

AUGEOCAÍDA

Cómo la volatilidad de precios de los productos básicos impide la reducción de la pobreza y qué se puede hacer al respecto.



© 2008 Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IISD)
Publicado por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible

El Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible contribuye al desarrollo sostenible proponiendo recomendaciones sobre el comercio y la inversión internacionales, la política económica, el cambio, la medición y la evaluación climáticos y la administración de los recursos naturales. A través de la red, informamos sobre negociaciones internacionales y compartimos conocimientos obtenidos a través de proyectos colaborativos con socios globales, lo que tiene como consecuencia una investigación más rigurosa, la creación de capacidad en países en vías de desarrollo y un mejor diálogo entre el norte y el sur.

La visión del IISD consiste en un mejor nivel de vida para todos y de manera sostenible. Su misión es fomentar la innovación, lo cual permitirá a las sociedades vivir sosteniblemente. El IISD está registrado como una organización sin fines de lucro pública en Canadá y cuenta con el estatus 501 (c) (3) en Estados Unidos. El IISD recibe su principal apoyo operativo del gobierno de Canadá, a través de la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI), del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) y del Ministerio de Medio Ambiente de Canadá y del gobierno provincial de Manitoba. El instituto recibe financiación para sus proyectos de varios gobiernos dentro de Canadá y alrededor del mundo, de agencias de las Naciones Unidas, de fundaciones y del sector privado.

AUGE O CAÍDA: CÓMO LA VOLATILIDAD DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS IMPIDE LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y QUÉ SE PUEDE HACER AL RESPECTO.

POR OLI BROWN, ALEC CRAWFORD Y JASON GIBSON

TRADUCIDO DEL INGLÉS AL ESPAÑOL POR MARA REICH.

ENERO 2008

ISBN 978-1-894784-12-2

iisd International Institute for Sustainable Development
Institut international du développement durable

Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible, 161 Portage Avenue East, 6° piso, Winnipeg, Manitoba, Canadá R3B 0Y4
Tel: +1 (204) 958-7700 Fax: +1 (204) 958-7710 Correo electrónico: info@iisd.ca Sitio web: <http://www.iisd.org/>

Cómo lidiar con la volatilidad de precios de los productos básicos

Este documento es la síntesis de un proyecto más grande, patrocinado por el gobierno de Noruega, sobre las opciones de políticas para lidiar con el problema de la volatilidad de precios de los productos básicos. Los títulos y autores de los documentos de políticas y estudios de caso en detalle citados en este trabajo están listados en el anexo 2. Los documentos de políticas y los casos de estudio completos están disponibles en el sitio web del IISD en: <http://www.iisd.org/markets/policy/price.asp>

Resumen

La volatilidad de precios de los productos básicos es un gran problema para países y productores que dependen de productos básicos. Aproximadamente dos mil millones de personas, casi una tercera parte de la población global, dependen de la producción de productos básicos como arroz, algodón y cobre. Al nivel familiar, los agricultores y los trabajadores dependen de la producción de productos básicos para sus ingresos en efectivo que utilizan para comprar comida, pagar derechos de matrícula y servicios médicos. Al nivel nacional, 95 de los 141 países en vías de desarrollo derivan por lo menos la mitad de sus ganancias en divisas extranjeras de la exportación de productos básicos.

Pero los precios de los productos básicos son altamente volátiles en el corto plazo, a veces varían tanto como el 50 por ciento en un solo año. Para colmo, la volatilidad de precios está aumentando en lo que se refiere a una amplia gama de productos básicos. En los últimos 30 años, ha habido tantos impactos de precios a lo largo de la gama de productos básicos como en los 75 años anteriores. Claramente, los precios inferiores de los productos básicos tendrán como consecuencia ingresos más bajos para los agricultores y escaso trabajo para los obreros. Pero los precios *volátiles* también tienen un efecto negativo en la subsistencia. La incertidumbre inherente de los precios inestables complica el planeamiento financiero y la gestión medioambiental para los países y los productores dependientes de productos básicos, haciendo más profunda la dependencia de los productos básicos y ampliando las desigualdades existentes.

Mientras tanto, en el largo plazo, los precios de los productos básicos han estado cayendo con respecto a los precios de los productos

manufacturados, lo que ha vuelto aún más caro invertir en tecnología y comprar otros productos terminados. Los productores de productos básicos están, en efecto, buscando la estabilidad.

Al mismo tiempo, la consolidación entre los comerciantes de productos básicos multinacionales ha llevado a una pérdida del poder en el mercado por parte de las naciones productoras de productos básicos más importantes. Las tendencias hacia precios cada vez más volátiles, precios relativos en bajada y cambios en el poder de las cadenas de provisión de productos básicos han dejado a los países y a los productores que dependen de los productos básicos en una posición precaria, tratando de resolver los problemas duales de retornos bajos y riesgos altos.

Desde el comienzo del milenio, los riesgos que enfrentan los productores de productos básicos han estado parcialmente encubiertos por los precios fuertes de ciertos productos básicos. Pero el problema básico que enfrentan los productores de productos básicos – volatilidad intensa en los precios de mercado – no ha desaparecido. Los precios relativamente altos de los productos básicos en algunos sectores están cegando a los países y a los productores de productos básicos (y a la comunidad internacional) sobre los peligros ocultos de la continua incertidumbre en el mercado.

Un aspecto central del problema de precio de los productos básicos es la naturaleza imperfecta de los mercados de productos básicos. El ideal teórico de un equilibrio de mercado basado en la oferta que cubre la demanda se logra rara vez, si alguna vez se logra, porque las fuerzas de la oferta y la demanda de productos básicos responden inflexiblemente a las fluctuaciones de precios. Pero el problema no es la volatilidad de

RESUMEN

precios en sí misma, sino la volatilidad de *ingresos* nacionales e individuales que obstruye el planeamiento a largo plazo, impulsa la dependencia de los productos básicos, amplía la desigualdad y lleva a la degradación medioambiental.

Las dificultades causadas por la volatilidad de precios de los productos básicos (e ingresos) han sido reconocidas, por supuesto, durante décadas. Se ha intentado ayudar a los países en vías de desarrollo a gestionar la volatilidad de precios muchas veces. La volatilidad de los precios de los productos básicos es un problema grave, pero tiene solución. Las herramientas económicas básicas necesarias para ayudar a los productores de productos básicos a obtener ingresos más predecibles son muy conocidas, se comprenden mejor que antes y se están desarrollando algunas variaciones innovadoras. Esta publicación analiza en detalle la experiencia, los problemas y los aspectos prometedores de cinco tipos diferentes de herramientas económicas: gestión del suministro, gestión de los ingresos nacionales, gestión del riesgo del precio de mercado, financiamiento compensatorio e iniciativas comerciales alternativas.

Los ingresos predecibles son cruciales si los países y los productores que dependen de los productos básicos desean evitar el ciclo de dependencia de los productos básicos, el cual es, de otro modo, integral para la estabilidad económica y la reducción de la pobreza de manera más amplia.

1. No existe una “solución mágica” – no hay una sola política que trate todos los aspectos de la volatilidad de precios de los productos básicos.
2. Las intervenciones para la estabilidad de ingresos o precios pueden crear sus propios peligros morales y distorsiones de mercado.

3. Las restricciones por el lado del suministro, tales como el acceso limitado a los conocimientos y una infraestructura deficiente constituyen obstáculos permanentes.

4. Sin embargo, a pesar de los desafíos, tenemos opciones que pueden funcionar, bajo las circunstancias apropiadas.

Los encargados de crear políticas deben lidiar con los riesgos más reales a los que se enfrentan los países y los productores que dependen de los productos básicos. Si la comunidad internacional está comprometida a reducir la pobreza, entonces ahora más que nunca se necesita una acción decisiva y bien pensada. Al tomar las siguientes siete pautas en consideración, se ayudará a asegurar que las futuras reacciones por medio de políticas sean más coherentes y exitosas que las iniciativas pasadas:

1. Buscar políticas complementarias.
2. Comprometer a partes interesadas en todos los niveles.
3. No subestimar la importancia del sector privado.
4. Hacerlo de la manera más simple posible.
5. Tratar el posible peligro moral al integrar la estabilización de ingresos en un programa de desarrollo rural o diversificación más amplio.
6. Integrar la flexibilidad en los programas.
7. Asegurar que el alcance de las agencias implementadoras coincida con el alcance de los objetivos de una política.

Agradecimientos

Quisiéramos agradecer el apoyo generoso del Gobierno de Noruega, sin el cual este proyecto no hubiese sido posible. Nuestras más sinceras gracias a todos los autores de los trabajos en los que se basa este proyecto: Samuel Asfaha, Willings Botha, Vijaya Switha Grandhi, Adrian Hewitt, Hank Lim, Tom Lines, Moses Masiga, Véronique McKinnon, Chandan Mukherjee, Nelson Nsiku, N.C. Pahariya, Jason Potts, Alice Ruhweza, Alejandra Ruiz-Dana, Lamon Rutten, Lim Tai Wei y Frida Youssef.

También agradecemos a Adam Gross, Olle Östensson, Leonela Santana-Boado y Chris Wunderlich por haber realizado comentarios sobre los sucesivos borradores de esta publicación y al diseñador gráfico Darryl Hartle. El *Advocacy Project* (<http://advocacynet.org/>), Amelia Bookstein y David Cohen nos han suministrado gentilmente algunas de las imágenes utilizadas en esta publicación y Chris Charles ha administrado el proyecto de manera eficaz desde el principio.

ABREVIATURAS Y SIGLAS

FC	financiamiento compensatorio	PMD	país menos desarrollado
SFC	Servicio de financiamiento compensatorio	ODM	Objetivos de desarrollo del milenio
FCPB	Fondo común para productos básicos	FIN	Fondo de ingresos nacionales
UE	Unión Europea	OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
FIC	Fondo de Innovación para la Competitividad	STABEX	Système de stabilisation des recettes d'exportation (sistema de estabilización del programa de ingresos por exportación)
FPIE	Fluctuaciones en el programa de ingresos por exportación	ONU	Organización de las Naciones Unidas
FB	franco a bordo	UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
SIG	Sistema de información geográfica	RU	Reino Unido
AIPB	Acuerdo internacional sobre productos básicos	EE.UU.	Estados Unidos
OIT	Organización Internacional del Trabajo	MA EE.UU.	Ministerio de Agricultura de los EE.UU.
FMI	Fondo Monetario Internacional		

ÍNDICE

Abreviaturas y siglas	3
1. El problema del precio de los productos básicos	4
2. Factores múltiples que impulsan la volatilidad de ingresos	8
3. Problemas de la incertidumbre	10
4. Es hora de romper con la tendencia	12
5. Opciones de política	14
A. Gestión del suministro.....	14
B. Gestión de los ingresos nacionales.....	18
C. Gestión del riesgo de precios de mercado.....	22
D. Financiamiento compensatorio.....	26
E. Iniciativas comerciales alternativas.....	30
Resumen de opciones de política.....	34
6. Conclusiones	36
Anexo 1: Términos clave	38
Anexo 2: Documentos de política y estudios de caso	40
Notas finales	41

1 El problema del precio de los productos básicos

¿Cómo podemos lidiar con este problema? Los precios del algodón son demasiado bajos como para mantener a nuestros hijos en la escuela o comprar comida o pagar servicios médicos. Algunos agricultores ya se están yendo. Otra temporada como ésta destruirá nuestra comunidad.

— Brahima Outtara, agricultor artesanal de algodón, Logokourani Village, Provincia de Lerabe, Burkina Faso¹



Una mujer trabaja en un campo de cultivo de arroz en Ngenge, Uganda - David Cohen, 2006

DEPENDENCIA

La volatilidad de precios de los productos básicos es un gran problema para países y productores que dependen de productos básicos. Aproximadamente dos mil millones de personas, casi una tercera parte de la población global, dependen de la producción de productos básicos como el arroz, el algodón y el cobre.² Al nivel familiar, los agricultores y los trabajadores dependen de la producción de productos básicos para sus ingresos en efectivo que utilizan para comprar comida, pagar derechos de matrícula y servicios médicos. Al nivel nacional, 95 de los 141 países en vías de desarrollo derivan por lo menos la mitad de sus ganancias en divisas extranjeras de la exportación de productos básicos.³ En 2003, el algodón constituía hasta el 72.2 por ciento de los ingresos de exportación de Mali y el petróleo crudo representaba un masivo 89.7 por ciento de los ingresos de exportación de Guinea Ecuatoriana.⁴ Estos países tienen a menudo sistemas de impuestos personales ineficaces, por lo tanto las tasas de exportación representan una fuente importante de ingresos gubernamentales.

Productos básicos principales — Un producto básico en un estado natural o sin procesar, tal como el mineral de hierro. Por el contrario, el hierro en lingotes se considera un producto semiprocesado y una viga de acero es un artículo manufacturado.

Mina de oro en la República Democrática del Congo – Amelia Bookstein, 2006



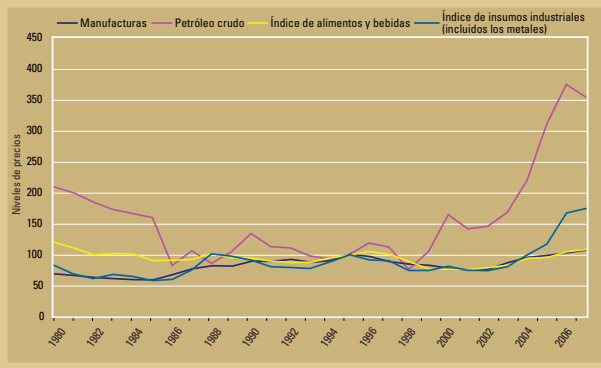
VOLATILIDAD

Los precios de los productos básicos son altamente volátiles en el corto plazo, a veces varían tanto como el 50 por ciento en un solo año.⁵ Entre 1983 y 1997, por ejemplo, los precios del mercado mundial para los granos de café Robusta variaron entre el 40 por ciento y el 195 por ciento del promedio.⁶ Desde agosto de 2003 a marzo de 2004, los precios mundiales de brote de soja aumentaron de US\$237 a US\$413 por tonelada – un aumento del 74 por ciento – sólo para reducirse a US\$256 por tonelada durante un período de 24 meses.⁷

Para colmo, la volatilidad de precios está aumentando en lo que se refiere a una amplia gama de productos básicos. Desde los años 70, ha habido tantos impactos de precios a lo largo de la gama de productos básicos como en los 75 años anteriores.⁸ Las fluctuaciones impredecibles de precio pueden reducir significativamente los ingresos nacionales, pueden costar millones de puestos laborales y quitar radicalmente casi todo valor a los cultivos de los agricultores.

La volatilidad de precios de los productos básicos afecta mayormente a los productores más pobres ya que cuentan con pocos recursos y redes de seguridad social en los cuales resguardarse cuando los precios de los productos básicos se vuelven en su contra.⁹ Los 25 millones de hogares que dependen de la producción de café, por ejemplo, enfrentan graves problemas cuando los precios del café bajan de repente. Entre 2000 y 2004, por ejemplo, los precios del café cayeron de US\$1.20 por libra a entre US\$0.75 y US\$0.45 por libra. En Nicaragua, los agricultores se vieron forzados a migrar a áreas urbanas empobrecidas y experimentaron una gran reducción en su calidad de vida. El resultante aumento en la desigualdad de ingresos no sólo tiene graves impactos a nivel individual sino que perjudica el crecimiento económico general y crea un ciclo de retroacción posiblemente desastroso.¹⁰ Al nivel nacional, los ingresos fluctuantes vuelven el planeamiento fiscal extremadamente difícil. Cuando los brotes de soja oscilaron drásticamente entre 2003 y 2006, Paraguay, el cuarto exportador de soja más grande del mundo, vio aumentar el valor de sus exportaciones de brotes de soja para luego reducirse por más de US\$400 millones.¹¹

Índices de precios de productos básicos y manufacturas (1995=100)

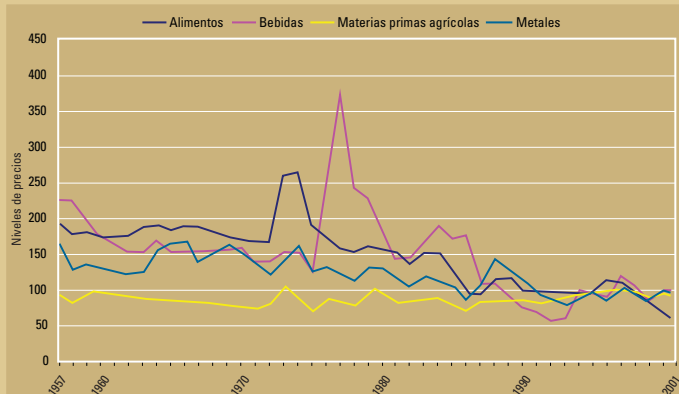


ENTRE REALIDADES COMPLICADAS

En el largo plazo, los precios para los productos básicos principales han estado cayendo con respecto a los precios de los productos manufacturados. Entre 1986 y 1999, el volumen de las exportaciones de productos básicos de los países menos desarrollados (PMD) aumentó en un 43 por ciento. Sin embargo, el poder adquisitivo de sus exportaciones aumentó en sólo el tres por ciento.¹² En otras palabras, los productores de productos básicos principales han tenido que producir más por el mismo retorno. Están, en

efecto, tratando de buscar la estabilidad, lo que lo encarece cada vez más la posibilidad de los productores de invertir en tecnología y comprar otros productos terminados. En 2001, la ONU estimó que por cada \$1 recibido en ayuda por África Subsahariana desde los años 70, se ha perdido \$0.50 como consecuencia de estas deterioradas relaciones de intercambio.¹³

Precios relativos de los productos básicos, 1957–2001



Al mismo tiempo, la consolidación entre los comerciantes de productos básicos multinacionales ha llevado a una pérdida en poder de mercado para las principales naciones productoras de productos básicos. Los programas de ajuste estructural y liberalización comercial impuestos por donantes internacionales en los años 80 y 90 forzaron a muchos países en vías de desarrollo a privatizar sus autoridades de comercialización de productos básicos y exportación. Esto disminuyó el efecto regulador entre los productores y los mercados de productos básicos volátiles y, en algunos casos, trajo aparejado una crisis en los sistemas de control de calidad en los países en vías de desarrollo.

Mientras tanto, en la década de los 80, se cancelaron muchos acuerdos internacionales de suministro de productos básicos que habían regulado previamente los precios de los productos básicos, lo que redujo la coordinación internacional de la producción de algunos productos básicos principales, con impactos inmediatos en su precio. Cuando el acuerdo internacional sobre el estaño colapsó en 1985, los precios mundiales bajaron al 30 por ciento de la noche a la mañana.¹⁴ De la misma manera, los precios mundiales del azúcar bajaron un 38 por ciento en el año siguiente a la disolución del acuerdo internacional del azúcar en 1983.¹⁵ Desde la disolución de los acuerdos de productos básicos, la tendencia de la volatilidad de precios se ha intensificado.

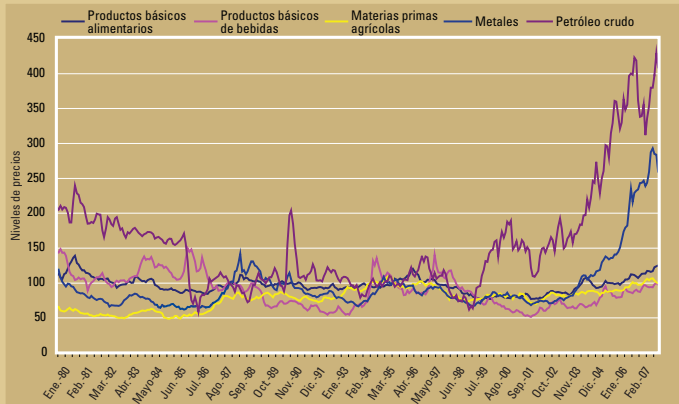
El resultado es que los países de producción primaria tienen tan poca influencia sobre los precios mundiales como los productores individuales tienen poder de negociación con los grandes comerciantes de productos básicos. Las tendencias hacia precios cada vez más volátiles, escapando a precios relativos y cambiando el poder en las cadenas de suministro de productos básicos ha dejado a los países y a los productores que dependen de los productos básicos en una posición precaria, tratando de resolver los problemas duales de retornos bajos y riesgos altos.

RIESGOS OCULTOS EN LOS PRECIOS ALTOS

Desde el comienzo del milenio, los riesgos que enfrentan los productores de productos básicos han estado parcialmente ocultos por los precios fuertes de ciertos productos básicos. Influenciados por una demanda en aumento de economías emergentes de China e India, así como un consumo fuerte de los Estados Unidos, los metales base, tales como el cobre y el plomo, se están comercializando en las cifras más altas (o casi) de los últimos 10 años¹⁶ y muchos productos básicos agrícolas han resurgido de los niveles de precios muy bajos al comienzo del milenio.¹⁷



Índices de precios de productos básicos (1995=100)



Pero el problema fundamental que enfrentan los productores de productos básicos – volatilidad intensa en precios de mercado – no ha desaparecido. El auge actual ha afectado a algunos productos básicos más que a otros, y algunos mercados están experimentando poco más que mejoras coyunturales. Mientras tanto, los mercados que están en menor auge (ej: algodón, café, té) tienden a ser aquellos de los que dependen los países más pobres. Independientemente del alcance del auge, sin embargo, aquello que aumenta ha demostrado una inclinación perturbadora de volver a bajar y rápidamente. En 2006, Stephen Roach, economista jefe del banco de inversiones Morgan Stanley, advirtió sobre una “burbuja” de productos básicos y subrayó que no se trata de si la burbuja estallará sino de cuándo lo hará.¹⁸

Los precios de productos básicos relativamente altos en algunos sectores están engeguenciando a productores y a países productores (y la comunidad internacional) sobre los peligros latentes de continuas incertidumbres de mercado. Los agricultores alrededor del mundo tienden a ser optimistas, sistemáticamente subestimando el riesgo y las compañías mineras han

comenzado a hablar sobre la demanda actual como un “superciclo”. Pero un evento negativo en un país de consumo principal – disturbios laborales en China o colapso de un banco estadounidense debido a préstamos incobrables – podría fácilmente provocar un impacto negativo sobre el precio de los productos básicos.

Ignorar las experiencias pasadas causará incluso problemas más grandes para aquellos que dependen de los productos básicos cuando, inevitablemente, los precios bajen. Y los precios **bajarán**.¹⁹ Como lo declara Chris Richardson, director de la firma de investigación económica *Access Economics*: “La expresión “esta vez es diferente” siempre me preocupa y ahora se la utiliza mucho. Los únicos superciclos hasta la fecha se han conocido de otra manera como guerras mundiales.”²⁰

LA CLAVE ES EL INGRESO, NO EL PRECIO

A pesar de que nos concentramos en los precios de los productos básicos, el problema no es la volatilidad de precios en sí misma, sino la volatilidad de *ingresos* nacionales e individuales que obstruye el planeamiento a largo plazo, impulsa la dependencia de los productos básicos, amplía la desigualdad y lleva a una degradación medioambiental (ver sección 3). La mejor solución a largo plazo al problema del precio de los productos básicos es la diversificación económica separada de la dependencia en un flujo de ganancias angosto y volátil. Sin embargo, esto es más fácil en la teoría que en la práctica. Las barreras estructurales en el comercio internacional (escala de tasas y estándares) impiden la diversificación. La inversión extranjera directa necesaria para diversificar continúa eludiendo a los estados más pobres y frágiles. La volatilidad de precios de los productos básicos en sí misma también puede impedir la diversificación económica al alentar la asignación de bienes productivos a la explotación directa cuando los precios están altos y luego impidiendo que la capacidad de inversión se diversifique cuando los precios están bajos. Para reducir la dependencia general de los productos básicos, los países y los productores necesitan primero alguna semejanza a una estabilidad de ganancias (o ingreso).

Factores múltiples que impulsan la volatilidad de ingresos

Los productores de arroz deseamos una mejor vida. Trabajamos duro para eso. Pero cuando llegamos al mercado nos bombardean con una invasión de arroz barato importado, por lo que tenemos que vender a cualquier precio que un comprador esté dispuesto a pagarnos. ¿Cómo podemos competir con los grandes? – Inodil Fils, productor de arroz, Artibonite Valley, Haití²⁴

Un aspecto central del problema del precio de los productos básicos es la naturaleza imperfecta de los mercados de productos básicos. El ideal teórico de un equilibrio de mercado basado en la oferta que cubre la demanda se logra rara vez, si alguna vez se logra, porque las fuerzas de la oferta y la demanda de productos básicos responden inflexiblemente a las fluctuaciones de precios. En efecto, un lado de la ecuación oferta/demanda está siempre tratando de dar con un blanco que cambia constantemente. La producción agrícola puede ser la más difícil de ajustar, ya que las decisiones de plantación y de planeamiento deben tomarse con mucha anticipación a las compras físicas. De esta manera, las situaciones de sobreoferta pueden durar mucho tiempo mientras que puede ser difícil fomentar la producción en el caso de déficit. Los factores que impulsan comúnmente la volatilidad de ingresos sobre los productos básicos en mercados de productos básicos son:

- **Ciclos comerciales en mercados clave** – Los países industrializados son los consumidores primarios de muchos productos básicos. Cuando estos países consumidores experimentan bajas económicas, los precios de los productos básicos principales sufren a su vez. La crisis económica asiática y la baja económica mundial inmediatamente después de los atentados terroristas del 11/9 en EE.UU. tuvieron efectos severos sobre los precios de los productos básicos, así como se adjudica la suba de precios del cobre y de otros minerales y metales básicos a las economías en repentino auge de China e India.
- **Modelos climáticos cambiantes** – Los eventos climáticos extremos en los principales países productores de productos básicos puede causar un pico de precios. Por ejemplo, incluso un rumor de helada en Brasil durante la temporada principal de cultivo de café Arabica puede causar un aumento repentino en los precios del café Arabica. Se anticipa que el cambio climático aumentará la volatilidad relacionada con el clima en el futuro, a medida que los eventos climáticos extremos se vuelven más comunes y los productores luchan por adaptarse a temporadas de cultivo cambiantes.
- **Conflicto en los países productores** – La inestabilidad política en los países proveedores o en los países de importante tránsito puede interrumpir la provisión de productos básicos, creando grandes aumentos en los precios de los productos básicos. Por ejemplo, el conflicto periódico en Costa de Marfil durante los últimos años ha afectado a las tierras de cultivo de cacao y a las rutas de suministro, lo que ha causado estragos en los precios del cacao. El 11 de octubre de 2002, los precios del cacao alcanzaron los US\$2405 por tonelada – la cifra más alta de los últimos 17 años - solo para bajar el 15 por ciento a US\$2040 para finales del mes en que se supo de la tregua entre los rebeldes marfileños y las fuerzas gubernamentales.²¹

- *Fluctuaciones en las tasas de cambio* – Incluso cuando los precios de mercado mundiales están estables, las fluctuaciones en las tasas de cambio afectan al valor de los productos básicos en la moneda local ya que los mercados principales dominan los precios en dólares estadounidenses o en euros pero los productores reciben la paga en la moneda local. Desde la perspectiva de un productor, el valor de un producto en euros es irrelevante, lo que importa es el poder adquisitivo que gana al vender un producto en la moneda local.
- *Especulación de precios* – Los inversores y los fondos que utilizan derivados de productos básicos (por ejemplo, futuros y opciones) como parte de su estrategia de inversión pueden ampliar los efectos de los

precios de los cambios verdaderos en la oferta y la demanda. A partir del 7 de enero de 2007, los fondos de inversión de Wall Street comprendían del 20 al 50 por ciento de los contratos de futuros para varios productos básicos agrícolas, entre ellos trigo, cerdos vivos, ganado y maíz. Estos fondos, que no pueden negociarse en mercancías físicas, deben “derivarse” a contratos a punto de vencerse y rebalancear sus portafolios todos los meses, creando cambios en la demanda para contratos de futuros que no están relacionados con la demanda física para los productos reales.²³

- *“Dumping” de exportaciones* – Los subsidios a las granjas en los EE.UU. y la UE han alentado la producción excesiva que reduce los precios mundiales cuando los productos básicos subsidiados se exportan al extranjero y se venden bajo el costo de producción. Sin embargo, los países en vías de desarrollo han tenido rara vez la capacidad de llevar a cabo acciones anti-dumping exitosas contra estas actividades.

- *Ayuda alimentaria* – Parte de la ayuda alimentaria en los EE.UU. se dona directamente a las ONG, que están autorizadas para vender el alimento (ej. granos de cereal) en mercados locales para financiar sus programas de desarrollo. Debido a que la agricultura estadounidense está fuertemente subsidiada, esta práctica puede rebajar los precios de alimentos producidos localmente.

Cambios en los precios mundiales del caucho (períodos actuales)



Sé que los precios de los productos básicos están subiendo, pero ahora, cuando podríamos aprovecharnos de eso, estamos bloqueados por una guerra que no nos incumbe.

– Salifou Kabore, 2002, productor de cacao, Costa de Marfil²⁴

3 Problemas de la incertidumbre

*Hay un vínculo claro entre la dependencia de exportaciones de productos básicos principales y la incidencia de la pobreza extrema... El compromiso de reducir la pobreza extrema a la mitad para el año 2015 implica necesariamente atención al problema de los productos básicos principales.*²⁵ – UNCTAD, 2002

Dos mil millones de personas en los países menos desarrollados (PMD), dependen de los productos básicos para subsistir. Claramente, los bajos precios de los productos básicos tendrán como consecuencia ingresos más bajos para los agricultores y menos trabajos para los trabajadores. Pero los precios **volátiles** también tienen un efecto negativo en la subsistencia. La incertidumbre inherente en los precios inestables para los países y los productores dependientes de productos básicos complica el planeamiento financiero y la gestión medioambiental, puede agudizar la dependencia de productos básicos y ampliar las desigualdades existentes.²⁶



EL PROBLEMA DEL PLANEAMIENTO

Los precios volátiles significan que la producción de productos básicos es realmente un riesgo. El crecimiento económico en los países dependientes de los productos básicos y la riqueza de los productores individuales están efectivamente atados directamente a los mercados internacionales sobre los cuales tienen poca influencia – y la “mano invisible” de estos mercados ha tratado muy mal a muchos de sus dependientes en el pasado.

Significa que los gobiernos tienen problemas para predecir con precisión sus ganancias futuras. Esto, a su vez, hace que sea extremadamente difícil el planeamiento de programas de desarrollo económico y social sostenibles. Muchos países – Argelia, Nigeria y Venezuela, entre otros – se han convertido en víctimas de hábitos de gasto sobreoptimistas durante el auge de los productos básicos, utilizando los ingresos actuales y futuras para financiar proyectos con motivos sociales y/o políticos. Dichos programas pueden transformarse rápidamente en insostenibles cuando los precios de los productos básicos bajan pero son típicamente difíciles de cortar para los políticos y por eso terminan siendo financiados por dinero prestado, lo que se añade al peso de la deuda nacional.

Asimismo, la volatilidad de precios obliga a los productores de productos básicos individuales a tomar decisiones sobre la inversión y la producción poco óptimas. Cuando el precio de un cultivo comercial de un hogar baja de repente, los miembros del hogar también se ven forzados a gastar menos en educación, salud y en aportaciones para el/los cultivo(s) del siguiente año. Estas reacciones tienen claramente inmediatos efectos sobre el bienestar social pero también pueden tener futuras consecuencias (por ej: más probabilidades de problemas de salud entre los miembros del hogar y más probabilidades de infestación del cultivo debido a una falta de mantenimiento.)²⁷

Mientras que los precios bajos de los productos básicos crean problemas obvios, aun los precios altos pueden crear un tipo de trampa, lo que forzará a los países y a los productores a elegir entre los ingresos inmediatos y la futura sostenibilidad. Cuando las naciones y los inversores externos inyectan dinero en un sector en auge, corren el riesgo involuntario de crear una apreciación real de la tasa de cambio que puede eliminar la competitividad de otros sectores de la economía nacional (un fenómeno conocido como “Enfermedad holandesa”). La volatilidad de precios también contribuye a las dificultades que enfrentan en forma diaria los países en vías de desarrollo y los productores de productos básicos en dificultades tales como: infraestructura precaria, corrupción, gobiernos débiles e inestables y limitado acceso a créditos.

GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL PRECARIA

El problema del planeamiento se extiende a la gestión medioambiental. Cuando los precios están altos, las industrias extractivas, tales como la del petróleo y la minería, tienen un fuerte incentivo para aumentar la producción rápidamente. Asimismo, los precios agrícolas en auge crean incentivos para los agricultores a fin de intensificar la producción, liberando nuevas tierras para cultivo, lo que permite menos tierras en barbecho o simplemente plantar más cultivos en la tierra existente. Por otro lado, los bajos precios de los productos básicos pueden tener el mismo efecto a medida que los productores tratan de cubrir sus costos fijos sobre márgenes de ganancia más bajos. Una intensidad de producción más intensiva puede ser rentable en el corto plazo, pero puede agotar la tierra (o el suministro de mineral/petróleo) más rápidamente. Incluso si se cumplen los planes de remediación medioambiental, una depresión de precios prolongada puede dejar a los productores en la calle antes de la etapa de limpieza. Debido a que esto ha ocurrido en países desarrollados con fuertes mecanismos reguladores, los países en vías de desarrollo con instituciones más débiles tienen aun más probabilidades de encontrar problemas similares.

Remediación medioambiental en minería: ¿quién se hace cargo del costo?

Mientras que los precios de los recursos minerales aumentan, las posibles operaciones de minería se vuelven más lucrativas. Las compañías cuentan con mayores incentivos para aumentar la producción en minas existentes y para abrir nuevas minas que pueden no haber sido rentables antes del auge de los precios. Pero ¿qué pasa cuando los precios de los minerales bajan?

La *American Smelting and Refining Company* (Asarco), que fue alguna vez una de las empresas mineras más grandes de los EE.UU., es un buen ejemplo. La compañía controlaba 27 minas en 13 estados cuando los precios del cobre empezaron a bajar a fines de los años 90, lo que causó una pérdida de millones para la compañía. En 1999, el Grupo Mexico S.A. de C.V compró Asarco y comenzó enseguida a vender las rentables operaciones de Asarco en Perú. El Ministerio de Justicia de Estados Unidos intervino y forzó al Grupo México a colocar US\$100 millones de las ventas de bienes en un fondo de fideicomiso de remediación medioambiental.²⁸ Cuando Asarco pidió protección por quiebra en 2005, sin embargo, se aclaró que el fondo de remediación no cubriría la limpieza de todas las minas estadounidenses de Asarco, ahora estimadas en US\$500 millones. En cambio, es muy posible que el gobierno federal y por extensión los contribuyentes estadounidenses tengan que hacerse cargo de gran parte de la cuenta.²⁹

Si estos abusos medioambientales pueden ocurrir en Estados Unidos, los países con sistemas regulatorios más débiles pueden sufrir problemas mucho peores. No sólo los países en vías de desarrollo no cuentan con la habilidad de pagar los costos de la limpieza medioambiental, las comunidades rurales empobrecidas que dependen de los recursos locales a menudo no tienen la influencia o el lujo de imponer requerimientos medioambientales sobre los proyectos mineros.

4 Es hora de romper con la tendencia

*Como consecuencia de desarrollos recientes y futuros en la demanda de productos básicos, ahora es la mejor oportunidad desde hace muchas décadas para mejorar las economías de países en vías de desarrollo que dependen de los productos básicos. Esto requiere de acción por parte de los gobiernos de los países en vías de desarrollo y de la comunidad internacional.*³⁰ – UNCTAD, 2005



iStockphoto

ESFUERZOS POCOS ENTUSIASTAS

La volatilidad de precios de los productos básicos no es, ciertamente, un nuevo problema. Muchas políticas diferentes han tratado de manejarla en el pasado. Sin embargo, pocas han tenido éxito durante mucho tiempo y algunas han fracasado terriblemente.

Antes de la década de los años 90, los intentos internacionales de estabilizar los precios estaban vinculados con acuerdos internacionales sobre productos básicos (AIPB) y fondos financieros compensatorios (los cuales ofrecen pagos puente para ayudar a los países a soportar la suba de precios).³¹

A pesar de que los AIPB de café y de estaño tuvieron un éxito relativo durante dos décadas, la mayor parte de los AIPB con objetivos de gestión del suministro activo finalmente sucumbieron a los desperfectos comunes: financiación insuficiente y precios objetivo irrealistas en períodos prolongados de precios mundiales bajos, y suministros en aumento de aquellos que se aprovecharon de la situación. Mientras tanto, las entidades de financiamiento compensatorio dirigidas por EE.UU. y el FMI se han languidecido detrás de sus requerimientos de aplicación onerosos, desembolsos erráticos (y a veces pro-cíclicos) y, en el caso del FMI, percepciones de condicionalidad excesiva.

Al nivel nacional, las intervenciones se enfocaron en la gestión del suministro a través de consejos de comercialización de productos básicos, reservas de estabilización y cupos de exportación, así como programas de gestión de los ingresos nacionales. Muchos consejos nacionales de comercialización nacieron de instituciones coloniales implementadas para mantener los ingresos de los productos básicos estables y evitar la agitación rural. Pero esos consejos de comercialización se volvieron demasiado grandes e ineficaces, y en la mayoría de los casos, se disolvieron para satisfacer las condiciones de ajuste estructural sobre préstamos por parte del Banco Mundial del FMI.

SILENCIO, INACCIÓN

Desde el final de la Guerra Fría, las intervenciones en los mercados por parte de los productores de productos básicos han caído cada vez más en desgracia. EE.UU estableció la condición de que la Organización Internacional del Café nunca más tratara la gestión del suministro antes de unirse a la organización en 2005, la UE ha colocado estrictas limitaciones en su fondo de financiamiento compensatorio y los países desarrollados han forzado eficazmente la disolución de los consejos nacionales de comercialización a los que habían ayudado a crearse durante el período colonial.

Esta tendencia se ha cristalizado en años recientes como una cultura de silencio e inacción por parte de los responsables internacionales de la redacción de políticas. Tal vez la falta de reconocimiento se debe a las fallas del pasado o como consecuencia de una ideología de mercado libre y el estigma que rodea a las intervenciones de mercado. Algunos mecanismos fueron ciertamente insuficientes y, en algunos casos, dañinos para los productores y economías dependientes de los productos básicos. Sin embargo, hubo algunos éxitos y nuevas ideas como fondos nacionales de ganancia y herramientas de cobertura de riesgo basadas en los mercados.

¿QUÉ SE PUEDE HACER?

La volatilidad de precios de los productos básicos es un problema grave, pero tiene soluciones. A pesar de que existen algunas variaciones innovadoras, las herramientas económicas básicas necesarias para ayudar a estabilizar los ingresos de los productores de productos básicos se conocen y se entienden más que antes. Las siguientes secciones examinan la experiencia, los problemas y los aspectos prometedores de los cinco diferentes tipos de herramientas económicas a su vez: gestión del suministro, gestión del ingreso nacional, gestión del riesgo de precios de mercado, financiamiento compensatorio e iniciativas comerciales alternativas.



5

Opciones de política



A. GESTIÓN DEL SUMINISTRO

¿QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONA?

El objetivo de la gestión del suministro es controlar el suministro de un producto básico relativo a la demanda a fin de influenciar su precio.

La gestión del suministro puede ejercer una influencia sobre los mercados nacionales e internacionales. A pesar de que uno de los ejemplos más conocidos de gestión del suministro internacional es OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), en la cual los principales productores de petróleo intentan lograr un precio mundial objetivo a través de partes de exportación, otras formas de cooperación internacional (AIPB, por ejemplo) han incluido países productores y consumidores.

Además de los cupos producción/exportación, cuando se la define ampliamente, la gestión del suministro puede adoptar otras formas, entre ellas, sistemas de reservas de estabilización, en las que se crea una entidad central para comprar grandes cantidades de un producto específico en períodos de precios bajos y liberarlas para la venta durante los períodos de precios altos; tasas/cupos de importación, que pueden ser utilizadas para limitar directamente el suministro de importaciones o para asegurarse de que no se rebajará un nivel de precio mínimo y sistemas de precio de compra mínimo por los cuales los gobiernos establecen el precio mínimo de compra de un producto básico y actúan como el comprador de último recurso. De estas otras herramientas, sólo los controles de importación (ej: tasas y cupos) afectan a los mercados nacionales.

Un aspecto clave de la gestión del suministro es el agente controlador que es responsable de implementar el/los mecanismo(s). El agente puede ser cualquier entidad que tenga la habilidad de ejercer una influencia sobre el suministro de un producto específico: compañías (individualmente o en cooperación con otras), organizaciones o cooperativas de agricultores, ministerios gubernamentales o organismos internacionales que actúan en representación de varias naciones productoras y/o consumidoras.

REQUERIMIENTOS IMPORTANTES – A pesar de que la estructura técnica de un sistema de gestión del suministro puede variar dependiendo del producto básico, el mercado sobre el que se debe ejercer una influencia (mercado nacional vs. mundial) y el/los administrador (es) implementador(es), la experiencia indica algunas directrices para lograr un sistema exitoso:

- 1) El mercado para el producto básico debe estar bien definido y no debe contar con productos que puedan reemplazarse fácilmente (ej: el caucho sintético puede sustituirse por caucho natural en casi todos los productos);
- 2) El administrador del mecanismo de gestión del suministro debe ser técnicamente competente y creíble (ej: el administrador debe tener: la habilidad de hacer cumplir el acuerdo; la capacidad de almacenamiento para retener el suministro y los recursos financieros para sostener las operaciones por suficiente tiempo como para ocasionar todos los efectos de precio deseados);
- 3) El mecanismo debe ser lo suficientemente flexible como para responder a los cambios en el mercado en el largo plazo; y
- 4) Lo más importante, todas las partes del sistema deben acordar sobre sus objetivos subyacentes. Sin mecanismos de control eficaces, las partes podrán también aprovecharse, o sea, producir artículos en exceso del acuerdo de gestión del suministro.

Esta tendencia se ha cristalizado en años recientes como una cultura de silencio e inacción por parte de los responsables internacionales de la redacción de políticas. Tal vez la falta de reconocimiento se debe a las fallas del pasado o como consecuencia de una ideología de mercado libre y el estigma que rodea a las intervenciones de mercado. Algunos mecanismos fueron ciertamente insuficientes y, en algunos casos, dañinos para los productores y economías dependientes de los productos básicos. Sin embargo, hubo algunos éxitos y nuevas ideas prometedoras como fondos nacionales de ganancia y herramientas de cobertura de riesgo basadas en los mercados.



GESTIÓN DEL SUMINISTRO

Beneficios

- ◆ **La gestión del suministro puede diluir el control corporativo sobre el suministro de productos básicos en cadenas de suministro impulsadas por compradores, devolviendo algo de equilibrio e incrementando el poder compensatorio de los productores y de los países productores pobres.**
- ◆ Los avances tecnológicos, tales como imágenes satelitales más baratas, capacidades de sistema de información geográfica mejoradas (SIG) y desarrollos en certificados electrónicos y capacidades de seguimiento de producto están creando nuevas posibilidades para hacer cumplir los acuerdos de producción.
- ◆ Los nuevos instrumentos en la gestión del suministro, tales como los cupos comerciables y las reservas de estabilización virtuales son más baratos de implementar, lo que puede volverlos más aceptables para los países consumidores.

Inconvenientes

- **La gestión del suministro trata principalmente con la gestión de precios y no con los otros riesgos sociales, económicos y medioambientales a los que se enfrentan los productores.**
- La acción y el acuerdo coherentes entre los interesados requeridos en la mayoría de los sistemas de gestión del suministro pueden ser difíciles de mantener. En el pasado, los países han tenido problemas al acordar los objetivos de los acuerdos de gestión del suministro internacional. Sin altas barreras de entrada y mecanismos de control viables, las partes que se aprovechan de la situación pueden socavar los arreglos de gestión del suministro.
- Al nivel internacional, los países desarrollados, especialmente Estados Unidos, probablemente no apoyen las propuestas de gestión del suministro convencionales.



Cacao: experiencias contrastantes con la gestión del suministro

Por un lado, Costa de Marfil pierde la “Guerra del cacao”³²

Para contrarrestar los precios en baja del cacao en la década de los años 80, Costa de Marfil experimentó con la gestión del suministro unilateral, reteniendo su suministro de cacao del mercado mundial durante varios meses por vez, lo que culminó en la llamada “Guerra del Cacao” de 1987. Durante 27 meses, comenzando en julio, el país dio el extremo y finalmente desastroso paso de retener completamente su producción de cacao del mercado mundial.

A pesar de que Costa de Marfil había incrementado su capacidad de almacenamiento en los años precedentes, no controló una parte suficiente de la producción (aproximadamente 20-30 por ciento en ese momento) para afectar los precios mundiales. Tampoco logró crear una amenaza realmente creíble: su economía dependía demasiado de las exportaciones de cacao como para sobrevivir a las reservas existentes.

Al final, Costa de Marfil se vio forzada a liberar sus reservas contenidas de cacao al mercado, lo que hizo bajar los precios aún más. La economía marfileña se vio tan debilitada que su sistema mínimo de precio de cacao implosionó y el país se vio forzado a someterse a un programa de liberalización económica impuesto por un donante.

Por otro lado, Ghana mantiene la calidad con la ayuda de un consejo nacional de cacao³³

Al resistir los llamados a la liberalización económica inmediata en los años 80 y 90, Ghana, el segundo productor de cacao más grande en el mundo, defendió el valor de su consejo de comercialización de cacao (COCOBOD). En lugar de privatizar completamente la compra de cacao, el control de calidad y las funciones de exportación, como lo hicieron todos los otros principales países productores de cacao, Ghana liberalizó pequeñas porciones de la cadena nacional de suministro de cacao mientras que racionalizó las operaciones de la COCOBOD. Esto redujo sus “costos de comercialización” inflados y otros impuestos implícitos normalmente endémicos a las organizaciones nacionales de comercialización.

Desde mediados de los años 80, la COCOBOD ha reducido su fuerza laboral de más de 100.000 a 10.500, ha derivado actividades no principales a ministerios gubernamentales más apropiados y ha aumentado significativamente la distribución de precios de exportación que va a los productores de cacao. A pesar de que las realidades de los mercados forzaron a la COCOBOD a renunciar a la estabilización de precios interanual en 1983, el consejo ha continuado utilizando contratos a plazo para ofrecer precios estables interanuales a los productores. Al mismo tiempo, los rigurosos procedimientos de control de calidad del organismo han asegurado que el cacao de Ghana continúe ganando una prima en el mercado mundial. Por el contrario, los precios de productor en Camerún, Costa de Marfil y Nigeria han desarrollado más volatilidad ya que estos países desmantelaron sus consejos de comercialización del cacao, mientras que la calidad de sus exportaciones de cacao ha caído drásticamente.^{34, 35}

5

Opciones de política (continúa)

B. GESTIÓN DE LOS INGRESOS NACIONALES

¿QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONA?

La gestión de los ingresos nacionales es un término general para las leyes y las instituciones de gestión fiscal establecidas para suavizar el gasto nacional y aislar la economía de una nación de los efectos negativos de los ingresos volátiles.

La gestión de ingresos toma a menudo la forma de fondos de ingresos nacionales (FIN), referidos comúnmente como “fondos de emergencia” o “fondos de estabilización”. Típicamente, la legislación de gestión de ingresos especifica un nivel de ingreso límite que (se espera) represente el flujo de ingresos por productos básicos promedio a un nivel de producción sostenible. Durante los auges de los productos básicos (períodos de precios altos), los ingresos que superan el límite se canalizan al FIN, que debería existir fuera del presupuesto nacional a fin de que los ingresos inesperados no tienen los gastos a corto plazo con motivos políticos. Dependiendo de los parámetros de los FIN, el país puede utilizar el fondo cuando los precios bajos de los productos básicos producen una baja de los ingresos nacionales (ej: de impuestos y regalías) por debajo del límite predeterminado.



iStockphoto

Es importante subrayar que los mecanismos de gestión de ingresos no estabilizan los precios de los productos básicos. Por el contrario, tratan de romper con los vínculos entre los ingresos por productos básicos volátiles y los gastos gubernamentales al estabilizar la cantidad de dinero que un gobierno está legalmente autorizado para utilizar. Esto ayuda a los gobiernos a evitar la tentación de tratar los ingresos por productos básicos en auge como si fueran permanentes y subsidia el gasto gubernamental cuando los precios son bajos.

Los FIN pueden ayudar a los países que dependen de los productos básicos a evitar una cantidad de obstáculos. A menudo, dichos fondos mantienen las inversiones fuera del país (en bonos del tesoro de EE.UU., por ejemplo) para protegerse contra la real apreciación de la tasa de cambio y una dependencia creciente sobre los ingresos de un solo sector de la economía.³⁶ Aislar los ingresos de los productos básicos en auge del proceso presupuestario determinado políticamente puede ayudar a evitar un gasto sobreoptimista que es difícil de mantener una vez que los precios bajan.

Los FIN están asociados normalmente con los países productores de petróleo. Noruega, por ejemplo, estableció su fondo de estabilización llamado Fondo de Pensión Gubernamental – Global, en 1990. El fondo está valuado actualmente en aproximadamente €215 mil millones y se utiliza para cubrir el déficit presupuestario no petrolero.³⁷ Los fondos similares han resultado útiles para algunos países que dependen de los minerales, tales como Chile y Botswana y también pueden ser una buena idea para los países que dependen de productos básicos agrícolas.

REQUERIMIENTOS IMPORTANTES – Una característica de los planes nacionales de gestión de ingresos exitosos es un conjunto de restricciones legislativas fuertes sobre cómo el gobierno puede utilizar los FIN. Los FIN menos exitosos, tales como el fondo de Venezuela, han estado sujetos a objetivos cambiantes y carecen de cualquier legislación fuerte que restrinja el acceso gubernamental a los fondos. Incluso si un fondo de gestión de ingresos está diseñado perfectamente, su éxito dependerá de una adherencia estricta a la legislación habilitante del fondo. En otras palabras, la voluntad política y las instituciones capaces son clave.

Otra clave para el éxito es concentrar el sistema nacional de gestión de ingresos en **gastos** estabilizadores. Incluso si el mecanismo puede depositar ganancias en exceso en el banco para un uso futuro, un FIN no tendrá el efecto estabilizador deseado si el país se da vuelta y utiliza sus “ahorros” como colateral para financiar nuevos gastos a través de la deuda.

GESTIÓN DE INGRESOS NACIONALES

Beneficios

- ◆ **Los FIN pueden ser utilizados para canalizar los ingresos inesperados en los esfuerzos de transición económica/diversificación o hacia causas sociales específicas.**
- ◆ Si se diseñan y se ejecutan de manera apropiada, los FIN pueden crear una situación de dependencia de productos básicos “eficazmente administrada” – asegurando igualdad intergeneracional, fortaleciendo el contrato social entre el gobierno y sus ciudadanos y aislando la economía de los problemas macroeconómicos.
- ◆ Incluso en ambientes de políticas precarias, las leyes nacionales de gestión de los ingresos pueden ofrecer reglas establecidas contra las cuales se puede medir el rendimiento de un gobierno. Una vez que el marco esté establecido, hay más probabilidad de que los futuros gobiernos pongan en práctica el mecanismo.

Inconvenientes

- **Los FIN no pueden crear disciplina fiscal desde el principio en países que no practican políticas fiscales prudentes de otra manera.**
- Muchos países en vías de desarrollo carecen de la fortaleza institucional y la voluntad política para implementar los FIN con éxito.
- Los FIN se crean, en algunos casos, para beneficiar la imagen externa de un país en lugar de ser un deseo sincero de ofrecer estabilidad en los ingresos.

Recuadro 3



Chile, cobre e innovación³⁸

Los fondos de gestión de ingresos se pueden utilizar para una variedad de propósitos, desde una amplia estabilización de gastos a iniciativas de competitividad/diversificación deseadas. Chile es un buen ejemplo de un programa de gestión de ingresos exitoso. Chile, el productor de cobre líder del mundo, ha venido aprovechando prodigiosas ganancias inesperadas por los últimos años debido al aumento de los precios del cobre. Entre 1999 y 2004, los ingresos anuales de Chile de la producción de cobre aumentaron de US\$442 millones a US\$5.5 mil millones.³⁹

Chile creó un fondo de estabilización en 1987 para cubrir el déficit presupuestario en momentos de precios bajos del cobre.

Todos los trimestres, Codelco, la compañía de cobre estatal, contribuye toda ganancia en exceso de un precio de referencia predefinido al fondo de estabilización. El gobierno sólo puede utilizar ese fondo cuando los precios del cobre promedio por trimestre bajan más de cuatro centavos por debajo del precio de referencia.

Más recientemente, Chile creó el Fondo de Innovación para la Competitividad – FIC, que está apoyado por regalías del cobre. Este fondo ingresó en el proceso presupuestario en 2006 y comenzó con una asignación base de US\$80 millones. El objetivo del fondo es promover seis intereses estratégicos: innovación empresarial; formación de capital humano; promoción tecnológica y científica; internacionalización de esfuerzos innovadores; concientización pública sobre la innovación; e innovación en el interés público. Además, el fondo se concentra en las regiones mineras, a fin de desarrollar capital humano en aquellas áreas y reducir su dependencia de la minería.



C. GESTIÓN DEL RIESGO DE PRECIOS DE MERCADO

¿QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONA?

La gestión del riesgo sobre precios de mercado se refiere a cualquier estrategia que utiliza productos financieros para ayudar a los productores a reducir la incertidumbre que rodea a los precios que pueden obtener por su producto.

En efecto, estas herramientas ayudan a los productores y a los gobiernos a transferir parte del riesgo a los inversores en mercados de productos básicos. Es importante destacar que las herramientas de mercado ofrecen *previsibilidad* de ingresos, no necesariamente estabilidad de ingresos y se vuelven prohibitivamente caras después de uno o dos años de duración. Sin embargo, mayor previsibilidad de ingresos hace que los productores puedan tomar mejores decisiones y obtener mejores condiciones crediticias.⁴⁰

Tradicionalmente, las herramientas de gestión del riesgo están basadas en contratos a plazo entre vendedores y compradores de productos básicos, así como contratos de futuros y opciones disponibles a través de intercambios de productos básicos regionales e internacionales. Los contratos de futuros ofrecen a los productores la oportunidad de garantizar un precio para un producto básico dado, mientras que las opciones pueden ya sea proteger a los productores de riesgos de bajada (opción de venta) o permitirles que se beneficien de aumentos de precio (opción de compra). Sin embargo, los productores individuales pueden encontrar difícil o casi imposible el acceso directo a los mercados de futuros y opciones organizados. De esta manera, la cobertura de riesgo requiere que una gran entidad con los recursos y la experiencia técnica apropiados actúe como intermediario entre el mercado y los productores individuales o los grupos productores.

Alternativamente, algunas herramientas de cobertura de riesgos extrabursátiles, creadas por bancos y compañías comerciales, pueden beneficiar a los productores individuales y a las cooperativas sin requerir acceso directo al mercado. Por ejemplo, una “opción asiática”, también llamada opción de precio promedio, asegura que un precio basado en el promedio de precios y costos recientes menos que las opciones comercializadas por intercambio.⁴¹ Otro instrumento, la opción de cero costo, permite a los productores garantizar un precio mínimo “gratuitamente” al abandonar el derecho a beneficiarse de aumentos de precio por sobre cierto nivel.⁴²

Los compradores multinacionales y los bancos locales están en posiciones de ofrecer herramientas de cobertura de riesgo aún más accesibles. Un ejemplo innovador es la integración de gestión del riesgo en los contratos sobre fertilizantes y otros insumos, que los agricultores deben comprar de cualquier manera. En Estados Unidos, la multinacional agrícola Cargill ofrece 19 diferentes tipos de contratos a los productores de cereales. Los contratos pueden incluir estipulaciones como garantías de precios y acuerdos de distribución de aumento de precios, las cuales Cargill maneja a través de herramientas de cobertura de riesgo.⁴³ En teoría, la gestión del riesgo podría estar integrada con los créditos bancarios pero la mayoría de los bancos de países en vías de desarrollo necesitaría capacitación técnica para desarrollar productos eficaces.

REQUERIMIENTOS IMPORTANTES – El obstáculo más grande del uso general de instrumentos de cobertura de riesgos de mercado sigue siendo una falta de acceso para los productores. Pocos intermediarios han podido ofrecer un acceso amplio a los mercados y, hasta hace poco, solo los productores más grandes y las cooperativas bien organizadas podían acceder a herramientas no extrabursátiles. Las cooperativas no han llenado el espacio institucional dejado por la disminución de muchos consejos nacionales de productos básicos; más énfasis debe ponerse entonces sobre las herramientas de gestión del riesgo a las que los productores individuales puedan acceder fácilmente. Cerrar la brecha de información es también importante, a pesar de que muchos productores están todavía más conectados con mercados mundiales de lo que se supone. Alguna capacitación puede ser necesaria para ayudar a los productores a comprender la completa gama de opciones disponibles, pero la mayoría de los agricultores ya conocen los precios mundiales y comprenden fácilmente el concepto de instrumentos de gestión del riesgo.⁴⁴ Sin embargo, junto con esta concientización viene una preferencia por la opción: dentro de una cooperativa o región, los programas que funcionan mejor son aquellos que ofrecen una variedad de soluciones.⁴⁵

GESTIÓN DEL RIESGO DE PRECIOS DE MERCADO

Beneficios

- ◆ **Las herramientas de mercado no afectan a los precios de los productos básicos pero ayudan a cambiar el riesgo de los productores a los inversores y hacen los ingresos más predecibles en el corto plazo (seis meses a un año o dos).**
- ◆ Las herramientas de mercado pueden adoptar muchas formas, permitiendo a los productores elegir la herramienta que mejor se adecúa a sus necesidades individuales y a la aversión al riesgo.
- ◆ Conectar a los productores con los mercados de productos básicos a través de productos de fácil uso representa una oportunidad comercial lucrativa que puede brindar un incentivo para intermediarios privados – una oportunidad rara para una situación verdaderamente exitosa para ambas partes. Los productores han demostrado la voluntad de pagar tasas de mercado para cubrirse del riesgo de precios; dada la cantidad de productores de productos básicos, una herramienta de cobertura de riesgo ampliamente accesible podría generar fuertes ganancias incluso a muy bajos márgenes. Ya hay varias ideas innovadoras con respecto a los modos de preparar la oferta de herramientas de gestión de riesgos como productos extrabursátiles y complementarios a contratos existentes que los productores utilizan para procurar fertilizantes y otros insumos necesarios.⁴⁶
- ◆ Muchas de las entidades tales como compradores multinacionales, gobiernos y bancos que ya trabajan con los productores tienen la capacidad teórica de ofrecer acceso a los productores a herramientas de mercado.
- ◆ Los mecanismos de mercado son populares en los países desarrollados porque están, por definición, basados en las fuerzas del mercado en lugar de en la intervención en el mercado.
- ◆ En igualdad de condiciones, las herramientas de gestión de riesgo de mercado reducen la volatilidad en los mercados al sensibilizar a los productores individuales con respecto a estrategias de suavización intraestacional e interanual (ej: ventas escalonadas y cambio de cosecha).

Inconvenientes

- **La mayoría de los programas dedicados a ofrecer acceso a herramientas de gestión de riesgo se concentran en grupos de productores y cooperativas y dejan de lado a los muchos productores que no están afiliados con dichos grupos.**
- Los intercambios organizados no existen para todos los productos básicos.
- Ha resultado difícil ofrecer un amplio acceso a herramientas de mercado debido a la capacitación y al desarrollo de infraestructura masivos y necesarios para lograr que las herramientas de gestión de riesgo sean viables en una gran escala.
- Las herramientas de gestión de riesgo representan un costo adicional que los productores deben asumir.
- Las opciones estándar y los contratos de futuros pueden ser difíciles de utilizar para los productores individuales debido a que las opciones requieren el pago avanzado de una prima y los futuros tienen un “requerimiento de efectivo condicional”, lo que significa que se debe contar con un acceso a efectivo a fin de poder utilizarlos.⁴⁷

Recuadro 4



Al reconocer los desafíos de acceso presentados por las principales bolsas de comercio internacionales, las bolsas de comercio nacionales y regionales han comenzado a desarrollarse en áreas dependientes de productos básicos. Los mercados de futuros para café han comenzado

a surgir en Brasil, India e Indonesia, por ejemplo. En India existen 25 bolsas de comercio reconocidas de las cuales 3 son nacionales y de mercancías múltiples.

Sin embargo, la simple creación de un mercado no quiere decir automáticamente que se vaya a utilizar. Entre los mercados de café, sólo el intercambio brasileño ha experimentado altos volúmenes de operaciones, subrayando el hecho de que incluso los mercados regionales enfrentan problemas de conocimiento y de acceso. Sin embargo, los esfuerzos para hacer que las herramientas de gestión de riesgo de mercado sean más accesibles a los productores de productos básicos en India, Indonesia y el oeste de África y en otros lugares son un desarrollo muy positivo.

5

Opciones de política (continúa)



D. FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO

¿QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONA?

Los mecanismos de financiamiento compensatorio (FC) intentan suavizar los flujos de ganancias al suministrar pagos de asistencia a países cuando los eventos imprevistos hacen que bajen los ingresos de exportación.

Hasta la fecha, la mayoría de los mecanismos de FC se han concentrado en el equilibrio nacional de la estabilidad de pagos. De la manera en que se los implementa actualmente, las subvenciones o préstamos están dirigidos a los gobiernos en lugar de a los productores individuales, aunque algunas subvenciones pueden diseminarse lentamente a productores en forma de programas de diversificación o proyectos de desarrollo. Los ejemplos prominentes de mecanismos de financiamiento compensatorio incluyen el Servicio de Financiamiento Compensatorio (SFC) del Fondo Monetario Internacional (FMI) y los sistemas STABEX y FLEX de la UE.

Iniciado en 1963, el SFC del FMI sufrió de requerimientos de admisión estrictos, procedimientos de aplicación onerosos y condiciones financieras costosas. Los países tenían a menudo la posibilidad de obtener mejores plazos de préstamo con menos condiciones en otros lugares, por lo que el SFC ha sido poco utilizado desde 2000.³⁰

STABEX fue presentado en 1975 por la UE como parte del primer acuerdo Lomé y estaba disponible para cualquier país africano, caribeño y pacífico (ACP). La admisibilidad para compensación estaba basada en una baja del 6.5 por ciento comparada con el promedio de cuatro años – en ingresos de exportación del comercio con la UE en cualquier sector admitido.³¹ Dicha baja ocasionaría un pago compensatorio automático al gobierno afectado para uso en esfuerzos de diversificación y para beneficiar a los productores

en el sector afectado.⁵² Con la firma del acuerdo Cotonou en 2000, STABEX fue reemplazado por el programa FLEX, el cual tenía requerimientos de admisión más severos que tenían en cuenta una gama más amplia de indicadores económicos.⁵³

Tanto los programas del FMI como de la UE se vieron afectados por severas limitaciones. A pesar de que el SFC todavía existe, en términos prácticos ha sido redundante durante varios años. El esquema FLEX de la UE sigue siendo utilizado pero no se concentra sólo en impactos de los productos básicos. Con el tiempo, el STABEX se convirtió en un mecanismo para desembolsar ayuda, creando dependencia en países receptores como las Islas Salomón.⁵⁴ Tanto los fondos del SFC como los del STABEX sufrieron de desembolsos erráticos, lo que en ciertos casos hizo que los fondos se volvieran procíclicos, brindando apoyo después de que los precios de los productos básicos habían aumentado otra vez. Un período extendido de precios bajos para muchos productos básicos a fines de los años 80 y principios de los 90 causó una crisis financiera grave para STABEX, entre 1990 y 1992 el fondo sólo pudo cubrir el 40 por ciento de los reclamos admisibles.⁵⁵

Pocos gobiernos han expresado interés en apoyar el financiamiento compensatorio en el futuro, pero la UNCTAD continúa sosteniendo que, con el diseño correcto, el FC puede ser útil para los países y los productores dependientes de productos básicos y que puede ser autosuficiente.⁵⁶ Este podría ser un buen momento para explorar seriamente las opciones del FC ya que muchos precios de productos básicos están relativamente altos, por lo que un fondo tendría tiempo de desarrollarse antes de ser utilizado.⁵⁷

REQUERIMIENTOS IMPORTANTES – A fin de ser políticamente viables y prácticamente útiles, es necesario que los instrumentos de financiamiento compensatorio sean más accesibles que los programas pasados y que ofrezcan apoyo para las actividades de diversificación en lugar de ser considerados como accesorios para sectores económicos en baja o poco competitivos. Con criterios menos onerosos de desembolso y menos condiciones, la utilización de los fondos de FC sería una opción más realista para países que dependen de los productos básicos y reduciría el peligro de desembolsos procíclicos. El desembolso de fondos en forma de préstamo en lugar de subvenciones ayudaría a evitar el problema de dependencia experimentado por los beneficiarios de STABEX y podría hacer que el fondo se vuelva autosuficiente. Si se dirigen a programas de diversificación, los desembolsos del FC pueden beneficiar a los productores reales en el sector de productos básicos en declive y dar a los productores una oportunidad para reducir su propia susceptibilidad a los futuros impactos de precios.⁵⁸

FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO

Beneficios

- ◆ **En teoría, los mecanismos de financiamiento compensatorio basados en préstamos pueden ser autofinanciables después de un establecimiento inicial y pueden reducir la probabilidad de dependencia de ayuda entre los países receptores.**
- ◆ La UNCTAD ya ha hecho mucho trabajo y ha propuesto recomendaciones para un mecanismo de financiamiento compensatorio autónomo.
- ◆ Los esquemas de financiamiento compensatorio han existido durante décadas y han brindado a los legisladores el beneficio de la experiencia.

Inconvenientes

- **Si no están bien diseñados, los mecanismos de financiamiento compensatorio crean anomalías de mercado, incentivos dañinos y dependencia de ayuda.** Por ejemplo, los mecanismos compensatorios previos tardaban en el desembolso de pagos; a veces el financiamiento llegaba después de que se hubieran recuperado los precios de los productos básicos. En realidad, estos pagos “procíclicos” aumentaban la suba en los ingresos gubernamentales en lugar de estabilizarlas.
- En el pasado, los mecanismos del FC incluían pagos a los gobiernos, suponiendo que estos entregarían los fondos o beneficios a sus productores. Sin embargo, en muchos casos, los fondos se utilizaban para el consumo gubernamental y gastos insostenibles y raramente llegaban a los productores a los que estaban dirigidos.⁵⁹
- Los mecanismos del FC han exigido que los solicitantes demostrasen que los impactos negativos de precio fueran exógenos (es decir, que los impactos no fueran la consecuencia de políticas nacionales). Esto puede ser algo difícil de probar, lo que ha provocado que los programas de FC sean lentos o inaccesibles para muchos países (mercedores).

iStockphoto



La paradoja del tabaco^{60, 61}

Bajo el auspicio de su mecanismo STABEX, la Unión Europea desembolsó millones de euros para ayudar a Malawi a lidiar con bajos ingresos de su exportación primaria – el tabaco.

Estos pagos coincidieron con una campaña antitabaco, que creó una situación del tipo “círculo vicioso”. Los países beneficiarios podían utilizar la asistencia STABEX de la manera que quisieran, con pocas restricciones. En muchos casos, los desembolsos se utilizaron como apoyo presupuestario general. Si Malawi no utilizaba los desembolsos STABEX para diversificarse de la producción de tabaco, la UE estaba esencialmente trabajando con objetivos contrapuestos, reduciendo los precios del tabaco aun más, por un lado, mientras que simultáneamente aumentaba la demanda de asistencia STABEX, por otro lado.

Gracias por su ayuda... la crisis STABEX contribuye al problema del ajuste estructural^{62, 63}

Entre 1975 y 2000, la Unión Europea desembolsó aproximadamente US\$4.4 mil millones en fondos de financiamiento compensatorio a través de STABEX. Muchos países, entre ellos Costa de Marfil, se convirtieron en beneficiarios regulares. Pero cuando los precios de los productos básicos llegaron a bajas sostenidas a fines de los años 80 y a principios de los 90, STABEX sufrió una grave crisis financiera y sólo pudo cubrir 40 por ciento de los reclamos admitidos entre 1990 y 1992. Los países que habían terminado por depender de los desembolsos de STABEX fueron los que más sufrieron. Costa de Marfil, un importante productor de dos productos básicos en profunda depresión – café y cacao – se encontró en una situación desesperante; desde 1990 a 1994, el valor de las exportaciones marfileñas bajó el 22 por ciento, de US\$4.1 mil millones a US\$3.2 mil millones.⁶⁴

En respuesta a la crisis STABEX, la UE empezó a presionar a Costa de Marfil (y otros países ACP) a liberalizar su economía. Recién salida de la debacle “Guerra del Cacao” (ver recuadro 2), el gobierno marfileño necesitaba ayuda para sostener su esquema de precio de cacao mínimo. El Banco Mundial ofreció a Costa de Marfil asistencia financiera pero también exigió que el país liberalizara su comercio de productos básicos. Sin apalancamiento y sin alternativas, Costa de Marfil accedió a las demandas de la UE y del Banco Mundial y se embarcó en un programa radical de ajuste de estructura económica. Para 1999, el país había disuelto completamente sus estructuras de productos básicos estatales. En los años subsiguientes, la calidad del cacao marfileño bajó y los precios recibidos por sus productores de cacao se redujeron por casi el 10 por ciento relativo a precios recibidos por productores en Ghana, lo que resistió la presión para liberalizarse completamente.⁶⁵



E. INICIATIVAS COMERCIALES ALTERNATIVAS

¿QUÉ SON Y CÓMO FUNCIONAN?

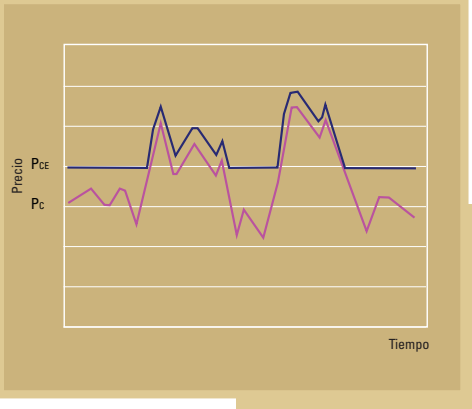
Basadas en estándares, las iniciativas comerciales alternativas son programas que permiten a los productores agrícolas que cumplen ciertos requerimientos diferenciar sus productos a través de un mecanismo de certificación (tales como las etiquetas de comercio equitativo u orgánico).

Estos programas se definen por especificación, control y cumplimiento de prácticas comerciales y de producción sostenibles y están típicamente identificadas por alguna clase de logotipo, etiqueta o certificado. El etiquetado ayuda a diferenciar el producto certificado del suministro convencional. Ostensiblemente, las condiciones de cada programa ayudarán a contrarrestar los riesgos medioambientales, sociales y económicos que enfrentan los productores y les ofrecerán un sobreprecio para los productos certificados. Algunas de las alternativas más conocidas, tales como *Fair Trade*, *Organic Certification*, *Rainforest Alliance* y *Utz Kapeh*, comenzaron en el sector del café pero ahora hay estándares de sostenibilidad y/o iniciativas de etiquetado que operan en la mayoría de los principales productos básicos agrícolas.⁶⁶

Las iniciativas comerciales alternativas se han desarrollado en respuesta a la falla percibida en la gestión del suministro y herramientas de cobertura de riesgo para responder a los riesgos sociales y de ingresos tolerados por los productores de productos básicos agrícolas. A pesar de que estas iniciativas responden a los factores de riesgo en una variedad de formas, uno de sus elementos más importantes es su impacto estabilizador sobre precios. Dependiendo del criterio asociado con una etiqueta en particular, el efecto estabilizador de precios puede manifestarse en diferentes maneras.

Fair Trade, por ejemplo, estipula que los compradores paguen un precio mínimo o una prima social si el precio de mercado excede el mínimo.

El efecto de precio del comercio equitativo



PCJ representa el precio de comercio equitativo vs. PC: el precio de mercado convencional.

momento las iniciativas de la cadena de suministro comenzarán a perjudicar a los productos convencionales a un nivel inferior. Desafortunadamente, no existen muchos datos con respecto a los efectos de las iniciativas de la cadena de suministro sobre factores de riesgo medioambiental, social y económico.

REQUERIMIENTOS IMPORTANTES – Un beneficio principal de las iniciativas comerciales alternativas basadas en estándares es la diferenciación de producto creada a través de certificaciones o etiquetado reconocidos. Por esta razón, es absolutamente clave que las iniciativas de la cadena de suministro estén conectadas con entidades confiables e independientes de certificación y de control.

Asimismo, la concientización por parte de los consumidores y, por extensión, la comercialización son clave ya que cada nuevo programa de certificación está creando esencialmente un nuevo nicho de mercado para un producto. En lo que se refiere a la implementación, en la medida en que cualquier iniciativa especifique precios meta o precios mínimos, es primordial crear flexibilidad en el mecanismo de fijación de precios; el fracaso de muchos esquemas de gestión del suministro nacional e internacional ha demostrado los peligros de apoyar precios mínimos irrealistas.⁶⁵ Finalmente, se necesitará disponer de la asistencia técnica y la financiación apropiadas en gran escala para productores pequeños y en desventaja para evitar que sean excluidos a medida que las iniciativas de mercado sostenibles cobren creciente popularidad junto con las cadenas de suministro dominantes.

A cambio, se exige que los productores y cooperativas de *Fair Trade* inviertan una porción del sobrepeso en proyectos de desarrollo comunitario. Las etiquetas medioambientales como *Organic Certifications* y *Utz Kapeh*, por otro lado, exigen que los productores cumplan con estándares laborales OIT y la reducción/eliminación de productos químicos (ej: fertilizantes y pesticidas). Otra etiqueta medioambiental, *Rainforest Alliance*, también tiene requerimientos muy específicos en lo que se refiere a la densidad y a la composición de árboles de sombra. Mientras que estas etiquetas medioambientales no establecen precios mínimos, su especificación de requerimientos de producción únicos les permite funcionar como mercados “diferenciados” los cuales, debido a su alta elasticidad de precios, han reducido la volatilidad de precios. Las prácticas de producción recomendadas bajo muchos de los sistemas comerciales alternativos que se encuentran actualmente en operación, tales como café cultivado a la sombra, también se las ha citado como mejora de calidad y productividad, lo cual tiene la posibilidad de reducir la exposición a la volatilidad de precios más generalmente.

A pesar de tener una participación de mercado general baja, las ventas de los productos certificados por *Fair Trade*, *Organic* y *Rainforest Alliance* han mantenido tasas de crecimiento anual de entre 30 -50 por ciento por sobre gran parte de la última década.⁶⁷

La pregunta primordial, sin embargo, es cuánto tiempo durará dicho crecimiento y en qué

INICIATIVAS COMERCIALES ALTERNATIVAS

Beneficios

- ◆ **Las iniciativas comerciales alternativas pueden dirigirse a una gama total de riesgos de subsistencia, no sólo riesgos de precio** (ej: riesgos relacionados con el clima y amenazas a la sostenibilidad de la producción). Estos impactos amplios ayudan a mejorar el sustento de los agricultores en general.⁶⁹
- ◆ Las iniciativas de comercio equitativo y de etiquetas medioambientales ayudan a suavizar los movimientos de ingreso a través de una combinación de precios mínimos, sobreprecios y dinámicas cambiantes de oferta/demanda en un mercado de productos básicos dado.⁷⁰
- ◆ Las iniciativas de cadena de suministro alternativas pueden llevar a la diferenciación dentro de un sector, lo cual reduce el poder “aguas abajo” en las cadenas de valor actuales dominadas por los compradores. Además, cuanto más diferenciación existe, más grande es el efecto amortiguador sobre las fluctuaciones de precios.
- ◆ Las compañías del sector privado empiezan a apoyar la idea de relaciones comerciales y de producción sostenibles. Las compañías como *Starbucks* y la cadena de supermercados *Ahold* empiezan a apoyar iniciativas de cadena de suministro existentes o comienzan sus propios programas con los productores. *Ahold* creó *Utz Kapeh* mientras que *Starbucks* ha desarrollado la Iniciativa de Prácticas de Café *Starbucks*, que establece un criterio de sostenibilidad para sus productores de café.⁷¹
- ◆ Las iniciativas comerciales alternativas pueden mejorar la calidad y la eficacia de las cadenas de suministro así como la participación de los productores en la administración y en la toma de decisiones de las cadenas de suministro.

Inconvenientes

- **Las iniciativas comerciales alternativas y estandarizadas constituyen una porción muy pequeña de las ventas totales de productos básicos** (es decir, representan actualmente sólo el dos por ciento de las ventas globales de café, el producto más establecido en la esfera de programas de cadenas de suministro alternativos). Paradójicamente, cualquier programa nicho que se establece en el ámbito dominante probablemente dejará de ser eficaz en la estabilización de ingresos.
- Los requerimientos de certificación complejos y variantes (ej: los requerimientos del MA EE.UU. vs. los de la UE para certificación orgánica) y la proliferación de iniciativas competitivas pueden ser difíciles para que los productores de los países en vías de desarrollo se orienten eficazmente.
- Los costos relacionados con las prácticas de producción de transición que se vuelven certificadas en iniciativas de cadenas de suministro alternativas pueden ser bastante altos y pueden no estar cubiertos por la “disposición a pagar” de los consumidores. Los costos adicionales pueden llevar a una preferencia implícita de sistemas de producción más grandes y mejor capitalizados.
- El mecanismo para fijar precios mínimos en el sistema de comercio equitativo es actualmente inflexible; el precio mínimo y la prima social para el cacao de comercio equitativo permanecieron constantes entre 1995 y 2003.
- La proliferación de sistemas de comercio equitativo que ofrecen precios mínimos y sobreprecios en lo que se refiere a política puede perjudicar a los productores convencionales al causar el aumento de la producción general de un producto básico.

Recuadro 7

iStockphoto



Diferenciación en el sector de café de Uganda

Aproximadamente un cuarto de la población de Uganda participa directa o indirectamente en la producción de café. Entre 1996 y 1994, Uganda aumentó sus exportaciones de café a través de iniciativas de cadena de suministro alternativas más de seis veces, de 1200 a 7692 bolsas de 60kg. Una encuesta reciente demostró que las primas ganadas por el café exportado a través de estos arreglos alternativos son significativas – entre 25 y 35 por ciento sobre los precios pagados por el café convencional. Sin embargo, a pesar de estas ganancias, las exportaciones de café alternativo en 2004 sólo representaron el 0.3 por ciento del total de las exportaciones de café de Uganda.⁷²

Siguiendo los pasos de Etiopía, el cual recientemente ha firmado un trato de distribución y licencia con *Starbucks* para reconocer el derecho de Etiopía de controlar el desarrollo de marca de su café regional de calidad superior, Uganda también ha comenzado el desarrollo de marca de su café por región geográfica de producción. En mayo de 2007, los ejecutivos de *Starbucks* se reunieron con funcionarios de Uganda para discutir posibles convenios de suministro, tales como los niveles de calidad. Esto podría ser un auge para los productores de café de Uganda, ya que *Starbucks* pagó un promedio de 36 por ciento sobre el promedio de la industria en 2006 por café de marca regional de otros países africanos.⁷³ La diferenciación de productos a través del desarrollo de marca por región geográfica tiene la probabilidad de tener el mismo efecto amortiguador sobre la fluctuación de precios como los programas de cadena de suministro alternativos.

5

Resumen de opciones de política

RESUMEN DE LA GESTIÓN DEL SUMINISTRO

Los mecanismos de gestión del suministro intentan reducir el riesgo de ingreso directamente influenciado por los precios mundiales para un producto básico particular. Algunos acuerdos o autoridades de suministro pueden mencionar el riesgo medioambiental o social, 74 pero estos no son generalmente las características definitorias de la gestión del suministro. La extensibilidad depende de los objetivos del programa (ej: estimulación de la producción regional vs. estabilización de los precios mundiales) pero la mayoría de los programas de gestión del suministro exigen que la participación de gran envergadura sea exitosa.

RESUMEN DE LA GESTIÓN DE INGRESOS

La gestión de ingresos puede ayudar a compensar el riesgo de ingresos al nivel nacional. Sistemas similares podrían funcionar para individuos o cooperativas también. Los mecanismos de gestión de ingresos, tales como los FIN no afectan los precios de productos reales. Tampoco afectan el riesgo social o medioambiental, más allá del impacto indirecto de ingresos más estables.

Gestión del suministro

Trata el riesgo de ingresos	Afecta los niveles de precio	Trata el riesgo social	Trata el riesgo medioambiental	Multiplica su eficiencia fácilmente
✓	✓	✗	✗	✓

Gestión de ingresos nacionales

Trata el riesgo de ingresos	Afecta los niveles de precio	Trata el riesgo social	Trata el riesgo medioambiental	Multiplica su eficiencia fácilmente
✓	✗	✗	✗	✓

RESUMEN DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DEL RIESGO DE MERCADO

Las herramientas de gestión del riesgo de mercado se pueden utilizar para transferir riesgos de precio de productos básicos a inversores externos. En este momento, los mercados no existen para mitigar el riesgo medioambiental o social. Sin embargo, ciertos intermediarios y productos que pueden superar la brecha de acceso entre los productores de productos básicos y los mercados, los programas y las herramientas de mercado pueden ser altamente escalables.

Gestión del riesgo de precios de mercado

Trata el riesgo de ingresos	Afecta los niveles de precio	Trata el riesgo social	Trata el riesgo medioambiental	Multiplica su eficiencia fácilmente
✓	✗	✗	✗	✓

RESUMEN DE MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO

Los mecanismos de financiamiento compensatorio están financiados externamente e intentan tratar la estabilidad de ingresos con préstamos reactivos que ayudan a los países a lidiar con períodos de precios bajos de productos básicos. Como tal, los préstamos no afectan directamente a los precios o a los riesgos medioambientales y sociales enfrentados por los productores de productos básicos. En el pasado, los mecanismos de financiamiento compensatorio han sido dirigidos por las organizaciones internacionales y se han concentrado primordialmente en la estabilidad nacional de ingresos.

Mecanismos de financiamiento compensatorio

Trata el riesgo de ingresos	Afecta los niveles de precio	Trata el riesgo social	Trata el riesgo medioambiental	Multiplica su eficiencia fácilmente
✓	✗	✗	✗	✗

RESUMEN DE INICIATIVAS COMERCIALES ALTERNATIVAS

En casi todos los casos, las redes comerciales alternativas y los programas de certificación de etiquetado ambiental tienen un efecto estabilizador sobre los precios de los productos básicos. Los productos de comercio equitativo se benefician de un precio mínimo explícito. Muchos de estos programas exigen prácticas de producción y estándares laborales específicos. Algunos también especifican que una porción de los ingresos se utilice en programas sociales. Desafortunadamente, el efecto estabilizador sólo permanece cuando estos productos comerciales alternativos permanecen como pequeños nichos, lo que hace que estos puntos de venta alternativos sean inaccesibles para la mayoría de los productores.

Iniciativas comerciales alternativas

Trata el riesgo de ingresos	Afecta los niveles de precio	Trata el riesgo social	Trata el riesgo medioambiental	Multiplica su eficiencia fácilmente
✓	✓	✓	✓	✗

Conclusiones

Los ingresos predecibles son primordiales si los países y los productores que dependen de los productos básicos deben escapar el ciclo de dependencia de los productos básicos, lo cual es a la vez integral para la estabilidad económica más amplia y la reducción de la pobreza. Sin embargo, las causas de la volatilidad de precios de los productos básicos varían de producto en producto y de país en país. Incluso los productores en el mismo sector tienen perfiles de riesgo distintos. La experiencia ha demostrado que no hay una “solución mágica”, no hay una sola política que trate todos los aspectos de la volatilidad de precios de los productos básicos. En cambio, necesitamos empezar a pensar en políticas complementarias que nos puedan ayudar a lograr el objetivo general de ingresos más estables.

EL BENEFICIO DE LA EXPERIENCIA

Existe una amplia experiencia a la que podemos referirnos al tratar los problemas causados por la volatilidad de precios de los productos básicos. ¿Cuáles son las lecciones más importantes que hemos aprendido sobre la estabilización de ingresos en los últimos 50 años?

• **Contamos con opciones que funcionan – bajo las circunstancias apropiadas.** Los AIPB para productores de café y de estaño han sido exitosos durante más de 20 años, la gestión nacional del suministro ha sido relativamente beneficiosa en el sector del cacao de Ghana; los FIN han aumentado la estabilidad de ingresos en Noruega, Botswana y Chile; la cobertura de riesgo ha sido ampliamente eficaz en los países desarrollados y promete serlo en los países en vías de desarrollo, y el “mercado” comercial alternativo continúa creciendo en índices de dos dígitos.

- **El acceso al conocimiento, a la infraestructura y a las capacidades son un obstáculo duradero.** Muchos productores rurales de productos básicos carecen del acceso a la infraestructura, a la información y a los recursos. En muchos países, los grupos productores y las cooperativas no han llenado la brecha dejada por las organizaciones de apoyo gubernamental disueltas durante los programas de ajuste estructural.
- **Algunas cosas no cambiarán.** Los regímenes de moneda no se convertirán de tasas flotantes en fijas, por lo tanto las tasas de cambio relativas continuarán impactando los ingresos de los productores y de los países incluso si los precios se mantienen estables. Es poco probable que el Banco Mundial o el FMI apoye una reinstauración de consejos nacionales de suministro de productos básicos. Y la idea de la fijación de precios continuará siendo considerada con desdén en el futuro cercano.
- **Las intervenciones de estabilización pueden crear sus propios riesgos morales y distorsiones de mercado.** Podría decirse que la reducción del riesgo de precio que enfrenta un productor liberará recursos y creará un incentivo para que los agricultores aumenten su producción de cultivos comerciales. Si esto ocurre en una gran escala, se llegará a la sobreproducción que redundará en la baja de precios para todos los productores.



HACIA UN NUEVO COMPROMISO

Los legisladores deben tratar los riesgos que enfrentan los países y productores que dependen de productos básicos. Se necesita una acción bien pensada y decisiva ahora más que nunca si la comunidad internacional está comprometida a reducir la pobreza. Si se toman las siguientes consideraciones en cuenta, se ayudará a asegurar que las futuras respuestas de política sean más coherentes y exitosas que en el pasado:

1. **Buscar políticas complementarias.** El objetivo debería ser ganar beneficios en aumento de varias y diferentes herramientas de políticas. Por ejemplo, los gobiernos u otros intermediarios pueden posiblemente combinar la gestión del suministro y las herramientas de cobertura de riesgo de mercado. Esto permitiría al gobierno o administrador ofrecer un sistema abarcativo de garantías de precio basadas en alguna combinación de contratos a plazo, de futuros y/o de opciones sobre uno de los más importantes mercados de productos básicos.
2. **Comprometer a los interesados en todos los niveles.** La diversificación y el planeamiento a largo plazo quedan a criterio de los productores individuales, pero la creación de incentivos y del ambiente que permitan la elección individual exige acción coordinada a nivel local, nacional e internacional.
3. **No subestimar la importancia del sector privado.** Dadas las tendencias hacia la consolidación corporativa y el poder cambiante en las cadenas de suministro, la acción del sector privado será imperativa para tratar las inseguridades de sustento entre los productores de productos básicos. Las compañías del sector privado cuentan con la habilidad de servir como intermediarios entre los productores y las herramientas de gestión de riesgo, tales como los mercados derivados y los programas de cadenas de suministro alternativos.
4. **Mantener la simpleza.** La experiencia ha demostrado que los programas más eficaces son los que son fáciles de acceder y simples de administrar. Las ideas como la de ofrecer herramientas de cobertura de riesgos como parte de los contratos físicos para insumos que los agricultores deben comprar de todas maneras son prometedoras en este aspecto.
5. **Tratar el posible riesgo moral integrando la estabilización de ingresos en un programa de desarrollo rural o de diversificación más amplio.** Esto ayudará a asegurar que la estabilidad de ingresos en aumento no resulte en una producción en aumento de un solo producto básico y en el bienestar general más bajo.
6. **Crear flexibilidad en los programas.** Las políticas que no toman en cuenta los cambios en las realidades de mercado a largo plazo no duran. Los objetivos de los programas deben ser realistas y deben reconocer que la mejor estrategia a largo plazo bien puede ser la diversificación a partir de un producto básico tradicional de una región.
7. **Asegurar que el alcance del administrador implementador coincida con el alcance de los objetivos de una política.** Muchas buenas ideas han fracasado principalmente debido a la ausencia de las instituciones de apoyo necesarias y de actores creíbles.

ANEXO 1

Anexo 1: Términos clave

Café Arabica – Se considera que el *Coffea arabica* produce mejor café que la otra especie de café cultivada comercialmente, *Coffea canephora (robusta)* y exige un precio más alto en el mercado. Se cultiva generalmente en altitudes y en climas semitropicales.

Opción asiática – Una opción cuyo rendimiento depende del precio promedio del bien subyacente durante un cierto período de tiempo. Estos tipos de contratos de opción son atractivos porque tienden a costar menos que las opciones estadounidenses regulares.

Opción de compra – Una opción de compra es un contrato que da al portador el derecho de comprar una acción a un precio dado. Generalmente estas opciones vencen después de una cierta fecha dada.

Enfermedad holandesa – El efecto negativo sobre las otras industrias de un país que ocurre cuando una industria expande sus exportaciones sustancialmente, causando una real apreciación de la moneda del país (haciendo que las otras industrias se vuelvan menos competitivas). Llamada así por los efectos del descubrimiento de gas natural en Holanda y más comúnmente aplicada a los efectos

de las exportaciones en industrias de extracción de recursos naturales en la manufactura.

Cupo de exportación – Un límite en la cantidad de un artículo particular que puede ser exportado durante un período de tiempo dado, a veces utilizado para imponer la obligación de un país bajo un acuerdo internacional de suministro.

Aprovechadores – Actores que se benefician de un cambio de recurso, servicio o política sin pagar su parte en los costos de proveerlo y administrarlo, no necesariamente de manera ilegal. En el caso de la gestión del suministro, aprovecharse puede transformarse en un problema cuando un nuevo productor entra en un mercado fuera de un acuerdo de suministro para capitalizarse sobre precios favorables logrados a través del acuerdo de suministro.

Futuros – Un tipo de derivado, un contrato de futuros compromete al usuario a comprar o vender un bien a un precio especificado en una fecha especificada en el futuro. Los futuros se comercializan a través de intercambios organizados, lo que los diferencia de los contratos a plazo en que no se comercializan a través de intercambios.

Junta de comercialización/mercadeo – Una organización centralizada creada por el gobierno de un país para controlar la producción y la exportación de uno o más productos básicos.

Procíclico – Una acción que se mueve en la misma dirección del PIB se refiere como procíclica.

La ayuda económica, tal como los préstamos/ subvenciones de financiamiento compensatorio, se considera como procíclica si llega después de que una economía beneficiaria se ha recuperado de un impacto al cual se dirigía la ayuda.

Diferenciación de productos – La distinción de productos sustitutos de los demás a través de la publicidad y similares. En tanto que los compradores de un producto homogéneo consideren la producción de cualquier vendedor particular como idéntica en todos los aspectos a la de otros productores de ese producto, el vendedor de un producto diferenciado disfrutará de una posición favorecida en comparación con sus rivales, por lo que los compradores lo considerarán un producto superior y estarán dispuestos a pagar "sobrepuestos" por él en lugar de aceptar sustitutos ofrecidos por esos rivales.

Opción de venta – Un contrato de opción que da al comprador el derecho de vender una cierta cantidad de seguridad subyacente al vendedor de la opción, a un determinado precio (precio de ejercicio) hasta una determinada fecha (fecha de vencimiento).

Cobertura de riesgo – Correr deliberadamente un nuevo riesgo que contrarresta uno existente, tal como la exposición a un cambio negativo en una tasa de cambio, tasa de interés o precio de producto básico. La diversificación, el uso de derivados y las coberturas "naturales" constituyen estrategias de cobertura de riesgos.

Café Robusta – La alternativa a los granos de café Arabica, los productos de los granos Robusta son utilizados por la mayoría de los más grandes tostadores comerciales en café de baja calidad. Los árboles Robusta pueden crecer en una amplia gama de condiciones medioambientales a comparación con los árboles Arabica.

Ajuste estructural – Un programa de políticas diseñado para cambiar la estructura de una economía. Generalmente, el término se refiere al ajuste hacia la economía de mercado, bajo un programa aprobado por el FMI y/o el Banco Mundial, el cual a menudo suministran fondos de ajuste estructural para aliviar el problema de la transición.

Oferta excesiva estructural – Un desajuste crónico entre la oferta y la demanda en el que los altos costos iniciales y los bajos costos operacionales crean incentivos para los productores a aumentar la producción de un artículo cuando los precios son altos pero no reducen la producción cuando los precios son bajos. Por ejemplo, un agricultor de caucho puede plantar más árboles cuando los precios están altos. Plantar nuevos árboles, que no se vuelven productivos durante cinco años es caro, mientras que la cosecha del caucho es relativamente barata. El agricultor continuará generalmente cosechando el caucho durante los períodos de precios bajos, siempre y cuando pueda cubrir los costos operativos.

Subsidio – Dinero pagado generalmente por un gobierno para mantener los precios por debajo de lo que deberían estar en un mercado libre o para mantener vivos los negocios que podrían de otra manera quebrar o para hacer que se lleven a cabo actividades que de otra manera no podrían llevarse a cabo. Los subsidios pueden ser una forma de proteccionismo al hacer que los productos nacionales y los servicios sean artificialmente competitivos contra las importaciones. Al distorsionar los mercados, pueden imponer grandes costos económicos.

Relaciones de intercambio – El promedio ponderado de los precios de exportación de un país relativo a sus precios de importación.

Cuota comercializable – Un sistema de límites de producción o exportación que podrían ser comprados y vendidos por productores (o países productores). En teoría, el sistema limita la producción/exportación a la cantidad general deseada mientras que permite a los productores más eficaces comprar “derechos” de producción de productores menos eficaces.

Cadena de valor – La serie de actividades que una o más partes completa para transformar materia prima en artículos comerciales. La cadena de valor consiste típicamente de uno o unos pocos proveedores de valor (producto o servicio) primarios y muchos otros proveedores que agregan valor que se presenta finalmente al público comprador.

Reserva de estabilización virtual –

Un esquema de reserva de estabilización es una forma de intervención para tratar de estabilizar el precio de un producto básico. Las reservas de un producto básico se mantienen y se venden cuando el precio es alto para tratar de reducirlo. Cuando el precio es bajo, se compran reservas adicionales del producto básico para reducir el suministro disponible en el mercado. Una reserva de estabilización virtual es un nuevo ángulo en el enfoque de la reserva de estabilización en el cual la entidad que controla la reserva de estabilización central no tiene el control ni el almacenamiento físicos del inventario adquirido. En cambio, los productores individuales almacenarían el inventario hasta que los precios aumenten, en cuyo caso los productores podrían vender el inventario y reembolsar a la autoridad de reserva central. En teoría, dicho sistema podría responder más rápidamente a los cambios en la oferta y la demanda mientras que evitaría la necesidad de instalaciones de almacenamiento centrales y de transporte caros.

Opción de cero costo – Una combinación de opción compra y opción venta. El precio de la opción emitida (prima) es el mismo que el precio (prima) pagado por la opción que se compra, entonces el costo neto es cero.

ANEXO 2

Anexo 2: Documentos de política y estudios de caso

La serie completa de documentos de política y estudios de casos de países se puede acceder en el sitio web del IISD en la siguiente dirección:

<http://www.iisd.org/markets/policy/price.asp>

*Estos documentos están disponibles sólo en inglés.

*DOCUMENTOS ANTECEDENTES

Boom or Bust: Developing countries' rough ride on the commodity price rollercoaster

— Oli Brown y Jason Gibson

*DOCUMENTOS DE POLÍTICA

Supply Management: Options for commodity income stabilization

— Thomas Lines

Market-based Price Risk Management: An exploration of commodity income stabilization options for coffee farmers

— Lamon Rutten y Frida Youssef

Alternative Trade Initiatives and Income Predictability: Theory and evidence from the coffee sector

— Jason Potts

National Revenue Funds: Their efficacy for fiscal stability and intergenerational equity

— Samuel G. Asfaha

Compensatory Finance: Options for tackling the commodity price problem

— Adrian Hewitt

*ESTUDIOS DE CASOS DE PAÍSES

Consistently Inconsistent: Addressing income volatility among cocoa producers in Ghana and Côte d'Ivoire

— Jason Gibson

Commodity Revenue Management: Coffee and cotton in Uganda

— Moses Masiga y Alice Ruhweza

Tobacco Revenue Management: Malawi case study

— Nelson Nsiku y Willings Botha

Commodity Revenue Management: India's rapeseed/mustard oil sector

— N.C. Pahariya y Chandan Mukherjee

Commodity Income Management: Selected Southeast Asian economies

— Hank Lim y Lim Tai Wei

Commodity Revenue Management: The case of Chile's copper boom

— Alejandra Ruiz-Dana

Price Volatility in the Cotton Yarn Industry: Lessons from India

— Vijaya Switha Grandhi y Alec Crawford

Notas finales

¹ Oxfam. 'Cultivating Poverty: The Impact of US Cotton Subsidies on Africa', 2002, Oxford: Oxfam Briefing Paper, p. 5.

² UNCTAD. 'Trends in World Commodity Trade: Enhancing Africa's Competitiveness and Generating Development Gains'. Informe de la secretaría de la UNCTAD para la segunda sesión extraordinaria de la Conferencia de Ministros de Comercio, del 21 al 24 de noviembre de 2005. Addis Ababa: African Union. p. 4.

³ South Centre. 'Problems and Policy Challenges Faced by Commodity-Dependent Developing Countries (CDDCs)' 2005. Ginebra: South Centre. p. 11.

⁴ Ingresos de exportación promedio estadísticas en 2002-2003, de la UNCTAD, 'Handbook of Statistics', 2005.

⁵ Cashin, Paul y C. John McDermott. 'The Long-Run Behaviour of Commodity Prices: Small Trends and Big Variability' 2002. International Monetary Fund. IMF Staff Papers, 49:2. p. 176.

⁶ (ECA) Economic Commission for Africa. 'Minimizing the Impact of Commodity Shocks in Africa for Debt Sustainability' noviembre de 2003. Economic Commission for Africa. p. 2.

⁷ Datos de precios y cantidades de exportación del Banco Mundial, 2006.

⁸ Cashin, Paul y C. John McDermott. 2002. p. 188.

⁹ Bourguignon, François, Sylvie Lambert y Akiko Suwa-Eisenmann. 'Trade exposure and income volatility in cash-crop exporting developing countries' 1º de septiembre de 2004. European Review of Agricultural Economics. 31:3. p. 386.

¹⁰ Aizenman, Joshua y Brian Pinto. 'Managing Volatility and Crisis: A Practitioner's Guide Overview', junio de 2004, *National Bureau of Economic Research*. Cambridge, M.: NBER Working Paper No. 10602, p. 9

¹¹ *Ibíd.*

¹² UNCTAD. 'The Least Developed Countries Report 2002: Escaping the Poverty Trap' 2002. Ginebra. p. 139.

¹³ UNCTAD. 'Economic Development in Africa: Performance, Prospects and Policy issues', 2001. Nueva York y Ginebra.

¹⁴ Diferencia de precios calculada de datos en Yamey, Basil S. 'The tin crisis (1985-86) and futures trading' 1992. Economic Record.

¹⁵ Basado en precios mundiales según lo informado en la serie de datos de precios de los productos básicos del Banco Mundial.

¹⁶ Del London Metals Exchange, precio de comprador al contado a partir de junio de 2007. <<http://www.lme.com>>

¹⁷ El algodón y el té son excepciones notables. Datos del Banco Mundial.

¹⁸ Spence, John. 'Morgan Stanley Economist sounds commodity alarm' Market Watch, 18 de mayo de 2006.

¹⁹ Cashin, Paul, McDermott, C., y Alisdair Scott. 'Booms and Slumps in World Commodity Prices' noviembre de 1999. Fondo Monetario Internacional. WP/99/155. p. 19.

²⁰ Austen, Ian. 'Mining Boom Stirs Waver of Mergers and Talk of a Slump' 29 Agosto de 2006. *The New York Times*, C4.

²¹ Cowell, Alan. 'War Inflates Cocoa Prices but Leaves Africans Poor' 31 octubre de 2002, *The New York Times*, C1.

²² *Ibíd.*

²³ Barrionuevo, Alexei y Jenny Anderson. 'Wall Street is Betting On the Farm' 19 de enero de 2007. Nueva York, NY: *The New York Times*. Edición vespertina, costa este. P. C1.

NOTAS FINALES

²⁴ Oxfam. Make Trade Fair/The Issues/Real Lives. Obtenido el 29 de junio de 2007, en: <http://www.maketradefair.com/en/index.php?file=issues_vice.htm&cat=2&subcat=6&select=2>

²⁵ UNCTAD. *'The Least Developed Countries Report 2002'* p. 137.

²⁶ Para obtener una discusión más en detalle de los enlaces entre la dependencia de los productos básicos, la volatilidad de precios y la incidencia de la pobreza, ver 'Least Developed Countries Report 2002' de la UNCTAD.

²⁷ Rutten, Lamon y Frida Youssef. *'Market-based price risk management for coffee farmers'* Julio de 2007. Ginebra: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. p. 15. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>

²⁸ Leone, Marie. *'Environmentally Bankrupt?'* 8 de septiembre de 2005, CFO.com. Obtenido el 2 de julio de 2007 en http://www.cfo.com/article.cfm/4370356/1/c_2984347?f=related

²⁹ *Ibídem.*

³⁰ UNCTAD. *'Commodity Policies for Development: A New Framework for the Fight against Poverty'* 8 de diciembre de 2005. Nota antecedente de la secretaría de la UNCTAD para una reunión de la Comisión sobre Comercio en Productos y servicios y productos básicos, Ginebra, Suiza. p. 1.

³¹ Los Acuerdos Internacionales sobre Productos Básicos y algunos de los mecanismos de financiamiento compensatorio fueron negociados bajo los auspicios de la Carta de La Habana, según lo abarcado en la resolución ECOSOC30 (IV), de marzo de 1947. Las estipulaciones que regulan estos acuerdos internacionales están todavía vigentes y la UNCTAD llegó a crear el Fondo Común para los Productos Básicos, que entró en vigencia en 1989.

³² Losch, Bruno. 'Global Restructuring and Liberalization: Côte d'Ivoire and the End of the International Cocoa Market?' abril de 2002. *Journal of Agrarian Change*. 2:2. pp. 211-212.

³³ Gibson, Jason. *'Consistently Inconsistent: Addressing income volatility among cocoa producers in Ghana and Côte d'Ivoire'* mayo de 2007. Ginebra: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>

³⁴ Fold, Niels. *'Lead Firms and Competition in 'Bi-polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-chocolate Industry'* Abril de 2002. *Journal of Agrarian Change*. 2:2. p. 231.

³⁵ ul Haque, Irfan. *'Commodities under Neoliberalism: The Case of Cocoa'* Enero 2004. UNCTAD, Intergovernmental Group of Twenty-Four. G-24 Discussion Paper Series, No. 25. p. 9.

³⁶ Al invertir los ingresos nacionales en bienes extranjeros, el país puede evitar aumentar la demanda de moneda y bienes nacionales, lo que podría acelerar la apreciación de la moneda nacional (es decir, elevar el valor de la moneda relativo a monedas extranjeras).

³⁷ Kristin Halvorse, discurso, *'The Norwegian Economic Model – prosperous and sustainable?'*, 5 de febrero de 2007. Disponible en: <http://www.regjeringen.no>. Para más detalles ver: <http://www.norgesbank.no> y <http://www.odin.dep.no/fin>

³⁸ Ruiz-Dana, Alejandra. *'Commodity Revenue Management: The Case of Chile's Copper Boom'*, febrero de 2007. Ginebra: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>

³⁹ UNCTAD. *'Trade and Development Report 2005'* 2005. Ginebra. p. 122.

⁴⁰ Rutten y Youssef, 2007, p. 21.

⁴¹ *Ibídem.*, p. 41.

⁴² *Ibídem.*

- ⁴³ Cargill AgHorizons/Performance Marketing/U.S. Risk Management Tools. Actualizado en 2007. Obtenido el 3 de julio de 2007 en: <<http://www.cargillaghorizons.com/cah/cahpublic.nsf/pages/us?OpenDocument>>.
- ⁴⁴ Rutten y Youssef, 2007, p. 29.
- ⁴⁵ *Ibíd.*
- ⁴⁶ *Ibíd.*, p. 34.
- ⁴⁷ *Ibíd.*, p. 44.
- ⁴⁸ Pahariya, N.C., y Chandan Mukherjee. *Commodity Revenue Management: India's rapeseed/mustard oil sector*, junio de 2007. Ginebra: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. p. 14. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>
- ⁴⁹ Rutten y Youssef, 2007, pp. 25-27.
- ⁵⁰ (CEC) Comisión de las Comunidades Europeas. "Agricultural Commodity Trade, Dependence and Poverty: An Analysis of Challenges facing Developing Countries." 2003. Bruselas Comisión de las Comunidades Europeas. p. 23.
- ⁵¹ Ravenhill, John. *What is to Be Done for Third World Commodity Exporters? An Evaluation of the STABEX Scheme*, verano de 1984. International Organization, 38:3. p. 544. Obtenido el 6 de julio de 2007 en JSTOR.
- ⁵² *Ibíd.*, p. 24.
- ⁵³ Gibbon (2005), p. 12.
- ⁵⁴ Presentación de Adrian Hewitt durante el taller sobre productos básicos del IISD, 29 de marzo de 2007.
- ⁵⁵ UNCTAD (2003), p. 37; Gibson (2007),
- ⁵⁶ Presentación de Adrian Hewitt durante el taller sobre productos básicos del IISD, 29 de marzo de 2007.
- ⁵⁷ *Ibíd.*
- ⁵⁸ Comentario de Adrian Hewitt y Olle Östensson durante el taller sobre productos básicos del IISD, 29 de marzo de 2007.
- ⁵⁹ *Ibíd.*
- ⁶⁰ Presentación de Adrian Hewitt durante el taller sobre productos básicos del IISD, 29 de marzo de 2007.
- ⁶¹ Botha, Willings y Nelson Nsiku. *Tobacco Revenue Management: Malawi case study* Junio de 2007. Ginebra: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>
- ⁶² De la Presentación de Adrian Hewitt durante el taller sobre productos básicos del IISD, 29 de marzo de 2007.
- ⁶³ Ver Gibson 2007.
- ⁶⁴ En dólares estadounidenses constantes 2000. Datos del Banco Mundial base de datos en línea WDI
- ⁶⁵ Esto está estimado en base a una prima perdida del PBI de 60, informado en 2002, y precio mundial por tonelada de aproximadamente US\$1.800 en el mismo año. Información sobre sobreprecio aparecida en: Fold, Niels 'Lead Firms and Competition in 'Bi-polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-chocolate Industry' Abril de 2002. *Journal of Agrarian Change*. 2:2. p. 231.

NOTAS FINALES

⁶⁶ Por ejemplo: The Roundtable on Sustainable Palm Oil, The Roundtable on Responsible Soy; The Better Cotton Initiative; Forest Stewardship Council; Marine Stewardship Council; sin mencionar las varias etiquetas de “productos básicos múltiples” tales como Organic, Fair Trade, EurepGap y Rainforest Alliance.

⁶⁷ Potts, Jason. *Alternative Trade Initiatives and Income Predictability: Theory and evidence from the coffee sector* Julio de 2007. Ginebra: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. p. 5
<<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>

⁶⁸ El sistema de etiquetado de Fair Trade según lo administrado por Fair Trade Labelling Organizations International también ha demostrado algunos de los peligros de impulsar un sistema basado en estructuras de precios rígidas. En el presente más del 50 por ciento de todo el café Fair Trade es suministrado por tres países por cuenta de los requerimientos de calidad implícitos asociados con el mecanismo de precio fijo para el café.

⁶⁹ *Ibíd.*, p. 25.

⁷⁰ *Ibíd.*, p. 19.

⁷¹ *Ibíd.*, pp. 11-12.

⁷² Masiga, Moses y Alice Ruhweza. *Commodity Revenue Management: Coffee and Cotton in Uganda* 2007. Ginebra: Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. p. 11. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>

⁷³ Rwanda Development Gateway. *Starbucks wants to add Uganda to coffee list* 9 de mayo de 2007. Obtenido el 2 de julio de 2007 en:
<http://www.rwandagateway.org/article.php3?id_article=5456>

⁷⁴ Capítulo VI de la Carta de La Habana, la base para todos los AIPB, explicita atención al papel de los AIPB como herramientas para administrar la conservación de recursos.



AUGEOCAÍDA

Más de dos mil millones de personas dependen de la producción de productos básicos primarios como el arroz, el cobre y el algodón. Pero los precios de estos productos básicos son altamente volátiles y fluctúan hasta el 50 por ciento en un solo año. Esta inestabilidad complica el planeamiento financiero y la gestión medioambiental, puede profundizar la dependencia de productos básicos y ampliar las desigualdades existentes. Es una situación precaria para los países y los productores que dependen de los productos básicos.



Las dificultades causadas por la volatilidad de precios de los productos básicos han sido reconocidas durante décadas.

Es un problema grave, pero tiene solución. Las herramientas básicas necesarias para ayudar a los productores de productos básicos a obtener ingresos más predecibles se comprenden mejor que antes y se están desarrollando algunas variaciones innovadoras. Esta publicación analiza en detalle la experiencia, los problemas y los aspectos prometedores de cinco tipos diferentes de intervención: gestión del suministro, gestión de los ingresos nacionales, gestión del riesgo de precios de mercado, financiamiento compensatorio e iniciativas comerciales alternativas. Aunque la solución pueda no ser fácil, existen nuevos enfoques para tratar este problema duradero.