La rebelión de los caficultores mexicanos contra Nestlé: enseñanzas para Colombia*

Los costos de producción, el poder de las multinacionales y la disputa por la riqueza que genera el café.

Las movilizaciones adelantadas por los cafeticultores, como los llaman en México, y que, sin duda, respaldamos, tienen su origen en la denuncia de que la multinacional Nestlé, a través de sus intermediarios, les paga 43 pesos mexicanos por cada kilo de café producido y entregado, equivalentes a 7.804 pesos colombianos, mientras que producirlo les cuesta 45 pesos mexicanos, equivalentes a 8.167 pesos colombianos.

Es decir, están vendiendo su café con una pérdida del 4,4 % sobre sus costos de producción. Por eso, reclaman que les paguen entre 50 y 60 pesos mexicanos por kilo, lo que les permitiría recuperar sus costos de producción y obtener una utilidad de entre el 11,1 % y el 33,3 % sobre dichos costos, dependiendo del precio que logren pactar.

Ante este reclamo, y como ejemplo de una actitud democrática, la presidenta de México, Claudia Sheinbaum, respaldó la movilización de los caficultores y puso el dedo en la llaga al cuestionar que el mercado internacional determine los precios que reciben los productores, mientras el precio del Nescafé no baja. Comprar a los precios de las bolsas de Nueva York y Londres no garantiza cubrir los costos de producción ni obtener una utilidad. El precio internacional no necesariamente remunera los costos nacionales de producción.

Este reclamo de los productores de café mexicanos tiene una historia que se origina en el llamado Plan Nescafé y en las promesas hechas por la multinacional. Desde 2010, Nestlé promovió la producción de café robusta en las regiones donde hoy se adelantan las protestas, ofreciéndoles a los productores asistencia técnica, material vegetal, mayor productividad y mayores ingresos. Lo hizo para asegurar el abastecimiento de café robusta de su industria de café soluble, que cuenta con una fábrica en Veracruz.

Miles de productores le apostaron a Nestlé, acabando incluso con cafetales donde producían arábigos para pasarse a los robustas, que ahora, según denuncian, Nestlé paga por debajo de sus costos. Las nuevas inversiones realizadas y la escasez de compradores alternativos generaron, según investigaciones adelantadas en México, una fuerte dependencia comercial frente a Nestlé y sus intermediarios, sometiendo a los partícipes del programa a precios de compra ruinosos que ponen en riesgo sus inversiones.

Según las estimaciones de los productores, los costos de producción pasaron de 35 pesos mexicanos por kilo en 2024 a 45 en 2026. Con el precio actual denunciado de 43 pesos, registran una pérdida estimada del 4,4 % sobre los costos. En esas condiciones, ven amenazada la remuneración de su trabajo y el de sus familias, así como la recuperación de sus inversiones y el sostenimiento de sus cafetales. Y, aunque aumentaron la productividad, eso no les garantizó mayores ingresos.

Como puede observarse en el cuadro, Colombia, con un número de caficultores ligeramente superior al de México, produce más de tres veces el volumen de café de ese país. Particular interés tiene la comparación de los costos de producción y la rentabilidad del café robusta mexicano con los del arábica colombiano, ya que desde hace varios años Nestlé, con el concurso de AGROSAVIA, promueve la investigación y el desarrollo de la producción de robustas en Colombia, con el argumento de sustituir las importaciones del grano que requiere la industria de cafés solubles.

Cuadro 1. Colombia y México: producción, productividad y rentabilidad cafetera
Año cafetero 2025-2026

Indicador	Colombia	México
Número de caficultores	549.000	511.000
Área sembrada (hectáreas)	840.000	670.000
Producción total (sacos de 60 kg)	12.650.000	4.080.000
Producción de arábica (sacos)	12.650.000	3.580.000
Producción de robusta (sacos)	Marginal	500.000
Productividad (sacos/ha sembrada)	15,1	6,1
Producción promedio por caficultor (sacos/año)	23,0	8,0
Comparación económica	Arábica colombiano	Robusta de Chiapas
Precio de venta por kg equivalente de café verde (COP)	$21.550	$15.607
Costo de producción por kg equivalente de café verde (COP)	$16.795	$16.333
Utilidad o pérdida por kg (COP)	$4.755	−$726
Rentabilidad sobre costos de producción	28,3 %	−4,4 %

Fuentes: USDA, Federación Nacional de Cafeteros, FEPCafé, Organización Internacional del Café y declaraciones de los caficultores mexicanos del 23 de noviembre de 2026.
Cálculos propios.

Nota: Las superficies y el número de productores son aproximados. Se compara el costo medio oficial del FEPCafé con el denunciado en Chiapas, dejando claro que miles de productores colombianos consideran que están en punto de equilibrio o, incluso, perdiendo plata. Se emplean los factores de conversión de la OIC, suponiendo café cereza seca (bola) en México, modalidad documentada por Nestlé en 2024, pendiente de confirmación para el precio actual.

La experiencia mexicana debe servirnos de enseñanza. No basta con establecer las posibilidades agronómicas y tecnológicas de producir robustas en Colombia, ni con que Nestlé se comprometa a comprar la totalidad de la producción. Es indispensable establecer, previamente, en qué condiciones económicas se realizará esa producción, cómo se determinarán los precios de compra y qué rentabilidad obtendrán los agricultores que inviertan sus recursos y su trabajo en dicha actividad.

El rompimiento del pacto internacional de cuotas cafeteras en 1989 debilitó los mecanismos de regulación del mercado mundial, provocó una fuerte caída de los precios y dejó a los productores más expuestos al poder económico de los grandes compradores.

Las multinacionales ejercen un considerable poder oligopsónico en la compra del café, cuyos precios están ligados a las bolsas de Nueva York y Londres. En México, un estudio de 2025 sitúa las compras de Nestlé en cerca del 25 % de la producción nacional, con datos de 2019-2020. Mientras su división mundial de bebidas en polvo y líquidas obtuvo en 2025 utilidades operativas subyacentes de 5.207 millones de dólares, numerosos caficultores mexicanos y de otras naciones cafeteras denuncian pérdidas económicas. Una expresión de la desigual distribución de la riqueza cafetera: ganan la industria y los grandes comercializadores, mientras pierden los productores.

La presencia de Nestlé en Colombia y su alianza con la Federación Nacional de Cafeteros. En Colombia, Nestlé estableció en 2010 una alianza estratégica con la Federación Nacional de Cafeteros a través del Plan Nescafé. Inicialmente lo promovieron en municipios cafeteros del norte y centro del Valle del Cauca y luego lo extendieron a otras zonas del país. Desconocemos cuánto café compra actualmente Nestlé, qué precios paga, cuáles son sus acuerdos comerciales con la FNC, qué papel desempeñan las cooperativas y el FoNC y, menos aún, cuáles son los beneficios económicos obtenidos por los productores.

Lo que sí sabemos es que continúan las investigaciones iniciadas en 2018 por AGROSAVIA, que Nestlé participa en el desarrollo de material genético y que, en 2023, anunció su disposición a comprar todo el café robusta que se produzca en determinadas regiones hoy no cafeteras. ¿Nos ocurrirá a los colombianos lo mismo que a los mexicanos con las promesas de Nestlé? ¿A quién beneficiará la sustitución de importaciones? ¿Quedarán los productores nacionales de robusta atados a los precios que determine la multinacional? ¿Terminará Nestlé obteniendo grandes utilidades mientras los agricultores colombianos sufren pérdidas, como denuncian hoy los cafeticultores mexicanos?

Las protestas de los cafetaleros mexicanos enseñan la necesidad de establecer precios remunerativos y fortalecer las organizaciones independientes de los caficultores. La verdad es que los intereses económicos de los productores y los de las multinacionales normalmente no coinciden. El interés de las multinacionales es comprar barato y vender caro, ganar en la compra, en la transformación industrial y en la comercialización. En función de esos intereses desarrollan programas de asistencia técnica, sostenibilidad y mejoramiento productivo, que deben evaluarse también por sus resultados económicos para los agricultores.

De ahí la necesidad de establecer precios remunerativos, garantizar la transparencia comercial, contar con mecanismos efectivos de estabilización de precios, fortalecer las cooperativas, promover la participación de los productores en la industrialización y consolidar una organización gremial independiente y fuerte, que tenga como norte la defensa de los intereses de los productores. Se requieren industriales y comercializadores, sí, pero no así. La sostenibilidad de la industria cafetera exige también la sostenibilidad económica de quienes producen el grano.

Oscar Gutiérrez Reyes
Director Ejecutivo Nacional
Dignidad Agropecuaria Colombiana