



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/27
16 de julio de 1999

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
Cuarto período de sesiones
Ginebra, 20 de septiembre de 1999
Tema 3 del programa provisional

LA ECONOMÍA MUNDIAL DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS: EVOLUCIÓN
RECIENTE, CRISIS FINANCIERAS Y CAMBIOS EXPERIMENTADOS
POR LAS ESTRUCTURAS DE MERCADO

Informe de la secretaría de la UNCTAD

Resumen

La importancia de los productos básicos en el comercio mundial está disminuyendo y los países en desarrollo están perdiendo cuotas de mercado en el comercio mundial de esos productos, y particularmente de los productos agrícolas dinámicos y de mucho valor y de los productos elaborados. El apoyo masivo a la agricultura en los países desarrollados ha sido un importante factor de ese fenómeno. Las pérdidas de cuotas de mercado son especialmente pronunciadas en el caso de los países africanos, los países menos adelantados y los países ACP. Los precios de los productos básicos, que siempre han sido sumamente bajos, agravan los efectos de esas pérdidas en la economía de los países que dependen de esos productos. El aumento de los rendimientos no ha contrarrestado esos efectos en el caso de los productos agrícolas. Además, los márgenes entre los precios internacionales de los productos básicos y los precios al consumidor se están ensanchando. En el caso de los metales y los minerales la reducción de los costos ha sido considerable.

Las recientes crisis financieras han reducido la demanda de productos básicos en el Asia sudoriental, pero a la vez han aumentado las exportaciones de varios productos básicos de la región. Los mercados

de productos básicos han sufrido un importante efecto depresivo, mitigado en parte por la fuerte demanda existente en los países desarrollados. Más recientemente, los problemas económicos del Brasil han ejercido una presión a la baja sobre los precios. Sin embargo, en todos los países golpeados por la crisis el sector de los productos básicos se ha comportado mucho mejor que otros sectores de la economía tras las devaluaciones monetarias. Éstas han sido uno de los principales vectores de contagio.

La concentración en el sector de la demanda de los mercados mundiales de productos básicos continúa, mientras que la participación del Estado en el sector agrícola de los países en desarrollo se ha reducido drásticamente. Principalmente a raíz de esta reducción la provisión interna de algunos servicios esenciales se ha visto entorpecida y las empresas compradoras con grandes recursos financieros han podido penetrar a fondo en las estructuras de comercialización y producción de los países en desarrollo. Esto crea oportunidades a las empresas orientadas a la exportación en los países en desarrollo, pero también les impone nuevos e importantes retos.

Las medidas de política económica propuestas consisten en eliminar la ayuda a la agricultura y el proteccionismo en ese sector de la economía en los países desarrollados, aumentar la competencia de los mercados internacionales, llenar el vacío creado en los países en desarrollo por la retirada del Estado del sector de los productos básicos, mejorar las capacidades técnicas de las empresas de esos países y potenciar un diálogo entre productores y consumidores en el que participen todas las partes interesadas.

ÍNDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
I. INTRODUCCIÓN	1 - 2	5
II. LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS	3 - 16	5
A. El comercio y el consumo mundiales de productos básicos	3 - 6	5
B. Los países en desarrollo en la producción y el comercio mundiales de productos básicos	7 - 16	7
1. Agricultura	9 - 15	7
2. Minerales y metales	16	11
III. LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS	17 - 26	12
A. Situación actual de los precios	18 - 19	12
B. La situación de los precios y el aumento de la productividad	20 - 22	13
C. Los efectos de los descensos internacionales de los precios en los consumidores	23	14
D. La reestructuración del sector de los metales y minerales y las oscilaciones de los precios	24 - 26	14
IV. LAS CRISIS FINANCIERAS Y LOS MERCADOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS	27 - 37	15
A. Las crisis financieras en los principales países en desarrollo y sus repercusiones en el sector de los productos básicos	27 - 30	15
B. Comparación con el decenio de 1980	31 - 32	17
C. Las devaluaciones, el comercio de productos básicos y la transmisión de las crisis	33 - 34	17
D. Las relaciones entre los mercados financieros y los de productos básicos	35 - 37	18
V. LAS ESTRUCTURAS DEL MERCADO Y LA ECONOMÍA DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS	38 - 51	19
A. Los mercados internacionales	40 - 43	20

ÍNDICE (continuación)

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
V. (<u>continuación</u>)		
B. Los países en desarrollo exportadores de productos básicos	44 - 49	21
1. La liberalización, la producción y el comercio	44 - 46	21
2. Las economías de escala, las exigencias del mercado y el aumento de los gastos de inversión	47 - 49	23
C. Los mercados minoristas de los países importadores	50 - 51	24
VI. PROPUESTAS DE MEDIDAS DE POLÍTICA PARA EL SECTOR ECONÓMICO	52 - 53	26

I. INTRODUCCIÓN

1. Los viejos problemas de la economía mundial de los productos básicos han sido analizados muchas veces por la UNCTAD y otras entidades y extensamente debatidos en diversos foros intergubernamentales, entre ellos la UNCTAD. Esos problemas persisten, y de hecho se han agravado con el tiempo. El constante deterioro de la relación de intercambio, la inestabilidad de los precios, y los factores institucionales resultantes de distintas medidas de política económica como las subvenciones agrícolas y los obstáculos al comercio, se han visto exacerbados por los efectos de las crisis financieras. Los importantes cambios acaecidos en las estructuras de la distribución y los mercados también están adquiriendo cada vez más importancia para el éxito o el fracaso del sector de los productos básicos como motor del desarrollo, particularmente en los países en desarrollo que dependen de esos productos.

2. Por falta de espacio, en este informe, más que hacer un examen exhaustivo, aunque superficial, de los factores que explican la situación existente en la esfera de los productos básicos, se intenta determinar y analizar con cierto detenimiento algunos de los principales problemas que afectan a los países en desarrollo exportadores de productos básicos. En el capítulo II, que traza un panorama general de la evolución del comercio mundial de productos básicos desde el decenio de 1970, se hace hincapié en la pérdida de cuotas de mercado por los países en desarrollo, en particular los africanos y los países menos adelantados (PMA). También se destacan los efectos de las políticas de ayuda a la agricultura aplicadas en los países desarrollados. En el capítulo III se proporciona información sobre la tendencia a la baja y el desplome actual de los precios de los productos básicos, y en este contexto se hace referencia al aumento continuo de la productividad en la agricultura y el sector de los metales y minerales. Para comprender mejor la actual situación de los productos básicos, en el capítulo IV se analizan brevemente los efectos de las crisis recientes en la oferta y la demanda, prestando particular atención a las consecuencias de las devaluaciones y los vínculos entre los mercados financieros y los de los productos básicos. En el capítulo V se examinan los cambios experimentados por las estructuras de la distribución y los mercados, haciendo hincapié en la doble tendencia a la concentración en los mercados mundiales y la liberalización en los países productores, y se examinan las consecuencias de esa tendencia para los países exportadores de productos básicos. En el último capítulo se proponen algunas medidas de política para este sector.

II. LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

A. El comercio y el consumo mundiales de productos básicos

3. En los tres últimos decenios la parte de los productos básicos no energéticos en el comercio mundial no ha cesado de disminuir. Esa participación bajó del 25,5% en el período 1970-1972 al 18,1% en el período 1980-1982 y la intensidad de la caída puso de manifiesto el fuerte aumento de los precios relativos del petróleo. Desde comienzos del decenio

de 1980 dicha participación bajó aún más, llegando al 14,1% en el período 1996-1997. De 1980 a 1995 el comercio mundial de productos básicos agrícolas creció, en valor, un 4,7% por año, y el de productos básicos minerales un 4%, ambos a un ritmo mucho más lento que la tasa de crecimiento del comercio de productos manufacturados, que fue del 8,6%.

4. La baja de los precios relativos de los productos básicos y el "doble cómputo" del comercio de manufacturas han contribuido a esa diferencia de las tasas de crecimiento del comercio entre los productos básicos y los manufacturados. Como la industria manufacturera se ha vuelto más internacional con los años y las distintas etapas de la transformación tienen lugar cada vez más en países distintos, el "doble cómputo" del comercio de manufacturas ha aumentado, por lo que se ha reducido de manera engañosa la importancia relativa de los productos básicos¹. Además, una característica importante del sector de los productos básicos es la proporción relativamente alta de valor añadido que se crea dentro del país en ese sector, a diferencia de lo que ocurre con otras actividades económicas que dependen mucho más de los insumos importados. Así pues, es probable que la contribución a la economía de un dólar ingresado por la exportación de productos básicos, y particularmente los elaborados, sea superior a la de un dólar ingresado por la exportación de manufacturas para cuya fabricación se han utilizado insumos importados. Estos factores, unidos a la fuerte dependencia de un gran número de países en desarrollo respecto de este sector para la obtención de las divisas y economías que el desarrollo necesita, hacen que la importancia del comercio de productos básicos para el desarrollo sea mayor que la que ponen de manifiesto las cifras del comercio mundial.

5. La situación varía mucho de un subsector de los productos básicos a otro. Así, en algunos el crecimiento del consumo y los resultados del comercio exterior son más positivos que en otros. Al respecto, los efectos de los cambios en la composición de la demanda son particularmente evidentes en el caso de los productos básicos alimenticios. En los países desarrollados están aumentando rápidamente el consumo y el comercio de productos de mucho valor como las frutas y hortalizas frescas, muchos tipos de alimentos elaborados, en particular los "platos precocinados", y algunos productos para los que hay nichos de mercado, como los productos de cultivo biológico. Por ejemplo, la proliferación de refrigerios que contienen chocolate ha sido un factor fundamental del aumento relativamente rápido de la demanda de cacao. También en los países en desarrollo, a medida que aumentan los ingresos van cambiando las pautas de consumo de alimentos, con lo que aumenta la demanda de un grupo distinto de productos "de mucho valor", como los aceites vegetales y la carne, cuya demanda se está estancando en los países industrializados. En los 25 últimos años el consumo por habitante de carne, huevos y leche ha aumentado en un 50% en el conjunto de los países en desarrollo. Sin embargo, ese consumo sigue representando aproximadamente la cuarta parte de la media del mundo desarrollado², lo que indica el potencial de consumo que existe, no sólo en el caso de la carne, sino también de todo tipo de piensos para animales, como los cereales forrajeros y las tortas oleaginosas. En cuanto a las materias primas, la competencia de los productos sintéticos y compuestos es un factor que limita el aumento de la demanda, aunque algunos productos básicos tienen cualidades naturales favorables que los hacen competitivos frente a sus sucedáneos.

6. La demanda de minerales y metales está determinada por las necesidades de materias primas de la producción industrial y la construcción. Sin embargo, la relación no es totalmente estable y se ve afectada por la composición de la producción por productos, así como por los cambios tecnológicos y los precios de otros insumos empleados en el proceso de producción. Así, a raíz de los aumentos de los precios de la energía en el decenio de 1970 la intensidad de utilización de minerales en las industrias manufactureras disminuyó mucho en ese decenio y en el de 1980. En cambio, en el decenio de 1990 la intensidad de utilización de los principales metales en esas industrias ha sido más o menos constante según la mayoría de las estimaciones³, lo que significa que la demanda mundial de metales ha aumentado a un ritmo casi igual al del PIB mundial. Sin embargo, en el mismo período, ha aumentado la tasa de reciclado por lo que la demanda de metales primarios ha crecido a un ritmo ligeramente inferior⁴.

B. Los países en desarrollo en la producción y el comercio mundiales de productos básicos

7. En los decenios de 1970 y 1980 la parte porcentual de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de productos básicos disminuyó. La media trienal de su parte porcentual (con exclusión de China y la ex Unión Soviética), que fue del 31,5% en el período 1970-1972, bajó al 25,4% en el período 1990-1992, para repuntar un poco en el decenio de 1990, hasta alcanzar el 27,4% (anexo estadístico, cuadro 1). La tendencia fue similar en el caso de los productos básicos agrícolas y el de los metales y minerales. Sin embargo, en el de algunos grupos de países, como el conjunto de los países africanos, los países de África subsahariana, los países de África, el Caribe y del Pacífico (ACP) y los PMA, no hubo tal repunte y la disminución fue particularmente pronunciada. Por ejemplo, la parte porcentual de los PMA en las exportaciones mundiales de productos básicos bajó del 4,7% en el período 1970-1972 al 1,2% en el período 1996-1997. De haberse mantenido las mismas proporciones que en el período 1970-1972, y haciendo abstracción del efecto que ello habría podido tener en los precios, la media anual de los ingresos de exportación de África en el período 1996-1997 habría sido de 41.500 millones de dólares mayor de la que fue. En el caso de los PMA la diferencia habría sido de 26.000 millones de dólares.

8. En el mismo período la parte porcentual de los países en desarrollo en las importaciones mundiales de productos alimenticios bajó ligeramente, pero su parte porcentual, y especialmente la de los países en desarrollo asiáticos, en las importaciones de materias primas agrícolas, metales, minerales y combustibles aumentó considerablemente. Sólo América Latina y el África subsahariana siguen teniendo importantes excedentes en su balanza comercial de productos básicos no energéticos. Varios países en desarrollo, particularmente de África, continúan dependiendo mucho de las importaciones de alimentos e incluso su dependencia ha aumentado.

1. Agricultura

9. La producción agrícola creció más rápido en los países en desarrollo que en los desarrollados⁵. Sin embargo, una gran parte de la mayor producción de los países en desarrollo se consumió en los propios países, mientras que en

los países desarrollados se orientó principalmente a los mercados de exportación. Este es uno de los principales factores de la disminución de la parte porcentual de los países en desarrollo en las exportaciones agrícolas mundiales, que bajó del 31,7% en el período 1970-1972 al 25,4% en el período 1990-1992. En el período 1996-1997 volvió a aumentar hasta alcanzar el 30,7%, cifra que, sin embargo, fue inferior a la de 25 años antes (anexo estadístico, cuadro 2).

10. Hay una importante diferencia en la evolución de las distintas regiones. La parte porcentual de África en las exportaciones mundiales disminuyó notablemente en los sectores de los productos alimenticios y las materias primas agrícolas, mientras que Asia aumentó la suya en el sector de los productos alimenticios y los países en desarrollo de América en el de las materias primas agrícolas. En el caso de los productos para los cuales la parte porcentual de los países en desarrollo ha aumentado mucho, el fenómeno puede atribuirse en general al gran aumento de las exportaciones de unos pocos países donde se les ha dado un fuerte impulso. Algunos ejemplos son las exportaciones de aves de corral del Brasil, de aceites vegetales de Malasia e Indonesia y de arroz de Viet Nam.

11. Los países desarrollados ganaron mucho terreno como resultado de las masivas subvenciones otorgadas a sus productores y exportadores, y además se hicieron con el grueso del comercio de productos elaborados en rápido crecimiento. Recientemente el crecimiento ha sido particularmente impresionante en este último sector. De 1980 a 1996 el crecimiento anual de las exportaciones de productos agrícolas primarios y elaborados de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) fue, respectivamente, del 2,5 y el 6,5%⁶. El segundo grupo de productos de mucho valor añadido incluye productos que requieren importantes actividades de mezclado, transformación y comercialización, y en particular de comercialización bajo marcas comerciales⁷. Son los productos cuyos mercados han sido más dinámicos en los últimos años. Por ejemplo, en lo que respecta a las bebidas tropicales, la parte porcentual de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de esos productos, sin elaborar y elaborados, disminuyó de poco menos del 85% a comienzos del decenio de 1970 a un 55% a comienzos del de 1990. En los 15 últimos años la parte porcentual de Alemania en las exportaciones mundiales de café ha aumentado de un 1 a un 5%, mientras que su parte porcentual en las exportaciones de té, que era inferior al 0,5%, ha aumentado cinco veces. Puede observarse un fenómeno similar en el caso de las especias. La parte porcentual de la Unión Europea, que solía ser de un 10% a comienzos del decenio de 1980, actualmente ha superado el 15%.

12. Un breve examen del sector del cacao ilustra esa situación. La parte porcentual de los países productores de cacao en las exportaciones mundiales disminuye a medida que avanza el proceso de transformación. En el período 1997-1998 la parte porcentual de esos países fue del 90, el 44, el 38, el 29 y el 4% para el cacao en grano, el licor de cacao, la manteca de cacao, el cacao en polvo y el chocolate respectivamente (anexo estadístico, cuadro 3). Además, en un período de 15 años la parte porcentual de esos países en las exportaciones mundiales ha disminuido en todas las fases de

la transformación. En cuanto a la fase más lucrativa de la cadena de producción del cacao, que es la de la fabricación del chocolate, en el decenio de 1990 los países desarrollados han aumentado el volumen de sus exportaciones mucho más rápido que el de las importaciones (anexo estadístico, cuadro 4). Sin embargo, recientemente ha aumentado la parte porcentual de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de chocolate, lo que se explica por la recuperación de las exportaciones de Côte d'Ivoire y México y la incorporación al mercado de exportadores relativamente nuevos, como Indonesia y Filipinas. Sin embargo, ese aumento ha servido simplemente para volver a situar la parte porcentual de los países en desarrollo en el escaso 4% del mercado mundial que tenían a mediados del decenio de 1980.

13. Cabe esperar que la liberalización del sector agrícola conforme a lo acordado en la Ronda Uruguay consolide el reciente aumento de la parte porcentual de los países en desarrollo en las exportaciones agrícolas mundiales. Sin embargo, a pesar de que han transcurrido cuatro años desde que concluyó la Ronda Uruguay, no se han reducido las medidas de ayuda a la agricultura aplicadas en los países desarrollados, que han contribuido a aumentar su parte porcentual en las exportaciones agrícolas y han tenido consecuencias negativas para los países en desarrollo. "Las disciplinas de la Ronda Uruguay no supusieron un obstáculo para la mayoría de los países de la OCDE,... ya que... la actual medida global total de la ayuda ha sido muy inferior a los niveles de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay"⁸. También es muy probable que esas subvenciones hayan sido la causa de la lentitud con que los productores han reaccionado a las bajas de los precios en las crisis recientes.

14. En 1998 en los 24 países miembros originales de la OCDE, o sea, todos menos Hungría, México, Polonia, República Checa y la República de Corea, la ayuda total a la agricultura⁹ ascendió a unos 335.000 millones de dólares y la ayuda a los productores a 251.000 millones de dólares (anexo estadístico, cuadro 5), por lo que la ayuda total a la agricultura fue más de tres veces superior a las corrientes de ayuda oficial al desarrollo (AOD) y más de dos veces superior a las corrientes de inversión extranjera directa (IED) hacia los países en desarrollo en 1998, y casi el 60% del comercio agrícola mundial en 1997. El 52% de la ayuda a los productores en los países de la OCDE procede de la Unión Europea, lo que representa un aumento con respecto al 45% del período 1986-1988. En 1998 los agricultores suizos cobraron una media de 33.000 dólares en concepto de ayuda a los productores. Los agricultores de la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos cobraron una media de 20.000 dólares. La ayuda proporcionada a algunos productos que también exportan los países en desarrollo es muchas veces superior al valor del comercio mundial de esos productos. Por ejemplo, en 1997 la ayuda concedida a los productores de arroz y carne en los 24 países de la OCDE fue, respectivamente, 4,11 y 6,18 veces superior al valor de las exportaciones mundiales de esos productos.

15. Otra medida de ayuda que supone un freno a la expansión de las exportaciones de los países en desarrollo son los precios mínimos de importación aplicados por la Unión Europea en el sector de las frutas y

las hortalizas. Este tipo de precios se aplican todo el año a las manzanas, las mandarinas, los limones, los tomates, los pepinos y los calabacines, así como durante períodos determinados a otros productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo y a otros países. "Aunque esas [medidas] no se han impugnado en el marco de la OMC,... es difícil creer que no lo serán en la Ronda del Milenio" ¹⁰.

Recuadro 1

Las exportaciones subvencionadas y los tomates del África occidental

Después de los Estados Unidos y antes de Turquía, el segundo productor del mundo de concentrados de tomate es la Unión Europea. Sus productores de tomate cobran un precio mínimo superior al precio del mercado mundial, lo que fomenta la producción. A su vez, los fabricantes reciben una subvención que cubre la diferencia entre los precios nacionales y los mundiales. Según datos publicados, la cuantía total de esas subvenciones se elevó en 1997 a unos 300 millones de dólares. Sin embargo, los fabricantes deben buscar mercados para sus productos y un 20% de las exportaciones se destina al África occidental. En los últimos años el 80% aproximadamente de la demanda de esa región se ha atendido con productos derivados del tomate importados de la Unión Europea, que son más baratos que los locales. La fuerte competencia de las industrias de la Unión Europea ha provocado el cierre de los centros de transformación del tomate en varios países del África occidental.

Por ejemplo, en el Senegal el cultivo del tomate se introdujo en el decenio de 1970 y progresivamente fue adquiriendo importancia para los agricultores, para quienes la producción de tomates constituía una oportunidad fundamental de diversificar sus cultivos y estabilizar sus ingresos. En el período 1990-1991 la producción de concentrados de tomate fue de 73.000 toneladas y el Senegal exportó concentrados a sus vecinos. En los siete últimos años la producción total ha disminuido a menos de 20.000 toneladas. Una de las causas principales de esa notable disminución fue la liberalización de las importaciones de concentrados de tomate en 1994. A pesar del estímulo que significó la devaluación del franco CFA, la industria de transformación del tomate no pudo competir con los exportadores de la Unión Europea. A partir de 1995 las exportaciones al Senegal aumentaron considerablemente, como se indica en el siguiente cuadro.

	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>
Toneladas	381	62	5 130	5 348	3 795
Millones de dólares de los EE.UU.	0,3	0,1	4,8	3,8	3,0

La SOCAS, la única empresa senegalesa de transformación que ha sobrevivido, compra concentrados triples importados y los convierte en dobles. La experiencia de otros países del África occidental, como Burkina Faso, Malí y Ghana, ha sido similar en el sentido de que se han tenido enormes aumentos de las importaciones de concentrados de tomate provenientes de la Unión Europea. Gambia es muy pequeña, pero importa aún más concentrados de tomate que el Senegal y el consumo de concentrados está sustituyendo cada vez más al de tomates frescos. Ghana, que a comienzos del decenio de 1980, tenía tres centros de transformación del tomate se ha convertido en el mayor importador africano de concentrados de tomate de la Unión Europea.

La falta de crédito y los bajos precios han contribuido al estancamiento de las industrias de transformación del tomate del África occidental. Si quieren tener alguna esperanza de llegar a ser competitivas, las fábricas de la región necesitarán máquinas nuevas e inversiones masivas. La inversión extranjera podría ser una solución, pero esas fábricas no interesarán a los posibles inversionistas extranjeros mientras los productos europeos copen los mercados locales.

Fuente: Eurostep Dossier on CAP and Coherence; Eurostat.

2. Minerales y metales

16. En cuanto a los minerales, el aumento de la parte porcentual de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales en el decenio de 1990 puede atribuirse al rápido incremento de la parte porcentual de esos países, con excepción de los de África, en la producción mundial en el presente decenio, debido principalmente al aumento de la inversión extranjera, particularmente en América Latina. De 1990 a 1995 la parte porcentual de los países en desarrollo en el valor de la producción total de minerales no energéticos en la fase de extracción aumentó del 46,6 al 55,2%. El aumento fue particularmente rápido en el caso de los metales, incluido el oro. Cabe prever que el aumento continuará, ya que la prospección, que es un buen indicador de la producción de minerales, e inversión futuras en ese sector se ha desplazado geográficamente de los países desarrollados a los países en desarrollo. En 1991 tres países desarrollados (Australia, el Canadá y los Estados Unidos) sumaban el 61% de los gastos de prospección de las grandes compañías mineras, y África, América Latina y los países en desarrollo de la región de Asia sudoriental y el Pacífico el 35%, pero en 1998 las proporciones cambiaron (37 y 56%, respectivamente)¹¹. Los países en desarrollo también han podido aumentar su parte porcentual en la producción mundial de metales refinados, que ha crecido constantemente durante varios decenios y se está acercando a su parte porcentual en el sector de los minerales sin transformar¹². El aumento de la parte porcentual de los países en desarrollo en la producción de minerales y metales ilustra la forma en que esos países han podido utilizar su ventaja comparativa, a diferencia de lo que ocurre en el sector agrícola, donde las subvenciones y otras políticas de ayuda generan distorsiones sumamente importantes que limitan la capacidad de

los países en desarrollo para entrar en muchos mercados. A raíz del aumento de las actividades de transformación en los países en desarrollo, tanto de minerales en metales como de metales en productos semiacabados, la parte porcentual de esos países en las exportaciones mundiales de productos primarios ha aumentado menos que su parte porcentual en la producción.

III. LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

17. Los precios de los productos básicos tienen dos características que los distinguen de los precios de los productos manufacturados: bajan con el tiempo en términos reales y oscilan considerablemente. En el presente capítulo se examinan la primera de esas características. Las oscilaciones recientes de los precios se examinarán en el capítulo IV, en el contexto de las repercusiones de las crisis financieras en los mercados de los productos básicos. Basta decir por el momento que las oscilaciones se deben en general a los cambios cíclicos o repentinos en la oferta y la demanda, las expectativas, las condiciones macroeconómicas, las condiciones meteorológicas y, cada vez en mayor medida, la coyuntura de los mercados financieros¹³. También se aprecia una clara correlación entre las oscilaciones de los precios de numerosos productos básicos y los niveles de existencias. Cuando las existencias aumentan en relación con los productos utilizados, los precios bajan¹⁴. En los últimos años, y sobre todo en la última crisis, parece que la rigidez de la oferta provocada por las medidas de ayuda a la agricultura y los cambios tecnológicos en el sector de los metales y minerales también han contribuido notablemente a agravar la caída de los precios.

A. Situación actual de los precios

18. Hay acuerdo general en que, en términos reales, los precios de los productos básicos bajan a largo plazo. Por ejemplo, una de las series más completas, el índice de precios de los productos básicos industriales de The Economist, alcanzó en 1999 el nivel más bajo en términos reales (corregidos según el deflactor del PIB de los Estados Unidos de América) desde el inicio de la serie en 1845.

19. La evolución en los últimos 30 años indica que esta vieja tendencia persiste y se acentúa (anexo estadístico, cuadro 6). Desde 1970 el descenso es algo superior al 40% si se corrige el índice combinado de precios de los productos básicos con el índice de precios de las exportaciones de productos manufacturados de los países desarrollados. En 1998 los precios medios fueron notablemente menores que en 1979-1981, no sólo en términos reales sino también en dólares corrientes, y lo mismo cabe decir de casi todos los grupos de productos¹⁵. El índice de precios en dólares corrientes de los productos básicos no energéticos sigue en el nivel más bajo desde 1993 (cuando muchos productos alcanzaron los precios más bajos desde 1987)¹⁶. La subida momentánea que experimentaron los precios de algunos productos básicos en enero de 1999 fue consecuencia, como casi siempre, de cambios fortuitos en la oferta y no de la modificación de la naturaleza del mercado.

B. La situación de los precios y el aumento de la productividad

20. A largo plazo, los cambios fundamentales en la oferta y la demanda influyen en la tendencia de los precios. En el capítulo II se ha examinado brevemente el crecimiento de la oferta y la demanda. En esta sección se analiza si el aumento de la productividad y los rendimientos compensa la caída de los precios.

21. La utilización de semillas selectas e insumos químicos, la mecanización y la aplicación de mejores prácticas agrícolas han aumentado considerablemente los rendimientos. Esto plantea la cuestión de si los productores han conseguido compensar el descenso de los precios con el aumento de los rendimientos. Según los datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), entre 1979 y 1981 y entre 1995 y 1997 la producción por hectárea de la mayoría de los productos aumentó aproximadamente un 30% (con la excepción del café, que no registra tendencia alguna a que aumenten los rendimientos. Las diferencias que se aprecian entre las regiones no parecen sistemáticas. Sin embargo, si se examinan las bajas de los precios (salvo los del arroz, el té y el algodón, que en 1979-1981 fueron muy bajos), se observa que fueron mucho mayores que los aumentos de los rendimientos, y que los aumentos potenciales de ingresos debido a los mayores rendimientos fueron compensados sobradamente por esas bajas¹⁷. Si los precios se expresan en términos reales deflactándolos según los valores unitarios de las exportaciones de productos manufacturados de los países industrializados, las pérdidas son aún mayores (anexo estadístico, cuadro 7). Obviamente, la situación de los productores cuyos rendimientos aumentaron menos de la media es mucho peor.

22. En el sector de los metales y minerales las reducciones de costos y los aumentos de la productividad son repentinos y breves y se originan principalmente por crisis cíclicas o estructurales. Cuando esto ocurre lo que se hace es cesar las actividades intensivas en mano de obra cara¹⁸. En el decenio de 1980 y a comienzos del decenio de 1990 hubo reestructuraciones de este tipo, originadas principalmente por el exceso de capacidad. La productividad del trabajo en la extracción de metales aumentó en el Canadá a una tasa anual del 12% en el período comprendido entre 1986 y 1996, mientras que en la industria de fundición de metales no ferrosos aumentó aún más, a una tasa anual del 13%. En los Estados Unidos de América, la productividad del trabajo en la industria de fundición de metales no ferrosos aumentó a una tasa anual algo superior al 6% en el mismo período¹⁹. Dada la homogeneidad tecnológica de la industria minera y del metal y la importancia de los dos países mencionados en la producción mundial, puede que esas cifras sean representativas en general de los aumentos de la productividad en el conjunto de la industria, sobre todo si se tiene en cuenta que la rápida mundialización de los mercados de metales y minerales ha contribuido enormemente a acercar los costos en todos los países.

C. Los efectos de los descensos internacionales de los precios en los consumidores

23. Los marcados y persistentes descensos de los precios no se han reflejado en lo que pagan los consumidores. Una de las razones es que el precio de los productos básicos es una pequeña parte del precio de los productos finales. Además, la relación entre los precios de las materias primas y los precios al por menor, por ejemplo entre el precio del café en el mercado mundial y el precio del café al por menor, es, en general, asimétrica, es decir, los precios al por menor de cada producto suelen subir cuando suben los precios internacionales, pero no a la inversa. Un hecho relacionado con ése es el gran aumento de la diferencia entre el precio internacional de los productos básicos agrícolas no elaborados y el precio de los productos finales. En un estudio reciente ²⁰ se comprobó que en los países desarrollados la diferencia (o margen) entre los precios internacionales (que comprenden el costo, el seguro y el flete (cif), es decir, los precios de importación en los países desarrollados) y los precios internos al por mayor, así como la diferencia entre el precio interno al por mayor y al por menor, habían aumentado desde principios del decenio de 1970 y se habían acelerado en el decenio siguiente. Los derechos de importación y los costos logísticos internos han disminuido, por lo que los únicos factores que pueden explicar esa tendencia son el peso y crecimiento relativos de otros costos de comercialización y distribución en el valor que se añade al precio de importación, o el poder de mercado de las empresas intermediarias. (Mucho más difícil sería hacer comparaciones de esta clase para los minerales y metales, puesto que su peso en el producto final es aún menor que el de los productos agrícolas.) Esa tendencia y la asimetría mencionada han impedido el aumento del consumo que podría haberse producido si los precios al por menor hubieran bajado como los precios internacionales.

D. La reestructuración del sector de los metales y minerales y las oscilaciones de los precios

24. Las reestructuraciones a que antes se ha hecho referencia han achatado la curva de costos industriales de casi todos los metales. Los costos fijos representan una proporción elevada de los costos totales, mientras que las barreras de salida, consistentes en grandes gastos de capital, grandes gastos de retirada de equipo en cumplimiento de normas ambientales y contratos de larga duración para el suministro de factores de producción como la energía eléctrica, son considerables. Como los productores tienden a seguir produciendo mientras puedan sufragar los costos variables, relativamente bajos, los precios tienen que bajar mucho antes de que las empresas cierren. En este sector, donde la estructura de costos es homogénea, eso significa que el mantenimiento de la producción pese a la disminución de los precios es un fenómeno general. La renuencia a reducir la producción cuando la demanda era todavía relativamente fuerte aunque estaban disminuyendo los precios acentuó las bajas recientes de los precios.

25. También la mayor flexibilidad operativa ha facilitado en cierta medida que las empresas que se dedican a la minería y la metalurgia reaccionen rápidamente ante el aumento de la demanda. En la mayoría de las minas, sobre

todo en las grandes minas a cielo abierto, de las que procede una parte cada vez mayor de la producción, ésta puede aumentar con relativa rapidez. Las fábricas metalúrgicas tienen más problemas para aumentar la producción rápidamente, pero, como fruto de las reestructuraciones más recientes, la mayoría de las grandes empresas del metal tienen en reserva una capacidad de costos altos que pueden poner a funcionar en cuestión de meses para aprovechar una subida momentánea de los precios. Por ejemplo, más del 10% de la capacidad mundial de fundición de aluminio se cerró más o menos temporalmente a finales de 1997 y a finales de 1998²¹. Buena parte de esa capacidad se podría volver a poner a funcionar con relativa rapidez.

26. Como consecuencia de la resistencia a reducir la producción cuando bajan los precios y de la facilidad con que se aumenta la producción en el caso de que aquéllos suban, se corre el riesgo de que las bajas de los precios sean más largas y acusadas mientras que la duración de las alzas puede ser menor. Por otra parte, la inversión en las industrias minera y metalúrgica tiende a seguir los movimientos coyunturales, es decir, aumenta cuando los precios son altos²². Como las demoras en los proyectos son costosas, las inversiones suelen mantenerse aunque los precios bajen. Consecuentemente, la capacidad adicional suele entrar en funcionamiento cuando los precios han empezado a bajar, lo que refuerza las presiones para que bajen. En cambio, los proyectos cuya construcción no ha comenzado aún suelen aplazarse cuando bajan los precios.

IV. LAS CRISIS FINANCIERAS Y LOS MERCADOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

A. Las crisis financieras en los principales países en desarrollo y sus repercusiones en el sector de los productos básicos

27. La crisis asiática, que ha afectado tanto a la demanda como a la oferta, ha perjudicado mucho a los exportadores de productos básicos, pues ha agravado el descenso cíclico de los precios que había comenzado en 1995²³. En los últimos 20 años los mercados han estado creciendo muy rápidamente en la región. La cuota de Asia (excluidos China y el Asia occidental) en las importaciones mundiales de alimentos pasó del 7,1% en 1980 al 10,8% en 1995. El incremento correspondiente para las materias primas agrícolas fue del 10,5 al 16,5%. El incremento más alto se dio en el sector de los minerales y metales, pues la proporción de las importaciones mundiales a esta región subió más del triple, del 5,1 al 16,1%. Como resultado de la crisis y al declinar la actividad económica, las importaciones disminuyeron enormemente. El volumen de las importaciones de los cinco países más afectados por la crisis (Filipinas, Indonesia, Malasia, la República de Corea y Tailandia) bajó más del 20% en 1998. En valor la reducción fue de un tercio. En el Japón, la reducción del volumen y del valor de las importaciones fue, respectivamente, del 5,5 y el 17%²⁴. No obstante, el crecimiento relativamente grande de la demanda en varios países desarrollados, sobre todo en los Estados Unidos de América, compensó en parte la reducción de la demanda, especialmente en el caso de los metales.

28. Aumentaron las exportaciones de ciertos metales en los cinco países mencionados, en parte como consecuencia del descenso de la demanda interna, pero sobre todo a raíz de las devaluaciones monetarias. Esto empujó aún más los precios a la baja pero mitigó en parte los efectos negativos de la crisis en las economías de esos países. Sin embargo, a causa sobre todo de problemas de acceso a la financiación y de importación de los insumos necesarios, las exportaciones de productos industriales se estancaron. Si se analiza el total de las exportaciones (productos básicos y productos industriales) en todas las regiones, se observa que en 1998 donde menos creció el volumen de las exportaciones fue en Asia, pues aumentó poquísimamente. La gran contracción del comercio intraasiático a duras penas lo compensó el fuerte aumento de las corrientes extrarregionales. Este último se registró principalmente en el sector de los productos básicos. Consecuentemente, aunque los exportadores de productos básicos en general sufrieron los efectos de la crisis asiática en los mercados mundiales, que acentuó la tendencia de los precios a bajar, el sector de los productos básicos fue una excepción notable en los países asiáticos afectados por la crisis.

29. Principalmente como consecuencia de las devaluaciones, el sector de los productos básicos de esos países, orientado a la exportación y mucho menos dependiente de la importación de insumos que el sector manufacturero, salió de la crisis relativamente intacto, y en muchos casos la aprovechó para obtener beneficios en la moneda nacional. En Indonesia, por ejemplo, "en 1998 el sector de las plantaciones, que comprende el café, el cacao, el caucho, la palmera de aceite, el té y otros cultivos de plantación, logró alcanzar un crecimiento del 6,5% respecto del año anterior. En cambio, el resto de la actividad económica se redujo casi un 14%", y según los datos disponibles una de las mayores plantaciones llegó a cuadruplicar sus beneficios en 1998²⁵. En Tailandia, aunque la actividad económica se redujo un 8% en 1998, los resultados habrían sido mucho peores de no ser por la agricultura. "En los nueve primeros meses de 1998 el valor de las exportaciones de arroz de Tailandia subió un 58% [y] sus exportaciones de gambas y langostinos aumentaron un 35%" en moneda nacional. Por consiguiente, las exportaciones agrícolas compensaron en parte los malos resultados económicos generales²⁶.

30. La repercusión negativa de las crisis macroeconómicas en los mercados de los productos básicos volvió a ponerse de manifiesto en enero de 1999 cuando el Brasil entró en crisis financiera y devaluó su moneda. Los mercados de los productos básicos resultaron profunda e inmediatamente afectados. Por ejemplo, la perspectiva del aumento de las exportaciones del Brasil, unida a cosechas abundantes en varios países productores importantes y a la escasez de divisas en la Federación de Rusia, normalmente un gran comprador, hizo bajar el precio del azúcar a menos de 5 centavos la libra, el precio más bajo desde hacía más de 12 años. En cuanto a la soja, la Argentina bajó su precio de exportación para poder competir con el Brasil tras la devaluación hecha por este país²⁷. El mercado del café resultó afectado cuando el Brasil exportó entre 5 y 6 millones de sacos por encima del cupo de 15 millones que tiene asignado en el programa de exportaciones de la Asociación de Países Productores de Café²⁸. Sin embargo, igual que en los países asiáticos, la fuerza relativa del sector agrícola en situaciones de crisis también la demuestra el caso del Brasil. En febrero de 1999, cuando "se agudizó la recesión en el conjunto de la economía [brasileña], las ventas de maquinaria agrícola aumentaron un 29% respecto del mismo mes" de 1998²⁹.

B. Comparación con el decenio de 1980

31. Las consecuencias de las crisis financieras de los principales países en desarrollo en los mercados mundiales de productos básicos pueden variar según la naturaleza de los países afectados y las condiciones macroeconómicas existentes en el resto del mundo. En el decenio de 1980, por ejemplo, los precios de los productos básicos bajaron justamente cuando los países latinoamericanos necesitaban divisas urgentemente para pagar la deuda exterior, que era muy elevada e iba en aumento al subir los tipos de interés. Por ello era muy fuerte la presión para aumentar las exportaciones. Además, los altos tipos de interés frenaron la actividad económica y redujeron la demanda de importaciones en los principales mercados de los países industrializados, lo que acentuó la tendencia de los precios a bajar. Actualmente, los tipos de interés son relativamente bajos y la demanda es relativamente grande en casi todo el mundo industrializado, sobre todo en los Estados Unidos de América. Por lo tanto, ya no es tan urgente aumentar las exportaciones y ha remitido algo la tendencia de los precios a bajar. Otra diferencia entre las condiciones económicas de la primera crisis y de la actual es que las entradas de inversión extranjera directa en los países en crisis y la presencia en estos países de empresas transnacionales con mayor acceso a la financiación son mayores que antes. Ello contribuye a solucionar en parte los problemas financieros de esos países.

32. A diferencia de la crisis del decenio de 1980, en la que la reacción inmediata de los países afectados fue tratar de aumentar las exportaciones, durante la crisis asiática el primer efecto que tuvo en los mercados de los productos básicos fue la reducción de la demanda en esos países. El efecto del aumento de las exportaciones surgió con cierto retraso y no alcanzó a muchos productos. El Brasil, no obstante, tiene bastante más peso como exportador que como importador de productos básicos distintos del petróleo. Sus exportaciones de productos básicos suman más de la mitad de las exportaciones totales de esa clase de productos de los cinco países asiáticos más afectados por la crisis, mientras que sus importaciones son sólo aproximadamente un 10% de las de esos mismos países asiáticos. El Brasil es el primer exportador mundial de café, azúcar, soja y jugo de naranja, y uno de los principales exportadores de carne de vaca, cerdo y pollo. Comparado con los países asiáticos, el Brasil quizás sea además un exportador más agresivo, ya que, a diferencia de aquéllos, que tenían buenas balanzas comerciales, sus problemas han surgido después de varios años de déficit comercial. Por consiguiente, si persisten las dificultades económicas del Brasil, sus principales efectos en los mercados de los productos básicos se sentirán probablemente en las exportaciones, como en el decenio de 1980.

C. Las devaluaciones, el comercio de productos básicos y la transmisión de las crisis

33. Como el sector de los productos básicos depende mucho menos de la importación de insumos que el sector manufacturero, las devaluaciones hechas por los países afectados afectan más a las exportaciones de este sector. La ventaja relativa de costos que consiguen los exportadores de productos básicos de los países que devalúan su moneda es mayor que la que obtienen

los exportadores de la mayoría de los productos manufacturados. Es más fácil rebajar los precios de exportación de los productos básicos y mantener al mismo tiempo la rentabilidad en la moneda nacional que hacer lo propio respecto de los productos manufacturados. El sector de los productos básicos ha sido, por lo tanto, uno de los vectores principales de las crisis surgidas en los países en desarrollo. Los precios de los productos básicos, sobre todo los que se comercializan a granel, que son la mayoría en el comercio de productos básicos, se fijan en mercados en los que hay competencia y reaccionan rápidamente a la modificación de las condiciones económicas, incluso a los rumores, mientras que los precios de casi todos los demás productos, especialmente los productos industriales, se ajustan gradualmente. Además, como los países en desarrollo producen bienes similares y dependen de ellos, resultan más afectados que los países desarrollados, que dependen mucho menos de los productos básicos.

34. Los efectos de las devaluaciones en el sector de los productos básicos dependen de que los productos exportables se consuman en buena parte en los propios países productores o se destinen fundamentalmente a la exportación. En el primer caso, la posibilidad de que los precios internos aumenten a causa de las devaluaciones hace que los gobiernos, conscientes de las necesidades de los consumidores internos, adopten medidas tales como prohibir las exportaciones o gravarlas con un impuesto a fin de mantener el consumo interior. Así llegan menos suministros a los mercados mundiales y será pequeña o nula la repercusión en esos mercados. De hecho los mercados pueden reaccionar ante esas situaciones aumentando los precios, como sucedió, por ejemplo, con el aceite de palma a finales de 1997, cuando Indonesia prohibió las exportaciones de ese producto³⁰. Cuando el producto se destina fundamentalmente a la exportación y el país que ha devaluado su moneda es un gran exportador, no es necesario recurrir a esas medidas y la devaluación se manifiesta inmediatamente en la bajada de los precios internacionales al tratar ese país de aumentar sus exportaciones.

D. Las relaciones entre los mercados financieros y los de productos básicos

35. En los últimos períodos turbulentos de la economía mundial, la inestabilidad de los mercados de los productos básicos se ha acentuado por el volumen cada vez mayor de capitales especulativos y por las relaciones, cada vez más estrechas entre los mercados financieros y los de productos básicos.

36. Las relaciones entre los mercados financieros y los de productos básicos se manifiestan de diversos modos. Uno de los más claros es que la liquidez de los mercados de futuros de productos básicos, unida a sus grandes oscilaciones, puede a veces hacerlos atractivos para los inversionistas, que acuden a ellos en busca de grandes beneficios sin desanimarse ante el correspondiente gran riesgo de pérdidas. Así, el aumento del volumen de capitales especulativos en los últimos diez años ha hecho más inestable los precios de los productos básicos, aunque no ha cambiado la naturaleza del mercado. "En períodos de especial incertidumbre sobre el futuro de los precios de los productos básicos, de los tipos de cambio o de las tasas de inflación, por razones de cobertura o de especulación, pueden trasladarse

enormes cantidades de capitales especulativos de los mercados de otros bienes a los mercados de productos básicos o viceversa" ³¹. "La inversión de grandes cantidades de capitales en los mercados de productos básicos ha hecho que cada vez más los precios de estos productos se anticipen y no respondan, a los cambios en la producción industrial" ³² o en otros aspectos de la economía real que afectan a productos con sólidos mercados de futuros.

37. En segundo lugar, como los beneficios de las sociedades que explotan productos básicos tienden a oscilar a la vez, aunque en menor medida, que los precios de esos productos, la inversión en las acciones de esas empresas, que son principalmente sociedades mineras y metalúrgicas, atrae también a inversionistas que buscan ganancias mayores. Aunque en teoría los inversionistas basan su valoración de las acciones en las expectativas de beneficio a largo plazo, su conducta parece indicar que cada vez dan mayor importancia a las perspectivas de beneficio a corto plazo. Tradicionalmente el objetivo predilecto de ese tipo de inversión han sido las acciones de sociedades que explotan minas de oro, pero también ha habido una intensa contratación de acciones de otras sociedades mineras en épocas de inestabilidad de los precios. Se ha observado que los precios de las acciones de las sociedades mineras tienden a adelantarse a las oscilaciones de los precios de los metales. Así ha ocurrido sin duda en la última crisis, pues antes de que subieran los precios de los metales en la primavera de 1999 subieron mucho las acciones de las sociedades mineras. Por ejemplo, las subidas al principio razonables, de los precios del cobre y de las acciones mineras, ante la perspectiva de que se produjeran ciertos cierres (unida a los aumentos especulativos de los precios), alcanzaron un nivel tal a finales de mayo de 1999 que se temió que "hicieran menos probables los cierres mismos que las habían motivado" ³³. Por consiguiente, una consecuencia importante de esas subidas de los precios de las acciones es que, aun siendo temporales y especulativas, influyen en decisiones que afectan a la economía real al reforzar el comportamiento cíclico de las empresas interesadas.

V. LAS ESTRUCTURAS DEL MERCADO Y LA ECONOMÍA DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

38. La organización de las cadenas mundiales de los productos básicos, sobre todo los agrícolas, está cambiando notablemente, desde la fase de la producción en los países exportadores hasta la fase minorista en los mercados consumidores.

39. Los cambios pueden examinarse en tres niveles, a saber, los mercados internacionales, los países en desarrollo exportadores de productos básicos, y los países importadores. El denominador común en los tres niveles es la mayor integración del comercio internacional y la producción mediante la entrada de grandes empresas transnacionales y empresas de distribución, como las cadenas de supermercados, en las estructuras de la oferta agrícola de los países en desarrollo (y desarrollados). Hace años, el predominio de las grandes empresas en la economía mundial de los productos básicos dependía principalmente de sus operaciones en los mercados internacionales. Ahora también depende cada vez más de su influencia directa en lo que se produce y

cómo se produce. Aunque para algunos productores y exportadores pueden presentarse oportunidades sin precedentes, para aprovechar esta situación y evitar sus efectos negativos los gobiernos y los empresarios de los países en desarrollo necesitan unos conocimientos técnicos empresariales mucho mayores que antes.

A. Los mercados internacionales

40. A nivel internacional prosiguen la concentración del comercio y la integración vertical de las grandes empresas. Por ejemplo, según cálculos recientes, en 1996 cinco empresas transnacionales controlaban cerca de la mitad del comercio mundial de café crudo, frente al porcentaje aproximado del 37% que controlaban en 1980. En la torrefacción y fabricación del café la concentración es algo mayor, pues son cuatro los grupos que controlan la mitad del mercado. En cuanto al cacao, en 1980 había más de 30 sociedades de comercio exterior en Londres, que actualmente han quedado reducidas a unas 10. Por ejemplo, después de diversas fusiones, los seis mayores fabricantes de chocolate controlan el 50% de las ventas mundiales. En el caso de los aceites vegetales, también una serie de fusiones y adquisiciones en el decenio de 1990 dieron lugar a que unas cuantas empresas transnacionales integradas verticalmente controlaran la producción, distribución y comercio internacional de los aceites vegetales y las semillas oleaginosas. También está en marcha la concentración en el sector de los cereales, donde unas cuantas grandes empresas se están convirtiendo en empresas integradas que abarcan la comercialización, el almacenaje la transformación y la molienda del cereal.

41. Otra novedad importante es la desaparición de los comerciantes. Si antes hacían de puente entre los compradores y los vendedores, que en buena parte no se conocían y tampoco conocían los precios, actualmente la tecnología de las comunicaciones, en particular la Internet, los ha acercado. Compradores y vendedores pueden entrar en contacto con mucha mayor facilidad y comunicarse instantáneamente, con lo que ha aumentado la competencia entre los comerciantes y se han reducido sus márgenes de beneficio. La ventaja de los comerciantes se basaba principalmente en que disponían de información de la que otros carecían, pero esa ventaja está acabándose. "La información sobre los precios no sólo está a disposición de todos sino que puede obtenerse instantáneamente, lo que reduce enormemente las posibilidades de arbitraje y limita los márgenes de beneficio" ³⁴.

42. El aumento de la competencia favorece a quienes tienen acceso a una financiación más barata y a una buena logística. Ser grande es una ventaja en esos dos aspectos. Con la desregulación y la desaparición de las juntas de comercialización, las grandes empresas con instalaciones de almacenaje y expedición en los países productores pueden aprovechar sus ventajas financieras y logísticas e incluso comprar el producto directamente al agricultor ³⁵. Lo mismo está sucediendo con casi todos los alimentos. Un ejemplo del sector pesquero sirve para ilustrar la situación de muchos productos básicos. "La mentalidad mercantil de los decenios de 1960 y 1970, cuando el primer objetivo de los comerciantes era comprar barato y vender caro allá donde pudieran, está dando paso a una mentalidad industrial,

conforme a la cual lo primero que buscan los compradores es conseguir fuentes regulares de suministro de materias primas. Les interesa más establecer relaciones duraderas con los proveedores." ³⁶, ³⁷

43. La situación actual se caracteriza por la necesidad de más capitales, tecnologías complejas, incluidas las de la información, y personal humano especializado, para competir en unos mercados que son más abiertos pero también más complejos. Las empresas de los países desarrollados tienen una clara ventaja en esos tres aspectos.

B. Los países en desarrollo exportadores de productos básicos

1. La liberalización, la producción y el comercio

44. En los países en desarrollo exportadores de productos básicos la liberalización, y en particular la supresión de las juntas de comercialización, ha tenido tres consecuencias principalmente. En primer lugar, surgieron un gran número de sociedades de comercio exterior muy pequeñas, pero más tarde muchas de ellas han quedado eliminadas a causa de la intensa competencia, principalmente por falta de conocimientos técnicos y empresariales, pero también por las dificultades para obtener financiación. Las que sobreviven suelen estar vinculadas con empresas extranjeras, lo que las ayuda no sólo a entrar en el mercado sino también a conseguir financiación. En segundo lugar, el sector de los productos básicos se abrió a la participación directa de las empresas extranjeras que tratan con los exportadores, generalmente mucho más pequeñas que ellas, y a veces directamente con los productores. En tercer lugar, como se ha afirmado supra (véase el recuadro 1, titulado "Las exportaciones subvencionadas y los tomates del África occidental"), la eliminación de los obstáculos a las importaciones afectó a la estructura de la producción interna. En el mismo orden de cosas, los productos elaborados importados, la mayoría de ellos con marcas muy conocidas y en general vendidos en supermercados de propiedad extranjera, han conquistado posiciones importantes en los países en desarrollo en detrimento de los productos de fabricación local.

45. En los países en desarrollo la retirada del Estado del sector de los productos básicos ha facilitado en el ámbito internacional los cambios mencionados. Las empresas extranjeras, y en particular las grandes, pudieron penetrar a fondo en los sectores de la producción, la comercialización y la transformación de esos países, lo que tuvo profundas consecuencias para el sector privado interno, que en general tiene que operar en un marco institucional, legal y regulador desfavorable. En los primeros años del proceso de liberalización un conjunto de sociedades nacionales de comercio exterior se hicieron cargo de algunas de las actividades de comercialización de las antiguas juntas estatales de comercialización. Sin embargo, con relativa rapidez esas empresas fueron sustituidas por sociedades de comercio exterior internacionales o sus agentes. Algunas de las razones de ese fenómeno fueron el costo relativamente alto del crédito para las sociedades de comercio exterior nacionales y sus dificultades en materia de logística y actividades de gestión de riesgos. Pueden citarse varios ejemplos de África. "La liberalización del sector del cacao en el África occidental ha provocado un gran aumento de la concentración en el sector exportador y la tendencia de

las empresas molturadoras y las sociedades de comercio exterior europeas a volver a realizar actividades de producción de cacao, ya sea directamente o por medio de agentes. (...) Esa concentración se debe a dos factores. En primer lugar, la tendencia a transportar el cacao a granel exige agruparlo en grandes cargamentos. (...) El segundo factor es la posibilidad de obtener recursos financieros" ³⁸. También en Burundi el número de exportadores ha disminuido notablemente. Los grandes exportadores nacionales que controlan la mayoría de las ventas dependen en gran medida de la financiación exterior que les llega indirectamente de sociedades de comercio exterior³⁹. Volviendo a los problemas de financiación a que tienen que hacer frente los exportadores nacionales de productos básicos, en la República Unida de Tanzania la suma que se comprometieron a aportar dos grandes sociedades indias de comercio exterior para financiar el comercio de nueces de anacardo fue superior al monto total de los préstamos que obtuvieron de la banca local cuatro cooperativas y dos empresas paraestatales⁴⁰. En general es probable que ese aumento de la presencia de sociedades extranjeras, facilitado por la liberalización económica, haya provocado una baja de la parte porcentual del precio internacional de los productos básicos que queda en el país.

46. En cuanto a los aspectos positivos, en varios países el beneficio más evidente de la liberalización ha sido el aumento de la parte porcentual del precio al productor respecto del precio de exportación. Si bien en un análisis de los primeros años del proceso de liberalización se afirma que "las relaciones de intercambio interiores de la agricultura han registrado una evolución mucho más favorable en los países con "alto grado de intervención" que en los países con "bajo grado de intervención"⁴¹, en los últimos años ha habido amplias pruebas concretas del aumento de la parte que representan los ingresos de los agricultores respecto de los precios de exportación.

Recuadro 2

La liberalización del sector cafetero de Uganda

En el sector cafetero de Uganda, en el cual una sociedad exportadora estatal compite libremente con el sector privado, el porcentaje de los ingresos de los agricultores en relación con el precio de exportación aumentó del "20% justo antes de la liberalización a un máximo del 78%". Una de las consecuencias ha sido la reactivación de la producción.

La liberalización ha tenido otros efectos secundarios en el sector de los productos básicos. En Uganda, como los agentes de las empresas exportadoras que recogen café en el campo -y que gracias a la competencia contribuyen al aumento del precio al productor- cobran una comisión sobre la cantidad recogida, se presta menos atención a la calidad. Ésta empezó a mejorar sólo cuando el sector se concentró más. La libertad de los agricultores de vender sus productos a quien quieran ha aumentado sus ingresos pero también ha dificultado su posibilidad de obtener insumos químicos. Antes de la liberalización las cooperativas suministraban insumos agrícolas a los agricultores, que éstos pagaban en el momento de

la comercialización. Con la liberalización ningún exportador adelanta insumos químicos a los agricultores, porque en el momento de la comercialización del café éstos pueden venderlo a cualquiera. Así pues, se requieren planes de financiación más sofisticados para que los agricultores puedan obtener financiación con más facilidad.

Basado en P. K. Ngategize, "A case for Uganda coffee", ponencia preparada en la Reunión de Expertos de la UNCTAD en el impacto de la modificación de las estructuras de la oferta y la demanda en el mercado sobre los precios de los productos básicos y las exportaciones de gran interés para los países en desarrollo, Ginebra, 7 a 9 de julio de 1999.

2. Las economías de escala, las exigencias del mercado y el aumento de los gastos de inversión

47. Los productores y las empresas de transformación de productos básicos necesitan cada vez más fondos para competir en los mercados mundiales, por dos razones principalmente. En primer lugar, los últimos adelantos tecnológicos originan economías de escala considerables en la fase de la transformación, pero requieren hacer grandes inversiones en plantas de transformación. Por ejemplo, para ser competitivo en el sector de los aceites vegetales hay que disponer de grandes instalaciones de trituración. En segundo lugar, el carácter más riguroso de las exigencias del mercado requiere inversiones cada vez más importantes para atender las exigencias y especificaciones de los compradores en materia de calidad⁴². Por ejemplo, en el caso del sector pesquero latinoamericano el costo de la modernización de las instalaciones de transformación para cumplir los criterios del análisis de peligros y de puntos críticos de control (HACCP) se estima en 300.000 dólares por empresa, lo que requiere un total de 300 millones de dólares para toda América Latina⁴³. Según un estudio, las modernas plantaciones de flores del Ecuador requieren "una inversión inicial media de 200.000 dólares por hectárea", además de otros requisitos para obtener buenos resultados, como tecnologías y técnicas de comercialización muy complejas, así como la adaptación a las rigurosas exigencias del mercado⁴⁴. Naturalmente, esas condiciones son desfavorables para los pequeños productores, que deben organizarse en grandes cooperativas o vincularse con empresas extranjeras que puedan suministrar los fondos y conocimientos técnicos necesarios.

48. Las fuentes de esos fondos exteriores suelen ser las empresas de los países desarrollados, pero también hay inversiones extranjeras de grandes empresas de los países en desarrollo en la cadena de los productos básicos. Por ejemplo, una importante empresa india, Tata Tea, está estudiando la posibilidad de adquirir plantaciones de té en Kenya. Además de la ventaja de que así la empresa podrá contar todo el año con una producción segura, se espera que esto ayude a Tata Tea a crearse una imagen de marca internacional⁴⁵. A veces, las empresas de los países en desarrollo que pueden obtener fondos suficientes se incorporan a la cadena de los productos básicos en sus lucrativas fases finales. Un ejemplo reciente es la adquisición por la empresa sudafricana Bidvest de la filial de servicios

alimentarios de Booker, mayorista de alimentos del Reino Unido⁴⁶. Las empresas de productos básicos prósperas que han diversificado sus operaciones en otros sectores de productos básicos en sus propios países también han contribuido a crear actividades modernas de producción y comercialización de productos básicos. Por ejemplo, en el Brasil, "Sadia y Perdigão, gigantes del sector de las aves de corral, están invirtiendo en la distribución de pescado y frutos de mar y en la acuicultura"⁴⁷.

49. Para hacer frente a las exigencias del mercado también se necesitan grandes inversiones públicas. Si bien éstas suelen adoptar la forma de apoyo institucional y técnico, también pueden necesitarse inversiones directas. Por ejemplo, en la Argentina, para lograr que se declarara al país libre de todo riesgo de fiebre aftosa y poder acceder a los mercados de los países desarrollados, "se llevó a cabo una campaña, con un costo de 600 millones de dólares de los EE.UU., que duró siete años, requirió la vacunación de toda la cabaña y fue financiada en parte por el Banco Interamericano de Desarrollo". Sólo después que se declaró la desaparición de la enfermedad los sectores público y privado unieron sus fuerzas para promover las ventas de carne de vacuno en el extranjero ⁴⁸.

C. Los mercados minoristas de los países importadores

50. Una gran parte del comercio mundial de productos básicos está constituida por productos a granel que se someten a importantes operaciones de transformación antes de llegar al consumidor. En el caso de esos productos los cambios en los mercados minoristas de los países importadores tienen poca influencia. En cambio, en el caso de muchos productos alimenticios dinámicos parece haber acuerdo general en que el único factor que más ha influido en la modificación de las condiciones de la oferta y la demanda ha sido el crecimiento del sector minorista moderno, y en particular el de los supermercados ⁴⁹. En el caso de los exportadores de productos básicos "no tradicionales" tales como las frutas y hortalizas frescas, los grandes minoristas han proporcionado importantes canales de acceso a los mercados. Los vínculos con los supermercados permiten que los productores accedan a un mercado en crecimiento y les sirven de incentivo para mejorar la calidad y la eficiencia. Sin embargo, en el caso de muchos productores y exportadores eso lo obtienen a costa de depender de un solo supermercado o un solo importador en un país dado para comercializar sus productos, innovarlos o recibir asistencia técnica.

51. Una consecuencia importante del crecimiento e internacionalización de los supermercados ha sido el reconocimiento mundial cada vez mayor de las marcas. Como los atributos del producto son cada vez más de orden psicológico, está aumentando la importancia del gasto publicitario y las actividades conexas, lo que coloca en situación de desventaja a los exportadores de los países en desarrollo y favorece la concentración en el sector de los productos básicos. Las dificultades son casi insuperables para los exportadores de los países en desarrollo por lo que se refiere a diferenciar sus productos y establecer nuevas marcas para competir con las ya consagradas a nivel mundial. Los casos de éxito de los países en desarrollo en esta esfera son muy raros. Puede haber más oportunidades en las esferas en que los atributos siguen siendo más "genéricos", como los productos orgánicos, cuya demanda está aumentando rápidamente.

Recuadro 3

La influencia de los minoristas británicos en el sector
de las frutas y hortalizas frescas de África

La producción de frutas y hortalizas frescas es un sector en crecimiento en el África subsahariana, especialmente en Kenya y Zimbabwe. De 1992 a 1996 las exportaciones del sector de Kenya y Zimbabwe aumentaron en un 50 y un 150% respectivamente. Más del 90% de las exportaciones hortícolas de África se venden en los supermercados, que controlan más del 80% del mercado británico.

La diversificación hacia el sector de las frutas y hortalizas frescas ofrece ciertas ventajas en materia de rentabilidad y reducción de riesgos a los productores y exportadores que tienen un acceso garantizado a los mercados. Dado el gran número de productores (más de 2 millones en Kenya) y los vínculos con las operaciones posteriores a la recolección, los efectos multiplicadores son apreciables. Los consumidores disfrutaban de precios competitivos y de una oferta segura de frutas y hortalizas frescas durante todo el año y frutas exóticas de calidad, garantizada por unos requisitos rigurosos de inocuidad y debida diligencia y por el respeto de los criterios de calidad, fiabilidad y eficiencia impuestos por los grandes minoristas y los supermercados. Al final de la cadena los supermercados se quedan con la mayor parte de los beneficios (más del 45% del precio).

Los grandes minoristas y los supermercados no sólo crean y comercializan marcas sino que también estructuran la cadena de suministro, inician actividades de investigación y desarrollo en materia de innovación y de actividades que añaden valor, y proveen servicios financieros. Esas empresas influyen los márgenes de beneficio y contribuyen a determinar quién participará en la cadena. Si bien vigilan y evalúan la cadena de frutas y hortalizas frescas, no ejercen una supervisión o un control directo. Los costos y riesgos de esas actividades los soportan los grandes productores, los exportadores y los gestores de categorías de productos en los países productores.

Los vínculos con los supermercados del Reino Unido han proporcionado a los productores africanos acceso a un mercado en crecimiento e incentivos para mejorar la calidad y la eficiencia. Sin embargo, esto quizás lo han obtenido a costa de depender de los supermercados e importadores del Reino Unido para comercializar sus productos, innovarlos y recibir asistencia técnica. Como el conocimiento de técnicas de comercialización y la innovación son los ingredientes fundamentales del éxito, a causa de esa dependencia los cultivadores de los países productores pueden ser muy vulnerables a la sustitución por competidores de otros países. Especializarse en un tipo de productos destinados a determinados compradores entraña los siguientes riesgos: el productor quizás aprenda a producir únicamente una gama limitada de productos y realizar ciertas operaciones de control de la calidad; al realizarse en

lugares remotos las actividades de valor añadido no relacionadas con la producción, el margen para aprender nuevas técnicas y tener acceso a nuevas fuentes de ingresos es limitado; la concentración de las actividades de innovación en manos de los minoristas y los importadores hace que la fase de producción de la cadena sea vulnerable a los cambios en los gustos de los consumidores extranjeros y en las estrategias de comercialización de las grandes empresas compradoras.

Otro problema es la concentración de los exportadores y los cultivadores, ya que los importadores consideran que tratar con grandes proveedores es más conveniente que hacerlo con los pequeños. Por ejemplo, en Kenya más del 70% del comercio exterior de frutas y hortalizas frescas está dominado por unos pocos exportadores. También cabe señalar el fuerte aumento del número de grandes explotaciones agrícolas pertenecientes a los productos, algunos de los cuales mantienen vínculos directos de suministro con los supermercados del Reino Unido. Para impedir una mayor marginación es preciso que los pequeños cultivadores de los países productores implanten nuevos sistemas de organización.

Basado en C. Harris-Pascal, J. Humphrey, y C. Dolan, "Value chains and upgrading: the impact of UK retailers on the fresh fruit and vegetables industry in Africa", Institute for Development Studies, Brighton, Reino Unido, 1998.

VI. PROPUESTAS DE MEDIDAS DE POLÍTICA PARA EL SECTOR ECONÓMICO

52. Las consideraciones vertidas en los capítulos anteriores llevan a proponer las medidas de política siguientes para este sector:

- a) Los problemas fundamentales de acceso a los mercados a que tienen que hacer frente los exportadores de productos básicos deben resolverse urgentemente eliminando los máximos arancelarios y la progresividad arancelaria, colocando a los productos básicos agrícolas en pie de igualdad con los demás productos en el sistema comercial internacional, y poniendo fin a las medidas de ayuda a la agricultura que aplican los países desarrollados y distorsionan el comercio exterior. A su vez, los países en desarrollo deben tener derecho a ofrecer niveles equivalentes de ayuda a sus propios agricultores e industrias de transformación y a que se les proporcionen los medios para hacerlo. Para que las reglas de juego sean las mismas para todos deben abordarse las cuestiones de política de defensa de la competencia de carácter internacional, posiblemente incorporándolas en las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En las negociaciones sobre la liberalización del sector agrícola debe incluirse la asistencia financiera y técnica para eliminar los factores que limitan la capacidad de oferta, particularmente en los PMA, e introducir mejoras en la comercialización y la calidad, así como medidas de

apoyo, para los países en desarrollo que dependen de las importaciones de productos básicos esenciales.

- b) Debe aumentarse la competitividad de los países en desarrollo en los mercados internacionales de productos básicos. Al respecto, podría resultar útil que las empresas de los países en desarrollo concertaran acuerdos de cooperación para mejorar la seguridad y calidad de los suministros. Podría estudiarse la posibilidad de establecer una nueva generación de juntas de comercialización con mentalidad empresarial para llenar parte del vacío creado por la abolición de las juntas de comercialización tradicionales. Debe mejorarse la capacidad de las empresas de los países en desarrollo para obtener la información y utilizarla, particularmente por medios electrónicos, para lo cual deben apoyarse las actividades de capacitación. También debe prestarse apoyo a las actividades nacionales destinadas a establecer unas políticas y un marco institucional que permitan a los agricultores, los exportadores, las empresas de transformación, las instituciones financieras y los inversores utilizar los instrumentos financieros modernos en el comercio de los productos básicos. El establecimiento de agrupaciones de empresas de explotación de los recursos naturales compuestas por empresas del sector de los productos básicos que se ayuden entre sí contribuiría al éxito de la producción y la exportación, así como a la diversificación. Debe aumentarse la capacidad de las administraciones nacionales para apoyar los programas de desarrollo en el sector de los productos básicos. Debe prestarse asistencia a las empresas de los países en desarrollo para que puedan beneficiarse de la tendencia a la diferenciación de los productos y crear sus propias marcas. La IED en el sector de los productos básicos puede contribuir a mejorar la competitividad internacional de los países en desarrollo, como lo demuestra la situación en el sector de los minerales y metales. Para aprovechar al máximo la contribución de la inversión extranjera al desarrollo, ésta debe integrarse en el marco económico, social y político interno.
- c) Las actividades de las asociaciones de productores y consumidores de productos básicos son fundamentales para mejorar la transparencia de los mercados, así como el intercambio de información y experiencias. Sería de desear que se pudiera aumentar su eficacia ampliando su esfera de actividades y garantizando la participación de todos los interesados. También sería de desear que se crearan los medios para poner en marcha una cooperación internacional en favor de aquellos productos básicos que no caen dentro del campo de actuación de las asociaciones existentes de productores y consumidores. Deben ampliarse las actividades de la Segunda Cuenta del Fondo Común para los Productos Básicos y asignársele a este fondo más recursos para financiar actividades de investigación y desarrollo y servicios de divulgación agraria en los países en desarrollo, así como investigaciones con fines de adaptación en materia de producción y transformación, sobre todo en favor de los pequeños cultivadores y las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo.

53. Para poner en práctica esas propuestas, podrían adoptarse las siguientes medidas:

- a) La elaboración de programas de acción para determinados productos básicos, labor que estaría a cargo de la UNCTAD, en colaboración con las organizaciones internacionales competentes y con la participación de las administraciones nacionales, las asociaciones de productores y consumidores, el sector empresarial, expertos independientes y las organizaciones no gubernamentales. Esta actividad también podría incluir la elaboración de nuevas orientaciones para los organismos internacionales de productos básicos, con miras a aumentar su eficacia.
- b) La búsqueda de alternativas para llenar el vacío creado por la decisión de retirar a las juntas de comercialización de los países en desarrollo muchas de las funciones que cumplían en el sector de los productos básicos, como la investigación y el desarrollo; el suministro de servicios básicos de tecnología y divulgación agraria; el suministro de insumos a los agricultores; el control de la calidad; el almacenamiento; el transporte; la financiación; la gestión de los riesgos de precio; y el suministro de información sobre la situación del mercado. Uno de los objetivos principales será aumentar la capacidad del sector privado nacional para llevar a cabo esas funciones.

1/ Por ejemplo, los automóviles exportados suelen montarse con piezas importadas, algunas de las cuales pueden, a su vez, haberse montado también con piezas importadas. Las partes porcentuales de los automóviles, las piezas para vehículos de motor y los motores de combustión interna en el comercio internacional son, respectivamente, del 5%, el 2,5% y el 1%. Si simplemente se adicionan esos porcentajes, se exagerará la importancia relativa de los productos para automóviles y, en consecuencia, se reducirá la de otros productos, como los básicos, para los que el doble cómputo es mucho menos importante.

2/ IIPA, "Are we ready for a meat revolution?", News & Views, marzo de 1999, pág. 6.

3/ Para un panorama más extenso de la intensidad de utilización de los metales véase P. Crowson, Inside Mining, Journal Books, Londres, 1998.

4/ El aumento de la tasa de reciclado ha sido más notable en el caso del plomo, en que la proporción de productos refinados obtenidos a partir de chatarra aumentó del 30% en 1976 al 48% en 1997, y en el del aluminio, en que la proporción de material reciclado utilizado en la producción aumentó de menos del 18 al 25% en el mismo período (Oficina Mundial de Estadísticas del Metal, World Metal Statistics, varios números).

5/ Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, varios números.

6/ OCDE, Agricultural Policies in OECD Countries, Monitoring and Evaluation, 1999, París, 1999, pág. 34.

7/ No sólo en el caso de los productos elaborados se crea la mayor parte del valor añadido en las últimas fases de la cadena de producción. Diversos estudios sobre la distribución de los ingresos en la cadena de comercialización de los productos frescos indican que la mayor parte del valor añadido hasta que el producto llega al consumidor se crea después que el producto sale de la explotación agrícola, y en particular en las fases del comercio mayorista y minorista. Por ejemplo, en 1994 "los consumidores estadounidenses pagaron una media de 3,99 dólares por libra de tirabeques y los productores de Guatemala cobraron unos 18 centavos por libra. En el caso de los mangos el consumidor estadounidense pagó 99 centavos por libra y el productor cobró unos 8 centavos". Véase L. A. Thrupp, Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges to Latin America's Agricultural Export Boom, Instituto Mundial de Recursos, Washington, 1995, págs. 77 a 81.

8/ OCDE, op. cit., págs. 43 y 44.

9/ La ayuda total es "el valor monetario anual de todas las transferencias brutas de los contribuyentes y los consumidores resultantes de los programas de ayuda a la agricultura, excluidas las entradas presupuestarias conexas", mientras que la ayuda a los productores es "el valor monetario anual medido franco explotación agrícola, de las transferencias brutas de los consumidores y los contribuyentes a los productores agrícolas, resultantes de los programas de ayuda, cualesquiera sean su naturaleza, sus objetivos o sus efectos en la producción y los ingresos agrícolas". OCDE, ibíd., pág. 271.

10/ A. Swinbank, K. Jordan y N. Beard, "Implications for Developing Countries of Likely Reforms of the Common Agricultural Policy of the European Union", informe preparado por la División de Asuntos Económicos de la Secretaría del Commonwealth, enero de 1999.

11/ Comunicados de prensa anuales del Metals Economics Group, Halifax, Canadá.

12/ De 1975 a 1998 la parte porcentual de los países en desarrollo en la producción mundial de aluminio aumentó del 9,7 al 31,9%; la del cobre del 23,8 al 41,1%; la del plomo del 15,4 al 30,2%; la del níquel del 19,4 al 24,7%; y la del zinc del 14,7 al 38% (Oficina Mundial de Estadísticas del Metal, World Metal Statistics, varios números).

13/ Además, los precios de los productos básicos tienden a oscilar más que los precios de los productos manufacturados, ya que los mercados de estos últimos se caracterizan por haber menos competencia en ellos y por ser los precios más estables. Por otra parte, la inestabilidad es mayor con los tipos de cambio flexibles que cada vez con mayor frecuencia adoptan los países en desarrollo exportadores de productos básicos. (Liang, IMF WP 98/163).

14/ Esto condiciona notablemente las medidas destinadas a reducir la oscilación y hace necesarias medidas de ordenación de la oferta que suelen ser intrínsecamente difíciles de aplicar.

15/ En cuanto al caso especial de las semillas oleaginosas y los aceites vegetales, cuyo índice de precios está casi al nivel del año de base, véase infra el análisis de la crisis asiática.

16/ Antes del último repunte debido a las decisiones adoptadas por la OPEP, y salvo un breve período en 1988, el precio del petróleo no había bajado al nivel de 1998 desde 1976.

17/ Los rendimientos son sólo uno de los elementos de la rentabilidad: cuando sube el costo de los insumos que pueden haber provocado el aumento de los rendimientos, o suben los salarios, aumentan las pérdidas originadas por las bajas de los precios.

18/ John Tilton, Labour Productivity, Costs, and Mine Survival During a Recession, ponencia presentada en la octava reunión anual de la Sociedad de la Economía y la Gestión de la Explotación de los Minerales, Ottawa, 15 a 17 de abril de 1999.

19/ Natural Resources and Energy Canada, From Mineral Resources to Manufactured Products: Toward a Value-Added Mineral and Metal Strategy for Canada, 1998, pág. 13.

20/ Morisset, J., "Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during the past 25 years", The World Bank Economic Review, vol. 12, N° 3, 1998.

21/ U. S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, Washington, D.C., 1999.

22/ Richard Linnell, ponencia sin título presentada en la Reunión de Expertos de la UNCTAD en el impacto de la modificación de las estructuras de la oferta y la demanda en el mercado sobre los precios de los productos básicos y las exportaciones de gran interés para los países en desarrollo, Ginebra, 7 a 9 de julio de 1999, y A. Spilimbergo, Copper and the Chilean Economy, 1960-98, IMF Working Paper N° 99/57, 1999.

23/ El capítulo IV del Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1998 de la UNCTAD contiene una primera evaluación que sigue siendo válida en general. (Véase UNCTAD/TDR/1998 (vol. IV), págs. 46 a 54). Esta sección ofrece información complementaria sobre los resultados del sector de los productos básicos en los países en crisis.

24/ Comunicado de prensa PRESS/128 de la OMC, 16 de abril de 1999, págs. 8 a 10.

25/ "Indonesian commodities traders fear election boost for Rupiah", Asian Wall Street Journal, 28 de mayo de 1999, pág. 23.

- 26/ "Winds of Fortune on South-East Asia's Farms", The Economist, 3 de abril de 1999.
- 27/ "Brazil crisis roiling Asian markets", SUNS, 27 de febrero de 1999, pág. 5.
- 28/ F. O. Licht's International Coffee Report, vol. 13, N° 24, 4 de junio de 1999, pág. 343. El 8 de julio de 1999 se anunció un nuevo acuerdo de cuotas de exportación.
- 29/ "Growth in the prairies", The Economist, 10 de abril de 1999, pág. 54.
- 30/ H. T. Rangkuti, ponencia presentada en la Reunión de Expertos de la UNCTAD en el impacto de la modificación de las estructuras de la oferta y la demanda en el mercado sobre los precios de los productos básicos y las exportaciones de gran interés para los países en desarrollo, Ginebra, 7 a 9 de julio de 1999.
- 31/ A. Maizels, "The Continuing Commodity Crisis of Developing Countries", World Development, Vol. 22, N° 11, 1994, pág. 1692.
- 32/ "Analysts see recovery in base metals", Financial Times, 20 de mayo de 1999.
- 33/ Ibíd.
- 34/ J. Pugsley, "Looking beyond commodities", Trade & Forfeiting, diciembre de 1998/enero de 1999.
- 35/ Los avances logísticos también permiten a las grandes empresas comprar cada vez más a corto plazo, reducir así el costo de mantener existencias y pasar a eslabones anteriores de la cadena la carga de financiar el mantenimiento de existencias. Las empresas chocolateras, por ejemplo, que solían tener existencias para un año o más, las han reducido hasta dejarlas en cuatro meses (M. Mosser, "Hot commodities". Futures, mayo de 1999, v. 28 (5)).
- 36/ Wiefels, R. C. "The Case of the Latin American Fishery Sector", ponencia presentada en la Reunión de Expertos de la UNCTAD en el impacto de la modificación de las estructuras de la oferta y la demanda en el mercado sobre los precios de los productos básicos y las exportaciones de gran interés para los países en desarrollo, Ginebra, 7 a 9 de julio de 1999.
- 37/ La seguridad del suministro de materias primas es importante para todos los transformadores. Por ejemplo, varias fábricas de azúcar de Vietnam, algunas creadas con inversiones extranjeras, tuvieron problemas cuando no les suministraron la caña necesaria ("Vietnam's sugar plans turn sour: Most foreign companies in the country are struggling to find cane", Financial Times, 4 de mayo de 1999, pág. 28).

38/ Christopher L. Gilbert, Cocoa market liberalization, its effects on quality, futures trading and prices, The Cocoa Association of London, septiembre de 1997.

39/ C. Ndayikengurutse, "Incidentes de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande du café au Burundi", ponencia presentada en la Reunión de Expertos de la UNCTAD en el impacto de la modificación de las estructuras de la oferta y la demanda en el mercado sobre los precios de los productos básicos y las exportaciones de gran interés para los países en desarrollo, Ginebra, 7 a 9 de julio de 1999.

40/ N. Mwase, "Economic liberalization and privatization of agricultural marketing and input supply in Tanzania: A case study of cashewnuts", African Economic Research Consortium, AERC Research Paper 86, Nairobi, noviembre de 1998.

41/ UNCTAD, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1998 cap. III (UNCTAD/TDR/1998 (vol. IV), pág. 14.

42/ Respecto de estas exigencias más rigurosas del mercado véase el documento de la UNCTAD titulado "Oportunidades de diversificación vertical del sector de elaboración de alimentos de los países en desarrollo" (TD/B/COM.1/EM.2/2), 23 de junio de 1997.

43/ Las empresas realizaron las inversiones sin beneficiarse de subvención oficial alguna, a diferencia de lo que ocurrió, por ejemplo, con las empresas de la Unión Europea (Wiefels, op. cit., pág. 2).

44/ L. A. Thrupp, Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges in Latin America's Agricultural Export Boom Instituto Mundial de Recursos, agosto de 1995, pág. 39.

45/ "Tata Tea scouts for estates in Africa", Businessline, 11 de mayo de 1999.

46/ Pricewaterhouse Coopers, International Briefings, junio de 1999.

47/ Weifels, op. cit.

48/ Organización Mundial del Comercio, Examen de las Políticas Comerciales, Argentina (WT/TPR/S/47), págs. 128 y 129.

49/ OCDE, "Vertical coordination in the Fruit and Vegetable Sector: Implications for Existing Market Institutions and Policy Instruments", Working Paper N° 32, París, 1997, pág. 9.
