia: características por tamaño y tipo de empresa*. Bogotá. Departamento Nacional de Planeación, 237p.

Durufié, Fabre y Young (1993). *Análisis de Cadenas*. Nota Metodológica General.

ECLAC (2014). *Balance Económico Actualizado de América Latina y el Caribe 2013*. Santiago, Chile, April.

El ABC del Comercio Justo. (2010)

Elliott, K. (2012), "*Is my fair-trade coffee really fair? Trends and challenges in fair trade certification*", Center for Global Development, Policy Paper, N° 17, Washington D.C., Estados Unidos.

Economipedia. (2022). *Definiciones de marketing y tratado comercial. Diccionario económico*.

El mercado internacional del café. (abril, 2006). *Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria*. Cordoba. España. Edita: IDEAS /. Boletín nº 14.

El poder del Consumidor. (23 de abril de 2021). *El café. Análisis de productos*. Disponible en: elpoderdelconsumidor.org

Empresa Nacional del Café, S.A. (12 de agosto de 2013). Caracas. Venezuela

Empresa Nacional de Café S.A., 2013. Caracas. Venezuela

Erikson, N. (1977). Citado en la Revista Espacios, 2017, p.13. Argentina.

Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk y Mayer-Stamer, Jörg. (1996) "*Systemic Competitiveness: New governance patterns for industrial development*". Editorial Frank Cass. Inglaterra, Gran Bretaña

Europa PRE-SS, 12 de noviembre de 2007. Caracas. Venezuela

Fabre, P. 1993. *Utilisation de l'analyse de filière pour l'analyse économique des politiques*. Roma/ Paris: FAO/ Ministère de l'Agriculture.

Fabre, P. (1994). *Nota metodológica general sobre el análisis de cadenas: utilización del análisis de cadenas para el análisis económico de políticas*. Informe de Capacitación para Planificación Agrícola No. 35, Dirección del análisis de las políticas de FAO (ESPT), Roma, Italia.

Fair Trade. (2013). Fair trade en el mercado.

<https://sellocomerciojusto.org/mm/file/factsheets/20130200>

Fair Trade. (2017). Fair trade en el mercado.

- FARINÓS, J. (2008). "Gobernanza territorial para el desarrollo sostenible: estado de la cuestión y agenda". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (46): 11-32. Disponible en: <http://www.boletinage.com/articulos/>.
- Farmetano, Odry. (04 de mayo de 2022). *Venezuela produce 18 quintales de café por hectáreas*. Lara, Portuguesa y Trujillo son los estados que registran mayor producción de café. *Diario Ultimas Noticias*. Caracas.
- FAO. (2012:1). *Análisis de Cadena de Valor del Café con enfoque de seguridad alimentaria y Nutricional*. Disponible en: fao.org.
- FAO & SAGARPA, (2004). *28ª conferencia regional de la FAO para América Latina y el caribe. iniciativa para revisar y actualizar políticas y estrategias nacionales sobre agricultura, desarrollo rural y seguridad alimentaria*. Ciudad de Guatemala (Guatemala), 26 al 30 de abril de 2004.
- Federación de Asociaciones y productores agrícolas, (FEDEAGRO). (2018). *Producción de café disminuyó casi un 80%*. *Minuta Agropecuaria*, Marzo, 2021. Caracas. Venezuela
- Federación de Asociaciones y productores agrícolas, (FEDEAGRO). (2020). Caracas. Venezuela.
- Federación de Asociaciones y productores agrícolas, (FEDEAGRO). (2020). *Advierte que la producción de café cayó 50% en 2019*. Caracas. Venezuela.
- Federación de Asociaciones y productores agrícolas, (FEDEAGRO). (2021). Caracas. Venezuela.
- Federecafé. (2002 a). *Recomendaciones y estrategias para desarrollar la agricultura ecológica en ibero américa*.
- Fermín, E. & Soteldo, J. (2014). *El socialismo bolivariano en Venezuela: construcción de un modelo de desarrollo socio-económico*. *Universitas Relações Internacionais*, 12, (1), pp. 61-72.
- Fernández, Jacinto. (01 de octubre de 2022). Comunicación personal.
- Ferrigni Varela, Y. (1999). *La crisis del régimen económico colonial en Venezuela 1770-1830*. Colección V centenario del encuentro entre dos mundos. Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela.
- Figuroa Hernández, E. (2009). *La producción y el consumo del café. El producto más comercializado del mercado mundial, después del petróleo*. ECOCAFESAL. Guatemala.

Filser, M. (2012), *“Intermédiation et création de valeur dans les canaux : une revue de littérature”*, Revue Management & Avenir, N° 51.

Filippa, M. A. (2002). *“Formation et transformation des systèmes productifs locaux. Les spécificités des filières agroalimentaires”*, en 1er congrès international du réseau SIAL, Montpellier, France, octobre del 2002, 29 pp.

Fischler, C., (1990). L'omnivore, Ed. du Seuil, 440 pp.

Flores Mancilla, Wily Marco. (2016). *Estudio de cadena productiva del cultivo de café (Coffea arabica) en la provincia Ichilo del departamento de Santa Cruz. Bolivia*. Facultad de Agronomía, Universidad Mayor de San Andrés (UMSA), La Paz-Bolivia.

Fórum Café (29 de marzo de 2021). *El café de Venezuela*. Noticias del Fórum del Café.

Fórum Cultural del Café © 2019-2020 / Revista en papel ISSN 2696-3035 / Revista Digital ISSN 2696-3043

Fourcade, C., J. Muchnik y R. Treillon (2005). *Systèmes productifs localisés dans le domaine agro-alimentaire*. MAAPAR-DATAR. Rapport terminal, Montpellier, diciembre del 2005, 104 pp. y anexos.

Fourcade, C., J. Muchnik, y R. Treillon (2009). *Les coopérations territorialisés en agroalimentaire*, Ed Quae.

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (FAO). (2005). *Commodity Market Review 2005-2006*. Roma: FAO. Información obtenida en agosto de 2020, de <http://www.fao.org>.

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (FAO) FAOSTAT *Data base Results*. (1961-2022). de <http://www.fao.org>.

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (FAO) FAOSTAT *Data base Results*. (2002). de <http://www.fao.org>.

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (FAO). (2012)

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (FAO). FAOSTAT *Data base Results* (2022)., de <http://www.fao.org>.

Fournier, S., y P. Moiti-Maizi (2004). *“Proximité professionnelle et proximité communautaire: une grille d'analyse des proximités complexes dans le secteur*

artisanal", en 4th proximity congress: Proximity, Networks and co-ordination, Marseille, junio del 2004, 16 pp.

Fundación para la Defensa de la Naturaleza (FUDENA). (2018). *Cadena productiva de café especial en el Departamento de Nariño. República de Colombia*. Nueva York: ONU.

Fundación Polar. (1988). *Diccionario de historia de Venezuela*. Caracas: Fundación Polar.

Gago Alberto, De la Torre Delia, Picón Mario, Delamarre Roberto, Tinto Cecilia (2007). *Competitividad productiva y sustitución de importaciones en las industrias ligadas a las cadenas productivas agroalimentarias en la Región de Cuyo-Argentina*. KAIROS. *Revista de Temas Sociales*. Extraído de: <http://www.revistakairos.org> consulta: 11/04/09

GARCÍA, I. 2007. "La nueva gestión pública: evolución y tendencias". Presupuesto y Gasto Público, (47): 37-64.

García, L.N. & Quintero, M.L. (2009). Desarrollo local y nueva ruralidad. *Economía*, XXXIV, (28), pp.191-212.

García Cáceres, Rafael G. & Olaya Erika. (june, 2006). *Caracterización de las Cadenas de Valor y Abastecimiento del Sector Agroindustrial del Café*. Escuela colombiana de Ingeniería. Bogotá Colombia.

García Rodríguez, J. L. (2007). La dimensión territorial del desarrollo local. En José León García Rodríguez & José Ángel Rodríguez Martín (Eds.). *Teoría y práctica del desarrollo local en Canarias: Manual para agentes de desarrollo local y rural*, (pp. 93-117). Canarias, España: Federación Canaria de Desarrollo Rural.

García R., & Olaya, E. (enero-junio de 2006). *Caracterización de las cadenas de valor y abastecimiento del sector agroindustrial del café*. Cuadernos administración. 19(31).

García-Winder, M., Riveros, H., Pavez, I., Rodríguez, D., Lam, F., Arias, J., ... Herrera, D. (2009). *Cadenas agroalimentarias: un instrumento para fortalecer la institucionalidad del sector agrícola*. COMUNIICA, año 5, pp. 26-38.

Geersbro, J. y M. Vedel (2008), "Creating value through intermediaries", artículo presentado en el marco de la 24ava conferencia IMP, Uppsala, Sweden.

- Giaccalone, Rita. (diciembre 1999). *Una experiencia organizativa exitosa para los pequeños productores de café: La Pacca Sanare A. agroalimentaria*. Centro de Investigaciones Agroalimentarias CIAAL-FACES-ULA, Venezuela. N° 9.
- Giovannucci, Daniele. (julio de 2001). *Sustainable Coffee Survey of the North American Speciality Coffee Industry*. Revista de la OMPI. N° 1. 2004. Ginebra, Enero/febrero de 2004.
- GIS SIAL (2009). *Bilan du Groupement d'Intérêt Scientifique Systèmes Agroalimentaires Localisés (2001-2007)*, 56 pp.
- Gobierno de Aragón. (2015). *La industria agroalimentaria como motor de Aragón*. Recuperado de: <http://www.aragoninvestiga.org>.
- Goldberg, Ray A. and Davis, John H. (1957). *A concept of agribusiness*. Division of Research, Graduate School of Business administration, Harvard University, Boston.
- Goldberg, R. (1968) *Agribusiness coordination: A system approach to the wheat, soybean and Florida orange economy*. Boston, Harvard Business School.
- Gomes de Castro, Antonio Maria; Valle Lima, Suzana Maria; Pedroso Neves Cristo, Carlos Manoel (2002). *Cadena productiva: marco conceptual para apoyar la prospección tecnológica*. Espacios, Vol.23 N° 2. Caracas. Extraído de: <http://www.revistaespacios.com/a02v23n02/02230211.html> consulta: 11/02/2016.
- Gómez Posada, Susana. (2016). *Subproductos del café: valor agregado para el negocio*. quéCafé. SENA. Colombia.
- González, Gabriel (12 de diciembre de 2019). *Gremio Caficultor presentó plan de semilla 2020-2021 a la Corporación venezolana de café*. VTV.gob.ve.
- Gottret, M. V. (2011). *Orientación estratégica con enfoque de cadena de valor para la gestión de empresas asociativas rurales*. Costa Rica
- Green Coffee Association (GCA). (2005). Historia.
- Geersbro, J. y M. Vedel (2008), "Creating value through intermediaries", artículo presentado en el marco de la 24ava conferencia IMP, Uppsala, Sweden.
- Guba, Egon G. e Yvonna S. Lincoln. (2000) *Paradigmas en Competencia en la investigación Cualitativa*. Ediciones Morata. S.L. Madrid, España.

Gutiérrez, A. (1992). *Gasto público y la acumulación de capital en la Agricultura Venezolana (1968-1990)*. Caracas: Fundación Polar.

Gutiérrez, A. (1995). Caracas: Fundación Polar.

Gutiérrez, A. (1997). *Venezuela: crisis, reformas económicas y reestructuración del sector agrícola*. *Agroalimentaria*, 003, (4), s/n. Recuperado de <http://www.saber.ula.ve/ciaal/agroalimentaria>

Gutiérrez, A. (2005). *Políticas macroeconómicas y sectoriales: impactos sobre el sistema agroalimentario nacional (1999-2000)*. *Agroalimentaria*, (20), pp. 69-87.

Gutiérrez, A. (2006). *Diagnóstico y estrategias para mejorar la competitividad del circuito papa en Venezuela*. Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Mérida: mimeografiado.

Gutiérrez, Alejandro (2007). *Notas de clase elaboradas para el curso de Análisis económico de circuitos agroalimentarios*. Universidad de Los Andes-Centro de Investigaciones Agroalimentarias (Editadas en Power Point-Publicación Electrónica), Mérida, Venezuela.

Gutiérrez, A. (2007, noviembre-diciembre). *El enfoque de cadenas agro-productivas ¿cómo se viene aplicando en la enseñanza universitaria?* Conferencia invitada presentada en el VIII Foro Regional Andino para el Diálogo y la Integración de la Educación Agropecuaria y Rural-FRADIEAR, 27 de noviembre al 1 de diciembre. Lima, Perú, pp.1-23. Recuperado de: <http://saber.ula.ve/ciaal>.

Gutiérrez, A. (2010). *El capitalismo rentístico y el sistema alimentario venezolano*. *Agroalimentaria*, 16, (30), pp. 129-150.

Gutiérrez, A. (2012). *América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de integración*. En J. Briceño Ruiz, A. Rivarola Puntigliano & A. M. Casas Gragea (Eds.). *Integración latinoamericana y caribeña. Política y economía*, (pp. 233-250). México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Gutiérrez, A. (2014). *El sistema alimentario venezolano: tendencias recientes y perspectivas*. *Anales Venezolanos de Nutrición*, 27, (1), pp. 153-166.
Gutiérrez, A. (2015a). *El cacao: la destrucción del patrimonio*. *Revista Zeta*, (2001). Recuperado de <http://www.aidagutiérrezh.wordpress.com>

Gutiérrez, A. (2015b). *El sistema alimentario venezolano (SAV): evolución reciente, balance y perspectivas*. *Agroalimentaria*, 21, (40), pp.19-60.

Gutierrez S., A. (2017). *Venezuela's economic and social development during the chavismo's era*. *Latin American Policy*, 8(2), 160-188.

Gutiérrez S., A. (2019a). *El sistema alimentario venezolano (SAV) en tiempos del chavismo*. Mérida, Venezuela: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Centro de Investigaciones Agroalimentarias Edgar Abreu Olivo (CIAAL-EAO). Recuperado de http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/45749/sav_chavismo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gutiérrez S., A. (2019b). *La situación agroalimentaria en Venezuela: hacia una nueva estrategia*. Foro, 3(5), 31-52.

Gutiérrez S., Alejandro. (Julio-diciembre 2020). *Venezuela, la crisis y la seguridad alimentaria: hacia una nueva estrategia*. Agroalimentaria. Vol. 26, Nº 51 (77-116)

Gutiérrez S., Alejandro. (08 de diciembre de 2021). El Sistema agroalimentario en Venezuela desde una visión regional.

Gutiérrez S., A. & Molina, L. E. (2013). *Sobre el concepto de sistema y circuito agroalimentario*. En A. Gutiérrez S. (Coord.). *El sistema alimentario venezolano a comienzos del Siglo XXI. Evolución, balance y desafíos*, (pp. 23-42). Mérida (Venezuela): Facultad de Ciencias Económicas y Sociales-Consejo de Publicaciones de la ULA. Serie Mayor, Vol. 1.

Harvey, David (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid, España: Akal.

Henao Jaramillo, Jaime. (1982). *El café en Venezuela*. Universidad Central de Venezuela, Editorial: Caracas, Venezuela. Ediciones de la Biblioteca, Coffee industry - 291 pages.

Hernández, J. L. (1998). *El milagro agrícola venezolano*. Nueva Sociedad, (96), pp. 142-152.

Hernández, M.Y. (2013). *Evolución del financiamiento agrícola en Venezuela (1990-2011)*. En A. Gutiérrez S. (Coord.). *El sistema alimentario venezolano a inicios del siglo XXI. Evolución, balance y desafíos*, (pp. 581-610). Mérida, Venezuela: Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.

Hernández, J. L. (2014). *Economía y agricultura a partir de 1958. Existe una brecha entre consumo y producción agrícola interna*. SIC, (77), pp. 109-113.

Herrera, D. (2000). *Competitividad con equidad en cadenas agroalimentarias*. San José, Costa Rica: IICA.

Hirschman, A. (1968). *The political economy of import-substituting industrialization in Latin America*. *The Quarterly Journal of Economics*, 82, (1), pp. 1-32.

Hurtado L y Toro G. J. (2001). *Paradigmas y Métodos de Investigación*. Valencia. Editorial Espíteme.

(<https://www.notilogia.com/asi-esta-la-industria-cafetatera-en-venezuela-en-el-dia-mundial-del-cafe/> , (recuperado el 25 de agosto, 2022).

<https://infokofe.com/cafes-deorigen/cafe-en-venezuela/>

ICAC (2014). *World prices high despite excess production*. International Cotton Advisory Committee, Press Release, 13 February; available at: <https://www.icac.org/Press-Release/2014/PR-3>.

Icona Café, ICO, Conab, Safras&Mercados

INSEROCA Internacional, S.A.S. (23 de julio 2021). *La comercialización externa de café verde en grano en Venezuela*. Gestión de Negocios y de Procuras Internacionales en la interconexión comercial global con el mercado Colombo-Venezolano. Caracas.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2016). *Oportunidades y desafíos comerciales para la cadena productiva del café en el Perú en el marco del Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos*. Recuperado el 9 de enero de 2019.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2021). *Posible incorporación a la plataforma digital para transacciones de acopio, comercialización y la exportación de Productos desde Venezuela*. Montevideo.

IMSA, (2022). *Empresa dedicada a Maquinaria para procesar el Café: Despulpadoras, lavadoras, clasificadoras, secadoras, tostadoras*. Niveles Básico, Maracay, Estado Aragua. Venezuela. Disponible en: <http://venezuela.gugadir.com> > imsa-e1722

Infante Cruz, Angel & Vivas, Ingrid. (2016). *Red Socialista de Innovación Productiva (RSIP) en Producción, Procesamiento, Comercialización y Uso de Plantas Medicinales y Aromáticas*. Estado Bolivariano de Mérida: ¿De dónde venimos, ruta recorrida y a dónde vamos? Saber ULA. Mérida.Venezuela. Fermentum-Año 026- N° 77.

Innerarity, D. (2006). *El poder cooperativo: otra forma de gobernar*. Cuadernos de Liderazgo, número 2. Barcelona, España.

Instituto Español de Café (IECafé). (2016). España.

Instituto Interamericano De Cooperación Para La Agricultura, IICA. 2010. *Desarrollo de los agronegocios y la agroindustria en América Latina y el Caribe. Conceptos, instrumentos y casos de cooperación técnica.*

Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura, IICA. (2016). *Informe anual 2016 del IICA: Agricultura, oportunidad de desarrollo en las Américas*

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), (2017). *Investigación e Innovación por Cadenas de Valor Agrícola.* Unión Europea. – San José, Costa Rica.

International Coffee Organization. (s/f). *Historia del café.*

International Coffee Organization (ICO). (s/f).

International Coffee Organization (ICO). Historia del café. Disponible en: https://www.ico.org/ES/coffee_storyc.asp

International Coffee Organization (ICO). (2005). Primer comercio internacional de café. Londres, Inglaterra.

International Coffee Organization (ICO). (2012).

International Coffee Organization (ICO). (2017).

International Coffee Organization (ICO). (2019).

International Coffee Organization (ICO). (2019a).

International Coffee Organization (ICO). (2019b).

International Coffee Organization (ICO). (2020).

International Coffee Organization (ICO). (2020 a).

International Coffee Organization (ICO). (2020 b).

International Coffee Organization (ICO). (2020c).

International Coffee Organization (ICO). (2022).

Internacional Federation Organics Agriculture Moviments (IFOAM). (2007). Bonn, Alemania.

Isaza Castro, Jairo Guillermo (2008). *Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales.* Revista Sotavento MBA, Nº. 11, 2008, Extraído de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=5137653> consulta: 27/10/15

JB. (18 de septiembre de 2020). *Mas de 20 países resaltaron calidad del café venezolano*. VTV.gob.ve. Venezuela

Josilien, E. (1996). *Ajustements stratégiques des intervenants de la filière bovine d'exportation du Burkina Faso vers la Côte d'Ivoire à la suite de la dévaluation du franc CFA: Analyse et Perspectives*. Mémoire. Québec: Département d'Économie Rurale, Université Laval.

Juran JM, Bingham RS, Gryna FM (2005). *Manual de control de calidad*. 2da ed. Revertè. Barcelona. España. 1534pp.

Kano N.; Seraku N.;Takahashi F. & Tsuji S. (1996). *Attractive quality and must-be quality*. En Hromi JD (Ed.) The best on Quality. Vol. 7. Book Series of the International Academy for Quality. ASQC Quality Press. Milwaukee, WI, EEUU. Pp 165-186.

Kaplan, A. (1964). *The conduct of inquiry*. Londres. Chandler publishing

Kelly, J. & Palma, P. (2007). *El síndrome del deterioro económico y la búsqueda del cambio*. En J. McCoy & D. Myers (Eds.). *Venezuela: del Pacto de Punto Fijo al chavismo*, (pp.223-254). Caracas, Venezuela: Los Libros de El Nacional.

King, Robert P.; Boehlje, Michael; Cook, Michael L.; Sonka, Steven T. 2010. *Agribusiness economics and management*. En: *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 92 (2): 554-

Klaus Heineman. (2003). *Introducción a la metodología de la investigación empírica en las ciencias del deporte*. Barcelona. España. Editorial Paidotribo, 284 Pp.

Klessner, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk y Meyer Stamer, Jorg. (1994). *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín.

Krugman, Paul. (1991). *Increasing Returns and Economic Geography*. Massachusetts Institute of Technology. USA.

Krugman, Paul. (1994). "Competitiveness a dangerous obsession". En: *Foreign Affairs*, Krugman, Paul. (1994). march/april 1994, pp. 28-44.

Krugman, Paul. (1996). *Desarrollo Económico*, vol. 36, Ng 143 (octubre-diciembre 1996). pp. 715-731 (17 pages)

Krugman, Paul. (1997). *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona: Crítica, 176 pp.

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2010). *Economía Internacional: Teoría y política*. Madrid: Pearson Educacion.

Kuhn, Thomas S. .1962. The Structure of Scientific Revolutions ([La estructura de las revoluciones científicas](#)). [Universidad de California, Berkeley](#). USA.

Lamarche, T. (2003). “Territoire: développement exogène, développement endogène et hétéronomie”, en *Forum de la Régulation*, 2003, París, 13 pp.

Llambí, L. (1998). *La reforma del Estado en Venezuela. El sector público agrícola y el proceso de descentralización*. Caracas: Fundación Polar.

Lam, Alice (2002). *Los Modelos Societales alternativos de aprendizaje e innovación en la economía del conocimiento*. Organización de Estados Iberoamericanos, Madrid, OEI.

Larrañaga Sarriegi, Mertxe & Jubeto Ruiz, Yolanda. (2011). *El desarrollo humano desde la equidad de género: un proceso en construcción*. Cambio social y cooperación en el siglo XXI (vol.2) En Cuadernos HEGOA, 56. Bilbao.

LEE, Jeremy. 1976. *Understanding the agribusiness concept*. En: <http://www.eric.ed.gov/PDFS/ED130111.pdf>;

Lee, J., G. Gereffi y J. Beauvais (2012), “Global value chains and agrifood standards: challenges and possibilities for smallholders in developing countries”, *PNAS Journal*, vol. 109, N° 31.

Linck, T., y R. Bouche (2008). “Los SIAL entre apropiación y despojo territorial: hay que darle rumbo al enfoque”, en 4ème Congrès international du réseau SIAL, Mar del Plata, octubre del 2008, 10 pp.

[Liannoi, 2022. Fotografías de plantaciones de Coffea Arábica.](#)

Lopez, E., y J. Muchnik, (1997). *Petites entreprises et grands enjeux: le développement agroalimentaire local*, Ed. l'Harmattan, París

Locke, R. M. (1997), *Remaking the Italian economy*, Ithaca, Nueva York, Estados Unidos, Cornell University Press.

Lloyd, Peter E. & Dicken, Peter. (1972). *A Theoretical Approach to Economic Geography*. Harper & Row. 292 páginas.

López Maya, M. (2008). Venezuela: Hugo Chávez y el Bolivarianismo. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 14, (3), pp. 55-82.

- López Maya, M. y Panzarely, D. A. (2011). *Populismo, rentismo y socialismo del siglo XXI: el caso venezolano*. RECSO Revista de Ciencias Sociales, 2(2), 39-61.
- Loyo, Juan Carlos. (23 de diciembre de 2018). *Adquisición y conformación de la Corporación Venezolana de Café, que “nos ha dado poder para comprar directamente la producción de café”*. VTV.
- MAG-IICA. (2012). *Caracterización de la cadena agroproductiva del café en El Salvador. Proyecto Plan de Agricultura Familiar. Cadenas Productivas*. Costa Rica: MAG-IICA.
- Lugan, J. C. (2005). *La systémique sociale*. Ed. PUF, Que sais-je?, 127 pp.
- Machado C., Absalón y Torres, Jorge. (1987). *El sistema agroalimentario. Una visión integral de la cuestión agraria en América Latina*. Siglo XXI Editores, Bogotá.
- Machado, Absalón (2002). *De la estructura agraria al Sistema agroindustrial Bogotá*, Universidad Nacional de Colombia.
- Madoery, Oscar. (2005). *¿Cómo aproximarnos al desarrollo local, desde una perspectiva política* –Material de trabajo de la Diplomatura en Desarrollo Local (Universidad Nacional de San Martín)?
- Madoery, O. (2014). *Una reflexión política sobre desarrollo y territorio*. Centro de Estudios Desarrollo y Territorio.
- Malassis, L. (1960), *il réalise une étude sur «la structure et l'orientation des investissements intellectuels en agriculture*. L'école des paysans.
- MALASSIS, L. 1973. «Analyse du complexe agroalimentaire diaprès la comptabilité nationale». En: *Economies et Sociétés*, 7: 2.031-2.050.
- Malassis, L. (1979). *Économie agro-alimentaire: économie de la consommation et de la production agroalimentaires*, Tome I, Cujas, París.
- Malassis, L. (1986). *Économie agroalimentaire: L'economie mondiale*, Tome III, Cujas, París.
- Malassis, Louis; Gherzi, Gérard. 1992. *Initiation à l'économie agro-alimentaire*. France: Hatier.
- Malassis, L. (1997). *Les trois ages de l'alimentaire: Essai sur une histoire social de l'alimentation et de l'agriculture*. 2 vols. Paris: Cujas

- Manzanal, M. (2003). *Instituciones, territorio y desarrollo local-rural* (consideraciones teórico metodológicas). En R. Bertoncello & A. F. Alessandri Carlos (Comp.). *Procesos territoriales en Argentina y Brasil*, (pp.165-182). Buenos Aires, Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- Manzanal, M. (2011). “*La articulación entre desarrollo y el territorio (una perspectiva crítica)*”. En: E. Martínez (Ed.). *Nuevos Cimientos. Debates para Honrar el Bicentenario*. pp. 150-153. Buenos Aires, Argentina.CICCUS
- Martin, Frédéric; Lariviere, Sylvain; Gutiérrez, Alejandro y Reyes, Alejandro. (1999). *Pautas para el análisis de circuitos agroalimentarios*. Caracas. Fundación Polar.
- Marchan, Luis. (26 de septiembre de 2019). Prensa de Lara.
- Martínez de Azagra, L. & Galván Fernández, F. (2006). *Mercados globales y financieros del desarrollo*. En M. A. Díaz Mier & M. Hinajeros (Eds.). *Lecturas sobre economía financiera internacional e integración económica*. Alcalá, España: Editorial Universidad de Alcalá.
- Martínez de Azagra, L.; Galván Fernández, F (2007): . En: M.A. Diaz Mier y M. Hinarejos (Eds.). *Lecturas sobre economía financiera internacional e integración económica*. Ed. Universidad de Alcalá, España.
- Martínez Q., Lucia W. (30 de junio de 2001). *Los Caficultores Tachirenses: ¿Otra visión hacia el futuro?* Revista Digital Universitaria. [En línea]. México: Universidad Nacional Autónoma de México, vol. 2 nº 2.
- Martínez Q., Lucia W. (2012). El café venezolano, un cultivo en riesgo de desaparecer. XII Coloquio Internacional de Geocrítica. Bogotá, 7 a 11 de mayo de 2012. Universidad Nacional de Colombia.
- Matthias L., Herr y Tapera J., Muzira. (2010). *Desarrollo de cadenas de valor para el trabajo decente* (DECAV), una guía para profesionales del desarrollo, funcionarios gubernamentales e iniciativas del sector privado. Ginebra: OIT.
- McCormick, D. (1999). “*African Enterprises Clusters and Industrialization. Theory and Reality*”, *World Development, Special Issue on Enterprise Clusters*, número 27 (9), pp. 1531-1551.
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W. (1972), *The Limits to Growth*, Universe Books, New York
- Melcher, D. (1995). La industrialización en Venezuela. *Economía*, (10), pp. 47-72.

- Meleam, José. (2012). *Análisis de la cadena de valor del café en Nicaragua con un enfoque en la seguridad alimentaria y nutricional*. FAO: Roma.
- Michel, S. (2014), "La survie des intermédiaires face au circuit court: le cas des grossistes en fruits et légumes", *Revue Management & Avenir*, N° 71.
- Ministerio de Agricultura y Tierras de Venezuela (2008). *VII Censo Agropecuario (2007-2008)*. Caracas.
- Ministerio de Planificación y Desarrollo de Venezuela. 2000.
- Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras, 2018.
- Minuta Agropecuaria. (26 de abril de 2022). *Intermediación en la comercialización del café, sigue impidiendo el crecimiento del rubro*. Caracas.
- MOCCA. (2020). *Maximizando oportunidades en café y cacao en las Américas*. Financiado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos a través de su Programa de Alimentos para el Progreso (Food for Progress Program), que busca mejorar la productividad agrícola y expandir el comercio de productos. Disponible en: mocca.org
- Moity-Maïzi, P., y J. Muchnik (2002). "Circulation et construction de savoir-faire: questions pour une anthropologie des systèmes alimentaires localisés", en 1er Congrès international du réseau SIAL, Montpellier, Francia, octubre del 2002, 29 pp.
- Molina, L. (1995). «Revisión de algunas tendencias del pensamiento agroalimentario (1945-1994)». En: *Agroalimentaria*, Vol. 1 (1): 43-54.
- Monterola, Luis Javier. (13 de noviembre de 2020) *Cómo los caficultores venezolanos perseveran en tiempos difíciles*. Perfect Daily Grind. United Kingdom.
- Mora, Elys. (2005). *La política venezolana: entre las fallas de la descentralización, las demandas de participación y la necesidad de innovación gestiológica*. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 11, (2), s/n. Recuperado de: <http://www2.scielo.org.ve>
- Morales, A. 2000. «Los principales enfoques teóricos y metodológicos formulados para analizar el sistema agroalimentario». En: *Agroalimentaria*, Vol. 6 (10): 73-88.
- Morales Espinoza, Agustín (2009). *La cuestión agroalimentaria en Venezuela*. *Revista Nueva Sociedad* No 223, septiembre-octubre, Venezuela. (Pp. 128-145).

Morales, Miguel. (04 de mayo de 2022). *Venezuela produce 18 quintales de café por hectárea*. Últimas Noticias. Prensa Presidencial.

Morales, Miguel. (04 de mayo de 2022). *Venezuela produce 18 quintales de café por hectárea*. Prensa Presidencial.

Morles, Víctor (2002). *Ciencia y Tecnología y sus Métodos: Técnicas de la Ciencia y Ciencia de la Técnica*. Caracas.

Muchnick, J. et Sautier, D. (1998). *Systèmes agro-alimentaires localisés et construction de territoires*. Proposition d'action thématique programmée. CIRAD, Paris.

Muchnik, J. (2006). "*Sistemas Agroalimentarios Localizados*", presentación en las Primeras Jornadas sobre Competencias en el Desarrollo Rural, INTA-UNS, 27-29 de septiembre del 2006, Bahía Blanca, Argentina.

Muchnik J., D. Requier-Desjardins, D. Sautier y J. M. Touzard, (2007). "Les systèmes agroalimentaires localisés", en *Economies et Sociétés, Serie "Systèmes agroalimentaires"*, AG, número 29 (9), pp. 1465-1484.

Muchnik, J., C. Sanz y S. G. Torres (2008). "*Systèmes agroalimentaires localisés: état des recherches et perspectives*", en *Cahiers Agriculture*, número 17 (6), pp. 513-519.

Mujica Chirinos, N. & Rincón González, S. (2006). *Caracterización de la política social y la política económica del actual gobierno venezolano: 1999-2004*. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 12, (1), pp. 31-57. Recuperado de <http://www.scielo.org.ve>

Natucafé Colombia S.A. (2016)

NAVAS, A. 2010. "*La nueva gestión pública: una herramienta para el cambio*". Perspectiva, *Revista Digital Docente*, (23): 36-38. Disponible en: <http://www.revistaperspectiva.com/archivos/revista/>

Neffa, Julio. (2000). *Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política*. Buenos Aires, Trabajo y Sociedad-CAEILPIETTE/CONICET-Lumen-Humanitas, 402p.

OCDE (2006 Manual de4 Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. Paris, Grupo Tragsa (3 ed.), 188p.

Ochoa Carreño, Diana Carolina; Montoya Restrepo, Alexandra (2010). *Consortios microbianos: una metáfora biológica aplicada a la asociatividad empresarial en*

cadenas productivas agropecuarias. Universidad Nacional de Colombia. Rev. Fac. Cienc. Econ., Vol. XVIII (2), diciembre 2010, Colombia (Pp. 5574).

Oddone, N. y C. Stella Beltrán (2014), *“La cadena del camarón de cultivo en El Salvador”, Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial*, Libro de la CEPAL, N° 123 (LC/G.2606-P), R. Padilla Pérez (ed.), Santiago, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas, (EUROSTAT). (2005)

Organic Foods Production Act . (OFPA). (2002). Estados Unidos.

Organización Internacional del Café (OIC). (1985).

Organización Internacional del Café (OIC). (1988).

Organización Internacional del Café (OIC). (2007).

Organización Internacional del Café (OIC). (2008).

Organización Internacional del Café (OIC). (2010).

Organización Internacional del Café (OIC). (2013).

Organización Internacional del Café (OIC). (2014).

Organización Internacional del Café (OIC). (2015).

Organización Internacional del Café (OIC). (2016).

Organización Internacional del Café (OIC). (2017).

Organización Internacional del Café (OIC). (2018).

Organización Internacional del Café (OIC). (Sept. 2018).

Organización Internacional del Café (OIC). (2019). Anuario 2017-2018.

Organización Internacional del Café (OIC). (2019).

Organización Internacional del Café (OIC). (2019b).

Organización Internacional del Café (OIC). (2020).

Organización Internacional del Café (OIC). (2020). *La cadena de valor mundial del café*.

Organización Internacional de Café (OIC). (2021). *La producción total en el mundo del año cafetero 2020/2021*.

Organización Internacional del Café (OIC). (s/f).

Organic Monitor. (2017). *Predictions for sustainable foods*. London

Organización Mundial de Comercio Justo (WFTO). (2002).

Organización Mundial de Comercio Justo (WFTO). (2019).

Organización de Naciones Unidas (ONU). 2015. Washington D.C., USA

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2019). *Informe sobre el desarrollo de las cadenas de valor mundiales 2019*.

OTA (2010). *Ordenanza Reguladora, sobre alimentos, en Estados Unidos*.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO.(1961 - 2022).FAOSTAT Database Results. Recuperado de: <http://www.fao.org>

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO.(2015).FAOSTAT Database Results. Recuperado de: <http://www.fao.org>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD). (2005).

Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas, (EUROSTAT). (2005)

Pacciani, A., Belletti, G., Marescotti, A. & Scaramuzzi, S. (2001, june). *The role of typical products in fostering rural development and the effect of regulation (EEC) 2081/92*. En EAAE (Eds.), 73rd Seminar of the European Association of Agricultural Economists, 28-30 june. Ancona, Italia. Recuperado de: <http://www.citeseerx.ist.psu.edu>.

Palazuelos, E y Vara, M. J (2002): *Grandes áreas de la economía mundial*. Ariel Economía, Barcelona, España.

Palma, P. (1989). *La economía venezolana en el periodo (1974-1988): ¿últimos años de una economía rentista?* En Fundación Eugenia Mendoza (Ed.).

Venezuela contemporánea (1974-1989), (pp. 157-248). Caracas: Fundación Eugenia Mendoza.

Pecqueur, B. (1992). "Territoire, territorialité et développement", en *Industries et territoires: les systèmes productifs localisés*, Actes du colloque de Grenoble, octobre de 1992, IREPD, 1993, pp 71-88.

Pecqueur, B. (1996). "Processus cognitifs et construction des territoires économiques", en *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, B. Pecqueur (dir.), pp. 209-226.

Pecqueur, B. (2000). *Le développement local. Les systèmes productifs localisés*, Syros, 2a. édition.

Pecqueur, B, y B. Zimmermann (2004). *Economie de proximités*, París, Hermès-Lavoisier, 264 pp.

Peter W. G. Morris (1994). *The Management of Projects*. Londres: Thomas Telford. p. 18.

Perea, J. (2010). *El café orgánico, una ventaja competitiva para los productores Cafetaleros de Veracruz*. *Investigación Administrativa* (105), 23-29.

Perea Quezada, Joaquín. (2009). *El café orgánico, una ventaja competitiva para los productores cafetaleros del estado de Veracruz*. Ponencia presentada en la XI Conferencia de ALAFEC, Guayaquil, Ecuador, el 25 de septiembre 2009.

Pereira, G. (2006). *Capacidades individuales y capacidades colectivas*. *Sistema*, 195, 35-51.

Pereira, Adolfo. (09 de diciembre de 2021). Entrevista VTV. Venezuela

Pérez, Pedro Vicente. (03 de febrero de 2018). El Nacional. Venezuela

Pérez, Pedro Vicente. (11 de febrero de 2021). *El precio del café sube por la presencia en el proceso de comercialización de los intermediarios*. FEDEAGRO. Caracas.

Pérez, Pedro Vicente. (02 de febrero de 2022). *90% de la comercialización del café en el país es por intermediario*. FEDEAGRO. Caracas.

Pérez, Pedro Vicente. (26 de abril de 2022) Minuta Agropecuaria. Venezuela.

Perfect Daily Grind Español. (26 octubre 2020). *Explorando las variedades de café Heirloom de Etiopía*.

- Penrose E.T. [1959], *The Theory of the Growth of the Firm*, Wiley, 272 p.
- Perrier-Cornet, P. (2009). «*Les systèmes agroalimentaires localisés sont-ils ancrés localement? Un bilan de la littérature contemporaine sur les SIAL*», en Politiques agricoles et territoires, Aubert F. (ed.), pp. 49-68.
- Peters, G. 2003. “*La capacidad para gobernar ¿Retrocediendo hacia el centro?*”.
- Pinto, G. 1986. «*La agricultura: revisión de una leyenda negra*»: En Naim, M. y Piñango, R. (Directores), *El caso Venezuela: una ilusión de armonía*, Caracas: Ediciones IESA.
- Popp, A. (2000), “*Swamped in Information but Starved of Data*”: *Information and Intermediaries in clothing Supply Chain*”, *Supply Chain management: An International Journal*, vol. 5, N° 3.
- Porter, M. (1986). *Ventaja Competitiva*. México. Editorial C.E.C.S.A.
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York, USA: Free Press.
- Porter, Michel E. (1991). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Compañía Editorial Continental.
- Porter, M. (1998) *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan Business, 33.
- Porter, M. E. & Kramer, Mark R. (2006) Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. Harvard Business Review, Dec. 2006.
- Porter, M. E. (2008) *The Five Competitive Forces That Shape Strategy*. Harvard Business Review, Jan. 2008.
- Porter, Michael E. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan a la estrategia*. USA. Copyright. 2007 Harvard Business School Publishing Corporation.
- Porter, M.E., & Kramer, M.R. (2011). *Creating shared value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth*. Harvard Business Review, January-February.
- Porter, M. (2016). *Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Grupo Editorial Patria, pp. 9-26.

- Posada Gómez, Susana. (2020). *Países consumidores de café. Tendencias globales en el consumo de café*. Qué Café. Colombia.
- PROCOLOMBIA. (26 de octubre de 2015). *Siete tendencias del consumo de café en el mundo*. Colombia.
- Quintero, M. L. (2007). *Formación y conocimiento para el desarrollo local, en el contexto global. Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, 2(4), pp.121-145.
- Quintero, M. L. (2009). *La innovación como eje clave de desarrollo local. Visión gerencial*, (2), pp. 355-368.
- Quintero, M. L. & Gallardo, L. (2008). *La estrategia de desarrollo local en el contexto de la globalización*. Aldea Mundo, 13, (26), pp. 39-48.
- Ramírez, M., I. Clarke y L. Klerkx (2018), "Analysing intermediary organisations and their influence on upgrading in emerging agricultural clusters", *Economy and Space*, vol. 50, N° 6.
- Ramonet, Ignacio (1998), *Un mundo sin rumbo*. Barcelona, España: Círculo de Lectores.
- Ramonet, I. (2007), "Nuevo capitalismo", en *Le Monde diplomatique*, edición en español.
- Ramos E. & Delgado Serrano, María. (2000). *De las nuevas tendencias en la evaluación a su aplicación en las iniciativas Europeas de desarrollo rural. El Desarrollo rural en agenda*. Publisher Emerald group. Pags. 321-344.
- Rastoin, Jean-Louis. (2016). *Cátedra UNESCO de Alimentaciones del mundo, los sistemas alimentarios territorializados: desafíos y estrategia de desarrollo*. Journal Resolis, Montpellier, SupAgro, UMR 1110 Moisa 08/02/2016. París, Francia.
- Rastoin, R. et Gherzi, G. (1975) "Croissance, concentration et formation des groupes de l'industrie agro-alimentaire française". En *Économies et sociétés*, IX (9-10), 1389-1464.
- Rastoin J.L., Gherzi G. [2010], *Le système alimentaire mondial : concepts et méthodes, analyses et dynamiques*, Quae, Paris, 584 p
- Rastoin J.-L., (2015)b, *Les systèmes alimentaires territorialisés : considérations théoriques et justifications empiriques*, Editorial, Economies et Sociétés, Tome XLIX, (11/2015), Série « Systèmes agroalimentaires », AG, N° 37, Ismêa Les Presses, Paris

Real Academia Española. 199). *Diccionario de la Lengua Española*. Editorial Espasa. Madrid, España.

Requier-Desjardins, D. (2007a). "L'évolution du débat sur les SIAL: le regard d'un économiste", en 43ème Colloque de l'ASRDLF, Grenoble-Chambéry, julio del 2007, 16 pp.

Revista del CLAD, Reforma y Democracia, (27): 1-15. Disponible en:
<http://www.plataformademocratica.org/Publica.co.es/>.

Rice, R. (1998). *La situación del café orgánico certificado en el mundo*. Cuba. *Revista Agricultura Orgánica*. 4(3) Diciembre. Pp. 18-21.

Riveros, Hernando, Pilar Santacoloma, y Florence Tartanac, (2006). *Gestión de agronegocios en empresas asociativas rurales. Curso de Capacitación Módulo 1: Sistema agroproductivo, cadenas y competitividad*. IICA-PRODAR, FAO.

Robledo, Jorge; Gómez Fredy & Restrepo Juan F. (2008). *Relación entre capacidades de innovación tecnología y desempeño empresarial en Colombia*. Bogotá. Cargraphics, Vol 1, Fasc 1, 112p.

Rodríguez Miranda, A. (2014). *Estudios de cadenas productivas territoriales de valor para promover el desarrollo local con inclusión social*. January 2014. Universidad de la República de Uruguay. ISBN: 978-9974-8368-6-0

Rodríguez Gómez, Gregorio; Gil Flores, Javier & García Jiménez Eduardo, (1996). *Metodología de la Investigación Cualitativa*. Malaga. España. Ediciones Aljibe, S.L.

Rodriguez, A., Gutierrez, F., & Castillo, N. (2015). *El café orgánico como oportunidad de negocio*. Ciudad de México DF. México. Escuela Superior de Comercio y Administración Unidad Tepepan.

Rodríguez R., R. (12 de diciembre 2016). *Zonas productoras de café en Venezuela*. Prensa Lara.

Rojas Duran, Osman. (18 de octubre 2021) Castro Sotelo: *Venezuela tiene potencial de exportación de café*. COTEJO, lupa periodística sobre el discurso público. Media Análisis.

Rojas López, J. y N. Pulido, N. (2009). «Estrategias territoriales recientes en Venezuela: ¿reordenación viable de los sistemas territoriales o ensayos de laboratorio?». *Revista Eure*, 104: 77-100.

Romero, J. & Farinós, J. (2004). los territorios rurales en el cambio de siglo. En J. Romero (coord.). *Geografía humana*, (pp.355-419). Barcelona: Ariel.

Romero, J. y J. Farinós. 2011. "redescubriendo la gobernanza más allá del buen gobierno. democracia como base, desarrollo territorial como resultado". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (56): 295-319.

Russo, I., I. Confente y A. Omar (2013), "Understanding the value drivers for intermediaries: an exploratory study in the heating industry", *Contemporary Management Research*, vol. 9, N°1

Sachs, Jeffrey. (2019). *Las sanciones de EE.UU. han devastado Venezuela, causando la muerte de más de 40 mil personas desde 2017.*

(SAGARPA). (2004). *Análisis de políticas agropecuarias y rurales. Integración de cadenas agroalimentarias. Desarrollo de la competitividad en cadenas agroalimentarias*. Recuperado de: <http://www.sagarpa.gob.mx>.

Salas-Bourgoin, M. 2013. *Prospectiva territorial: aproximación a una base conceptual y metodológica*. Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela.

Salas-Bourgoin, M. 2014. "Una propuesta para la modificación del Índice de Desarrollo Humano". *Revista CEPAL*, (112): 31-46.

Salas Bourgoin, María Andreína. (08 de Julio de 2019). *Gobernanza territorial y desarrollo*. Universidad de Los Andes. *Revista Geográfica Venezolana*, vol. 60, núm. 1, pp. 134-152. Mérida, Venezuela.

Salazar. (19 de enero de 2006). *Crisis en la comercialización de café en Venezuela*. Director de la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales de Café. Venezuela.

Salazar de M. Cenía; Jiménez G., Morela & Milliani Mariana. (2000). *Historia de Venezuela*. Caracas. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador, Volumen 1.

Sánchez, Pacífico. (25 de octubre, 2019). *Apenas 18% del café se produce en Venezuela*. El Impulso.

Sánchez Zambrano, K., Escobar Jaramillo, L. A., Sánchez Mejía, C. & Arango, G. (2013). *Desarrollo local basado en conocimiento e innovación: caso Agrópolis del Norte*. *Journal of Technology Management & Innovation*, 8, pp. 105-117.

Scherer, Frederis M. (1980). *Industrial Market structure and economic performance*. Chicago, Houghton Mifflin (2 ed.), 632p.

- Schrodër, P. (2000). *Nueva gestión pública: aportes para el buen gobierno*. Fundación.
- Schumpeter, Joseph (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México D.F., Fondo de Cultura Económica, 255p.
- Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural (SAGARPA). (2020). México.
- Sengenberger, W., y F. Pyke (1991). "*Small firm industrial districts and local economic regeneration: research and policy issues*", en *Labour and Society*, número 16 (1), pp. 1-24.
- Sen, A. (2002). *Rationality and freedom*. Cambridge, MA: Harvard University.
- Sen, A. 2000. *Desarrollo y libertad*. Editorial Planeta. Ciudad de México, México.
- Sen, A. (1993). *The Quality of Life*. Oxford: Clarendon.
- Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (SENCAMER). (2015)
- Skender, H., A. Host, M. Nuhanovic (2016), "*The role of logistics service providers in international trade*", *Business Logistics in Modern Management*, vol. 16.
- Sierra Bravo, R. (2003). *Tesis doctorales y trabajos de investigación científica. Metodología general de su elaboración y documentación*. Ediciones Paraninfo, S.A, Oct 1, 2003 - Social Science - 504 pages. Madrid. España.
- SIMAS. (2008). *Encantos y desencantos sobre la cadena de valor*. La Alforja.
- Schejtman, Alexander (1994). *Economía política de los sistemas alimentarios en América Latina*. Santiago de Chile, Oficina regional de la FAO para América Latina y el Caribe-División Agrícola Conjunta. CEPAL/FAO.
- Schejtman, A. (2012). *Seguridad alimentaria y desarrollo territorial en América Latina*. Mérida, Conferencia en el Seminario Internacional Reflexiones sobre la situación agroalimentaria mundial y la seguridad alimentaria en América Latina y Venezuela.
- Schejtman, Alexander & Berdeguié Julio A. (2004). *Desarrollo Territorial Rural. Elaborado para la División América Latina y el Caribe*. del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y el Departamento de Desarrollo Sustentable del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

- Smith, A. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Reprint Edition, 1993. Oxford/New York: World's Classics series, Oxford University Press.
- Schmitz, H. (1996). “*Efficacité collective: chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement*”, en *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, B. Pecqueur (dir.), L'Harmattan, París, pp. 73-99
- Schmitz, H., (1999), “*Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil*”, *World Development*, vol. 27, N°9.
- Specialty Coffee Association of América. (2005).
- Specialty Coffee Association of Europe [SCAE]. (2005).
- Steward, F. (2005). *Groups and Capabilities*. *Journal of Human Development*, 6(2), 185-204.
- Stiglitz, Joseph (2002), *El malestar en la globalización*, Barcelona, España: Círculo de Lectores.
- Storper, Michael. (1997). *Regional economies as Relational Assets. The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. The Guilford Press, New York-London.
- Stracuzzi, Santa Palella & Pestana, Feliberto Martins. (2006). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. FEDUPEL Caracas, 2006 Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador. 2da. Edición. Venezuela.
- Stracuzzi, Santa Palella & Pestana, Feliberto Martins. (2012). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. FEDUPEL Caracas, 2006 Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador. 3ra. Edición. Venezuela
- Sylvander, B., y S. Marty S. (2000). “Logiques sectorielles et territoriales dans les AOC fromagères: vers un compromis par le modèle industriel flexible?”, en *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, número3, pp. 501-518
- The Economist. (23 de Febrero de 2019). Storn in a coffee cup.
- The International Coffee Organization (ICO). (2005).
- The International Coffee Organization (ICO). (2017). London
- The International Coffee Organization (ICO). (2020a). London.
- The International Coffee Organization (ICO). (2020b). London

The International Coffee Organization (ICO). (2020.c). London

Tolón Becerra, Alfredo & Lastra Bravo, Xavier (2009). *Los alimentos de calidad diferenciada: una herramienta para el desarrollo rural sostenible*. M+A Revista Electrónica de Medioambiente, nº 6, Enero de 2009, N/A. Gale Onefile: Informe Académico.

Torino Economics. (7 de enero de 2019). *Ecuador and Venezuela this week*. Nueva York: Torino Economics.

Touzard, J. M. (2007). "Systèmes agroalimentaires localisés: interactions locales et encastrement social", en 43ème Colloque de l'ASRDLF, GrenobleChambéry, julio del 2007, 13 pp.

Transparencia Venezuela. (2016). Informe Empresas propiedad del Estado venezolano.

Trienekens, J. (2011), "*Agricultural value chains in developing countries, a framework for analysis*", International Food and Agribusiness Management Review, vol. 14, N° 2.

UNCTAD. 2013. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Ginebra.

UNCTAD. 2013a *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. Trade and Development. Ginebra.

UNCTAD. 2013b. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. Ginebra.

UNCTAD. 2014. *Informe sobre Comercio y Desarrollo*. Naciones Unidas. Nueva York. USA.

UNCTAD. 2015. *Informe sobre Comercio y Desarrollo*. Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD. 2016. *Informe sobre Comercio y Desarrollo*. Naciones Unidas. Nueva York. USA.

UNCTAD. 2017. *Informe sobre Comercio y Desarrollo*. Naciones Unidas. Nueva York. USA.

UNCTAD. 2018. *Informe sobre Comercio y Desarrollo*. Naciones Unidas. Nueva York. USA.

UNCTAD. 2019. *Informe sobre Comercio y Desarrollo. Naciones Unidas*. Nueva York. USA. Octubre, 2019

Unidad para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Desarrollo Agropecuario y de la Delegación de la SAGARPA. (30 de abril de 2004). 121 páginas

Usgame Zubieta, Diana; Usgame Zubieta, Giovanni; Valverde Barbosa, Camilo (2007). *Agenda productiva de investigación y desarrollo tecnológico para la cadena productiva de la tilapia*. Colombia

Valery, Yolanda. (03 de agosto de 2009). *Venezuela: Intervienen plantas de café*. BBC Mundo, Venezuela.

Vallerga, (17 de agosto de 2010)

Van Duren, Erna; Martin, Larry and Westgren, Randall. 1991. Assessing the competitiveness of Canada's agrifood industry. Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 39, No 4, pp. 727-738.

Vatin, F. (1996). *Le lait et la raison marchande. Essai de sociologie économique*, Presses Universitaires de Rennes 2, Rennes, Francia, 205 pp.

Vázquez Barquero, A. (1988). *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Pág. 129.

Vásquez Barquero, A (2000): En: Pérez Ramírez, B. y E. Carrillo Benito, E. (Eds.). *Desarrollo local: manual de uso*. Esic, Madrid, España.

Vázquez B. A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch.

Vázquez Barquero, A. (2005). *Las fuerzas del desarrollo*. Barcelona, España: Antoni Bosch editores.

Vázquez Barquero, Antonio. (2007). *Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial*. España. Journal of Regional Research. Nº. 11, págs. 183-210. ISSN 1695-7253, ISSN-e 2340-2717,

Vlahakis, G., D. Apostolou y E. Kopanaki (2018), "*Enabling situation awareness with supply chain event management*", Expert Systems with Applications, vol. 93.

Vega, Fernando. (26 de septiembre de 2022). Comunicación personal.

Verduzco Flores, Samuel (2010). *Análisis de la Cadena productiva de la ganadería bovina de doble propósito en la Costa Oaxaqueña*. Tesis Doctoral/ Colegio de postgraduados. Institución de enseñanza e investigación en ciencias agrícolas. Mexico

- Vergara, Jesús. (18 de junio de 2018). *Café Venezolano*. "El mejor Café". Medium.
- VTV. (09 de diciembre de 2021). *Un total de 70 toneladas de café verde se exportaron desde Lara a Estados Unidos*. Caracas, Venezuela
- Waters, Malcom (2002), *Globalização*, Lisboa, Portugal: Celta Editora.
- Webber, J. (2011). *How much more do growers receive for Fair Trade-organic coffee?* *Food Policy* (36), 677-684. Recuperado el 21 de 02 de 2019 <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/1a-total-production.pdf>
- Weinberg, Bennet Alan; Bealer, Bonnie K. (2001). [*The World of Caffeine: The Science and Culture of the World's Most Popular Drug*](#). Nueva York: Routledge
- Wrigley G. - Coffee. (1988). London, Longman.
- Yam, Richard C.M.; Jiam Cheng; Pun, Kit Fai & Tang, Esther P.Y. (2004). An Audit of technological innovation capabilities in Chinese firms: some empirical findings in Beijing, China. En: *Research Policy*, Vol. 33, p. 1123-1140.
- Zapata, V (2007). En: García Rodríguez, J.L; Rodríguez Martín, J. A. (Eds). *Teoría y práctica del desarrollo local en Canarias: Manual para agentes de desarrollo local y rural*. Federación Canaria de Desarrollo Rural, Canarias, España.
- Zylbersztajn Decio (1994). *Políticas agrícolas e comercio mundial*. «Agribusiness»: conceito, dimensões e tendências. In: Fagundes. H. H. (org). Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. Brasil.

REFERENCIAS LEGALES

Gaceta Oficial del 25 de octubre de 1999 publicada con el Decreto N° 417 que, con rango y fuerza de ley, suprime y liquida el Fondo Nacional del Café.

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.889 Extraordinario, de fecha 31 de Julio de 2008. Decreto N° 6.071 con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria.

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557, de fecha 8 de diciembre de 2014, conforme al Decreto N° 1.509 de la misma fecha, Por cuanto, la Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO) y la Corporación Venezolana del Café, S.A., deben ejercer el seguimiento y control de la movilización del café, a los fines de verificar que las movilizaciones autorizadas no tengan por finalidad la exportación, contrabando, extracción o reexpedición del café.

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela # 6.150 Extraordinario, de fecha 18 de noviembre de 2014; en concordancia con los Títulos VI y VII, artículos 105 y siguientes del Decreto N° 6.071 con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria, publicado en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.889 Extraordinario, de fecha 31 de julio de 2008.

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 40.557, de fecha 8 de diciembre de 2014, Decreto N° 1.509 de la misma fecha, mediante el cual se establece, que a partir de la publicación del mismo, queda prohibido el traslado hacia los estados fronterizos Apure, Táchira y Zulia, del rubro agrícola café verde, café pergamino y café en cereza,

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.150 Extraordinario, de fecha 18 de noviembre de 2014; Decreto N° 1405 con Rango Valor y Fuerza de Ley del Sistema Nacional Integral Agroalimentario.

Gaceta Oficial N°6281, 30 de diciembre 2016: La cadena de valor del café comprende básicamente tres tipos de bienes, clasificados por capítulo, partida y código arancelario

Gaceta Oficial N° 41.240, de fecha 20 de septiembre de 2017, se establece en el artículo N° 1, que “se prohíbe a los productores de caficultores asociados (PACCAS), asociaciones de productores y productoras en general, certificados por la Corporación Venezolana del Café, la tramitación de la autorización y comercialización de café cereza, café pergamino y café verde relacionada con la intermediación”.

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 41.478. Decreto N° 3.610 mediante el cual se declara el Estado de Excepción y de le Emergencia Económica del 10 de septiembre de 2018

Gaceta Oficial N° 42.303 Ordinario de fecha 24 de enero de 2022, fue publicada la siguiente resolución del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras, DM/003/2022 de fecha 13 de enero de 2022 relativa a las Normas para el Funcionamiento de las Asociaciones de Productores o Beneficiadoras de Café y Torrefactoras

Gaceta Oficial N°. 42.303, Ordinario de fecha 24 de enero de 2022, fueron publicadas las siguientes Resoluciones del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 42.303, de fecha 24 de enero de 2022. Resolución N° 003/2022 de fecha 13 de enero de 2022 se dictan las Normas para el Funcionamiento de las Asociaciones de Productores o Beneficiadoras de Café y Torrefactoras