



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.32/3
19 de enero de 2007

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
Reunión de Expertos sobre facilitación del acceso
a los mercados mundiales de los pequeños
productores y elaboradores de productos
básicos de los países en desarrollo
Ginebra, 11 a 13 de diciembre de 2006

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE FACILITACIÓN
DEL ACCESO A LOS MERCADOS MUNDIALES DE LOS PEQUEÑOS
PRODUCTORES Y ELABORADORES DE PRODUCTOS BÁSICOS DE
LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 11 al 13 de diciembre de 2006

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. Resumen	1 - 64	3
II. Cuestiones de organización	65 - 69	17
<i>Anexo</i>		
Asistencia.....		18

Capítulo I

RESUMEN

Introducción

1. La Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos decidió, en su 10º período de sesiones (febrero de 2006), convocar una Reunión de Expertos sobre la facilitación del acceso a los mercados mundiales de los pequeños productores y elaboradores de productos básicos de los países en desarrollo. En el párrafo 100 del Consenso de São Paulo se establece que la "UNCTAD debería seguir vigilando la situación en los mercados de productos básicos y ayudando a los países en desarrollo, en particular a los que más dependen de esos productos, a formular estrategias y políticas que respondan a los retos de los mercados de productos básicos, incluido [...], y a abordar los vínculos existentes entre el comercio internacional de productos básicos y el desarrollo nacional, en particular la reducción de la pobreza. Debería asimismo analizar y fomentar [...] una participación más eficaz en la cadena de suministro".
2. Por consiguiente, la Reunión de Expertos se celebró en Ginebra del 11 al 13 de diciembre de 2006. Se estudiaron soluciones y las dificultades que se plantean con respecto a la integración en las cadenas de suministro de los participantes en el sector de los productos básicos de los países en desarrollo más propensos a caer en la trampa de la pobreza, a saber, los pequeños productores y elaboradores de productos básicos.
3. Los objetivos fundamentales de la Reunión fueron los siguientes:
 - Determinar qué tipo de apoyo y de servicios necesitan los pequeños productores de productos básicos para comercializar eficazmente la producción (información sobre el mercado, crédito, logística y cumplimiento de las normas);
 - Desde el punto de vista del desarrollo, evaluar cómo repercuten en los pequeños productores de productos básicos los nuevos modelos impulsados por el sector privado;
 - En estas nuevas circunstancias, examinar qué tipo de apoyo puede prestar el Estado a los productores, por ejemplo por la vía de la asociación con el sector privado.
4. Los debates sobre estas cuestiones sirvieron para informar a los Estados miembros de la UNCTAD sobre los elementos principales que esperaban los pequeños productores y elaboradores de una cadena integrada de suministro. La Reunión también sirvió de foro para evaluar qué utilidad tenían los modelos de cadena de suministro organizada que habían surgido tras retirarse el Estado del sector, como la producción por contrata y las iniciativas facilitadas por los compradores, las entidades comerciales, las instituciones financieras, las bolsas de productos básicos y organizaciones sin fines de lucro.
5. En la declaración de apertura, el Secretario General Adjunto de la UNCTAD recalcó la importancia que tenían los productos básicos para mitigar la pobreza y alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio. Asoció la pobreza a la circunstancia de que los pequeños productores de los países en desarrollo no podían integrarse efectivamente en una economía más global. Con el

fin de la intervención del Estado en los mercados a raíz de las medidas de ajuste y la liberalización del mercado, los pequeños productores se enfrentaban a nuevos problemas. Para vender sus productos, los pequeños productores necesitaban, entre otras cosas, llevarlos al mercado, encontrar compradores, conseguir información sobre el mercado, obtener financiación y cumplir las normas. El orador puso de relieve las actividades de la UNCTAD en esas esferas, como los programas de información, bolsa de productos básicos, financiación estructurada para los productos básicos y gestión del riesgo. Recordó también la importancia de la iniciativa de Asistencia para el Comercio, que podía servir de plataforma de apoyo a buena parte de las iniciativas que se debatían en la Reunión.

6. El Presidente añadió que, si bien la Asistencia para el Comercio debería contribuir a fomentar la integración de los pequeños productores de productos básicos en los mercados mundiales, había que deslindarla de las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio.

7. En su declaración, la Directora de la División de Comercio Internacional de Bienes y Servicios y de Productos Básicos hizo una declaración sobre la cuestión de los productos básicos, puso de relieve que la dependencia de estos productos era un problema recurrente de los países en desarrollo. Insistió en la necesidad de que los países que dependían de los productos básicos, fuesen bien remunerados por ese sector. Reconoció la necesidad imperiosa de la integración en las cadenas de suministro, pero señaló que había una serie de impedimentos. Señaló que eran indispensables la infraestructura y la logística, la información sobre el mercado y también el asesoramiento sobre los requisitos del mercado, el crédito y otros servicios de apoyo. La liberalización del sector de los productos básicos abría la puerta a los modelos de la cadena de suministro impulsados por el sector privado. Se pasó revista a estos nuevos enfoques, como los sistemas de producción por contrata y las iniciativas facilitadas por los compradores, las entidades comerciales, las instituciones financieras, las bolsas de productos básicos y las organizaciones sin fines de lucro. Al examinar cómo el Estado podría respaldar a los productores en el actual entorno de liberalización económica, se sostuvo la necesidad de concebir instrumentos novedosos para que el Estado pudiera cumplir funciones de facilitación y no de obstrucción de la actividad.

8. En la primera sesión se examinó el cuadro general de los pequeños productores y la pobreza, cómo la evolución del mercado presenta peligros y oportunidades y qué políticas deberían instrumentarse para alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio.

9. Señalaron los expertos que el 75% de los pobres vivía en las zonas rurales y que el África subsahariana era la única región en que la pobreza había aumentado en cifras absolutas. Apuntaron asimismo que los pobres no constituían un grupo homogéneo sino sumamente variado. Por ejemplo, los procesos de la economía mundial afectaban a tres grandes categorías de individuos y hogares, a saber, los pequeños productores y comerciantes de productos básicos, los trabajadores y los migrantes y los productores marginales de los mercados internos. Se hizo hincapié en que esta categorización debería tener importantes consecuencias prácticas para concebir las medidas apropiadas de desarrollo.

10. Con referencia a la política rural, se señalaron tres estrategias: i) la sustitución de importaciones (los países deberían poder producir al menos parte importante de los alimentos de primera necesidad); ii) la determinación de los sectores que presentan ventajas relativas en el comercio con los países vecinos (las tres cuartas partes de los obstáculos que encuentran los

países en desarrollo aún radican en otros países en desarrollo) y iii) la extensión a los países en desarrollo de las compras para las actividades de cooperación técnica y asistencia humanitaria - sobre todo de los alimentos de primera necesidad- (en 2005, las Naciones Unidas por sí solas habían gastado unos 8.400 millones de dólares en adquisiciones para la cooperación técnica).

11. Hubo acuerdo general en que para emular los progresos logrados por economías emergentes como las de la India y China las políticas nacionales debían integrarse en el marco regional. Por ejemplo, había que facilitar el comercio de los productos básicos entre los países africanos de una misma subregión. Ello podría conseguirse, por ejemplo, fomentando la agricultura africana para que pudiera atender las necesidades de las zonas deficitarias en alimentos mediante el aumento de la producción y el comercio de alimentos destinados al mercado nacional y a la exportación a los países vecinos. Además, los Estados deberían organizar la cooperación regional en torno a los productos básicos de forma de estimular la complementación de las estructuras de producción entre los países vecinos. Esta cooperación requería, en primer lugar, suprimir los obstáculos al comercio intrarregional.

12. Varios participantes subrayaron la importancia de fomentar los mercados internos. No obstante, se plantearon dudas sobre la viabilidad de este enfoque, en particular la de que los países pequeños (se señaló el ejemplo de Nicaragua) pudieran perseguir efectivamente una estrategia autárquica. Se reconoció que ello dependería en última instancia de cada producto básico y también del país en cuestión (así como de sus dimensiones).

13. Se consideró que las políticas oficiales no habían conseguido aumentar la participación de los pequeños productores en la cadena de productos básicos. Entre otras cosas, contar con estructuras bien organizadas era fundamental para que los agricultores tuvieran más poder en el mercado, y en este marco las cooperativas debían cumplir una función de primera importancia. El Estado podría adoptar diversas previsiones ante la mundialización: por ejemplo, poner en vigor mecanismos de rastreabilidad, reducir el impacto de los aranceles que gravan los insumos agrícolas y dedicar más presupuesto a la investigación. Los donantes, por su parte, deberían dedicar más recursos a la agricultura y las organizaciones de pequeños agricultores.

14. En la segunda sesión se consideraron los diversos elementos de una cadena integrada de suministro: la información, la logística, las normas y la financiación.

La asimetría de la información y la transparencia del mercado

15. Se señaló que ciertas deficiencias del mercado como la falta de transparencia habían impedido el acceso de los pequeños productores al mercado internacional. En el caso de los productores de cacao y café del Camerún habían disminuido la calidad, la cantidad y el precio de ambos productos. Esto había perjudicado a estos dos productos de origen camerunés, cuyos precios habían caído en los mercados. Además, se habían sustituido plantaciones de cacao y café por otros cultivos y disminuían las plantaciones nuevas de ambos productos. Más del 95% de las exportaciones de cacao estaba en manos de cuatro empresas transnacionales.

El desconocimiento de la información sobre el mercado limitaba la capacidad de negociar de los agricultores, y les impedía conseguir mejores precios por sus productos. Actualmente, el Consejo Interprofesional del Cacao y del Café (NCCB), el órgano regulador del mercado del Camerún, ha puesto en servicio el programa INFOSHARE, creado por la UNCTAD para reducir las asimetrías de la información y dar más transparencia al mercado. Los objetivos a largo plazo

son aumentar la competitividad del sector y estimular la producción de cacao y café, lo cual beneficiará notablemente a la economía.

16. Los servicios de información (BIS) son un proyecto creado en favor de los pequeños productores del Asia sudoriental. A diferencia de INFOSHARE, que brinda información sobre el mercado, los BIS venden información de carácter comercial: contactos comerciales, estadísticas y previsiones del ramo y descripciones detalladas de actividades comerciales.

17. Ambos ejemplos son viables desde el punto de vista financiero, ya sea imponiendo a los exportadores de cacao y café un tributo global destinado al Consejo Interprofesional del Cacao y del Café, ya sea vendiendo información. En ambos casos, la demanda de información va en aumento, pues los agricultores están dispuestos a caminar varios kilómetros para averiguar el precio actual del cacao, por ejemplo. Se confirmó que ambos mecanismos estaban concebidos de forma que pudieran aplicarse también en otros sectores y países.

El cumplimiento de los requisitos del mercado y el desarrollo de normas privadas

18. El endurecimiento de los requisitos de admisión en el mercado tuvo su origen en los países de la OCDE, donde las disposiciones reguladoras se complementan con un amplio espectro de normas relacionadas, entre otras materias, con el trabajo, el medio ambiente, la responsabilidad social de la empresa y la fiscalización del proceso de producción. En el ramo minorista, los supermercados, por ejemplo, han establecido normas de carácter voluntario o bien se adhieren a las normas establecidas. El incumplimiento de las normas privadas, aunque sean voluntarias, excluye a los productores del mercado minorista. Las normas privadas, como la EurepGAP, permiten que los pequeños agricultores accedan a los mercados mundiales de exportación o se asocien con empresas privadas de exportación. Las normas internacionales son las mismas para todos los productos, independientemente de su país de origen, y las normas privadas pueden brindar únicamente una metodología general para los procesos que permita adecuarse a dichos marcos reguladores. Los expertos subrayaron que las normas evolucionaban de forma continua, casi siempre para hacerse más estrictas. No obstante, los pequeños agricultores debían adherirse a las normas privadas con pleno conocimiento de sus requisitos y riesgos y también del tipo de negocio en cuestión. Para obtener los resultados óptimos, la norma debía convertirse en parte integral del proceso productivo. Aunque las normas regulaban el mercado internacional y constituían el requisito necesario para comerciar en el mercado elegido, no eran garantía de buenos resultados comerciales.

19. Estudios realizados en América Latina y África sobre la producción de frutas y verduras revelaban una serie de limitaciones considerables a la integración de los pequeños productores en las cadenas de suministro mundiales. A los deficientes servicios e infraestructuras físicas y los escasos fondos para la investigación y el desarrollo de técnicas de producción de nuevas variedades se sumaban los bajos índices de alfabetización y conocimientos elementales de aritmética, los escasos conocimientos de agronomía, las malas condiciones de higiene, la falta de capital y, por último, la falta de espíritu comercial. Se subrayó que, con toda probabilidad, el establecimiento de normas privadas más rigurosas reduciría el número de posibles proveedores, al aumentar el costo de entrada en el mercado que suponía el cumplimiento de las normas a medida que se seguía abriendo la ventana de la calidad. Los expertos consideraron que solamente podrían tener acceso al mercado los productores que cumplieren las normas y contasen con la logística necesaria para la oferta. La solución estratégica para los países en

desarrollo radicaba en resolver estos problemas, además de fomentar las iniciativas de asociación, seleccionar estrategias para los productos y determinar los mercados donde mejor colocarlos.

La integración de la logística: un ejemplo

20. La logística es un factor decisivo para acceder a los mercados internacionales. Las empresas de inspección de la calidad están en la frontera que separa a los vendedores de los compradores, por lo cual pueden constituir un eslabón de la cadena de suministro, prestando servicios suplementarios, como el de logística. Se puso de ejemplo la fructífera asociación entre la Société Générale de Surveillance (SGS), proveedora de insumos, y los cultivadores de trigo de la Argentina y los molinos del Brasil. La SGS ha integrado a la cadena de suministro los siguientes servicios:

- a) Rastreabilidad, que consiste en segregar los productos a la entrada del silo, siguiendo su curso a lo largo de la cadena de suministro mediante una plataforma en Internet y comprobarlos a la salida y en el puerto de carga;
- b) Logística, a saber, invertir en silos bolsa y el equipo necesario para manejarlos y en instalaciones de almacenaje en el interior del país;
- c) Fomento del crédito mediante la emisión de certificados de depósito;
- d) Acceso al mercado, organizando todos los años una visita comercial a la Argentina de miembros de Abitrigo, la asociación de la industria del trigo del Brasil, y publicando informaciones sobre los lotes de granos en el boletín de la asociación.

21. Gracias a esta estructura se acortó la cadena de suministro, pues los agricultores lograron acceso al mercado por vía de los proveedores de insumos. Además, la labor de control y segregación de los granos permitió exportar los de mejor calidad y los molinos brasileños consiguieron comprar directamente a los proveedores los insumos que necesitaban y obtener el grano de los productores de trigo de la Argentina.

La financiación

22. Se señaló que el acceso al crédito era una de las principales cortapisas de la actividad agrícola, sobre todo en los países en desarrollo, donde el crédito tradicional prácticamente no existía. En circunstancias de riesgo, la financiación estructurada era la vía idónea para mejorar el acceso al crédito de los diversos eslabones de la cadena de suministro. El FIRA (el fondo mexicano para las sociedades agroindustriales y las empresas pesqueras) es un ejemplo de formas novedosas de integrar a los pequeños productores en la cadena de suministro y solventar las deficiencias e imperfecciones del mercado y los problemas tradicionales del ramo del crédito, como la información asimétrica, los costos de transacción, la falta de medios de fianza y, por último, la desprotección del derecho de propiedad.

23. El FIRA se vio enfrentado a diversos problemas y tuvo que encontrar solución a los siguientes:

1. Reducir los costos de transacción de los créditos concedidos por la banca a los proveedores de camarón;
2. Atenuar el riesgo mediante la diversificación y la obtención de fianzas que redujeran los problemas del riesgo moral;
3. Disponer mecanismos de cobertura contra la inestabilidad de los precios y los riesgos comerciales que fuesen fáciles de comprender y administrar para las instituciones financieras;
4. Limitar el riesgo crediticio del prestamista tradicional (es decir, la empresa comercial);
5. Organizar las transacciones de tal modo que una institución financiera que careciera de conocimientos especiales sobre la industria pesquera pudiera comprenderlas, tasarlas y administrarlas sin dificultad.

24. El FIRA es un banco de segundo piso que presta fondos y aporta avales a la banca. Estableció una línea de crédito especial que permitió que las sociedades de comercio mantuvieran la relación con los proveedores, reduciendo a la vez el reflejo contable de la transacción y el riesgo crediticio. Los proveedores de productos básicos recibirían préstamos de forma oportuna y por un importe que les permitiera disminuir los gastos financieros y el sistema financiero, a su vez, acrecentaría sus oportunidades de inversión creando instrumentos de deuda que la banca pudiera examinar y tasar sin problemas, con menor riesgo y costos de transacción.

25. Con esta clase de financiación estructurada, el FIRA está en condiciones de coordinar a los interesados y distribuir los riesgos en el conjunto del sistema. Esto es provechoso para los participantes, pues ofrece a los productores mayores oportunidades de acceso a los préstamos. El crédito estructurado puede contribuir a resolver el problema del racionamiento del crédito. La clave reside en aprovechar los puntos fuertes de los participantes brindándoles al mismo tiempo los incentivos apropiados para mitigar el riesgo y los costos de transacción.

26. En la tercera sesión se expusieron varios ejemplos de integración de la cadena de suministro mediante sistemas manejados por los compradores, la producción por contrata o la intervención de las entidades sin fines de lucro.

El papel de la certificación voluntaria de carácter social y ambiental

27. Varios estudios empíricos ponen de manifiesto que los sistemas de certificación a cargo de los propios interesados tienen un efecto económico favorable en la productividad y el bienestar de los trabajadores. En la India y China, tales sistemas han contribuido a mitigar la pobreza gracias a la mejora de los procesos de producción y a los mejores precios que obtienen los artículos certificados en el mercado. Se abordó la cuestión de los costos de certificación, que solían ser prohibitivos para los pequeños productores. Algunos participantes opinaron que en algunos casos el costo de cumplir las normas resultaba mayor que el aumento de precio obtenido gracias a la certificación. Los expertos señalaron la utilidad de nuevos modelos como la certificación colectiva y los sistemas de garantía participativa. La pertenencia a entidades internacionales de certificación voluntaria confería más credibilidad a las organizaciones locales.

Se facilitaba el acceso de los pequeños agricultores y las pequeñas y medianas empresas a los servicios de extensión y aquéllos podían participar en la interpretación de las normas internacionales.

28. Los expertos subrayaron el importante apoyo que en los países en desarrollo podían prestar los Estados a la participación de los agricultores en los sistemas de certificación. Podían facilitar las iniciativas de creación de capacidad, como los servicios de promoción y de extensión, y establecer un marco jurídico que premiase a los participantes por los beneficios ambientales. Por ejemplo, ante la demanda en aumento de los productos orgánicos, los sistemas de certificación podían constituir la vía de entrada al mercado. Los expertos indicaron que las medidas nacionales de apoyo (Bolivia y Túnez) y la elaboración de normas regionales (África oriental) podrían contribuir a mejorar la participación de los productores en los nuevos nichos de mercado.

El papel de los compradores

29. Los expertos examinaron la integración vertical de las sociedades que contratan globalmente la producción y cuyas actividades abarcan desde el predio agrícola hasta el puesto de venta. Para ello es imprescindible que los pequeños agricultores cuenten con un socio logístico que tenga un mercado seguro. Las empresas agroalimentarias transnacionales tienen la capacidad de ensayar durante un período prolongado los sistemas de producción por contrata de carácter mercantil con pequeños agricultores para luego aplicarlos en una serie de países según la demanda internacional. Pueden proporcionar a los productores buenos insumos a granel y servicios de asesoramiento técnico y garantía de calidad, además de prestarles apoyo para acceder a los sistemas de certificación colectiva y a los servicios financieros. Se señaló que había una serie de dificultades, relacionadas en particular con la estabilidad de la demanda comercial, que no estaba garantizada, la incertidumbre acerca de los proveedores y la falta de planes duraderos entre ambas partes. Los expertos señalaron que no había comunicación entre los productores y los consumidores. No obstante, los pequeños agricultores podían mejorar la estabilidad del mercado aportando valor añadido (procesos de transformación). Si entregaban el producto pactado con el exportador, podían competir en igualdad de condiciones con las plantaciones. Es decir, los pequeños agricultores eran participantes genuinos en la cadena del mercado y sus productos merecían venderse en los supermercados.

El método tradicional de producción por contrata

30. La contribución de la producción por contrata al desarrollo fue un aspecto destacado de la presentación hecha por el gerente de responsabilidad de la empresa de una gran empresa productora de verduras y flores para los supermercados del Reino Unido. De nada servía fomentar las pequeñas explotaciones hortícolas sin un mercado estable y sostenible o un socio logístico. En atención a esa preocupación, los sistemas de producción por contrata (que aseguraban al comprador) podían reducir el riesgo para los agricultores, abrir una ruta logística a los mercados (los supermercados británicos) y permitirles a los pequeños agricultores cumplir las normas (las normas nacionales, las directivas de la Unión Europea y los códigos de etiquetado internacionales y privados). Se señalaron en particular cuatro clases de servicios de apoyo que prestaba el sistema de producción por contrata de la empresa: a) suministro de semillas; b) asesoramiento sobre los cultivos de rotación; c) capacitación jurídica a los grupos de

comercialización de los productos para que pudieran acceder al microcrédito y la certificación colectiva; y d) servicios de salud y educación.

31. Se señaló que las cooperativas o asociaciones de productores por contrata, creadas a veces por iniciativa de los propios productores, eran otro mecanismo que podría complementar los sistemas de producción por contrata. Con referencia a la pequeña producción de azúcar en la República Unida de Tanzania, se señaló que la creación de esa clase de cooperativas o asociaciones había contribuido notablemente a crear medios de subsistencia sostenibles y, por ende, a mitigar la pobreza (según se informó, desde que se estableció la asociación disminuyó en el 40% el porcentaje de los productores cuyos ingresos eran inferiores al salario mínimo nacional). Entre otros logros, la asociación había permitido constituir una entidad jurídica (una cooperativa de ahorro y crédito) que facilitaría la obtención de crédito, y una asociación de transporte y realizar algunas inversiones en maquinaria y equipo.

32. Pese a los logros de las asociaciones de productores por contrata, el fin de la intervención del Estado en la economía había creado un vacío que estas asociaciones no podían llenar. Debido a la falta de bienes con que afianzar los préstamos y de protección jurídica los pequeños agricultores aún no contaban con mecanismos financieros consagrados por la ley. Las deficiencias de la infraestructura incrementaban los costos de producción y acarreaban enormes pérdidas. Para que la pequeña agricultura fuese sostenible se necesitaban nuevas políticas de acceso a los mercados a fin de mejorar la infraestructura y la financiación, la fijación de precios, la protección del mercado y la creación de capacidad.

El papel de las entidades sin fines de lucro

33. Los expertos examinaron el sistema por el cual las organizaciones no gubernamentales (ONG) crean una empresa social que sirve de vínculo transitorio entre los pequeños productores y los exportadores. La empresa social contrae el riesgo inicial de agrupar la producción en grandes lotes y prestar asesoramiento técnico a los agricultores. Para sostener la actividad productiva, los grupos de agricultores constituyen una empresa comercial en que tienen acciones los agricultores, la empresa social y los compradores. La empresa ofrece servicios remunerados de extensión y comercialización.

34. Se sostuvo que la precipitación hacia las cadenas de suministro de exportaciones hortícolas no debería socavar la seguridad alimentaria. Los expertos señalaron que los agentes del desarrollo y el Estado deberían hallar el justo equilibrio en los servicios de apoyo.

35. Se reconoció que los nuevos modelos de cadena de suministro podrían contribuir efectivamente a integrar a los pequeños productores en los mercados mundiales. No obstante, había una serie de problemas y limitaciones, a los que se pasó revista. Para que los nuevos modelos favorecieran efectivamente al desarrollo (aparte de beneficiar a los directamente interesados) era importante aumentar la escala de las actividades. Al respecto se señaló que la demanda crecía de forma veloz y sostenida, al menos la de los productos orgánicos y los destinados al "comercio equitativo". Por tanto, los factores que limitaban la expansión no radicaban en la demanda sino en la oferta (es decir, en la obtención de suficientes productos certificados). Según otros, dicha expansión era asunto de la política estatal y del sector privado, no de las entidades sin fines de lucro (a las que correspondía el papel de concebir instrumentos

innovadores). Según otra opinión, era importante contar con agricultores que pudieran crear puestos de trabajo, y se había dado demasiada importancia a los pequeños agricultores.

36. En la cuarta sesión se trató de las cadenas integradas de suministro que están bajo la vigilancia de los comerciantes, las instituciones financieras y las bolsas de productos básicos.

37. Todos los ejemplos descritos se referían a terceros que prestaban servicios a la cadena de suministro en el nivel de la producción y luego la exportación. Los terceros estaban estrechamente vinculados con la cadena de productos básicos.

38. El primer ejemplo se refirió a la APEN, asociación nicaragüense de productores y exportadores que apoya a los pequeños productores en tres esferas: la calidad, la logística y la adición de valor a los productos. Para lo último se certifican los productos recurriendo a empresas privadas reconocidas o se realizan estudios para crear nuevos rubros de exportación. Otra serie de servicios se destina a los exportadores: evaluación de la capacidad de los productores, apoyo para mejorar los productos, suministro de un plan de explotación de los productos, asistencia para preparar contratos, e información sobre los precios internacionales. Por último, una institución financiera presta servicios a los productores y exportadores para mejorar el funcionamiento de la cadena de suministro.

39. El segundo ejemplo fue una sociedad mercantil, la e-Choupal, que brinda a los agricultores particulares de la India la información y los conocimientos que necesitan en tiempo real. De esta forma los agricultores pueden adecuar sus decisiones a las necesidades del mercado. Además, este servicio de información permite concentrar la demanda de insumos de los agricultores y de este modo negociar mejor los precios y comprar insumos de gran calidad. También tiene un canal de venta directa donde los productores ofrecen directamente sus productos, reduciendo así los costos de transacción y el número de intermediarios. El servicio se presta enteramente por medio de Internet. Debido a los bajos índices de alfabetización de las zonas rurales, hay una persona encargada expresamente de conectarse con el sitio web cuando lo solicitan los agricultores.

40. El tercer ejemplo se refería a un banco de crédito rural de la India (el ICICI) que había decidido asociarse con diversos interesados a lo largo de la cadena de suministro. Además del crédito, presta servicios de asesoramiento y ha reunido a los diversos agentes de la cadena: los proveedores de insumos, los agricultores, los transformadores, las empresas de logística y otros. Ha establecido vínculos para brindar a los agricultores la información que necesitan.

41. El crédito se otorga a toda la cadena de suministro y no a un eslabón en particular. Por ejemplo, el banco ha financiado la producción, la limpieza, el envasado, la conservación en frigoríficos y la exportación de frutas como la uva. La misma mercadería sirve para afianzar los préstamos concedidos a las distintas partes de la cadena. De esta forma, la financiación puede estructurarse a lo largo de todos los eslabones, sustituyendo el riesgo de crédito por el riesgo de desempeño y asegurando la amortización de los préstamos con los pagos de los compradores, los comerciantes y las empresas importadoras. Para reducir los costos de transacción el banco entrega a los agricultores una tarjeta electrónica que les permite retirar efectivo hasta un importe estipulado mediante el cajero automático. Ese máximo disponible equivale a las necesidades de

compra de insumos. Se reembolsa el préstamo con el importe de la venta de la producción y el sobrante se acredita en la cuenta del agricultor.

42. El cuarto ejemplo fue el sistema de transacciones comerciales automáticas que lleva la empresa británica COMDAQ. Imita el funcionamiento de una bolsa de productos básicos donde el comprador o el vendedor pueden formular ofertas. Los comerciantes interesados pueden proponer una cotización al autor de la oferta y éste elige la mejor, la negocia y cierra el trato. También se han creado herramientas para prestar un amplio espectro de servicios, como un sistema de cotización, una bolsa electrónica, subastas y licitaciones y un foro sobre cuestiones comerciales. Los contratos pueden ser verificados por terceros, como las organizaciones sin fines de lucro, lo cual garantiza la transparencia del sistema.

43. En la quinta sesión se expuso la función que pueden cumplir el Estado y la comunidad internacional en apoyo de la integración de los pequeños productores y elaboradores en las cadenas de suministro.

44. Los participantes reiteraron la importancia del sector agrícola para los países en desarrollo, citando el ejemplo del café. En 50 países productores de café, más de 25 millones de personas dependen para su sustento de los ingresos procedentes de este grano. De ese número, 20 millones, (el 80%) son productores en pequeña escala que cultivan en terrenos de menos de cinco hectáreas. A raíz de la liberalización del comercio, actualmente hay agricultores que perciben menos del 3% (por ejemplo, el 2,5% en Uganda) del precio de venta al público del producto, con lo cual no ha de sorprender que reine la pobreza entre estos productores (por ejemplo, en 2006, el índice de pobreza es del 31,1% en el país).

45. A pesar de todas sus deficiencias, las juntas de comercialización influyeron en la producción, la distribución interna, la fijación de precios de los alimentos y los insumos productivos y en la comercialización para la exportación de la producción agrícola, pero también garantizan precios estables a los agricultores y el respeto de las normas y el control de la calidad. Dichas juntas eran entidades públicas, que en algunos países estaban siendo abolidas a raíz de los planes de ajuste estructural y la liberalización del comercio.

46. Importantes servicios que antes prestaban las juntas de comercialización ya no existen en la cadena de suministro, a saber, control de la calidad, gestión de los insumos, acceso a la información sobre el mercado y acceso a los servicios financieros. El envejecimiento y la precariedad de las infraestructuras físicas de producción, transformación y exportación; la disminución y la mala orientación de las investigaciones agrícolas; y el endurecimiento de las condiciones de entrada al mercado también limitan los beneficios que pueden obtener los productores del comercio internacional.

47. En consecuencia, los gobiernos y la comunidad internacional deberían abordar estos asuntos.

La calidad

48. Los expertos convinieron en que para mejorar la calidad de los productos básicos era indispensable que los productores dispusieran de insumos: fertilizantes, semillas, compuestos químicos y competencias. Se considera que la solución radica en la capacitación y en la

potenciación de las cooperativas. Por su parte, el Estado debería tener una función reguladora que propiciase la asociación de los productores para aumentar su eficiencia y competitividad y reducir los costos de intermediación.

Las infraestructuras

49. Se mencionó como ejemplo la colaboración entre el Gobierno de Uganda, la Unión Europea y el Fondo Común para los Productos Básicos, que había permitido construir almacenes. Aunque limitados de momentos los beneficios parecen ser importantes. En las zonas cafetaleras, por ejemplo, el precio abonado a los productores aumentó 20 centavos por kilogramo gracias al efecto combinado de la posibilidad de escoger el período de venta y la mejora de la calidad del producto almacenado.

La información sobre el mercado

50. Las necesidades de información sobre el mercado varían según el nivel de desarrollo del sistema de información sobre el mercado (MIS) de los países en desarrollo. En Uganda, parece que el sistema permitió mejorar sensiblemente la transparencia del mercado y reducir los costos de transacción. Al parecer, también mejoró el precio que perciben los productores y a medida que éstos comprenden el estrecho vínculo entre la calidad suministrada y el precio cobrado, mejora paulatinamente la calidad de la producción. No obstante, se señaló que era preciso racionalizar este servicio en Uganda, pues la información no siempre estaba al día y a menudo no resultaba ser la más útil para los productores.

51. También se mencionó que el acceso a la información era muy importante, aunque no imprescindible para los productores, a quienes debía enseñarse cómo sacar el máximo provecho de la información recibida. En ese sentido, se destacó la utilidad del programa INFOSHARE de la UNCTAD.

La financiación

52. Se señaló el valor fundamental de la financiación, que permitía mejorar la calidad facilitando, por ejemplo, el acceso a los insumos y a las instalaciones de almacenaje. El Estado aplicaba políticas de fomento de la inversión, ya fuese la inversión extranjera directa, o la inversión nacional por la vía del microcrédito, entre otras. El crédito estructurado era idóneo para operaciones de presupuesto mediano, como las obras de infraestructura, y para las de escasa cuantía, como las ayudas a los agricultores de forma individual o por conducto de sus asociaciones.

La entrada al mercado

53. La mayoría de los países en desarrollo es signataria de acuerdos de comercio preferencial, aunque ello no significa que puedan ofrecer automáticamente su producción en los mercados de los países desarrollados. Como ya se mencionó, el ramo minorista ha comenzado a endurecer los requisitos o normas privadas de calidad. La comunidad internacional puede contribuir activamente a formar a los países en las nuevas normas y en cómo cumplirlas.

54. Se señaló que el comercio entre países del sur constituía una verdadera oportunidad de abrir nuevos mercados y, en consecuencia, se alentó a los países desarrollados a reducir los aranceles que gravaban los productos de los países en desarrollo. También se apuntó que, además del comercio, la relación entre los países del sur podría comprender la transferencia de tecnología, la financiación y la transmisión de conocimientos técnicos y experiencia.

55. En la sexta sesión se enumeraron las posibilidades que brindaba la asociación entre el sector público y el privado como medio para crear capacidad e instituciones que facilitasen la participación sostenible en los mercados de los pequeños productores de productos básicos.

56. La asociación público-privada podía potenciar la acción del Estado. Se apuntaron tres categorías de asociación, en el plano local, nacional e internacional, con ejemplos de cada una.

El ámbito local

57. El ejemplo trataba de la asociación de una empresa transnacional, agricultores, la sociedad civil y los gobiernos de Ghana, la República Unida de Tanzania y Nigeria para crear una cadena de suministro sostenible de la allanblackia, un aceite comestible. La cadena se ha constituido aprovechando las ventajas y competencias de cada uno de los participantes. Además de invertir recursos y aportar una visión a largo plazo, las empresas de comercialización contribuyen a la fluidez de la cadena de suministro y garantizan un mercado lucrativo. Las instituciones de desarrollo organizan a las comunidades de agricultores, velando por que les lleguen los beneficios de esas actividades. Las asociaciones de defensa del medio ambiente garantizan la sostenibilidad ambiental de los proyectos. Los Estados, a su vez, encuadran los proyectos en sus planes nacionales de desarrollo, crean condiciones propicias y aportan los fondos necesarios. Las organizaciones donantes facilitan el aumento de la escala de las actividades y compensan las inversiones. Los principales problemas de la asociación público-privada son la capacitación, los costos recurrentes de la iniciación de actividades, las deficiencias de la infraestructura (en particular, los servicios de banca) y el establecimiento de un mecanismo libre de fijación de precios de mercado.

El ámbito nacional

58. Tras estudiar 20 cadenas agroalimentarias durante más de un año, el Gobierno de Honduras decidió establecer acuerdos marco para superar las deficiencias detectadas. Por ejemplo, se creó una asociación para la cadena del bovino entre los productores, industrias de transformación y de envasado, proveedores de insumos, distribuidores, empresas comerciales, importadores y el propio Estado. Su finalidad es crear un sector de la producción competitivo e integrado en el mercado internacional, que sea sumamente eficiente, emplee los métodos más modernos de ganadería que sean rentables y sostenibles, y se base en la constitución de una cadena animada por una visión agrícola positiva. Los aspectos fundamentales son la sostenibilidad de los recursos, el fomento de la infraestructura, una legislación apropiada, el estímulo de la productividad en todos los eslabones de la cadena, las normas sanitarias y los requisitos del mercado, las negociaciones comerciales y de comercialización, la educación, la capacitación y la asistencia técnica, y la financiación.

El ámbito internacional

59. Se expuso el ejemplo de una asociación de múltiples partes interesadas para ayudar a la sostenibilidad de la industria del café. Fue creada atendiendo al carácter complejo y mundial de la industria del café (por ejemplo, hay más de 50 países productores) y a las numerosas partes que intervienen en ella y que influyen de una manera u otra en la sostenibilidad de la cadena de suministro. Tiene cuatro objetivos: fomentar el intercambio de información entre las actividades y proyectos en curso; estimular la cooperación entre las partes interesadas para mejorar la sostenibilidad; promover la transparencia de los costos, los beneficios y los efectos de los diversos enfoques de sostenibilidad; y crear una infraestructura de apoyo a la sostenibilidad de la producción y las prácticas comerciales. Como parte de esta iniciativa se han analizado diversos estudios en que se tratan estos tres elementos: intercambio de información sobre los actuales programas y prácticas de sostenibilidad y los mercados; mejora de la eficiencia de las prácticas sostenibles; y financiación de estas prácticas. En el proceso se han establecido varios proyectos: un foro de intercambio de información; una entidad normativa y de certificación; y una alianza para financiar el comercio sostenible.

60. En todos los ejemplos es diferente el papel de las diversas entidades participantes. Los Estados pueden respaldar la asociación público-privada constituyendo una plataforma neutral para los actores públicos y privados y también la sociedad civil y estipulando con toda rigurosidad la función de cada parte. El Estado debe reglamentar y facilitar la actividad: velar por la responsabilidad y el compromiso social de la actividad privada; aportar el capital inicial para investigaciones y estudios; establecer condiciones propicias al funcionamiento eficiente del sector privado (especialmente, el marco jurídico); garantizar el acceso a la información; y, por último, facilitar el acceso al microcrédito y el crédito mediano. El sector privado tiene mayor competencia para las tareas de ejecución. La sociedad civil está en mejores condiciones de asesorar y vigilar los aspectos de la sostenibilidad y el provecho para la sociedad.

61. Los expertos mencionaron los dos problemas principales que debía abordar la asociación público-privada: la supresión de los sistemas de apoyo locales desde la liberalización y el control creciente de las cadenas minoristas. La asociación público-privada tiene la posibilidad de recoger datos de nivel micro y macroeconómico, determinar las necesidades y formular estrategias colectivamente, establecer mecanismos para financiar las necesidades de los agricultores y elaborar normas y procedimientos de aceptación internacional y de aplicación local.

62. Por último, se pusieron de relieve los beneficios de la asociación público-privada: el Estado dispone de más conocimientos para la adopción de sus políticas; mejora el conjunto de las operaciones, se desarrollan y se difunden los conocimientos técnicos; y, por último, mejora la colaboración y la coordinación entre los interesados y se refuerza su compromiso.

La función de la UNCTAD

63. La Reunión de Expertos recomendó que la Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos estudiara en su 11º período de sesiones las siguientes propuestas presentadas por los participantes con referencia a la futura labor de la UNCTAD para facilitar el acceso a los mercados mundiales de los pequeños productores y elaboradores de productos básicos de los países en desarrollo:

- La UNCTAD debe seguir siendo uno de los organismos internacionales que recuerden al mundo el problema de la pobreza en las zonas rurales y las dificultades crecientes de los pequeños productores de productos básicos para acceder a los mercados internacionales, especialmente a raíz de la liberalización de la mayoría de las industrias de productos básicos.
- La falta de información apropiada es uno de los principales obstáculos a la mejora de la renta de los agricultores. Se invitó a la UNCTAD a extender a otros sectores y países su programa de información económica, particularmente la base de datos INFOSHARE.
- Las nuevas normas privadas dificultan y encarecen la entrada en los mercados de los países desarrollados. Para suprimir las nuevas barreras comerciales, la UNCTAD debería proseguir su estudio de los costos del cumplimiento de las normas y de las cuestiones de certificación.
- También las dificultades de acceso al crédito menguan las oportunidades comerciales de los agricultores. Se valoró mucho la labor de la UNCTAD en ese campo y su papel fundamental en los análisis de la financiación estructurada. Los asistentes alentaron a la UNCTAD a incluir también en su programa las necesidades particulares de los países de creación de capacidad y cooperación técnica en materia de financiación y gestión de los riesgos.
- Se sostuvo que integrar a los agricultores en la cadena de suministro era una forma de permitirles romper el círculo vicioso de la pobreza, pero era preciso hacerlo de forma organizada. Los numerosos ejemplos presentados demostraron la utilidad de un marco jurídico apropiado y de la asociación del sector público con el privado. La UNCTAD ya está trabajando en un plan internacional en pro de la sostenibilidad del café, mientras prosigue su labor sobre la bolsa de productos básicos, y debería ofrecer más asesoramiento a nivel nacional y regional sobre el papel que les corresponde a los gobiernos.
- Se señaló que las oportunidades comerciales no radicaban solamente en los países desarrollados, precisándose que el comercio entre países del sur también ofrecía oportunidades. Por consiguiente, la UNCTAD debería proseguir el estudio de ese comercio y prestar más asesoramiento político sobre la reducción de aranceles entre los países en desarrollo.
- Dada la estrecha relación entre los objetivos de desarrollo del Milenio referidos a la mitigación de la pobreza y el fomento de la productividad del agro y el comercio, los participantes destacaron la importancia de establecer un grupo de trabajo internacional sobre los productos básicos y reiteraron su apoyo a la idea.

64. Para finalizar, se insistió en que la comunidad internacional también debía contribuir a:

- Abordar las políticas comerciales para crear condiciones equitativas para todas las partes (supresión de las barreras arancelarias y no arancelarias y los subsidios);
- Impulsar la cooperación para el desarrollo: ayuda para las infraestructuras, para el desarrollo y para el comercio.

Capítulo II

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Convocación de la Reunión de Expertos

65. La Reunión de Expertos sobre la facilitación del acceso a los mercados mundiales de los pequeños productores y elaboradores de productos básicos de los países en desarrollo se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 11 al 13 de diciembre de 2006.

B. Elección de la Mesa (Tema 1 del programa)

66. En su sesión de apertura, la Reunión de Expertos eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Excmo. Sr. Matern Y. C. Lumbanga (República Unida de Tanzania)

Vicepresidente y Relator: Sr. David King (Reino Unido)

C. Aprobación del programa y organización de los trabajos (Tema 2 del programa)

67. En esa misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.1/EM.32/1. Así pues, el programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos
3. Facilitación del acceso a los mercados mundiales de los pequeños productores y elaboradores de productos básicos de los países en desarrollo
4. Aprobación del informe de la Mesa

D. Documentación

68. Para su examen del tema sustantivo del programa, la Reunión de Expertos tuvo ante sí una nota de la secretaría de la UNCTAD titulada "Facilitación del acceso a los mercados mundiales de los pequeños productores y elaboradores de productos básicos de los países en desarrollo" (TD/B/COM.1/EM.32/2).

E. Aprobación del informe de la Reunión (Tema 4 del programa)

69. En su sesión de clausura, la Reunión de Expertos autorizó al Relator a que preparase el informe final de la Reunión, bajo la supervisión del Presidente.

Anexo

ASISTENCIA

1. Asistieron a la Reunión de Expertos los siguientes Estados miembros de la UNCTAD:

Alemania	Honduras
Antigua y Barbuda	Indonesia
Arabia Saudita	Iraq
Argentina	Italia
Bangladesh	Kenya
Bélgica	Malasia
Bolivia	México
Brasil	Nicaragua
Burundi	Nigeria
Camboya	Perú
China	Reino Unido de Gran Bretaña e
Colombia	Irlanda del Norte
Congo	República Árabe Siria
Estados Unidos de América	República Unida de Tanzania
Federación de Rusia	Santa Sede
Filipinas	Sri Lanka
Finlandia	Tailandia
Francia	Trinidad y Tabago
Gabón	Uganda
Ghana	Yemen
Haití	

2. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Fondo Común para los Productos Básicos

Unión Africana

3. Estuvo representado en la Reunión el siguiente organismo de las Naciones Unidas:

Comisión Económica para África

4. Estuvieron representados en la Reunión los siguientes organismos especializados y organizaciones conexas:

Fondo Monetario Internacional

Organización Mundial del Comercio

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

5. Estuvo representada en la Reunión la siguiente organización no gubernamental:

Categoría general

Federación Internacional de Productores Agrícolas

6. Asistieron a la Reunión los siguientes ponentes:

Sr. Frank N. Isoh, Ministro Consejero de la Misión Permanente de la República Federal de Nigeria

Sra. Eva Ludi, del Instituto de Desarrollo de Ultramar

Sr. Steve Homer, del Consejo de Administración de EurepGAP

Sra. Linda Fulponi, Economista Principal de la OCDE

Sr. Bogdan Rascanu, Global Business Development Manager Supply Chain Solutions de la Société Générale de Surveillance (SGS), Suiza

Sr. Brahmanand Hegde, Head of Products & Credit, Rural Banking Group del ICICI Bank, India

Sr. Pierre Etoa Abena, Director de Estudios y Programación del Consejo Interprofesional del Cacao y del Café, Camerún

Sr. Panos Konandreas, de la FAO, Ginebra

Sr. Eberhard Hauser, Asesor Principal, SAARC & Trade Promotion Project, de la GTZ

Sr. Reuben Matango. Presidente de la Asociación de Productores por Contrata de Mtibwa (República Unida de Tanzania)

Sr. Steve Homer, Gerente de Responsabilidad de la Empresa de Flamingo Holdings

Sr. George Odo Okoth, Sector Manager, Commercialisation of Smallholder Agriculture, de CARE Kenya

Sr. Jorge Brenes, Gerente General de la Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua (APEN)

Sra. Sasha Courville, Directora Ejecutiva de ISeal

Sr. Rohit Bhatla, del e-Choupal Project, International Business Division, ITC Limited, India

Sr. Alberto Lara-López, Director de Finanzas del FIRA, México

Sr. Lamon Rutten, Codirector Gerente de la Multi Commodity Exchange of India

Sr. Colin Howard, Presidente de COMDAQ, Reino Unido

Sr. Frederick Mwesigye, Comisionado de Fomento de las Cooperativas y Director del Registro de Sociedades Cooperativas del Ministerio de Turismo, Comercio e Industria, Uganda

Sr. James Sumberg, Director de Programas Internacionales de la New Economics Foundation, Reino Unido

Sr. Philippe Regnier, profesor y Director del Centro de Investigaciones sobre el Asia Moderna, del Instituto Universitario de Estudios sobre el Desarrollo, Suiza

Sr. Samuel Asfaha, Técnico de Proyectos de Productos Básicos y Diversificación Económica del Programa del Comercio para el Desarrollo, Centro del Sur

Sr. Juan Carlos Ordóñez, Director Técnico del Programa Nacional Agroalimentario (PRONAGRO), Honduras

Sr. Daniel Birchmeier, Director del Proyecto sobre la Allanblackia de la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos, Suiza

Sr. Harrie Hendrickx, Gerente de Investigaciones de Unilever
