

EVALUACIÓN DE LOS BENEFICIOS ACTUALES Y EL POTENCIAL PARA EL COMBATE A LA POBREZA DE LA PARTICIPACIÓN EN REDES DE COMERCIO JUSTO DE CAFÉ EN LA UNIÓN MAJOMUT¹

Víctor Pérezgrovas Garza y Edith Cervantes Trejo²

Julio de 2002.

¹ Estudio elaborado como parte del proyecto: "Poverty alleviation through participation in Fair Trade Coffee networks; An assessment of current benefits and future potential" financiado por la Fundación Ford.

² Asesores de la Unión Majomut. Dirección: 1ª Cerrada de La Era 1. Kilómetro 3.5 carretera a San Juan Chamula. Barrio Quinta San Martín, San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, México. 29247. Teléfono y fax: (967) 67 83196 y (967) 67 881 06 Correo electrónico: majomut@laneta.apc.org

Indice

- 1) Contexto histórico de la participación de la Unión Majomut en el sistema de Comercio Justo.
- 2) Redes de Comercio Justo.
- 3) Tipo de organización de la cooperativa con relación a la participación en Comercio Justo.
- 4) Sistemas de certificación y calidad.
- 5) Puntos de vista de los productores sobre comercio justo.
- 6) Beneficios del comercio justo para productores, sus familias, sus organizaciones y comunidades.
 - a) Beneficios para la Unión Majomut.
 - b) Beneficios para los socios de la organización.
 - c) Beneficios para las familias de los productores.
 - d) Beneficios para las comunidades.
- 7) Problemas y soluciones en las redes de comercio justo.
- 8) Literatura Consultada.

1) Contexto histórico de la participación de la Unión Majomut en el sistema de Comercio Justo.

La Unión Majomut opera en la comercialización internacional de café oro desde el año de 1983. Desde su inicio la organización trabajó para el acopio, beneficiado y comercialización de café. Al iniciar operaciones se trabajó con 18 comunidades de 4 municipios de la región de los Altos de Chiapas y actualmente cuenta con una membresía de 1,500 familias en 5 municipios (Ver Figura 1). En los primeros años de operación, los socios entregaban el café pergamino a consignación sin recibir dinero al entregarlo. El total de dinero obtenido por la venta se repartía proporcionalmente de acuerdo a los kilogramos de café entregado, una vez que se vendía el café.

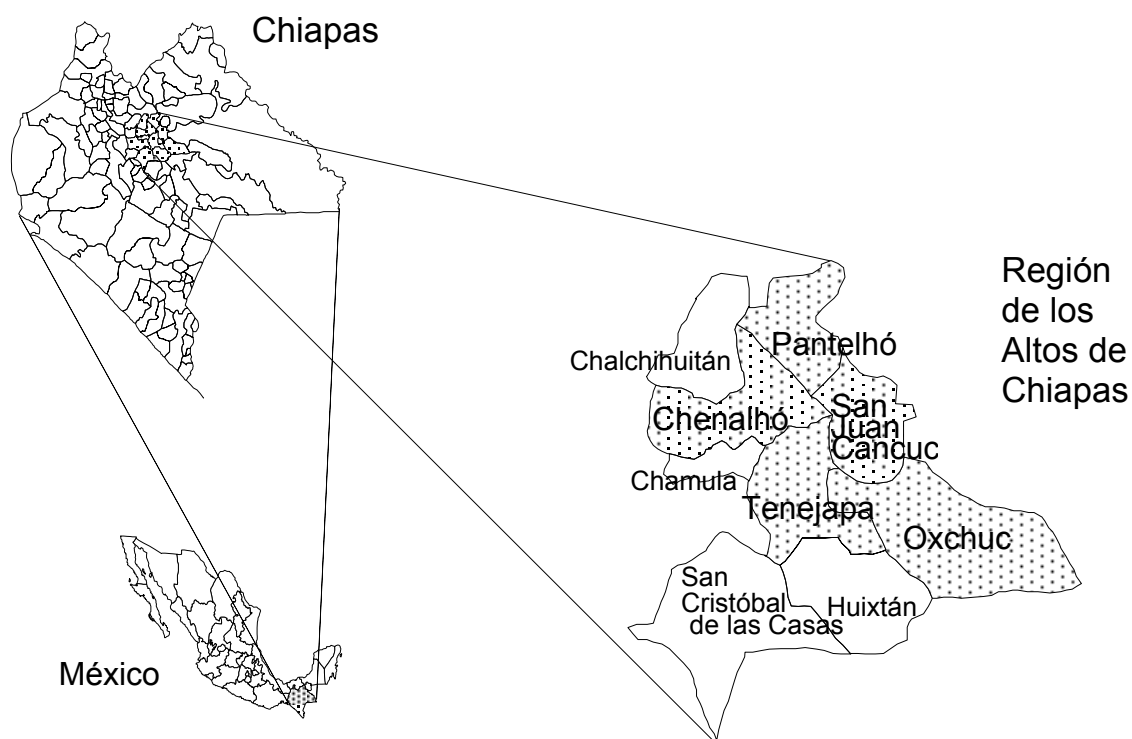
En 1989 la Unión Majomut entró en una profunda crisis institucional. La caída de los precios internacionales del café provocó que clientes a los que se había entregado producto se declararan en quiebra y no pagaran el precio acordado.

La Unión perdió el total del Fondo de Contingencias que en ese entonces había formado y que tenía un total de 80 millones de pesos. El Fondo se repartió entre los socios y no fue suficiente. Hubo socios que no recibieron nada de dinero a pesar de haber entregado todo su café a la organización. Todas las comunidades de dos municipios abandonaron la organización y demandaron que el presidente del Consejo fuera encarcelado, pensando que era él quien había defraudado a la organización.

En el periodo de 1989 a 1991 la Unión tuvo que volver a comenzar prácticamente desde cero. Algunos de los problemas que se tuvieron fueron:

- a) La membresía de la organización disminuyó, quedando un grupo reducido de miembros y de comunidades.
- b) La confianza de los socios hacia la organización disminuyó, existiendo entonces desinterés en el funcionamiento de las estructuras organizativas como asambleas comunitarias y de delegados.
- c) Los clientes tradicionales para el producto en el mercado internacional estaban fuera del mercado.
- d) Los socios decidieron que para entregar su café a la organización debían recibir en ese momento el precio vigente en el mercado regional, y no se contaba inicialmente con un Fondo de Acopio, ni con fuentes de financiamiento de la banca.
- e) El bajo precio del producto hacía que el paquete de uso de insumos (fertilizante, insecticidas, fungicidas y herbicidas) resultara más caro que el precio recibido por la venta del producto.
- f) La infraestructura (maquinaria y equipo de transporte) se encontraba en malas condiciones de operación.

Mapa 1.
Zona de Influencia de la Unión Majomut



La membresía actual de la Unión Majomut se distribuye de la siguiente forma:

MUNICIPIO	No. PRODUCTORES	PORCENTAJE
CHENALHÓ	1,371	91.3
PANTELHÓ	25	1.8
TENEJAPA	36	2.4
SAN JUAN CANCUC	58	3.8
OXCHUC	12	0.7
TOTAL	1,502	100

Pero por otro lado, en ese periodo comenzó a funcionar la organización tomando algunos criterios mejores, como por ejemplo:

- a partir de 1990 se comenzó a tener relaciones de trabajo con otras organizaciones de pequeños productores que estaban agrupándose en la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOOC), con quienes se comenzó una etapa de discusión de los problemas de la cafecultura y de búsqueda de alternativas.
- Se fortalecieron los mecanismos internos de discusión y toma de decisiones de manera democrática, para evitar caer en los problemas de los ciclos anteriores, que fueron ocasionados por decisiones verticales del Consejo de Administración.
- Se reforzó el proceso de asesoría comercial, técnica y contable bajo dos principios: la formación de un equipo técnico propio y la búsqueda de apoyos con otras organizaciones hermanas.

Con las organizaciones que se tuvo más relación en esa etapa fue la Unión de Ejidos de la Selva y la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI). En ambos casos las organizaciones estaban trabajando dentro del sistema de comercio justo Max Havelaar de Holanda y habían comenzado a operar dentro del mercado de productos orgánicos.

Durante 1990 y 1991 la Unión Majomut participa a nivel regional con otras organizaciones de productores de café en la formulación de un Programa Regional de Desarrollo de la Cafecultura, auspiciado por algunas dependencias del gobierno como la Secretaría de Agricultura y el INI. En el proceso de planeación se hacen visitas a otras organizaciones en diferentes regiones y Estados de la República para intercambiar experiencias y ver aspectos exitosos de los trabajos; entonces se comienza a ver la posibilidad de integrarse al sistema Max Havelaar y a iniciar la formación de grupos de trabajo orgánico lo que se había visto en las visitas que estaba haciendo que los socios de otras organizaciones pudieran tener mejores precios y una producción mejor y más amigable con el medio ambiente.

En 1991 la Unión Majomut ingresa a la “Promotora Comercial de Cafés Suaves Mexicanos”, empresa comercializadora que había constituido la CNOOC en el año de 1990 para apoyar con la comercialización internacional del café de sus miembros. A través de la Promotora la Unión Majomut gestiona su ingreso al sistema Max Havelaar junto con un grupo de unas diez organizaciones de la CNOOC. El registro se obtiene en agosto de 1993 y se comienza a trabajar en el ciclo 1993-94.³

Inicialmente se pensó en ingresar al sistema Max Havelaar para resolver dos problemas principales: el bajo precio y la falta de financiamiento para el acopio de café. En cuanto al bajo precio se pudo mejorar en muy pequeña proporción el

³ El registro se obtiene mediante la firma de un convenio de trabajo entre el sistema Max Havelaar y la Unión Majomut, en donde se especifican las condiciones de operación de compra-venta de café bajo el esquema de un precio mínimo, prefinanciamiento para el acopio de hasta el 60% del precio mínimo, 5 centavos para obras de desarrollo social, etc.

problema durante el primer ciclo de trabajo, ya que sólo se vendió un lote de 250 sacos de café oro, mientras que la Unión estaba acopiando cerca de 7,000 quintales de café pergamino. El resto tenía que venderse al mercado normal, tanto en pergamino a nivel regional y nacional; como en oro al mercado de exportación.

En relación a la falta de financiamiento, el sistema Max Havelaar no pudo resolver el problema, ya que los compradores no estaban dispuestos a dar un prefinanciamiento a grupos que no conocían, que era nuestro caso. El financiamiento para el acopio se tuvo que conseguir con el Banco de Crédito Rural a tasas muy altas (30% anual) y mediante un pequeño crédito con los Fondos Regionales del INI con una tasa de 18% anual, mientras que en el mercado internacional los compradores podían obtener préstamos con tasas hasta del 9%.

Pero al estar dentro del sistema Max Havelaar se comenzó a tener más claridad de lo que se necesitaba hacer para mejorar el funcionamiento de la organización en las áreas de desarrollo social y producción orgánica, ya que estos elementos fueron parte importante de la evaluación anual del sistema. En cuanto al desarrollo social se puso atención a que existieran proyectos (financiados con los 5 centavos de dólar por libra) que permitieran la participación de las mujeres en forma organizada, así como proyectos que apoyaran el mejoramiento de las condiciones de vida de las familias. Por otro lado se le dio prioridad al proyecto de capacitación en café orgánico.

El volumen y porcentaje de café acopiado y vendido por la Unión Majomut al sistema de comercio justo en los diez últimos años puede verse en el cuadro 1.

2) Redes de Comercio Justo

Para comenzar a participar en el sistema Max Havelaar, la influencia más importante vino de las organizaciones participantes en la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC), que fueron los que dieron a la Unión Majomut la información y los formatos de registro para iniciar la incorporación a ese sistema. De esa relación surgió el proceso donde se hizo el trámite y se consiguió el registro en Max Havelaar-Holanda.

Para comenzar los procesos de venta a alguna empresa importadora, se contó con el apoyo de la Unión de Ejidos de La Selva, quien cedió en el ciclo 1993-94 uno de sus contratos con una empresa importadora de Holanda para que la Unión Majomut iniciara el proceso de exportación dentro de un esquema de comercio justo.

En ciclos posteriores otras organizaciones de pequeños productores de café de México apoyaron a la Unión Majomut en el proceso de consolidación de sus mercados, ya que proporcionaron contactos con empresas importadoras que deseaban café de organizaciones mexicanas. Así nacieron relaciones comerciales con empresas de Estados Unidos, Inglaterra, Alemania y Dinamarca.

Cuadro 1. Café vendido al mercado normal y al comercio justo por la Unión Majomut en el periodo 1992-2002. (sacos de 69 kilogramos)

CICLO	MERCADO NORMAL ¹		COMERCIO JUSTO ²		TOTAL
	Sacos	%	Sacos	%	
1992-93	4,122	100	0	0	4,000
1993-94	4,269	94	250	6	4,519
1994-95	5,020	91	500	9	5,520
1995-96	4,509	89	500	11	5,009
1996-97	4,012	80	1,000	20	5,012
1997-98	502	40	750	60	1,252
1998-99	2,523	71	1,000	29	3,523
1999-00	2,508	50	2,500	50	5,008
2000-01	514	10	4,500	90	5,014
2001-02	0	0	6,500	100	6,500
PROMEDIO	2,543.55	62.50	1,590.91	37.50	4,123.36

Fuente: Archivo de la Unión Majomut.

Notas: 1 Se refiere a las ventas al mercado nacional y de exportación.

2 Incluye café orgánico y convencional.

En relación al porcentaje de café orgánico y convencional acopiado durante la cosecha 2001-2002 se tuvo lo siguiente:

Café orgánico: 5,985 quintales (58.8%);

café convencional: 4,125 quintales (41.2%),

teniendo un total de 10,020 quintales de café acopiados en el ciclo.

Cómo un comprador define a nuevos proveedores de café, y en nuestro caso a Majomut, depende de cada empresa en particular. Sabemos de un comprador al que le enviamos una muestra, la cató y le pareció buena; el responsable de compras de esa empresa preguntó a otro comprador acerca de la seriedad de la organización en el cumplimiento de compromisos en tiempo y calidad; y al tener buenas referencias de nosotros, nos contactó para hacer un primer contrato y en

ciclos posteriores aumentó las compras gracias al buen cumplimiento de los términos del contrato y a mantener altos los estándares de calidad.

La Unión Majomut nunca ha recibido créditos para la producción, sino solamente para el proceso de acopio y comercialización de café. La Unión Majomut ha contado en este sentido con varias opciones:

- a. Entre 1990 y 1992 se trabajó con crédito de la banca de desarrollo (Banco de Crédito Rural) que tuvo la característica de ser un crédito caro con tasas de interés superiores al 30% anual, pero que en esos años fueron la única alternativa para comenzar el acopio antes de recibir los pagos de los clientes.
- b. Entre 1991 y 1993 se recibieron créditos del Fondo Regional de Solidaridad operado por el Instituto Nacional Indigenista; fueron créditos pequeños (de unos 30 a 50,000 dólares) y con tasas de interés blandas (1.5% mensual), que solamente permitían iniciar el acopio.
- c. A partir de 1994 y hasta el año 2000 se recibieron créditos del Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales (FONAES). Fueron créditos sin interés para ayudar en la operación de las organizaciones sociales que contaban con programas de comercialización. Su monto ha variado entre 15 y 60,000 dólares.
- d. Los recursos propios de la Unión Majomut se han depositado en un Fondo formado entre varias organizaciones miembros de Coopcafé (CNOCC-Chiapas), que se otorgan al principio de cada ciclo a la Unión y al final del mismo se recuperan al mismo Fondo llamado Fideicomiso F-700. De aquí se han recibido recursos de entre 15 y 150,000 dólares.
- e. Desde el ciclo 1995-96 se han recibido prefinanciamientos del 60% del valor del precio mínimo de parte algunos compradores del mercado justo. Se recibieron recursos con tasas de interés entre 8.5 y 11%.
- f. La Unión Majomut forma parte de la Unión de Crédito de los Productores de Café del Estado de Oaxaca (UCEPCO), con lo cual se accedió a crédito de este organismo en los ciclos 1998-99 y 1999-00. Las tasas fueron dentro del rango de las tasas comerciales en México (12-13% anual), pero se ha dejado de operar debido a contarse con otras opciones mejores.
- g. A partir del ciclo 2000-01 se ha recibido crédito de parte del Fondo Acción constituido entre el Banco Banamex, el Fondo Social Banamex y el BID, que ha otorgado créditos con tasas bajas cercanas al 10% anual y que otorga además ciertas cantidades de dinero en programas de cooperación técnica no reembolsable al Banco.

No existe una diferencia entre el manejo financiero del crédito que da la Unión Majomut para los tipos de mercado del café. Se maneja únicamente la diferencia entre café orgánico y café no orgánico. En función de la cantidad de café programada a acopiar cada ciclo, se divide el crédito para acopio en orgánico o no orgánico. No hay una diferencia entre el café que va al mercado justo y el que va al mercado normal.

Como la Unión Majomut tiene un programa de apoyo a la producción orgánica (en capacitación, formación de promotores) la cantidad de café orgánico producido ha ido creciendo cada ciclo. Además el precio del café orgánico ha sido sensiblemente superior al no orgánico en los últimos ciclos debido a que los importadores del sistema de comercio justo han pedido cada vez más café orgánico pues el mercado identifica más fácilmente lo justo con lo orgánico, por lo que cada vez más café que va al mercado justo es también orgánico.

El cambio más importante en el sistema de comercio justo se dio cuando se acordó en Europa realizar una unificación de sellos y registros de comercio justo, con lo que se creó FLO. Esto originó un sistema único de seguimiento a las organizaciones miembros del registro y una repartición de las áreas geográficas por sistema. Así, las organizaciones de México fueron supervisadas a partir de 1996-97 por un representante proveniente de Trans Fair Alemania, con la que antes no habíamos tenido contacto y que desconocía el país y el funcionamiento de las organizaciones. Sin embargo, este proceso se ha venido mejorando con el paso del tiempo.

3) Tipo de organización de la cooperativa con relación a la participación en Comercio Justo.

En la Unión Majomut funcionan dos tipos de “liderazgo”⁴:

- 1) Los miembros de la directiva, que tienen la relación directa con los delegados y socios a nivel de comunidad, así como la relación con otras organizaciones de productores; y
- 2) Los miembros del equipo técnico, que juegan un papel más gerencial en el funcionamiento de la organización. Tienen la responsabilidad en el proceso operativo de la comercialización, en la elaboración de planes y programas de acopio y proyectos de financiamiento. Apoyan también la tarea de mantener la relación con el sistema de comercio justo. El equipo técnico de la Unión Majomut trabaja desde 1992 como unidad de apoyo al Consejo de Administración. Está conformado en la actualidad por 4 ingenieros agrónomos, 3 técnicos agrícolas, 1 contador y un auxiliar de contabilidad, 1 especialista en informática, 1 antropólogo y 50 promotores comunitarios. Es un mecanismo importante porque ha permitido la elaboración y ejecución de proyectos técnicos y de desarrollo, así como también ha proporcionado los servicios de asesoría en contabilidad, administración, comercialización y planeación.

Existe un trabajo coordinado entre los dos niveles de “liderazgo”, que permite hacer una labor complementaria y no de competencia. Existen además reuniones periódicas entre los miembros de la mesa directiva y los del equipo técnico que

⁴ Se continúa con la denominación de liderazgo propuesta por los que elaboraron el proyecto, aunque en el caso de la Unión Majomut con el término liderazgo nos referimos a dos estructuras formales de toma de decisiones que están presentes en el organigrama operativo de la organización.

permiten ir trabajando de común acuerdo, limando asperezas y haciendo más eficiente la operación.

Un papel importante en este proceso lo representan los promotores comunitarios, que son socios del programa orgánico de cada comunidad. Son 50 personas que son electos por su mismo grupo de trabajo (cada grupo es conformado por una cantidad de 23 personas en promedio), en base a un perfil mínimo de saber leer y escribir, ser reconocido como un productor orgánico sobresaliente y tener facilidad de comunicación con sus compañeros. Reciben una compensación mensual de \$300 (trescientos pesos) que es sacado del premio social. La compensación es un pago por los días que el promotor tiene que estar visitando las parcelas de otros miembros de su grupo o en trabajos de capacitación y que durante esos días el promotor tiene que pagar a un jornalero para que realice los trabajos en su parcela. Equivale a 8 días de trabajo al mes.

En cuanto a la división de responsabilidades entre el equipo técnico y los directivos, se puede señalar que los miembros del equipo técnico no toman decisiones sino exclusivamente en el ámbito del control interno del sistema orgánico y en aspectos operativos del desarrollo de los proyectos; y el resto de su trabajo se refiere a orientar a los directivos y delegados en cómo mejorar y eficientar el funcionamiento de la organización. El Consejo de Vigilancia se enfoca al control del proceso de acopio y beneficiado de café y a las actividades y personal de la bodega y planta de beneficiado. El Consejo de Administración se enfoca al control de los proyectos y a la comercialización de café. Tiene el trabajo de coordinar el equipo técnico así como al personal y actividades de la oficina de San Cristóbal de Las Casas.

El funcionamiento de la organización está ilustrado en el organigrama operativo que se muestra en la siguiente página.

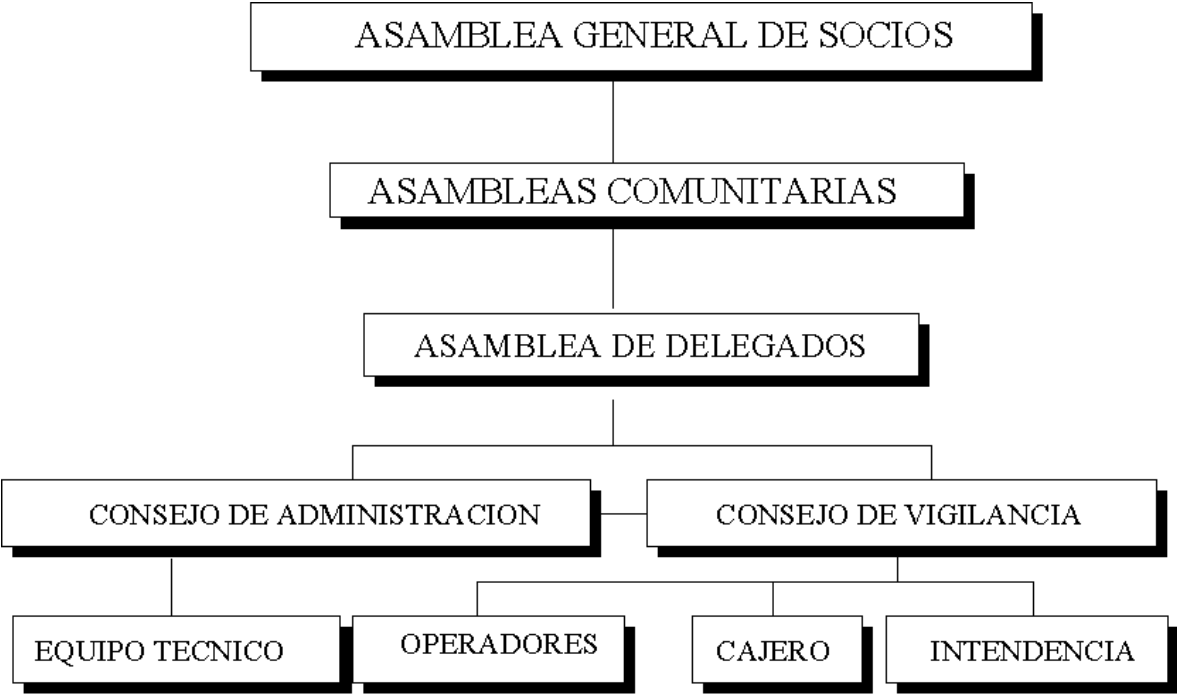
Las decisiones en torno al comercio justo son tomadas por la mesa directiva. El Consejo de Administración de la Unión decide qué contratos firmar y a qué precio fijar los contratos; sin embargo, para tomar estas decisiones pide siempre la asesoría de los responsables de comercialización del equipo técnico. Las decisiones en cuanto al precio que se paga a los productores son tomadas en una asamblea de delegados de la organización considerando una propuesta emitida por el Consejo de Administración. Así mismo, en el nivel de la asamblea de delegados se acuerda el destino del premio social.

El prefinanciamiento se divide en partes proporcionales entre la cantidad de café orgánico y no orgánico que será acopiado en cada ciclo, independientemente de si el café será vendido al comercio justo o no. El objetivo es que se cuente con recursos suficientes para poder acopiar el café orgánico y el no orgánico, sin importar el destino final del producto en el extranjero o en el mercado nacional.

Para socializar la información del comercio justo se sigue el procedimiento normal: La mesa directiva informa en una reunión de delegados los avances en la contratación de café, en los embarques y ahí se da la información del balance final donde se dan a conocer los resultados en cuanto a utilidades y premios. Posteriormente cada delegado lleva la información a su comunidad, donde se

discuten los avances y resultados, y se hacen propuestas y se toman acuerdos sobre los temas tratados.

ORGANIGRAMA OPERATIVO DE LA UNIÓN MAJOMUT



La Unión Majomut recibe en el sistema de comercio justo un precio mínimo garantizado de 1.21 dólares la libra de café, puesto FOB puerto de salida. Sobre ese precio se reciben 5 centavos adicionales como premio social que la cooperativa destina para proyectos de desarrollo, concretamente se usan para apoyar el proceso de organización productiva de las mujeres y para el proceso de formación de promotores orgánicos. Adicionalmente, si es café orgánico se reciben 15 centavos como premio, que se agregan al precio orgánico.

Antes de cada ciclo se hace un cálculo del café que será acopiado y del total cuánto será vendido dentro del mercado justo. Una vez hecha la proporción se procede a hacer la cuenta de los gastos que hace la cooperativa (gastos de administración, de transformación y de comercialización) que serán descontados del precio y así se sabe a qué precio se recibirá el café de los socios, tanto orgánico como no orgánico.

Durante el ciclo 2000-01 el precio que pagó la Unión Majomut a sus socios fue de \$12 por kilogramo de café pergamino no orgánico y \$18 por kilogramo de café pergamino orgánico. Si tomamos en consideración que el precio promedio que pagaron los compradores regionales que fue de \$6 por kilogramo de café

pergamino, un socio de la Unión Majomut recibió 100 y 200% más que el precio promedio regional respectivamente.

Cuando se inició la venta de café al comercio justo se vendía una proporción muy baja de la cosecha a este mercado y se decidió inicialmente repartir el sobreprecio de manera proporcional entre todos los socios, de acuerdo a la cantidad de café que cada uno había entregado a la Unión. En la medida en que la proporción de ventas al comercio justo creció, se fue cambiando de manera de que el premio social se destinara a proyectos de desarrollo y a que parte del sobreprecio se usara en la construcción de infraestructura necesaria para el funcionamiento de la organización. En este sentido, parte del sobreprecio de la cosecha 1999-2000 se usó en la instalación de una seleccionadora electrónica, en el ciclo 2000-01 en la construcción de un centro de capacitación y en el ciclo 2001-02 en la remodelación de las nuevas oficinas en San Cristóbal de Las Casas.

Para la admisión de nuevos socios existe mucha apertura. En los últimos 6 años la membresía creció de 1,053 a 1,500 socios (casi un 50%). En relación al crecimiento de la Unión Majomut, el mayor se da a partir de 1998 cuando se presentan problemas políticos en el municipio de Chenalhó y varios grupos se integran a la organización. Desde ese año se tuvo el crecimiento de 1,150 socios hasta 1,502 en el ciclo 2001-02. También en 1999 se da la ampliación del área de influencia en los municipios de Tenejapa, Oxchuc y Pantelhó. La organización toma ese crecimiento en otros municipios como el sembrar el interés en las áreas vecinas en el sentido de que la organización puede ser una alternativa mejor para ayudar en la solución de los problemas comunitarios. Los criterios de admisión han sido reelaborados para impedir que ingresen socios que no tengan un compromiso con el desarrollo de la comunidad y que solamente estén buscando un incremento coyuntural en el precio. En este sentido no se quiere que se vea a la Unión Majomut como un comprador más de café, sino que se quiere que sea realmente un mecanismo de organización y búsqueda de alternativas productivas para sus miembros. Las normas que se aplican para el ingreso de nuevos socios son:

- Estar organizados en un grupo comunitario (no se aceptan socios en lo individual, sino a través del grupo cafetalero o el total de la comunidad).
- Realizar un aporte de \$300 (trescientos pesos equivalentes a 32 dólares) por socio, usado para gastos de administración.
- Participar durante un año en trabajos de producción orgánica y pasar la primer inspección para obtener el certificado orgánico, para asegurar que hay interés en mejorar la producción de acuerdo a la norma. Esto significa que los socios son admitidos cuando lo acuerda la asamblea de delegados, pero pueden entregar café para su venta hasta el siguiente ciclo.

El procedimiento de admisión de nuevos grupos es el siguiente: presentan su solicitud ante la Asamblea de Delegados que evalúa las razones del interés por ingresar (que no sea solamente la búsqueda de mejor precio del café, sino el interés por participar en otros proyectos como el orgánico) y que sean grupos comunitarios en municipios indígenas. Se toma en cuenta que sean cercanos al

beneficio de café para que sea factible y rentable el movimiento de producto. Finalmente se hace una visita al grupo por parte de la mesa directiva para constatar el interés de todos los miembros y se presenta la información ante una asamblea de delegados que toma el acuerdo sobre el ingreso.

4) Sistemas de certificación y calidad.

Para mantenerse dentro del registro de organizaciones de pequeños productores de café del sistema FLO se requiere recibir una visita de seguimiento y monitoreo que cada año se realiza por parte del sistema. En esta visita un inspector acreditado por FLO revisa el volumen vendido dentro del sistema, así como la cadena de custodia del café, desde el productor hasta el comprador, de manera que se garantice al consumidor que el producto adquirido proviene de un pequeño productor miembro de una cooperativa que cumple con las normas del registro.

Así mismo, el inspector revisa el destino que se da al sobreprecio y los premios, de manera que se garantice también que se está apoyando a procesos de desarrollo social. Por otro lado, el inspector revisa de manera documental y en ocasiones con entrevistas de campo, los informes financieros que rinde la organización a sus socios y si esta información llega adecuadamente a todos los miembros.

Algunas sugerencias que han hecho los inspectores han permitido a la Unión mejorar su funcionamiento dentro de las normas de comercio justo. Ente otras podemos señalar las siguientes:

- Se ha diferenciado en los informes los recursos recibidos por premio social, lo que ha permitido apoyar los proyectos de desarrollo de manera transparente.
- Se ha mejorado la presentación de informes financieros a los socios, para hacerlos más entendibles.
- Se ha puesto mayor atención a los proyectos de desarrollo de las mujeres.

La Unión Majomut participa comercialmente en dos vías; en el mercado justo y en el mercado de café orgánico. Se comenzó a vender primero dentro del mercado justo (1993-94) pero dos ciclos después ya se participaba en el mercado orgánico (1995-96).

Los criterios de ambos procesos de certificación están complementados entre sí. El mercado justo tiene un apartado donde se pide que la producción tienda a convertirse hacia lo orgánico y sea ambientalmente amigable; el certificado orgánico se basa en las normas internacionales que tienen un capítulo sobre justicia social.

El capítulo sobre justicia social de las normas IFOAM⁵ de producción orgánica señalan lo siguiente:

- Debe basarse principalmente en la fuerza de trabajo familiar. En caso de usar mano de obra contratada, se deben respetar las condiciones laborales de la OIT.
- Los trabajadores deben tener condiciones de vida digna: habitación, alimentación, salud y educación.
- No debe haber discriminación por razones de sexo, edad o religión. A trabajo igual se debe pagar igual.
- Debe haber un reparto de utilidades a los trabajadores.
- No se permite el trabajo infantil.

La Unión ha participado en la discusión sobre las normas de café sustentable que se han hecho en nuestro país para ver la posibilidad de obtener un sello que reúna al café que es producido bajo las normas orgánica, de comercio justo y de sombra. Participa en el Consejo Civil para la Cafecultura Sustentable en México y en el Sistema de Comercio Justo México para impulsar las relaciones de comercio nacional bajo las normas que se manejan en el sistema FLO, pero adaptadas a las condiciones de nuestro país.

Lo que se ha buscado es que se puedan unificar criterios, normas y procesos de inspección y certificación para facilitar el trabajo de producción de café sustentable. La unificación de sellos implicará más facilidad en la promoción e identificación del consumidor del producto sustentable. Para los productores supone el beneficio de tener una sola inspección para tres normas distintas a diferencia de tener tres inspecciones distintas como ahora se realizan. Se abaratarían los costos y los tiempos en que la organización estaría sujeta a inspecciones externas. Los obstáculos que se tienen ahora es que se ha trabajado con tres normas independientes una de la otra.

En relación a la calidad se puede mencionar que el sistema de comercio justo ha influido en el mejoramiento de la calidad del café que se ha estado exportando, porque debido a la diferencia en precio se ha buscado estar mandando un café de calidad altura o estrictamente altura. Antes de ingresar al sistema de comercio justo la Unión Majomut solamente exportaba cafés de calidad prima lavado y extra prima lavado.

Para cumplir con la calidad exigida se tuvo que maquilar el café en la seleccionadora electrónica de la Unión de la Selva en Comitán durante tres años. Posteriormente se compró una seleccionadora electrónica que se instaló en las instalaciones del benéfico seco de la Unión Majomut en Polhó en el año 2000, para así garantizar la calidad de la preparación que se envía a los importadores del comercio justo.

⁵ International Federation of Organic Agricultural Movements (Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica) es el organismo rector a nivel mundial sobre la producción y certificación de productos orgánicos.

La participación con el principal importador en el sistema inglés de comercio justo, denominado Twin Trading ha permitido durante los últimos cuatro ciclos productivos obtener una información permanente del comportamiento del mercado internacional del café, a través de un Boletín que se publica en Londres de manera quincenal, y que es enviado a todas las organizaciones que participamos con ellos a través de fax y correo electrónico.

También se ha recibido de ellos capacitación constante en lo referente a manejo de la comercialización (elaboración y fijación de contratos, manejo de riesgos y coberturas), así como sesiones de capacitación gerencial en el control financiero, diversificación de mercados y planeación estratégica. Se cuenta con el apoyo de una persona de Twin que una vez cada mes hace una visita a la organización para revisar los avances en el trabajo, ver posibles problemas y realizar un programa permanente de seguimiento y asesoría.

Otro de los principales importadores de Holanda participa una vez al año en México en una sesión de información del mercado del café y posibilidades de desarrollo y capacitación en el manejo de contratos en el comercio justo y en el mercado normal.

5) Puntos de vista de los productores sobre comercio justo.

Existe dentro de la Unión Majomut una percepción diferenciada de lo que es el comercio justo. Existen básicamente tres diferentes niveles:

- a) El nivel de los socios de la organización en cada una de las comunidades. En este nivel no hay una conciencia totalmente clara de lo que es el sistema de comercio justo. Se relaciona a los compradores de comercio justo con los compradores de café orgánico que "dan un mejor precio para el café", pero no se tiene claridad de cómo funciona el sistema de comercio justo. Han recibido a los inspectores o "monitores" del sistema FLO, pero no se diferencia claramente de los inspectores orgánicos que igualmente cada año hacen una visita a las instalaciones y comunidades de la organización. Hay productores que en la entrevista manifestaron que la razón por la cual la Unión Majomut puede pagar un mejor precio es debido a que los socios han trabajado mucho para mejorar la calidad del café y que por eso se puede vender café de buena calidad que tiene un precio más alto en el mercado.
- b) El siguiente nivel es el de los delegados de las comunidades de la organización. En este nivel se ha escuchado a los directivos con relativa frecuencia hablar del sistema de comercio justo, donde el café de nuestra organización recibe un precio mínimo. No se tiene una idea clara de lo que significa "el sistema de comercio justo" y se identifican con más claridad a los compradores que han hecho visitas. Se habla más de sistema Max Havelaar que fue lo que se conoció inicialmente que de FLO.

- c) El tercer nivel es el de los directivos de la organización y de los miembros del equipo técnico, donde hay un conocimiento bastante preciso de lo que es el sistema de comercio justo, el papel que juega el registro, así como los diferentes actores: importadores, los productores, los monitores y los distribuidores. Se tiene una idea muy clara de lo que significa el precio mínimo garantizado, los premios social y orgánico, así como el prefinanciamiento.

Para la mayoría de los productores el comercio justo es algo muy identificado con su organización. Pertenecer a su organización es pertenecer al comercio justo. La Unión Majomut es quien puede realizar la exportación de café directamente, así como también ventas directas de café tostado y molido en el mercado nacional. La pertenencia a redes de comercio justo es identificada como la pertenencia a la Coordinadora Nacional (Cnoc) o Estatal (Coopcafé) de pequeños productores de café, ya que en estas redes participan prácticamente las mismas organizaciones.

El comercio convencional por otro lado, es algo que para un socio a nivel comunitario de la Unión Majomut, tiene el rostro de los intermediarios regionales, o sean los llamados “coyotes”. Estos son los que representan el mercado normal del café. La mayor parte de los productores ignora el mecanismo que tiene que hacer la Unión Majomut para vender parte del producto al mercado comercial y se piensa generalmente que prácticamente todo el café puede ser vendido en el sistema de comercio justo o en el mercado orgánico todo el tiempo.

6) Beneficios del comercio justo para productores, sus familias, sus organizaciones y comunidades.

- a) El sistema de comercio justo presenta muchos beneficios a la Unión Majomut que lo hacen ser una verdadera alternativa para la venta de café en el mercado internacional. Entre las ventajas se encuentran las siguientes:
 - 1. La estabilidad en el precio que permite saber cuál es el precio mínimo de venta de los lotes contratados en el sistema, con lo que se puede hacer un cálculo bastante preciso de cuál debe ser el precio que se pagará al productor sin arriesgar a tener pérdidas en el ejercicio.
 - 2. El precio mayor obtenido por los socios en la organización por la venta de café, en relación con el precio promedio vigente en el mercado regional, permite a la organización ser una verdadera alternativa comercial para los socios, con lo cual logra mantener una operación a largo plazo en donde los productores ven con confianza a su organización, la respaldan y apoyan como mecanismo también que ayuda a promover otras alternativas aparte de la venta de café. La producción de café implica para una familia de la Unión Majomut el 80% de los ingresos de dinero que obtiene cada año. No obstante, las familias obtienen además producción de granos básicos para autoconsumo en un sistema de producción diversificado.

3. El mayor precio de venta a nivel internacional ha permitido a la Unión Majomut y a sus socios, destinar una parte de sus utilidades de los últimos tres ciclos productivos, para la capitalización de la organización en infraestructura productiva y de capacitación. Como ejemplo de lo anterior están:
 - la compra e instalación de una seleccionadora electrónica con un costo aproximado de 90,000 dólares (de los cuales un organismo de cooperación internacional aportó un 50%),
 - la construcción de una bodega para café orgánico en la comunidad de Polhó, con capacidad de almacenar 5,000 quintales de café y que tuvo un costo cercano a los 50,000 dólares,
 - la construcción de un centro de capacitación campesina en la comunidad de Polhó, que tuvo un costo aproximado de 60,000 dólares (apoyado en un 75% por una agencia de cooperación internacional) y que servirá para dar los servicios de hospedaje, alimentación y soporte técnico en los procesos de intercambio de experiencias, capacitación y asesoría a los 50 promotores campesinos en café orgánico y 40 promotoras campesinas en hortalizas orgánicas y producción avícola para autoconsumo, así como para brindar estos servicios a otras organizaciones de la región que lo requieran, y
 - la adquisición de un nuevo inmueble para oficinas administrativas en San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, con valor aproximado de 150,000 dólares y que fue comprado exclusivamente con el aporte de cada socio de 2 pesos por cada kilo de café pergamino comercializado con la Unión.
4. La ventaja de contar con una fuente de financiamiento para el acopio y comercialización de café negociada por los mismos importadores, ya que eso da la garantía que aún si se suspendiera el crédito en México (por razones económicas o políticas), se puede contar con los recursos que vienen de otro país. Durante las dos últimas cosechas la cantidad de crédito proveniente del prefinanciamiento de los importadores del sistema de comercio justo correspondió a un 30% del total de recursos crediticios manejados por la organización.
5. Los recursos obtenidos con el sobreprecio del mercado justo han permitido en parte a la Unión Majomut, mantener la operación del equipo propio permanente de asistencia técnica para el cultivo de café orgánico y para dar asesoría a otros proyectos y cultivos de la organización. La Unión destina alguna parte de las utilidades a fortalecer el Fondo de Asistencia Técnica de la organización y también una parte de los recursos que se obtienen por el premio social (5 centavos por libra vendida dentro del sistema) son utilizados para el pago de los servicios de asistencia técnica y la formación de los propios técnicos y técnicas campesinas. Este equipo técnico, que a la fecha consiste en 4 agrónomos, 3 técnicos medios, 2 contadores, 1 antropólogo, 1 especialista en informática, 50

promotores de café orgánico y 40 promotoras en producción de autoconsumo, es una de las mayores fortalezas de la organización porque ya no se depende de la asesoría técnica externa, ni de la presencia de recursos gubernamentales para su trabajo. El equipo técnico trabaja tanto en aspectos relacionados con la producción, como con la transformación (beneficiado, tostado y molido) y comercialización.

6. La pertenencia al sistema de comercio justo permite la ampliación de la cartera de clientes, ya que el personal del sistema FLO realiza un trabajo permanente de promoción comercial y de distribución de los miembros del registro de FLO. Circula por lo tanto, por lo menos una vez cada año las listas de productores entre los importadores y compradores, así como las listas actualizadas de importadores entre las diferentes organizaciones de productores que están dentro del registro. Esta información permite mandar muestras de café a nuevos clientes cuando no se cuenta con compradores para todo el café acopiado.
7. La ampliación de habilidades sobre calidad y comercialización es un tema importante que algunos actores dentro del sistema están impulsando de manera permanente. Ya se trató lo relativo al trabajo que se tiene con Twin Trading de Inglaterra y otra empresa de Holanda. Por otra parte es una constante entre los importadores de café en el comercio justo mantener una retroalimentación constante con sus proveedores sobre la calidad de café que se recibe en cada lote. En este sentido es una práctica común el que la organización está recibiendo los resultados de la catación organoléptica que cada comprador hace al recibir el café de cada lote enviado, de manera que se puede ir avanzando en el conocimiento de la calidad del producto que se está enviando al exterior y el cumplimiento de las calidades y preparaciones contratadas, de forma que así la organización va conociendo si está mandando un café de calidad inferior o superior a la estipulada en el contrato respectivo.
8. En cuanto al fortalecimiento y apoyo a las actividades no cafetaleras, ya se mencionó en apartados anteriores lo relativo al impulso de proyectos de desarrollo comunitario. En años anteriores se participó en proyectos comunitarios de autoconstrucción y mejoramiento de la vivienda, en el establecimiento de tiendas de abasto, en la instalación de molinos y tortillerías que facilitarían el trabajo de las mujeres, en créditos para la adquisición de animales de carga, etc. Pero durante los últimos años se han enfocado los esfuerzos en los proyectos de organización de grupos colectivos de mujeres para el autoabasto alimentario y junto con otras organizaciones campesinas (por ejemplo de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras [CNOC], de la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras [ANEC], de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social [AMUCSS] y de la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Autónomas [UNORCA]), en la gestión de políticas públicas para el fomento y desarrollo de la cafecultura, para el desarrollo social y el reconocimiento de la necesidad de la participación

campesina en el diseño y ejecución de las políticas de desarrollo en el campo mexicano.

b) Para los socios de la organización (los productores directos), los beneficios que se obtienen de la participación de la Unión Majomut en el sistema de comercio justo son las siguientes:

1. Se ha obtenido un precio superior al que ha prevalecido en el mercado regional del café. Como se anotó antes, durante los dos últimos ciclos la diferencia obtenida ha llegado a ser hasta del 200% superior sobre el precio regional. Un productor promedio en la Unión Majomut cosecha cerca de 15 quintales cada ciclo. Si su producción es orgánica recibió un total de \$15,500 (quince mil quinientos pesos, equivalentes a unos \$1,700 dólares). Si el mismo productor hubiera entregado su café al intermediario regional únicamente hubiera recibido unos \$5,000 (cinco mil pesos, equivalentes a \$550 dólares).⁶
2. Por otro lado, no solamente es el buen precio en un par de cosechas el único beneficio recibido. Es también importante para los productores el saber que pueden recibir un precio similar por un periodo largo de tiempo, lo que le permite saber qué ingresos recibirá por el café y hacer una cierta planeación de sus actividades y gastos durante el año. En caso de no ser miembro de una organización que vende al sistema de comercio justo, el productor tendría que esperar hasta la venta del café para poder saber con cuánto dinero contará.
3. El participar en la Unión Majomut (e indirectamente gracias al sistema de comercio justo, pero no únicamente debido a ello), le permite a un productor recibir un proceso permanente de capacitación para mejorar su producción mediante el sistema orgánico. Un productor recibe un mínimo de 6 cursos de capacitación, intercambio de experiencias y actualización técnica durante cada ciclo. Los temas centrales de las capacitaciones y asesorías son:
 - Podas y manejo de tejidos en los cafetos.
 - Selección de semilla. Renovación de cafetales.
 - Manejo de sombra y diversificación.
 - Fertilidad de suelos. Preparación y aplicación de abono orgánico.
 - Conservación de suelos.
 - Control de plagas y enfermedades. Control biológico de la broca del cafeto.

⁶ Vale la pena anotar que una familia tiene un promedio de casi 4 hectáreas de tierra, divididas de la siguiente forma: 1.2 hectáreas dedicadas al café, 2 hectáreas para el cultivo de granos básicos (maíz-frijol), cerca de 0.5 hectárea de huerto familiar y el resto en la superficie para su vivienda. El café es el principal producto para el mercado, pero la economía familiar se sostiene también de otras fuentes de recursos.

Además de lo anterior, los productores reciben también cada año, capacitación sobre el control de la calidad en el proceso de beneficio húmedo y manejo post-cosecha (que es realizado por cada familia), de manera de mantener un mismo nivel de calidad en el café que se entrega a la organización en cada cosecha. En este sentido se recibe asesoría sobre:

- el proceso de cosecha del grano, para cortar únicamente granos maduros;
 - despulpado y ajuste de la despulpadora, para obtener granos enteros que no hayan sido cortados por la despulpadora o que tengan residuos de la corteza del fruto;
 - tiempo y recipientes para el fermentado, de manera que se obtenga un fermentado parejo del mucílago y que permita su lavado correcto y que en el cascabillo no queden partículas que produzcan malos olores o sabores en el grano;
 - lavado del grano y manejo de aguas residuales, que no deje residuos en el pergamino y que las aguas sean depositadas en lugares que permitan su infiltración a capas inferiores del suelo, sin contaminar las fuentes de agua;
 - secado de café, para obtener un grado adecuado de humedad que permita un beneficiado seco adecuado y obtener un grano de calidad y color adecuado para la exportación; y
 - almacenamiento de café, separado del suelo y lejos de fuentes de contaminación como gasolina o detergentes que afectan las cualidades organolépticas del grano.
4. Los socios de la Unión Majomut tienen un aumento en su autoestima reflejado en el gusto e interés por mantenerse como campesinos productores de alimentos para su familia y productos para la venta, principalmente el café. Un productor que es miembro de la organización puede ver como muchos de sus vecinos dentro de otras comunidades del municipio o de otros municipios vecinos tienen que emigrar temporal o definitivamente en busca de trabajo para compensar la baja en los ingresos debido a la disminución en el precio internacional del café. Mientras que ellos están obteniendo los suficientes ingresos y servicios para mantenerse trabajando en su parcela sin tener que salir de la comunidad. Por otro lado, varios productores han señalado que para ellos representa un gran orgullo pertenecer a una organización que a pesar de los problemas que se presentan actualmente en el precio, continúa creciendo en su infraestructura y capacidad de generar proyectos de desarrollo.
5. Dentro de las actividades no cafetaleras que apoya la Unión Majomut se encuentran las siguientes:
- la capacitación en la producción de maíz orgánico y el mejoramiento del sistema productivo de la milpa tradicional, concebida como un

policultivo. Los socios de la organización han recibido información de los problemas generados por el uso de herbicidas que llevan al monocultivo, y de los fertilizantes químicos que además del alto costo que tiene su adquisición, agotan la fertilidad natural del suelo. También se ha señalado constantemente durante los últimos años lo dañino que resulta el método de rozar y quemar, ya que con ello se eliminan muchos de los aportes que provienen de la hojarasca y el rastrojo, por lo que se ha promovido la no quema para preparar el suelo para la siembra. Así mismo se ha informado sobre el daño que ocasiona el uso de semillas híbridas en el maíz y la necesidad de recuperar las semillas locales.

- Además de lo anterior, los productores que participan en el programa de producción orgánica han estado apoyados para mejorar la diversidad de las especies de sombra, con lo cual es posible obtener beneficios adicionales para alimentación, leña combustible, madera de construcción, plantas medicinales, etc., así como excedentes para la venta, con lo que se apoya al mejoramiento del ingreso. De acuerdo a un estudio realizado en 1996, un cafetal orgánico diversificado puede proporcionar hasta un 20% de recursos monetarios adicionales a los aportados por la venta del café, además de los bienes para el autoconsumo que son aportados por las plantas asociadas al cultivo de café.
 - Los productores de la organización han comenzado a participar en un sistema de captación de ahorro y que posteriormente servirá para apoyar el financiamiento local, mediante el establecimiento de un Microbanco campesino. Actualmente este microbanco cuenta con 114 socios.
- c) En relación con los beneficios sociales y económicos derivados del comercio justo para las familias de los productores, además de lo indicado en los puntos anteriores, podemos señalar los siguientes:
- Mejora en el ingreso familiar entre 100 y 200%.
 - Aumento en el nivel de consumo de alimentos debido a la participación en el proceso de producción orgánica diversificada y en el programa de producción para el autoabasto, que actualmente incluye a unas 400 mujeres que trabajan colectivamente programas de producción de hortalizas orgánicas y granjas de pollos para el autoconsumo y venta de excedentes.
 - Participar en un programa de autoconstrucción de vivienda, en el que se han dado apoyos en crédito para construir 148 viviendas (con lo que se han beneficiado aproximadamente 10% del total de familias de la organización) apoyados por un fondo proporcionado por la Fundación Hábitat para la Humanidad y que crece con las recuperaciones anuales del crédito otorgado a cada familia en lo individual. Estas viviendas son construidas de concreto y de acuerdo a un diseño discutido, aprobado y realizado por las mismas familias

campesinas. Además se participó en 1995 en un programa de mejoramiento de la vivienda que benefició a 600 socios, que consistió en dotar de láminas y otros materiales para mejorar las condiciones de vivienda para la familia.

- Participación en el sistema de microbanco campesino que permite el ahorro de alguna cantidad de recursos en la época de cosecha de café, para su movilización en las temporadas críticas de falta de dinero durante el año.
- Permanencia de los miembros de la familia en la comunidad debido a que no se tiene la necesidad de migrar temporal o definitivamente en busca de trabajo. Además el sistema orgánico que ha impulsado la organización (en parte también como un requerimiento del sistema de comercio justo), aumenta la necesidad de mano de obra ocupada para la producción de café, con lo cual se genera un mayor número de empleos para la familia. De acuerdo a un estudio realizado en 1995, para la producción orgánica se requiere prácticamente del doble de jornales que para un a producción tradicional (208 contra 112 jornales por año).

d) En relación con los indicadores de mejoramiento de condiciones dentro de las comunidades tenemos los siguientes⁷:

- Ya se ha señalado en puntos anteriores la importancia que tiene el impulso a la producción orgánica en la generación de empleos para los miembros de las comunidades. En la Unión Majomut existen hasta el año 2001 una cantidad de 1,894 hectáreas en el programa orgánico. Lo que representa cerca de 180,000 jornales adicionales cada año, que son cubiertos por los miembros de las comunidades.
- En las 1,894 hectáreas del programa orgánico de la organización se realizan prácticas de conservación de suelos. Lo que de acuerdo a estudios realizados con anterioridad representa una disminución de pérdidas de suelo por erosión cercanas a las 3,800 toneladas por año. Esta cantidad de suelo es mantenida en las parcelas de café en las partes altas de las cuencas hidrológicas, con lo cual además se mantienen libres de esa cantidad de azolve las presas hidroeléctricas que se ubican en las partes bajas de las principales cuencas de Chiapas. Además se mejoran los procesos de captación de aguas de lluvia y de alimentación de los mantos freáticos.
- Una parcela manejada de manera orgánica diversificada puede contener hasta 64 especies distintas en tres estratos vegetativos, lo que tiene un gran valor en los aspectos de conservación de la

⁷ En este sentido se mencionan también indicadores que no son exclusivamente ocasionados por la pertenencia de la organización al sistema de comercio justo, pero que de manera indirecta estar en el registro de FLO ayuda a fortalecer los procesos y mejoras señalados.

biodiversidad tanto de la flora como de la fauna que está presente en esos hábitat.

- La capacidad de gestión comunitaria y el apoyo de la organización económica han permitido la introducción y mejora de caminos en las siguientes comunidades: Poconichím (3.5 km), Bachén (2.5 km), Naranjatic Alto (3 km), Los Chorros (6 km), Yibeljoj (2 km).
- La pertenencia a la Unión Majomut permite a los miembros de las diferentes comunidades acceder a servicios de ahorro y crédito, que de otra manera no tendrían.
- La Unión Majomut promovió durante años anteriores la instalación de 3 tiendas de abasto comunitario que ayudaran a las comunidades a resolver el problema de la falta de bienes de consumo primario en la comunidad, tales como sal, granos básicos, instrumentos de trabajo como machetes, azadones, etc.
- El proceso de capacitación permanente de los promotores y promotoras comunitarios permite mejorar la capacidad local de sistematizar los problemas técnicos de la producción, así como los de otras actividades de la comunidad; pero también mejora la capacidad de gestión de proyectos y el establecimiento de mecanismos locales de solución a las diferentes problemáticas que la comunidad va encontrando.

7) Problemas y soluciones de las redes de comercio justo.

El principal problema que detecta la organización en el sistema de comercio justo es la incapacidad del mismo en poder absorber el total de café producido por los socios. Del café acopiado por la organización solamente una parte puede ser vendida en condiciones de comercio justo, debido a lo cual, el precio final que recibe un socio puede no ser igual al que se ha determinado como aquel que permita unas condiciones de vida dignas.

La organización ha tratado de solucionar este problema haciendo una campaña permanente de promoción comercial hacia los compradores que están inscritos en el registro. En este sentido se envían muestra del café a diferentes compradores buscando que lo caten para tratar de abrir nuevos canales de comercialización. También se participa en diferentes foros y campañas donde se promueve el concepto de comercio justo y se aprovecha para difundir la presencia de la Unión Majomut como posible proveedor. Así se ha participado durante 5 años en la conferencia anual de la Asociación Americana de Cafés Especiales (SCAA), incluso como ponentes en una conferencia de promoción del sello de comercio justo en los Estados Unidos. Además la Unión Majomut destina parte del premio obtenido de unos de los compradores en Alemania para realizar trabajos de promoción del concepto de comercio justo entre la población de Alemania para impulsar el incremento de las ventas.

Otro problema que ha sido frecuente durante el tiempo en que la organización ha participado en el sistema de comercio justo ha sido la falta de conocimiento y/o sensibilidad de los monitores (inspectores) del sistema que llegan anualmente a realizar la evaluación del funcionamiento de la organización, el balance financiero, el desarrollo de las actividades y los proyectos de la organización. En ocasiones ha llegado alguna persona extranjera que no ha entendido ni la forma legal de la organización o los mecanismos tradicionales de toma de decisiones en las comunidades y estructuras operativas de la Unión.

En relación con este tema la organización ha impulsado junto con otros grupos en el país, el que se pueda realizar en un solo proceso de inspección, la evaluación de los procesos de producción y comercialización orgánica, de comercio justo y de café sustentable (bajo sombra diversificada) para lograr tres objetivos:

- a) Bajar los costos de inspección, ya que al realizar las tres inspecciones en una sola visita se economiza en gastos de traslado, tiempo en la ejecución de inspecciones y costos finales.
- b) Contar con normas claras de inspección, ya que de parte del sistema orgánico se cuenta con una norma escrita y con procedimientos y regulaciones establecidos por escrito y conocidos de antemano, lo que no sucede en el caso del comercio justo; y
- c) Trabajar para contar con un sello único de café sustentable que incorpore los criterios de orgánico, de comercio justo y de sombra diversificada, que permita a los consumidores tener mayor claridad de lo que significa un sello y sea más fácil de identificar en el mercado.

Lo anterior se da también en un proceso de búsqueda de una alternativa mexicana de comercio justo. En este proceso la Unión Majomut está participando junto con un amplio grupo de organizaciones en la constitución de Comercio Justo México como una asociación de productores, comerciantes y consumidores que están de acuerdo en trabajar con los criterios y condiciones del comercio justo para el mercado interno en nuestro país.

Un problema que se presentó durante el año de 1999 fue la difusión de una calumnia dentro de algunas de las estructuras de FLO, donde un mensaje de correo electrónico anónimo decía que la Unión Majomut había participado en actividades paramilitares y que debía ser expulsada del sistema. Afortunadamente esta calumnia pudo ser desmentida por algunos miembros del Consejo de FLO que avalaron las actividades de la organización durante el año anterior y ese mismo, en apoyo a población desplazada por motivos del conflicto armado en la región, en la denuncia pública de la acción del gobierno para crear división y enfrentamiento en las comunidades y en la participación en foros y actividades junto con diversas instancias como la diócesis de San Cristóbal, el Centro de Derechos Humanos Fray Bartolomé de Las Casas y la vicaría de Justicia y Paz, en la búsqueda de solución a los conflictos ocurridos en el municipio de Chenalhó durante 1997 que culminaron con la masacre de Acteal.

Otro problema que la Unión Majomut ha tenido ha sido la dificultad para que el Comité de Registro de FLO acepte a nuevas organizaciones que se han propuesto

y con las que se ha trabajado coordinadamente, mientras que a las organizaciones que promueve un comprador o un miembro del Comité de Registro o de la estructura interna de FLO, se les acepta sin consultar a los miembros del registro. En el primer caso sabemos de la Unión de Productores de Café de la Sierra (UPROCAS) y de otros grupos que han pasado años sin recibir contestación a su solicitud de ingreso al registro. Mientras que en el segundo caso, hace algunos años se aceptó a la Unión de Ejidos Otilio Montaña en el registro de FLO a pesar que esa organización dependía totalmente para su funcionamiento del gobierno mexicano (no era independiente) y además pertenecía a una central (SOCAMA) que apoyaba abiertamente la formación de grupos paramilitares en la región norte de Chiapas a través de un grupo denominado Paz y Justicia. Este segundo caso que originó una campaña de desprestigio hacia todo el sistema de comercio justo, se hubiera evitado con una simple consulta a las organizaciones mexicanas que conocen desde hace mucho tiempo los antecedentes negativos de los directivos y el funcionamiento de esa organización.

Entre las debilidades que los miembros de la Unión Majomut detectan en el sistema de comercio justo se encuentran las siguientes:

- La indefinición de la estructura lo que provoca que no se sepa con claridad en dónde es el que se toman las decisiones, quién participa en los diferentes niveles, ante quién se debe recurrir para solucionar los diferentes problemas. Esto ocasiona que se rompa el proceso de comunicación al interior y que muchas dudas queden en el aire y sin respuesta debido a que no se sabe ante qué instancia dirigirse.
- La falta de normas y procedimientos para la admisión y seguimiento de los grupos participantes en el sistema de comercio justo.
- La falta de una política clara de promoción comercial y de difusión del concepto de comercio justo en los principales mercados del mundo, lo que provoca una disminución en el consumo de productos de comercio justo, principalmente se ha visto un estancamiento en el consumo de café dentro del sistema.
- La falta de una definición estratégica del camino a futuro del comercio justo, ya que por ejemplo, actualmente no hay un lineamiento claro en qué posición tomar frente a las grandes transnacionales del café como la Nestlé y Starbucks, que quieren comenzar a participar dentro del sistema, pero no se sabe con qué objetivos, si para apoyar a los productores en el largo plazo o para tratar de lavar su imagen pública, comprando pequeñas cantidades de café bajo las condiciones y términos del sistema FLO, pero publicitando enormemente esa compra como si fuera su política comercial normal.

8) Literatura Consultada.

- Bernd, Annette. 1995. Un poco de historia del mercado alternativo Max Havelaar/Transfair. En: Memorias de la Conferencia Internacional de café orgánico. IFOAM, AMAE, UACH. México. pp. 202-208.
- Hernández Navarro, Luis. 1996. Café : La pobreza de la riqueza/la riqueza de la pobreza. En : Primer Congreso de Café Sustentable. Memorias. Washington, D.C. 1996. Rice, Robert ; Ashley M. Harris y Jennifer McLean (Eds). Smithsonian Migratory Bird Center. pp. 75-90.
- Martínez Quezada, Álvaro. 1995. Crisis del café y estrategias campesinas. El caso de la Unión de Ejidos Majomut en los Altos de Chiapas. Universidad Autónoma Chapingo. México. 208 pp.
- Pérez-Grovas, Víctor ; M. López ; W. Anzueto ; F. Rodríguez y E. Gómez. 1997. El cultivo de café orgánico en la Unión Majomut. Un proceso de rescate, sistematización, evaluación y divulgación de tecnología agrícola. Red de Gestión de Recursos Naturales y Fundación Rockefeller. México. 64 p.
- Pérez-Grovas G., Víctor. 1998. Evaluación de la Sustentabilidad del Sistema de Producción de Café Orgánico en la Unión de Ejidos Majomut de la Región de los Altos de Chiapas. Tesis para obtener el grado de Maestro en Ciencias en Desarrollo Rural Regional. Universidad Autónoma Chapingo. Chapingo, Edo. De México. 96 pp.
- Pérez-Grovas G., Víctor. 2000. Evaluación de la sustentabilidad del sistema de manejo de café orgánico en la Unión de Ejidos Majomut, región de los Altos de Chiapas. En: Sustentabilidad y Sistemas Campesinos, cinco experiencias de evaluación en el México rural. Ed. Mundi-Prensa-PNUMA. México, D. F. Pp. 45-81
- Unión de Ejidos y Comunidades de Cafeticultores del Beneficio Majomut. 1983. Acta de la Asamblea Constitutiva. Mecanoescrito. 12 pp.
- Unión Majomut. 1992a. La Unión de Ejidos Majomut, una organización que construye su propio camino. San Cristóbal de Las Casas, Chiapas. Mecanoescrito. s/p.
- Unión Majomut. 1992b. Investigación y divulgación de tecnología apropiada para la producción de café en la región de los Altos de Chiapas. Proyecto de financiamiento. Mecanoescrito. s/p.