

Apropiación de la Cadena Productiva del Cultivo del Café.

Curso de Capacitación No. 2

Proceso de Comercialización del café

Veremos el camino que tiene que recorrer el café hasta que llega a la taza del consumidor.

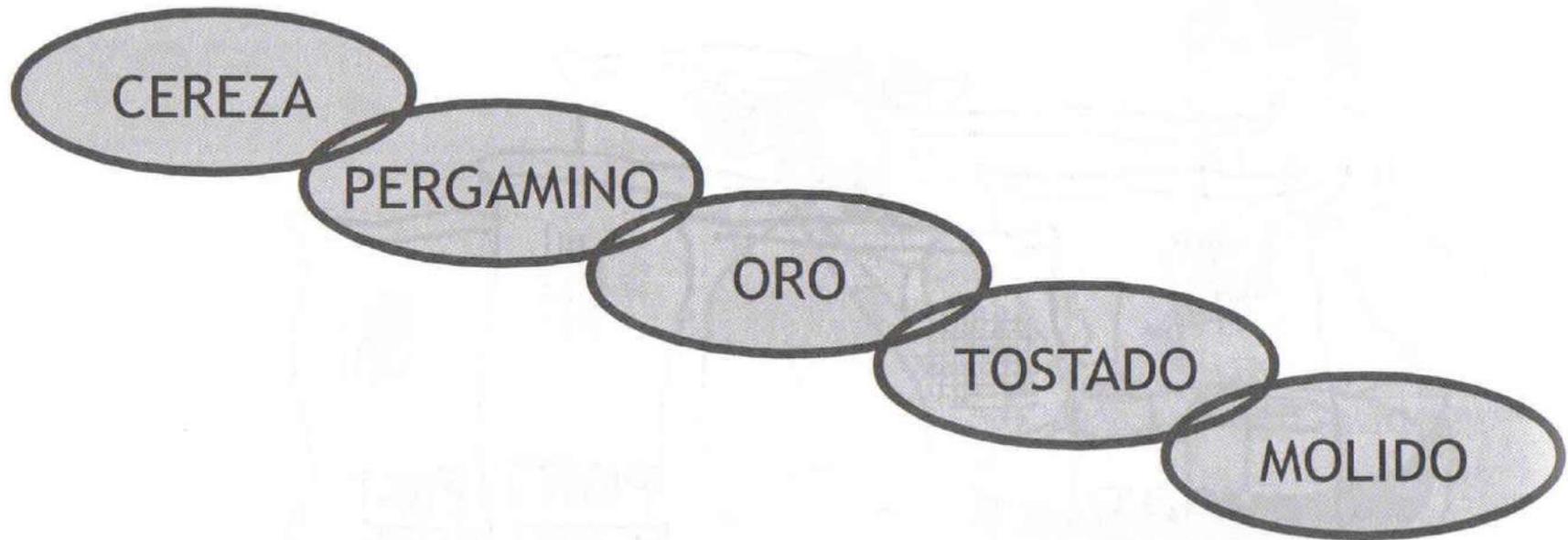
Conoceremos la cadena comercial y de transformación del café.

26 de Septiembre del 2008

La cadena comercial del café



La cadena comercial y de transformación del café es cuando vamos cambiando la forma que tiene el café, por ejemplo: cuando de café cereza lo convertimos a pergamino; o de pergamino a café oro; y de café oro a tostado o molido. También, que este café lo vendamos en México o el extranjero.



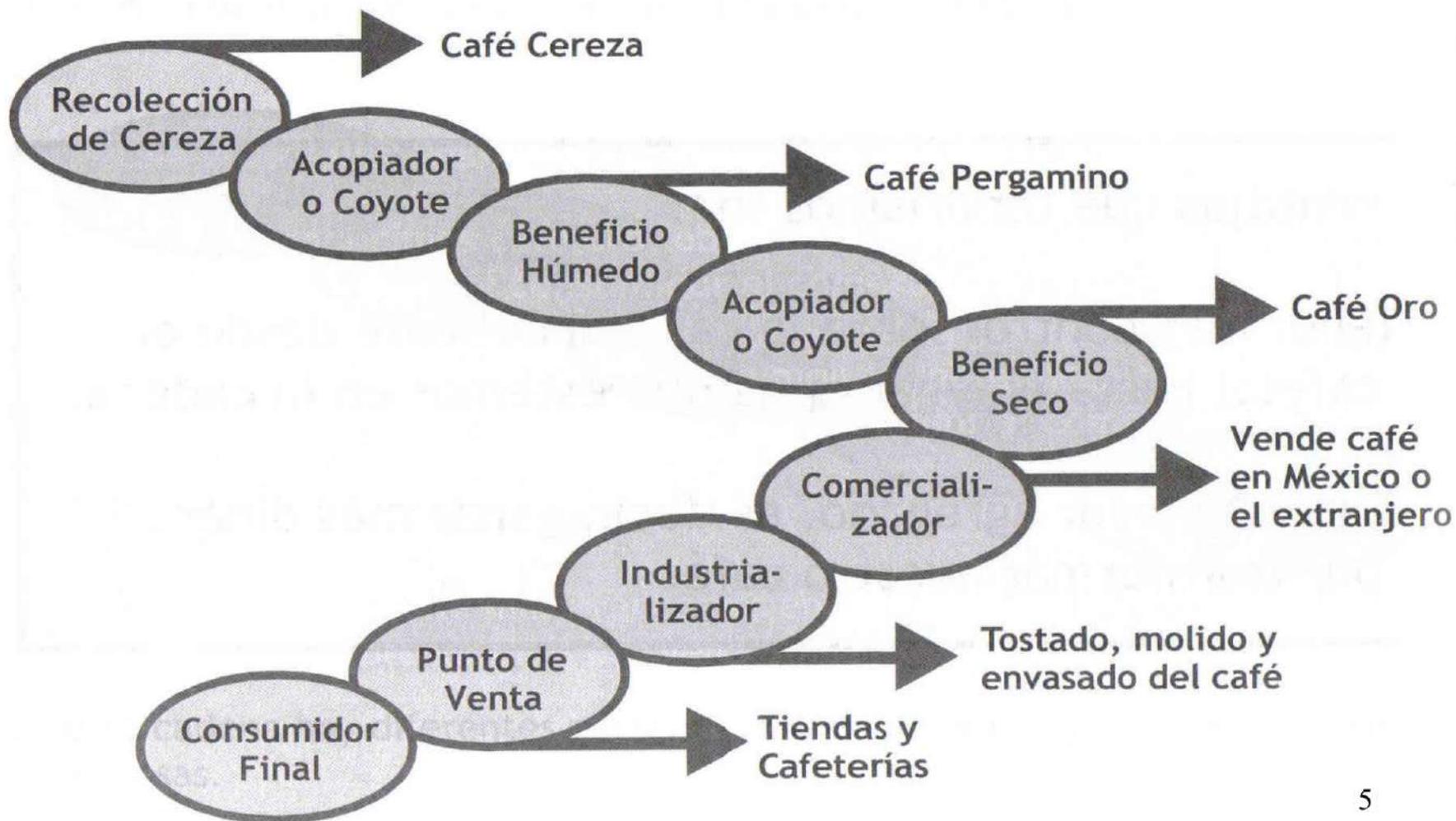
En esta cadena hay diferentes personas o intermediarios que hacen cada una de estas cosas.

Como vimos en el video, una alternativa para mejorar nuestra situación es avanzar poco a poco en la cadena comercial del café, brincando a los intermediarios o coyotes.

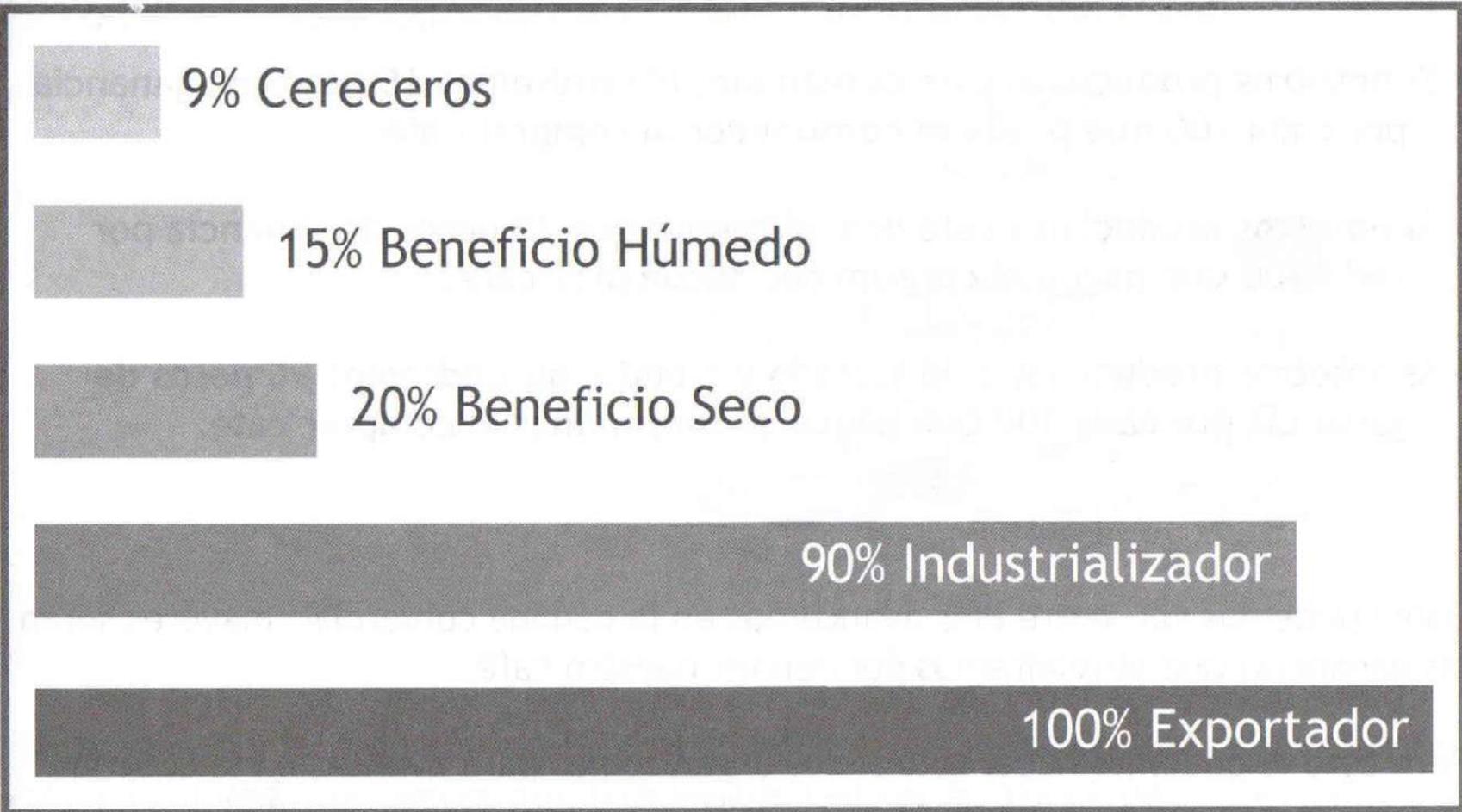
Las ventajas que tendríamos son:

- Tener más control sobre la calidad del café desde el cafetal hasta el lugar en el que estemos en la cadena.
- Tener un valor agregado, es decir, ganar más dinero por transformar nuestro café.

La siguiente gráfica nos muestra la cadena comercial del café y los diferentes caminos que puede seguir durante su transformación:



Recordemos el cuadro que vimos en el video. En él vemos las ganancias que podemos tener por la venta de café según el lugar de la cadena en el que estemos.



A horizontal bar chart with five bars of increasing length from top to bottom. Each bar is labeled with a percentage and a role. The bars are: 9% Cereceros (shortest), 15% Beneficio Húmedo, 20% Beneficio Seco, 90% Industrializador, and 100% Exportador (longest).

Stage	Percentage
Cereceros	9%
Beneficio Húmedo	15%
Beneficio Seco	20%
Industrializador	90%
Exportador	100%

9% Cereceros

15% Beneficio Húmedo

20% Beneficio Seco

90% Industrializador

100% Exportador

Por ejemplo:

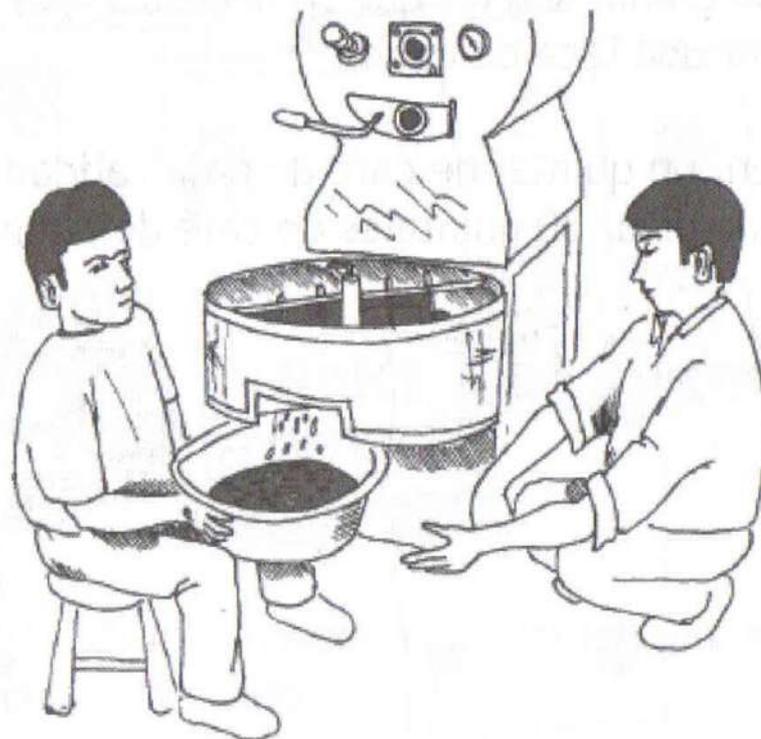
- Si nosotros producimos café cereza, obtendremos 9 pesos de ganancia por cada 100 que pague el consumidor al comprar café.
- Si nosotros producimos café pergamino, obtendremos 15 pesos de ganancia por cada 100 que pague el consumidor al comprar café.
- Si nosotros producimos café oro, obtendremos 20 pesos de ganancia por cada 100 que pague el consumidor al comprar café.
- Si nosotros producimos café tostado y molido, obtendremos 90 pesos de ganancia por cada 100 que pague el consumidor al comprar café.

Como podemos ver, entre más avancemos en la cadena comercial, mayores serán las ganancias que obtendremos por vender nuestro café.

Pero esto lo podemos hacer sólo si nos organizamos para avanzar en la cadena comercial. Organizados tenemos más posibilidades de agregar calidad y valor a nuestro café.

Sólo es posible obtener un café de calidad si cada una de las etapas del cultivo y de la transformación se realizan adecuadamente.

De nada sirve tener buena calidad en la producción si **el beneficiador lo procesa mal o lo mezcla con cafés de baja calidad o de alturas diferentes.**



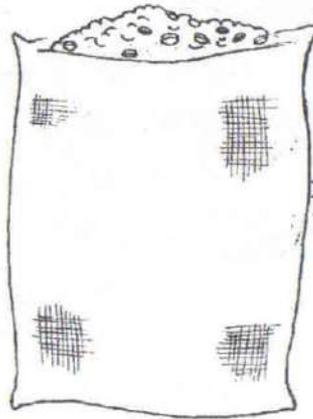
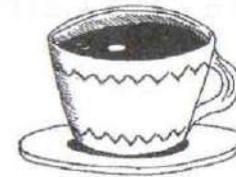
Del mismo modo, si no cuidamos el café desde el inicio, no podremos obtener un café de calidad, por más que se trabaje bien en las demás etapas.

Por ejemplo:

Un grano de café agrio, sobre fermentado o sucio puede echar a perder 30 granos.

Estos 30 granos son los que se necesitan para preparar una taza de café.

También, un quintal de café de baja calidad que se mezcla con granos buenos puede arruinar 30 quintales de café de buena calidad



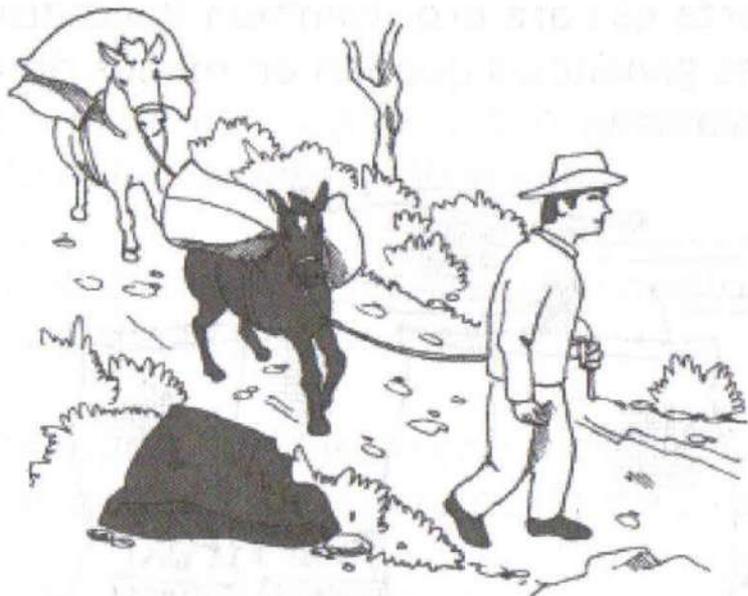
Entre menos intermediarios haya entre nosotros y los consumidores, mayor será el control que podemos tener sobre la calidad del café. Además, si estamos organizados para procesar nuestro café le daremos un valor agregado.

En México, más del 90% del café que se exporta es café oro, también llamado café verde. Esto quiere decir que las mayores ganancias quedan en manos de los países que compran el café verde y lo industrializan.



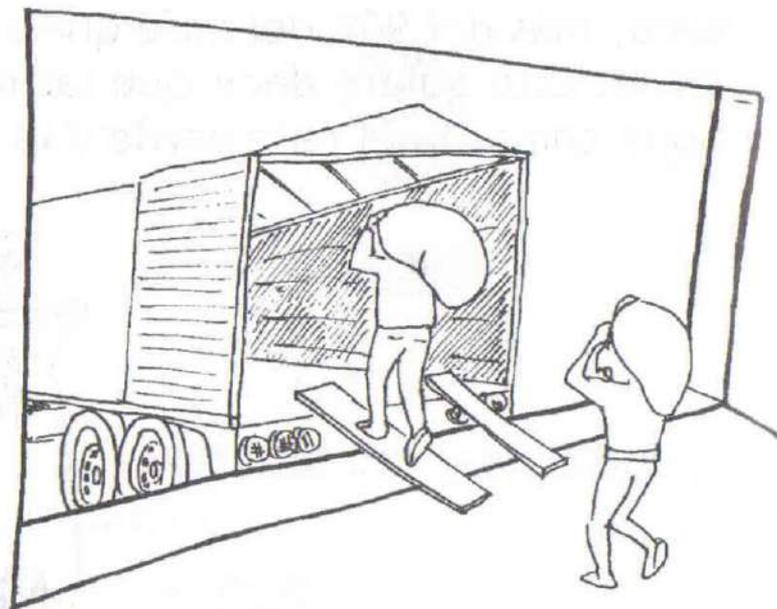
A nivel internacional la cadena comercial es muy parecida. La comercialización la manejan grandes empresas que dominan el mercado.

Mientras nosotros salimos perdiendo, las grandes compañías industrializadoras de Estados Unidos y de Europa están consiguiendo grandes ganancias por la venta de nuestro café.



Como productores individuales tal vez sea posible mejorar la calidad, pero es difícil que por ella obtengamos buenos precios.

Además es posible que esa calidad se pierda en los demás eslabones de la cadena.



Como productores organizados podemos tener un mejor control sobre la calidad de nuestro café y juntar más volumen.

También podemos abarcar más etapas de la cadena y obtener mejores precios.

Como vimos en el video, tanto producir con calidad como avanzar en la cadena requieren de tiempo y esfuerzo. No podemos hacerlo de un día para otro.

La política cafetalera del gobierno actual tiene diversos programas de apoyo para los productores, estos son:

- **Fondos Concursables de Articulación de la Cadena Productiva.**
- **Fondo de Estabilización de Precios del Café.**
- **Programa de Retiro de Café de Calidades Inferiores.**
- **Promoción del Consumo del Café en México.**

Por ejemplo el Fondo de Estabilización del Precio del Café nos apoya con 20 dólares por quintal hasta un máximo de 20 quintales mientras el precio internacional del café cueste menos de los 85 dólares.

Cuando el precio pase de los 85 dólares se nos retendrá un porcentaje según el precio que alcance el café.

Por su parte el Consejo Mexicano del Café ha creado un sello para reconocer la calidad del café..

El sello se llama Café de México y lo podremos utilizar en nuestros empaques. Esto significaría que nuestro café es de México, que es totalmente puro y de buena calidad.

