



Coordinación de ONGs y Cooperativas  
CONSCOP



Instituto de Estudios

Agrarios y Rurales

**giz**

# **Cadenas productivas**

**¿Por qué son importantes para la agricultura campesina?**



# Cadenas productivas

## ¿ Por qué son importantes para la agricultura campesina?

### Cuaderno Popular

Autores:

Jochen Dürr

Sergio Armando Rosales Mazariegos

Ilustración y mediación:

Liliana Aldai Vallejo



Instituto de Estudios Agrarios y Rurales (IDEAR) -  
Coordinación de ONG y Cooperativas (CONGCOOP)  
2ª Calle 16-60, Zona 4, Mixco, Guatemala  
Teléfonos: (502) 2432 0966 / 2431 0261  
Fax:(502) 2433 4779  
email: congcoop@congcoop.org.gt

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)  
11 Calle 6-62, Zona 2, Ciudad, Guatemala  
Telefax:(502) 2254 4513 / 2254 0960  
<http://centroamerica.ded.de>  
email: gtm@giz.de

ISBN:

Si está interesado en producir material educativo,  
creativo, participativo y de calidad  
por favor contáctenos  
Equipo interdisciplinar de comunicadores sociales,  
educadores y artistas.



Casa del Mango

[www.serviciosprofesionalescasadelmango.blogspot.com](http://www.serviciosprofesionalescasadelmango.blogspot.com)  
[lacasadelmango@gmail.com](mailto:lacasadelmango@gmail.com)



Calle de los Nazarenos, 6ª Av Norte #66  
Antigua, Guatemala  
Teléfono: (502) 78321708



## ¿Cómo aprovechar este documento?

Usted puede leer primero la historieta con ilustraciones. Ésta es entretenida y va a generar interés en conocer más sobre el tema que ofrecemos en la segunda parte de este cuaderno, con explicaciones comprensibles sobre cadenas productivas que pueden servirle para mejorar sus propias cadenas.

En la segunda parte de este cuaderno existen iconos que señalan los ejercicios prácticos individuales y las reflexiones en grupo tal como aparece a continuación:

- ejercicios prácticos individuales  **Practiquemos**
- reflexiones en grupo  **Comentemos**

Se recomienda compartir su lectura con otros campesinos y campesinas, sus organizaciones, su comunidad.

Una vez utilizada préstela o regálela, así llegará a más gente.













Ese día todos los productores de café de la aldea estaban cortando el fruto, pues ya es costumbre hacerlo en esa fecha, desde temprano en la mañana, para venderlo por las tardes al comerciante que llega hasta la aldea por el producto para llevarlo a un beneficio húmedo de Antigua Guatemala, ese mismo día.



**Después de las 2 de la tarde, en la aldea de Don José se oye llegar un pequeño camión que hace mucho ruido, pues es bastante viejo. Es Don Mario, que ya lleva dos años de llegar a la aldea a comprar café. Cada productor tiene su café listo para negociar.**



**Para cuando llega Don Mario al terreno de Don José, él ya sabía que sus otros compañeros habían vendido su café a Q 105 por estar sucio, y el limpio a Q110. Algunos prefirieron no vender, esperando que llegara Don Jacinto para negociar un mejor precio, mientras lo llaman al celular y éste no contesta.**











**E**se mismo día, llega Don Mario al beneficio de Don Gabriel. Encuentra en la entrada al menos 7 camiones de comerciantes que están negociando sus productos, la mayoría de ellos se conocen pero su relación no llega a ser una amistad. En cambio, Don Gabriel los conoce a todos por nombre y sabe bien cómo están las cosechas. Don Gabriel también se comunica con las empresas exportadoras para conocer el precio que estas pagan, además, su hijo menor que estudia el bachillerato lo mantiene informado de los precios internacionales del café.









Mirá Marito, de verdad te lo pagaría así, pero ayer ya noche entraron un montón de camiones y lo traen hasta Q 105 el quintal, mirá ahí adentro ya casi ni espacio tengo. Yo te ofrezco eso a vos porque sos conocido.





Don Mario le entrega el producto a Don Gabriel, al precio ofrecido por este, y logró ganarle Q 5 a cada quintal. Sin embargo, antes de subir a su camión platicó con algunos otros comerciantes mientras comía algo. Ellos le contaron que Don Gabriel les había pagado sólo Q 105, y entonces Don Mario supo que ellos eran quienes vendían el café sin clasificar. En ese momento pensó lo importante que fue haberles condicionado desde hace dos años a los productores que compraría sólo el café si estaba limpio y clasificado.

**Al** siguiente día, muy de madrugada... Don Gabriel llenó dos de sus camiones, con capacidad de llevar cada uno más de 300 quintales de café en pergamino. Va él y uno de sus ayudantes en un camión, y en el otro va su hijo con otro ayudante, todos van armados por precaución ante la delincuencia. Pasando la cuesta de las Cañas Don Gabriel se adelanta a casi medio kilómetro de Javier, su hijo.

Saliendo de la curva arranca un pick-up doble cabina en el que se ven cuatro hombres, y dos de ellos sacan por las ventanas los cañones de sus escopetas. Empiezan a atravesarle el pick-up enfrente al camión de Don Gabriel y él tiene que bajar la velocidad, toman sus armas pero no intentan disparar hasta esperar que Javier los alcance. Para este momento el ayudante de Don Gabriel ya estaba hablando por teléfono con el ayudante que va con Javier. Javier alcanza al camión de su papá y se coloca al lado izquierdo. Al ver esto, los ladrones se salen casi inmediatamente de la carretera hacia un camino de terracería.











**Y** en la exportadora, Javier va rápidamente a buscar a los jóvenes que siempre le ayudan a bajar el café del camión y les paga Q1 por quintal. Los busca a ellos porque son los que más rápido le "sacan el chance". Mientras, Don Gabriel está con el encargado de las compras en la exportadora, sentados en las mesas que están frente al beneficio seco, desde donde se desprende un agradable aroma a café.













**E**n la exportadora se efectúa otro beneficiado del café, para exportarlo en "oro".

Esa misma semana, Carlitos fue ascendido por haber negociado durante mucho tiempo el pago del café a buenos precios para la exportadora, con lo que su margen de ganancia no se vio afectado por las recientes bajas del precio internacional.

En otro departamento de la exportadora se encargaron de hacer buenos contratos hasta para seis meses a futuro, con lo que se aseguraron clientes para su producto.

La empresa exportadora no tiene que preocuparse por tener problemas para despachar su producto porque, tanto la empresa portuaria como la línea de tráilers que contratan para transportar el café al puerto nunca les han quedado mal, siempre cumplen con sus tiempos y ellos mismos resuelven los problemas que pudieran presentarse.

Además, cuando sale el café del puerto, Don Steven Miller –el administrador de la exportadora- sabe que el envío está asegurado con una empresa aseguradora de EE UU que cubre casi todo tipo de riesgo.





En un supermercado de Boston, EEUU, la Señora Smith y su esposo están haciendo compras. Es una familia de clase media, que va siempre al mismo supermercado, donde se venden también productos tipo "gourmet".

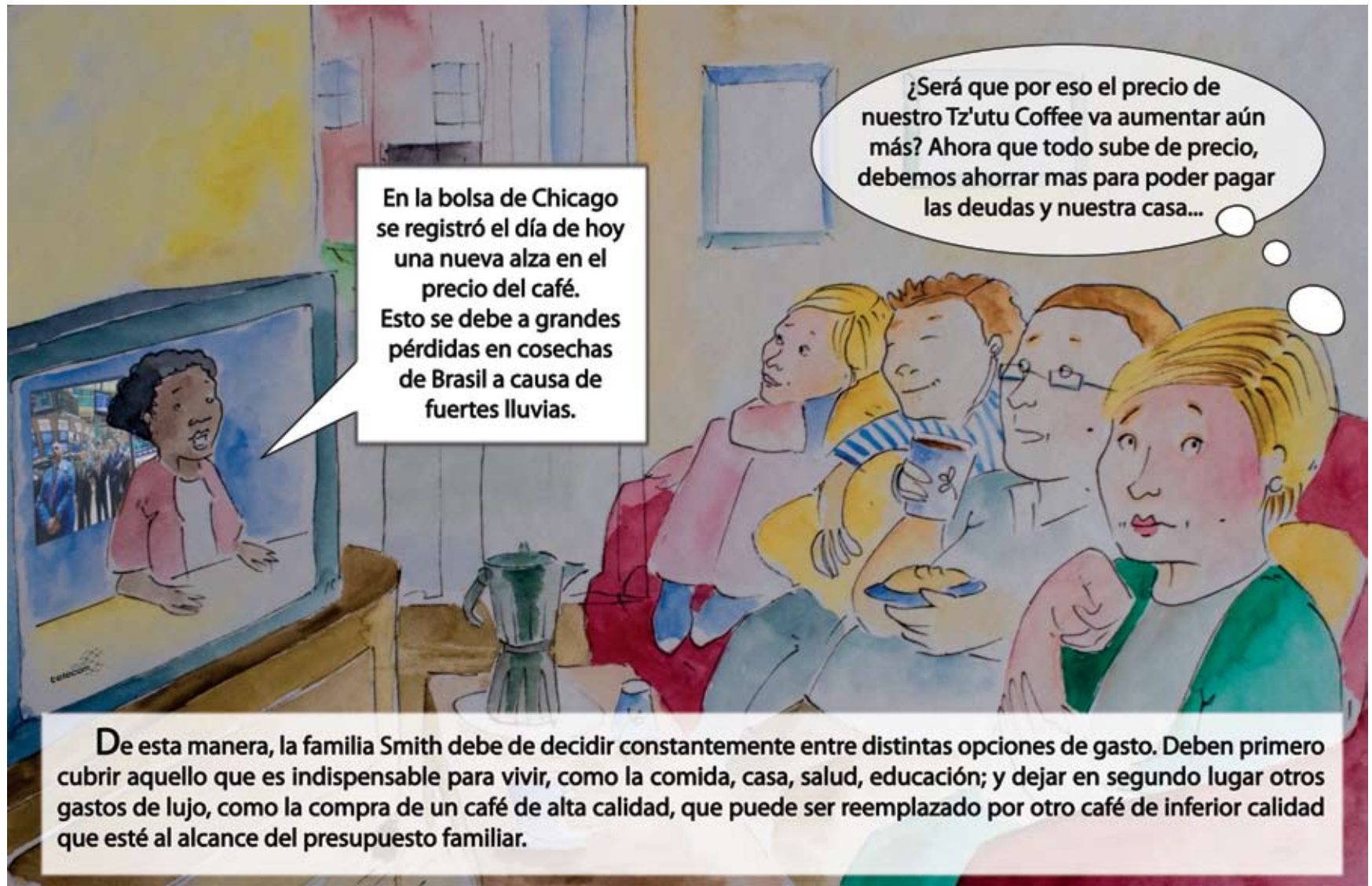


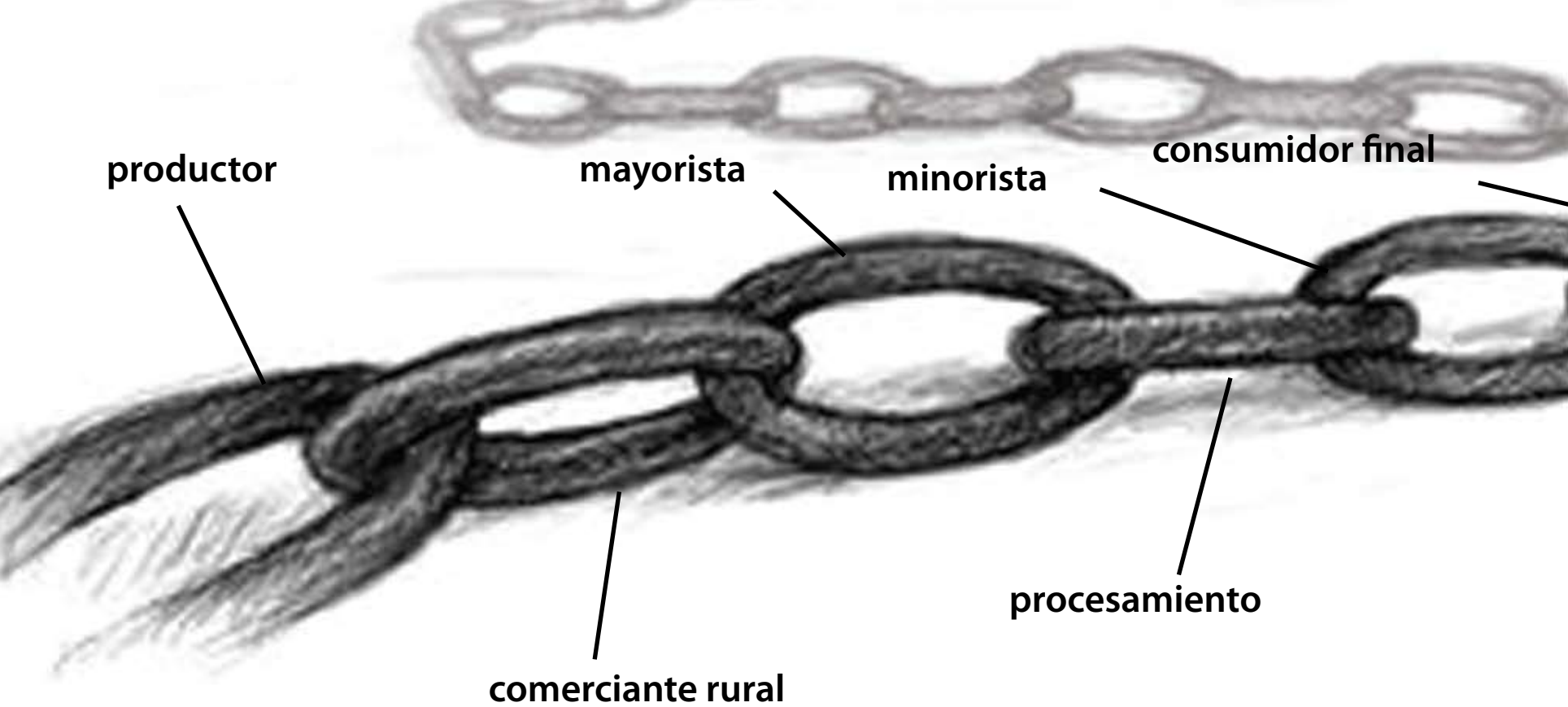
El Tz'utu Coffee sigue siendo mi favorito pero es un poco caro. Si continúa subiendo de precio deberemos comprar otro café mas barato, aunque no tenga la misma calidad.

Si, tienes razón, no entiendo, la semana pasada costaba sólo 4,50 dólares, ahora está en 5 dólares. ¡Y mira esta promoción por 2,50 la libra!

Lo que la pareja Smith no sabe es que el supermercado atrae consumidores con promociones de cafés que se venden abajo del costo. Pero además, tampoco sabe qué fue lo que pasó en el mundo del café...











productor



comerciante



exportador



consumidor

# 1.¿Qué es una cadena productiva?

¿Alguna vez se ha imaginado qué sucede con los productos agrícolas desde que se cosechan hasta que alguien los consume?

El agricultor cosecha su producto. El intermediario compra el producto del agricultor para llevarlo a vender. Es muy posible que él lo venda en algún depósito que compre por cantidades mayores. En ese proceso, los intermediarios juntan cantidades grandes de producto para transportarlo hasta donde se encuentra el próximo intermediario (que casi siempre es un comerciante más grande, los llamados mayoristas) y por ese proceso de juntar el producto y transportarlo, cada intermediario obtiene una ganancia. Después, el mayorista vende a otros comerciantes más pequeños (los minoristas) quienes lo comercian en pequeñas cantidades al consumidor final, por ejemplo en las plazas y en las tiendas. Todo este proceso, desde el productor hasta el consumidor final, es lo que se conoce como "Cadena Productiva". Los distintos grupos de participantes (productores, intermediarios, procesadores, consumidores) forman lo que se llaman "eslabones" de la cadena. Así, todos los agricultores que producen café conformarían el "eslabón productor agrícola" de la cadena productiva del café; todos los llamados "coyotes" en la cadena del café conformarían un eslabón que podríamos llamar "comerciantes rurales", y de igual forma con otras partes del proceso (beneficios, tostadoras, minoristas, empresas exportadoras).

Cada agricultor, empresa, cooperativa, etc., que participa en una actividad económica es llamado “agente económico”. Visto de esa manera, la cadena productiva se dice que es un conjunto de agentes económicos que producen, transforman (procesan) y trasladan un mismo producto hasta donde se encuentra el consumidor.

## 2.¿Qué eslabones se encuentran generalmente en una cadena productiva?

Para resumir, en la mayoría de cadenas productivas pueden encontrarse los siguientes grupos de actores o eslabones:

1. **Proveedores:** se encargan de abastecer insumos para los cultivos, el transporte, empaque; ayuda a que cada eslabón cumpla su función (p.ej: agroservicios).
2. **Productores:** Aquellas personas que producen algún bien (p.ej: caficultores).
3. **Mayoristas:** Comerciantes que venden a otros distribuidores minoristas (o al consumidor final en cantidades no muy pequeñas).
4. **Minoristas:** Comerciantes que venden en pequeñas cantida-

des al consumidor final.

**5. Procesadores** (beneficiado y transformación): Aquellos que trabajan la materia prima (p.ej: café en cereza para convertirlo a pergamino). Para distinguir el beneficiado de la transformación, podemos decir que el beneficiado es un trabajo mínimo para arreglar la materia prima para otros usos industriales, mientras que la transformación modifica la materia prima (que pudo ser beneficiada antes) para ponerla a disposición del consumidor final.

**6. Consumidores** finales: Individuos u organizaciones con necesidades comunes e interés en cierto producto, para su uso o consumo. Es donde surge la demanda al mercado de nueva tecnología, mejores calidades de productos, etc.

## 3.¿Por qué es importante conocer las cadenas productivas?

Al analizar una cadena productiva completa, podemos ver cuáles son las capacidades de cada participante para negociar (precios, calidad, cantidad de producto), la tecnología que se utiliza y las relaciones entre cada eslabón (entre los mismos produc-



tores, o entre productores con intermediarios, con beneficios, y así sucesivamente), pero un punto muy importante es conocer cómo afectan las cantidades de producto y el poder (de negociación, político, económico, riesgos) en los precios.

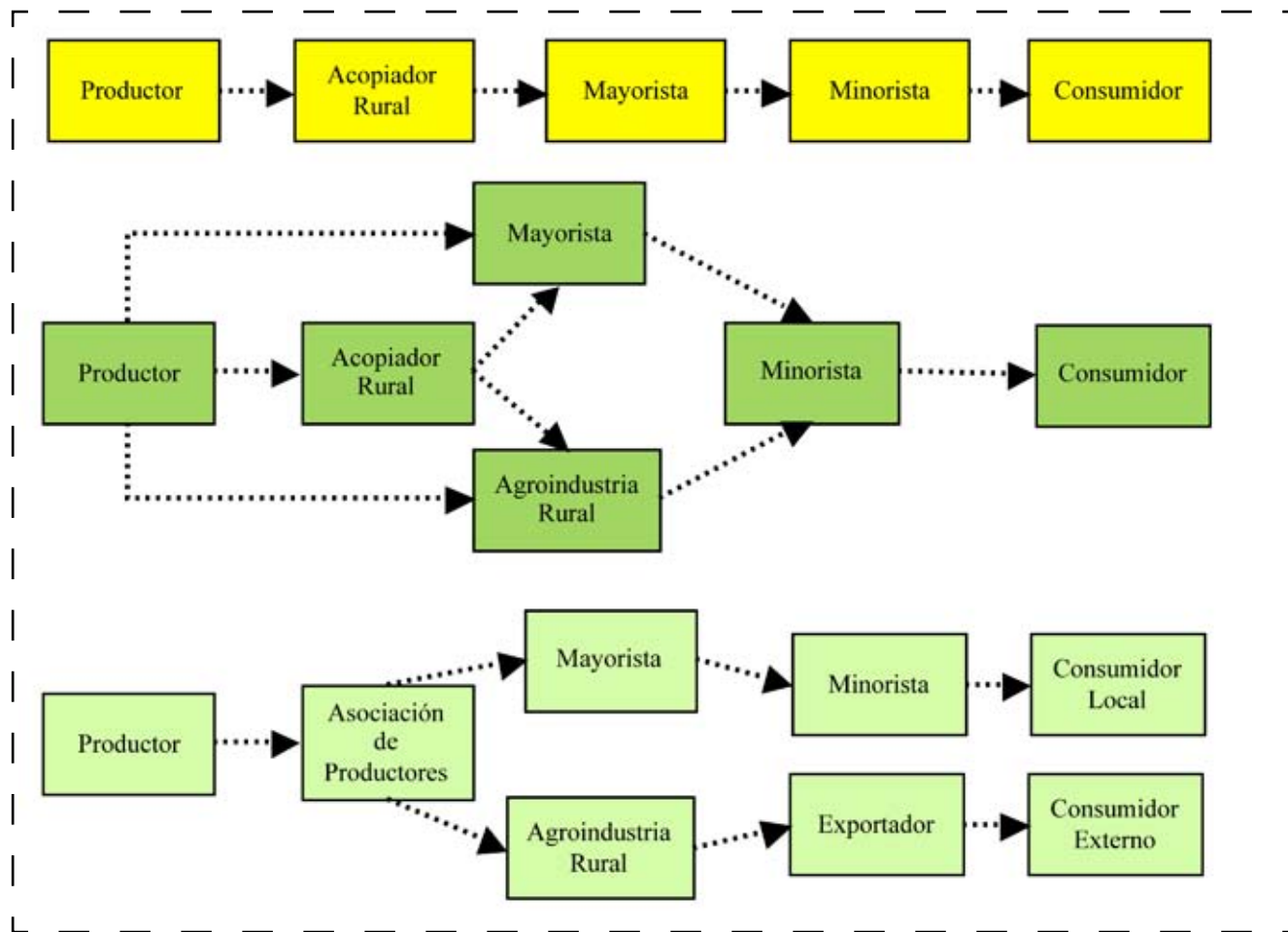
Cuando estudiamos una cadena productiva, no es sólo identificar quiénes son los que participan en cada eslabón, también debemos estudiar qué es lo que hacen (su función en la cadena). Por ejemplo, la función del eslabón “producción” (agricultores) es la primera de todo el proceso, de ellos surge el producto que da vida al resto de la cadena productiva, sin café no habría cadena productiva del café. El eslabón de intermediación rural (los que se conocen como coyotes) cumplen otra función también importante de la cadena, ellos buscan en distintas aldeas y comunidades el producto, lo “acopian” (juntan bastante producto) para venderlo a mayoristas o beneficios; el agricultor que no tiene medios de transporte no podría vender su producto si no hubieran intermediarios. De esa forma, cada eslabón cumple una función importante, sin la cual no podría llegar el producto al consumidor. Incluso, el consumidor cumple una función, y es demandar productos que tengan ciertas características: café instantáneo, café molido y tostado, con ciertos aromas o sabores, orgánico, o que tenga algún certificado que pruebe que fue comercializado con justicia para todos los participantes de la ca-

dena (comercio justo).

## También debe tratarse de conocer en cada eslabón:

- 1) **Los objetivos:** qué quiere lograr cada eslabón por medio de su actividad;
- 2) **Límites de sus funciones:** porqué el agricultor no puede producir 10 veces más de lo que produce ahora, o porqué el intermediario no puede pagar más caro al productor;
- 3) **Contexto:** el estado de las carreteras, clima, plagas, costos de guardar el producto;
- 4) **Flujos:** dinero necesario para acopiar, ahorrar para poder esperar que el precio suba;
- 5) **Insumos:** agroquímicos o material que sirva de abono orgánico, gasolina para transportar los productos.

## Ejemplo de algunas estructuras de Cadena Productiva



## Practiquemos

- ¿En qué parte de la cadena se encuentra usted?
- ¿A cuál de estas cadenas se parece la cadena del producto con el que usted trabaja?
- ¿Qué eslabones lo separan a usted del Consumidor?



El estudiar con cuidado cada uno de esos eslabones y cómo se conectan entre ellos, permite conocer los puntos importantes, las fortalezas y debilidades para que la cadena funcione bien (desde adentro de la cadena), así como las amenazas (desde afuera de la cadena) que pueden dañar a todos o algunos agentes económicos que participan en ella. Deben conocerse los insumos y necesidad de financiamiento (créditos, ahorros) que se necesitan para cada actividad, procesos productivos, entradas y salidas (de producto, de empleo, de insumos y desperdicios) en cada eslabón y de las relaciones entre eslabones.

Y así para cada eslabón, debemos tratar de conocer qué se necesita para que el producto llegue al consumidor, qué separa al agricultor del consumidor y buscar “reducir la brecha”, eso quiere decir, mejorar la forma en cómo trabajamos, incluyendo cada vez más procesos a nuestros productos para acercarnos más a cómo se entrega el producto final al consumidor, algo que se puede lograr asociándose con varios productores y que la carga no sea tan dura para uno sólo.

Quienes estudian su propia cadena se dan cuenta que ninguna actividad productiva puede efectuarse en solitario, pues cada persona o empresa necesita de algo que otra pueda ofrecerle. La competitividad ya no depende de una sola empresa, sino de

la cadena completa y las condiciones que hay en el país para competir en el mercado.

Las políticas de los Gobiernos deben apoyar para que los eslabones de una cadena productiva agropecuaria trabajen de forma unida. Una cadena que trabaja unida permite que entre todos los actores se genere más valor, que a la larga beneficia a todos los participantes. A esta actividad se le conoce como “Integración de las Cadenas Productivas”.

## 4. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan los agricultores?

Los pequeños agricultores guatemaltecos enfrentan varios problemas relacionados a su producción agrícola, como plagas y enfermedades, falta de capital, altos costos de los fertilizantes, bajos rendimientos y falta de una infraestructura suficiente para la producción y comercialización de sus productos.

Además, su posición en las cadenas productivas normalmente es la más vulnerable. Todo eso, en un contexto de falta de políticas públicas para apoyar a los campesinos y campesinas. “Por

costumbre se siembra, pero sin asistencia técnica”<sup>1</sup>.

Muchos productores también se dan cuenta que “la tierra ya está cansada”<sup>2</sup>, y que muchos están demasiado acostumbrados a los venenos y los fertilizantes químicos, en vez de usar métodos más naturales para aumentar la producción y conservar el medio ambiente. Usando, por ejemplo, abonos orgánicos, podrían disminuir los costos de insumos y aumentar la fertilidad de los suelos.

## 5.¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan los comerciantes?

Es importante darse cuenta que también los comerciantes enfrentan varios problemas, y que la función de la intermediación no es tan sencilla de ejercer. Primero, hay que conocer bien los mercados y tener buenos contactos de compradores de su producto. Los precios cambian rápido, y a veces, el comerciante compra a un cierto precio, pero cuando llega al mercado, el precio ya ha caído, y llegan a tener pérdidas. Segundo, en muchos productos hay bastante competencia entre los compradores, así

que los comerciantes tienen que luchar para comprar grandes cantidades, porque sus márgenes por quintal o por unidad de medida muchas veces no son altos, así que ganan por el volumen. Para eso, necesitan bastante dinero en efectivo, y muchas veces tampoco cuentan con créditos de los bancos, así que les hace falta capital para comprar el producto. Además, sufren robos de camiones cargados de producto, o cuando retornan con el dinero de las ventas. También les afecta el mal estado de los caminos, porque desgasta rápido los pick-up y camiones, y deben invertir constantemente en reparaciones.



### Comentemos

- ¿Ha notado cómo, cuando la cosecha estuvo mala, los comerciantes hasta se pelean por comprar el poco producto que hay?
- ¿Ha visto que cuando la cosecha es muy buena, el intermediario está menos dispuesto a subir el precio al productor?
- Los comerciantes rurales que usted conoce ¿tienen competencia o son los únicos que llegan a comprar al lugar?
- Más cosecha no siempre significa más ganancia ¿Sabe por qué?

<sup>1</sup> Productor de Lemoa, Santa Cruz, Quiché

<sup>2</sup> Productor de Tuluché, Chiché, Quiché



## 6.¿Cómo se definen los precios en las cadenas?

Pensando en estas preguntas de la página anterior, tal vez llegamos a la conclusión que fundamentalmente es el mercado el que manda, es decir, las relaciones de todos los agentes económicos en un cierto tiempo y lugar. Cuando hay mucho producto en el mercado, el precio normalmente baja, y cuando hay poco producto, sube. Eso se llama la ley de la demanda y la oferta: si muchos quieren comprar grandes cantidades de producto (gran demanda), pero hay poco producto para ofrecer (oferta pequeña), los últimos tienen mas poder y van a intentar vender más caro. Al contrario, si llega mucho producto al mercado, los compradores (por ejemplo, los consumidores) van a intentar pagar menos por la mercancía.

Muchos campesinos venden sus productos tan pronto como terminan de cosecharlo, cuando todos los demás lo han hecho y hay mucho producto en el mercado, entonces el precio está bajo, y lo venden de forma individual. Eso disminuye su poder de negociación. El comerciante que llega a las comunidades normalmente intenta bajar los precios, lo que se le hace más fácil cuando hay pocos compradores y cuando hay mucha necesidad por parte de los campesinos de vender su producto.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que el “coyote” no puede influenciar los precios en el mercado, es decir, no puede pagar cualquier precio al productor, porque depende de los precios que le pagan a él en el próximo eslabón de la cadena. Y si hay competencia entre los comerciantes, se disminuye bastante el margen de ganancia entre ellos. Por ejemplo, en el café, es en el mercado internacional donde se definen los precios, que cambian constantemente y se transmiten a todos los eslabones nacionales, desde el exportador hasta el productor: Cuando el precio internacional baja, los exportadores van a pagar menos a los mayoristas, ellos, menos a los comerciantes rurales, y éstos, pagarán menos a los productores.

## 7.¿Cuál es el papel del consumidor en las cadenas productivas?

Los y las consumidores finales, que somos todos nosotros, son quienes definen qué tipo de productos son demandados. Si no hay demanda, los agricultores tampoco pueden vender sus productos. Por eso es importante saber qué quiere el consumi-

dor: ¿le gusta mucho una variedad especial del producto? (por ejemplo, el aguacate tipo “Hass” más que el aguacate criollo), ¿le gusta con una cierta calidad? (por ejemplo, el café gourmet) ¿lo prefiere de una región específica y de una marca que ya conoce? (el “Tz’utu Coffee” de Guatemala), además de esto debemos preguntarnos ¿Qué precio está dispuesto a pagar por este producto?

También, hoy en día, a los consumidores les importa cada vez mas saber que el producto fue elaborado bajo ciertas reglas sociales o ecológicas. Para poder verificar esto, se desarrollaron varias certificaciones, por ejemplo, para el comercio justo y orgánico. Estos mercados todavía están creciendo y ofrecen, bajo algunas condiciones, buenas oportunidades para los pequeños productores. Otra cosa importante es que la estructura de la distribución de los productos al consumidor está cambiando. Principalmente en las ciudades grandes, las personas compran cada vez más sus frutas y hortalizas en los supermercados. Los supermercados tienen su propia política de compra, por ejemplo, en lo que se refiere a cantidades y calidades, que no es fácil de cumplir para pequeños productores.

## 8. ¿Qué pueden hacer las y los agricultores para mejorar su participación en la cadena productiva?

Podemos distinguir varias estrategias para mejorar esta participación y aumentar los ingresos. Una estrategia consiste en aumentar el poder de negociación: los productores deben informarse de los precios del mercado, negociar con diferentes compradores, vender en épocas cuando no hay mucho producto en el mercado, y de forma colectiva, por ejemplo, a través de asociaciones o cooperativas. Otra estrategia es agregar mas valor a los productos, puede ser por la mejor calidad del producto (y que en el mercado ésta sea bien pagada), o agregar cierto proceso de beneficio o transformación del producto. Otra posibilidad es “saltar los eslabones”, vendiendo directamente al consumidor o por lo menos a un eslabón que sea más cercano al consumidor. Esto también requiere que haya organización por parte de los productores, porque individualmente no se cubren los gastos de tiempo y recursos para transportar y vender poco producto al mercado.



## 9.¿Qué importancia tienen las cadenas productivas para la economía local y nacional?

Como vimos, hay muchas personas que participan en las cadenas productivas agrícolas. Eso significa, que la agricultura campesina es la base de mucha riqueza y empleo que se genera no solamente en la producción agrícola, sino también en toda la cadena hasta que el producto llega al consumidor final: los camioneros, las vendedoras de las plazas, los cargadores de productos en los camiones y bodegas, las tortilleras, los mayoristas en los depósitos, los trabajadores de los beneficios de café, la contadora de la empresa de exportación, etc. Se puede decir, que en promedio, por cada Quetzal que producen los campesinos, se agrega otro Quetzal de valor en las cadenas productivas. Y por cada empleo en la agricultura, se necesita otro puesto de trabajo en el resto de la cadena. Por eso, la agricultura campesina, como base de muchas de las cadenas productivas locales y nacionales, tiene mucha importancia no solo para la economía de los territorios, sino a lo largo y ancho de la República.



## Comentemos

A través de la historieta hemos ido viendo varios elementos de las cadenas de producción y a través del texto complementario hemos podido profundizar más en cada uno de ellos.

Ahora podemos hacer el ejercicio de releer nuestra historieta poniendo en práctica lo aprendido hasta ahora y comentando en grupo algunas preguntas a través sus episodios.

Guía de preguntas a comentar por episodio :

### **1. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan los agricultores?**

Episodio 1: página 4 a la 6

### **2. ¿Cómo se definen los precios en las cadenas?**

Episodio 2: página 7 a la 9

### **3. ¿Por qué es importante conocer las cadenas productivas?**

Episodio 3: página 10 a la 13

### **4. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan los comerciantes?**

Episodio 4: página 14 a la 16

### **5. ¿Qué es una cadena productiva?**

Episodio 5: página 17 a la 19

### **6. ¿Qué importancia tienen las cadenas para la economía local y nacional?**

Episodio 6: página 20 a la 21

### **7. ¿Cuál es el papel de las y los consumidores?**

Episodio 7: página 22 a la 23



## Literatura

Alonso, A. / Alonzo, F. / Dürr, J.: Caña de azúcar y palma africana: combustibles para un nuevo ciclo de acumulación y dominio en Guatemala. IDEAR/CONGCOOP, Guatemala 2008.

Dürr, J.: Cadenas productivas, cuentas sociales de base agraria y el desarrollo económico local: el caso de Sololá. DED/IDEAR/CONGCOOP, Guatemala 2008.

Dürr, J.: Cadenas productivas, cuentas sociales de base agraria y el desarrollo económico territorial: el caso de El Quiché. DED/IDEAR/CONGCOOP, Guatemala 2009.

Dürr, J. / Zander, M. / Rosales, S.: Cadenas productivas, dinámicas agrarias y cuentas territoriales de base agropecuaria: el sur de Petén. DED/IDEAR/CONGCOOP/Pastoral Social, Guatemala 2010.

Gauster, S./ Sigüenza, P. / Dürr, J. (Co-autor): El impacto de los altos precios de los commodities: Guatemala. IDEAR/CONGCOOP, Guatemala 2008.

GTZ: Manual Value Links. [www.cadenasdevaloryppp.org](http://www.cadenasdevaloryppp.org)

Molina, J.E. / Dürr, J. / Rosales, S.: Cadenas productivas, cuentas sociales de base agraria y el desarrollo económico territorial: el caso de la cuenca del Polochic. TRIAS/DED/IDEAR/CONGCOOP, Guatemala 2009.

## Anexo: Explicación del método de mapeo y análisis

Antes de pensar en integrar una cadena productiva (o ampliar nuestras funciones para abarcar más eslabones de la cadena) debemos conocer cómo funciona esa cadena, en qué parte de la cadena estamos y qué puntos son importantes para nosotros y para el eslabón al que pertenecemos.

De forma participativa debe efectuarse el mapeo actual de la cadena, es como tomar la foto actual de la cadena. En este paso se hace el mapeo de actores y mapeo de datos específicos. El mapeo no es más que representar en forma gráfica el sistema de la cadena completa. Deben identificarse los operadores (empresas, comunidades, etc.) y cómo se relacionan entre ellos (pueden ser una relación por contrato, informal o eventual, y una relación de exclusividad), cuáles son las organizaciones de apoyo y sus funciones (empresas de transporte y exportación, proveedores de insumos para empaque y otros, organismos internacionales, cooperación, etc.) y los actores públicos responsables de las políticas (municipalidad, ministerios, etc.).

**a. Mapeo de actores:** En primer lugar se deben identificar los eslabones que hay en la cadena (producción, transformación, comercio, etc.), quiénes son los operadores (campesinos, organizaciones de productores, beneficios, tostadoras, camioneros, etc.) y cómo se relacionan entre ellos. También deben especificarse los actores públicos responsables de las políticas que afecten a la cadena. Deben incluirse aquellos responsables de prestar servicios importantes para el buen funcionamiento de la cadena (como las compañías de fletes, agroservicios, etc.).

**b. Mapeo de datos específicos:** Puede incluirse información al mapa elaborado, como el número de participantes en cada eslabón, hombres y mujeres, tiempo que cada uno dedica a su trabajo, volumen de producción, etc. Según las necesidades se pueden trabajar aspectos específicos, algo que se llama “acercamiento”, es decir, analizar con más detalle los puntos que consideremos importantes. En esta parte del análisis pueden agregarse datos económicos, para conocer la “eficiencia económica” de cada eslabón, datos de costo de producción, precios, etc.

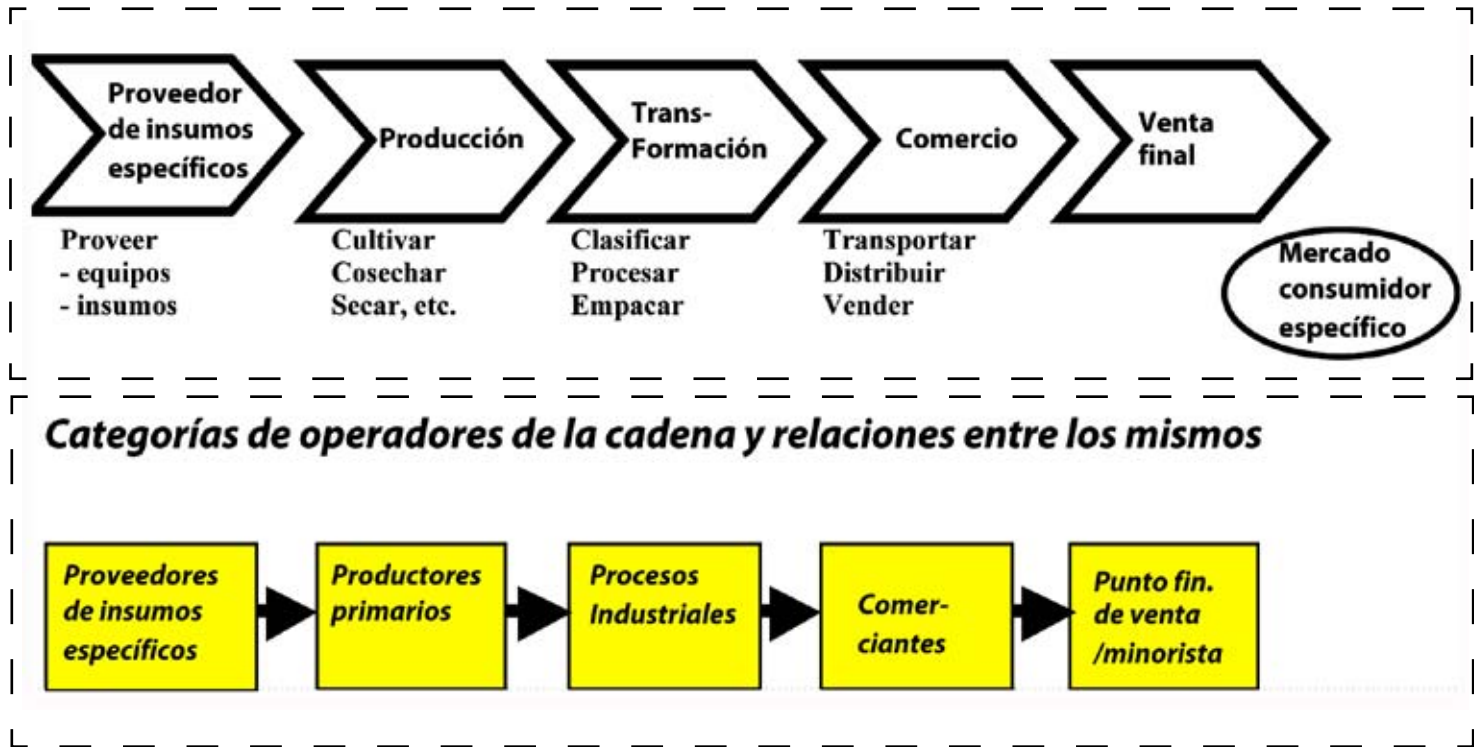
**C. Determinar aspectos de mejoramiento:** Revisando el mapa, buscamos limitaciones, nuevas necesidades, como también oportunidades en la cadena productiva. Estos se pueden referir
















a las funciones (tecnologías, etc.), a actores (sus capacidades, etc.) o a las relaciones entre los actores (contratos, relaciones de poder etc.). ¿Qué área requiere un cambio? Estos serán los “campos de acción”, en los que los actores de la cadenas, con apoyo de facilitadores externos, deberían actuar. Hay que definir las acciones específicas, los responsables, fechas, presupuestos, etc.

El análisis debe orientarse hacia el mercado, conocer qué oportunidades existen entre lo que demandan los consumidores para mejorar la participación de los pequeños productores en el aprovechamiento de estos potenciales, esto ayuda a garantizar un buen acceso al mercado.

## Funciones básicas (eslabones de la cadena)

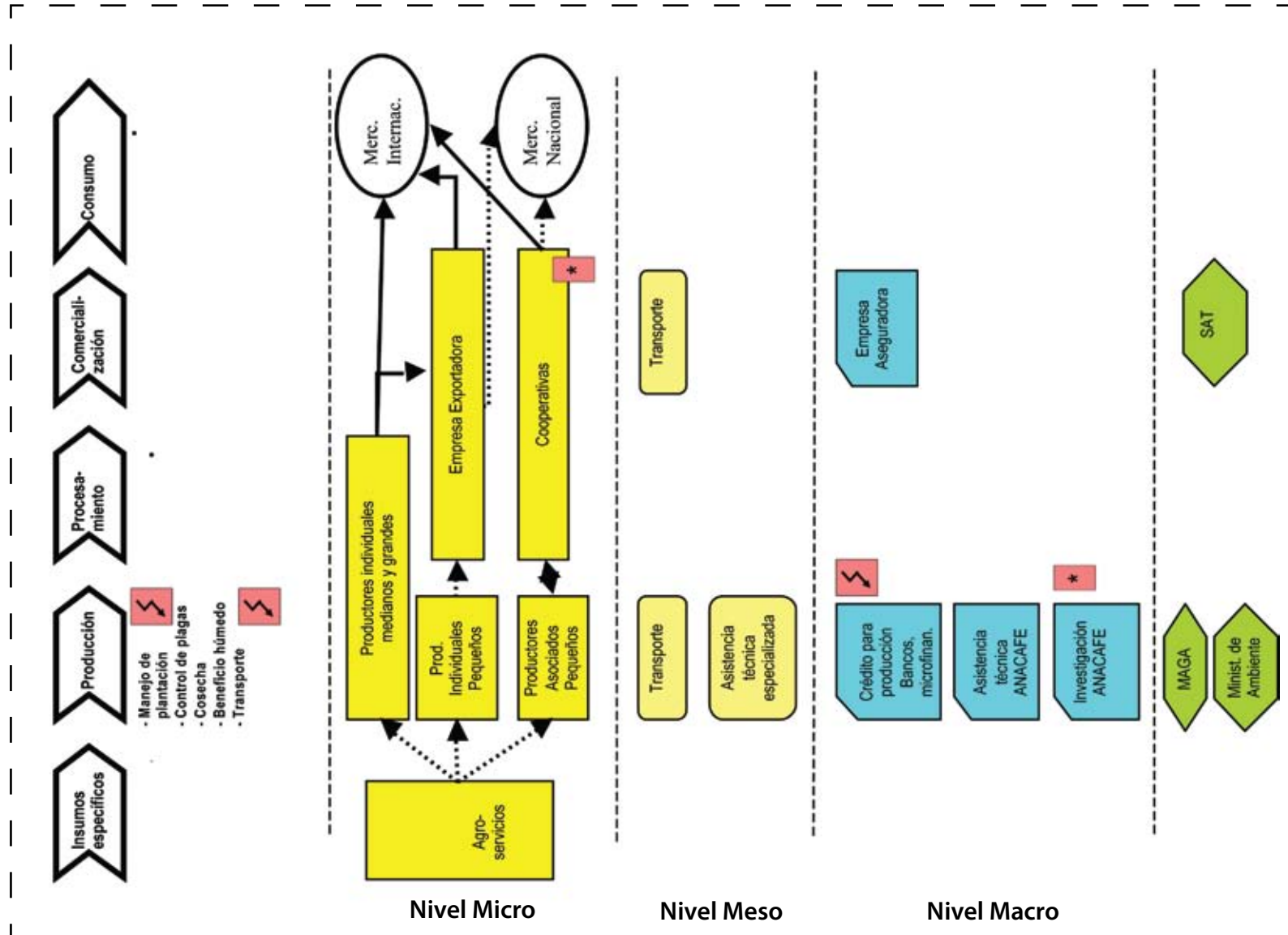


# Símbolos para el mapeo de la cadena en talleres y documentos

Formas de casillas y colores para hacer el mapeo de la Cadena	Niveles de la cadena de valor (Cadena) según su símbolo
	<u>Nivel micro de la Cadena</u>
	Eslabón de la Cadena
	Función
	Operador de la Cadena
	Prestadores de servicios operacionales
	<u>Vínculos entre operadores</u>
	Relación contractual establecida formalmente
	Relación esporádica no formal
	Relación exclusiva
	Mercado final de la Cadena
	<u>Nivel Meso y Macro</u>
	Prestador de servicios de apoyo de la Cadena (nivel meso)
	Organismo Regulador (nivel macro)
	<u>Todos los niveles</u>
	Limitación
	Potencial
	Acción

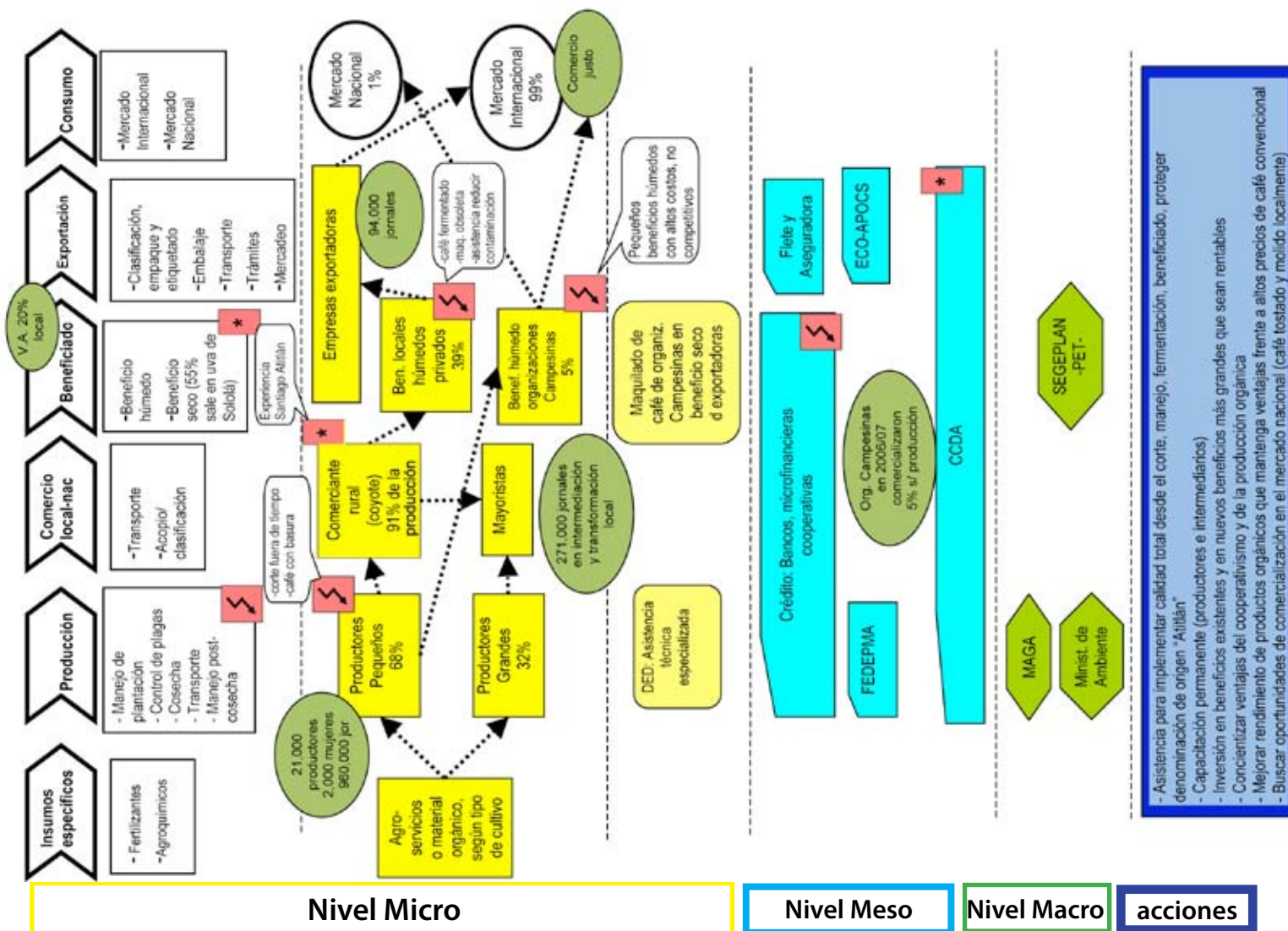


# Ejemplo de una cadena productiva de café



# Análisis

económico de  
la Cadena  
Productiva  
del Café  
Atitlán  
en Sololá





# Acrónimos

ANACAFE:	Asociación Nacional del Café de Guatemala.
CCDA:	Comité Campesino del Altiplano de Guatemala.
DED:	Deutscher Entwicklungsdienst (Servicio Alemán de Cooperación Social-Técnica, en 2010 se ha unificado la cooperación alemana bajo el nombre Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit –GIZ-).
ECO-APOCS:	Empresa Corporativa de la Asociación de Productores Orgánicos de Café de Sololá, Guatemala.
FEDECOCAGUA:	Federación de Cooperativas Agrícolas de productores de Café de Guatemala
FEDEPMA:	Federación de Pueblos Mayas de Guatemala.
jor.:	Jornales/jornadas de trabajo.
MAGA:	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de Guatemala.
SAT:	Superintendencia de Administración Tributaria.
SEGEPLAN:	Secretaría de Programación y Planificación de la Presidencia de Guatemala.
V.A.:	Valor Agregado.

# Guatemaltequismos

Puchis:	expresión popular de asombro o disgusto.
Shuco:	sucio.
Abono:	fertilizante. En algunos contextos es un anticipo a deuda.
Chuchón:	ambicioso, codicioso o egoísta.
Coyote:	nombre popular y despectivo que se le da a quien trabaja en intermediación. Aplica tanto para comercio agrícola, como para traficantes de migrantes a EEUU.
Fiado:	al crédito.
Fregarse:	verse perjudicado.
Llorona:	personaje fantasmagórico de la tradición oral mesoamericana. Se dice que es el alma de una mujer que clama por encontrar a sus hijos, que ella misma ahogó.
Mandar:	abusar: “se va a mandar”.
Mija-mijo:	Contracción de mi hija - mi hijo. Trato de confianza entre amigos y parientes.
Moños:	“ponerse sus moños” significa darse un lugar o categoría más importante que la normal. Característico de alguien que está en una posición ventajosa.
Morir:	“tener que morir con...” se refiere a tener que resignarse a algo.
Pisto:	dinero.



Este cuaderno popular explica, de una forma simple y comprensible, la importancia que tienen las cadenas productivas para los campesinos y campesinas. Una historieta muestra de una manera entretenida diferentes aspectos y actores, desde la producción agrícola hasta la exportación, de una cadena concreta. En base de muchos estudios realizados por los autores en diferentes regiones de Guatemala, se tratan de forma didáctica aspectos como: ¿Qué es una cadena productiva, y qué eslabones tiene? ¿Por qué es importante conocerla? ¿Cuáles son los principales problemas que se encuentran en las cadenas y qué pueden hacer los pequeños productores para mejorar su participación en ella? El anexo ofrece todavía una herramienta para analizar las cadenas y determinar aspectos de mejoramiento. El Cuaderno está dirigido a campesinas y campesinos, a líderes comunitarios y a organizaciones campesinas que quieren conocer y entender mejor sus cadenas productivas, y a organizaciones gubernamentales y no-gubernamentales que trabajan en el tema.

