



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/72
22 de diciembre de 2004

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
Noveno período de sesiones
Ginebra, 14 a 18 de marzo de 2005
Tema 3 del programa provisional

**ENTRADA EN EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS: EL PAPEL
DE LA FINANCIACIÓN DEL COMERCIO Y LAS INVERSIONES**

Nota de antecedentes de la secretaría de la UNCTAD

Resumen

Aun sin la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias, a los productores, transformadores y comerciantes de los productos básicos de los países en desarrollo puede resultarles sumamente difícil entrar en los mercados internacionales. La financiación va siendo un requisito indispensable para lograr y mantener la competitividad en esos mercados. Es necesaria para poder ajustarse a una serie de normas de calidad y ambientales que no cesan de evolucionar y para modificar los procesos de producción a fin de centrarse más en productos con un mayor valor agregado. Además, los productores a menudo se ven imposibilitados de penetrar en los nuevos mercados si no pueden conceder a sus posibles compradores unas condiciones de financiación que sean competitivas.

De no solventar este problema, los países que son muy dependientes de las exportaciones de productos básicos para su subsistencia (que es el caso de la mayoría de los países menos adelantados) no podrán romper el círculo vicioso de la pobreza. El presente informe se centra en los principales obstáculos con que tropiezan los países en desarrollo para acceder a la financiación de los productos básicos, así como en los principales factores que merman su capacidad para atraer inversiones hacia el sector de los productos básicos.

La capacidad de ofrecer precios competitivos se ve mermada cuando ni los productores ni los transformadores tienen acceso a medios de producción eficientes (por ejemplo, un abastecimiento regular de electricidad) ni tienen los recursos propios para invertir en esos medios. Los elevados gastos financieros se suman a los costos y reducen los márgenes de beneficio de los productores, los transformadores y los comerciantes. Los compradores de los segmentos de mercado de alto valor a menudo insisten en que sus proveedores adopten métodos de producción muy rigurosos (y en algunos casos incluso controlan periódicamente el cumplimiento efectivo de esos requisitos), y pueden necesitarse cuantiosas inversiones para atender esas exigencias. La falta de acceso a la financiación de las inversiones y el comercio puede impedir, por consiguiente, que los productores, los transformadores y los comerciantes de productos básicos sean competitivos y aprovechen las nuevas oportunidades comerciales o agreguen valor a sus productos.

En las políticas agrarias de los países en desarrollo, superar esos obstáculos a la financiación fue durante mucho tiempo un aspecto básico de los programas de desarrollo. Sin embargo, a raíz de la mala experiencia de los planes de financiación agraria (por medio de bancos de desarrollo agrario, planes de crédito a la agricultura y mecanismos similares), en los ochenta tanto los gobiernos como los donantes se retiraron del sector. Sigue predominando el escepticismo suscitado por los fracasos de los planes tradicionales de financiación de los productos básicos, lo que impide a muchos reconsiderar la cuestión de la financiación de este sector.

Sin embargo, las técnicas y los métodos de financiación han evolucionado y, como demuestra la experiencia de varios países, es posible concebir planes de financiación viables y duraderos que atiendan las necesidades de los productores, los transformadores y los comerciantes de productos básicos (y las de los sectores auxiliares). En el informe se

examinan varias técnicas y métodos innovadores que merece la pena divulgar con la ayuda de los gobiernos y de la comunidad internacional. Esas técnicas y métodos se centran en la cadena de suministro. Aprovechan las posibilidades que ofrece esa cadena de reducir el riesgo crediticio de las entidades financieras, y pueden suponer la inversión de esas entidades en un elemento fundamental de la cadena, a fin de controlar mejor el movimiento físico de productos básicos financiados. Además, las modernas tecnologías de la información y las comunicaciones pueden fortalecer aún más las prácticas de financiación de los productos básicos, entre otras cosas porque reducen los costos de concesión y reembolso de los préstamos.

El informe concluye con un examen de la importancia de esos mecanismos de financiación innovadores para los gobiernos, el sector privado y las organizaciones internacionales, que se centra en cómo pueden sus actividades ayudar a reducir los problemas de acceso a la financiación del sector de los productos básicos y, por ende, contribuir efectivamente a aliviar la pobreza.

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN.....	1 - 4	5
I. LAS REPERCUSIONES DE LOS OBSTÁCULOS FINANCIEROS A LA ENTRADA EN LOS MERCADOS SOBRE LOS PRODUCTORES, TRANSFORMADORES Y COMERCIANTES DE PRODUCTOS BÁSICOS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO.....	5 - 24	7
A. Las condiciones de pago a plazo como requisito para entrar en un mercado.....	5 - 9	7
B. Los obstáculos a la financiación dificultan el surgimiento de una estructura de exportación competitiva.....	10 - 15	8
C. Obstáculos a la financiación del comercio Sur-Sur.....	16 - 20	11
D. Obstáculos a la elaboración de productos con un mayor valor.....	21 - 24	12
II. MECANISMOS DE FINANCIACIÓN INNOVADORES Y DURADEROS PARA ATENDER LAS NECESIDADES DEL SECTOR DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS.....	25 - 41	14
A. Aprovechar las ventajas de la cadena de suministro.....	29 - 35	15
B. Crear y fortalecer instituciones de la cadena de suministro como medio de rentabilizar las posibilidades de financiación.....	36 - 37	21
C. La tecnología como instrumento para vincular a los agricultores con las redes de comercialización y financiación.....	38 - 41	22
III. CONCLUSIONES: CÓMO PUEDEN CONTRIBUIR LOS GOBIERNOS, EL SECTOR PRIVADO Y LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES A PROMOVER MECANISMOS INNOVADORES DE FINANCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS.....	42 - 55	25

INTRODUCCIÓN

1. En toda la labor de UNCTAD en relación con los productos básicos siempre se ha insistido en que, por muy favorables que sean las condiciones de acceso a los mercados negociadas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o de los acuerdos bilaterales o regionales, sigue siendo necesario tener posibilidades reales de aprovechar esas oportunidades de entrada en los mercados y lograr que el comercio contribuya al desarrollo. El acceso a los mercados no supone automáticamente la entrada en los mercados y ni siquiera garantiza que ésta haya de ser fácil.

2. En el informe presentado al octavo período de sesiones de la Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y los Productos Básicos se describía un conjunto de obstáculos a la entrada en los mercados relacionados con las redes de distribución¹. En el presente informe se examina otro conjunto de dificultades relacionadas con la financiación del comercio y las inversiones. La incapacidad de un vendedor de un país en desarrollo para dar crédito a un comprador puede significar una barrera muy importante para la entrada en ese mercado, especialmente si el comprador está radicado en un país en desarrollo. Evidentemente, también existen otros tipos de limitaciones a la entrada en los mercados, por ejemplo, las que guardan relación con la competitividad de los precios ofertados, las normativas fitosanitarias o las carencias en la infraestructura física para el comercio. La falta de acceso a la financiación dificulta mucho la superación de esos obstáculos. En muchos casos, será necesaria una solución global para poder aprovechar las nuevas oportunidades comerciales.

3. En este primer capítulo se examina la situación en lo tocante a los obstáculos financieros a la entrada en los mercados de los productos básicos, y en particular cómo la falta de acceso a la financiación del comercio y las inversiones reduce la competitividad de las empresas de productos básicos, pone trabas a su entrada en nuevos mercados (por ejemplo, para aprovechar el rápido crecimiento del mercado Sur-Sur) y les impide crear vinculaciones en el plano nacional que les permitan un crecimiento propiciado por las exportaciones que se materialice en unos mayores ingresos. En el segundo capítulo se expone una serie de mecanismos de financiación innovadores que pueden servir para superar esos obstáculos; la mayoría de ellos se basan en el aprovechamiento de las ventajas de las cadenas de suministro antes que en la concesión de préstamos a determinados productores, transformadores o comerciantes. En el último capítulo se ofrece una panorámica de la contribución que los gobiernos, el sector privado y las organizaciones internacionales podrían aportar a la promoción de esos mecanismos a fin de que los exportadores de los países en desarrollo puedan concretar las oportunidades de acceso a los mercados en una verdadera penetración comercial. El informe se basa en el debate de la Reunión de Expertos en financiación del comercio y el desarrollo en el sector de los productos básicos², pero abarca también el sector de la energía y el de los minerales.

¹ "Acceso a los mercados, entrada en el mercado y competitividad: Nota de antecedentes de la secretaría de la UNCTAD" (TD/B/COM.1/65), 19 de diciembre de 2003.

² "Financiación del comercio y el desarrollo en el sector de los productos básicos: mecanismos de financiación innovadores en la agricultura" (TD/B/COM.1/EM.24/2), septiembre de 2004; "Informe de la Reunión de Expertos en financiación del comercio y el desarrollo en el sector de los productos básicos" (TD/B/COM.1/EM.24/3), diciembre de 2004.

4. Como ocurre en el caso de otros obstáculos al desarrollo del sector de los productos básicos, los problemas de financiación tienen repercusiones importantes en la pobreza. La subsistencia de al menos 2.000 millones de personas de los países en desarrollo depende de los productos básicos y cuanto mayor es la pobreza, mayor es la dificultad para obtener financiación. La situación es aun más difícil en el caso de las agricultoras, que son muy importantes en este sector y que a menudo se encuentran en una situación de desventaja frente a los hombres para acceder a la financiación oficial. Sin la financiación que les permita una mayor flexibilidad para comercializar sus productos y mejorar su capacidad de inversión, les será difícil romper el círculo vicioso de la pobreza. Como se sostiene en el presente documento, existen sistemas viables y duraderos de financiación que han resultado eficaces al permitir a los productores y a otros agentes aprovechar las oportunidades comerciales. Si los programas para promover el uso de esos sistemas reciben el apoyo de los gobiernos, el sector privado y la comunidad internacional, podrán ser un factor muy importante para mejorar la probabilidad de lograr el objetivo de desarrollo del Milenio de reducir a la mitad la pobreza para 2015 (desde el nivel de 1990).

Capítulo I

LAS REPERCUSIONES DE LOS OBSTÁCULOS FINANCIEROS A LA ENTRADA EN LOS MERCADOS SOBRE LOS PRODUCTORES, TRANSFORMADORES Y COMERCIANTES DE PRODUCTOS BÁSICOS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

A. Las condiciones de pago a plazo como requisito para entrar en un mercado

5. En el sector de los productos básicos los grandes compradores o usuarios de servicios insisten en unas condiciones de pago a plazo; normalmente quieren pagar dos o tres meses después de haber adquirido los bienes o servicios. En el caso de algunos compradores (en particular los supermercados) este crédito "gratuito" es fundamental para su cuenta de resultados. En otros casos, los compradores buscan tiempo para confirmar la calidad de los bienes y saben que sería muy difícil obtener un reembolso de empresas situadas en países con unos sistemas judiciales muy lentos³.

6. Este tipo de prácticas a veces se puede observar incluso en las relaciones entre agricultor e intermediario (el agricultor cobra una vez que el intermediario ha vendido los productos). Pero son la modalidad predominante en el caso de las compras de los supermercados y los transformadores de productos básicos, así como el de la contratación de servicios de las grandes compañías petroleras y mineras. Esta manera de pago afecta tanto a las oportunidades del comercio internacional (por ejemplo, el abastecimiento directo a una cadena de supermercados en los países en desarrollo o a un molino de cereal de un país vecino) como a las oportunidades locales (por ejemplo, el abastecimiento a supermercados urbanos o el suministro de servicios a empresas petroleras o mineras que operan en el país).

7. Los productores y otros agentes del sector de los productos básicos de los países en desarrollo rara vez tienen capital suficiente para conceder por sí mismos unas condiciones de pago a plazo. Únicamente pueden vender a crédito si tienen la posibilidad de refinanciarse. Se trata de una cuestión que puede resultar muy problemática. En muchos casos, el costo de financiación es prohibitivo; incluso los mejores tipos de interés del país son tan elevados que las transacciones engendran pérdidas (muchos países en desarrollo tienen tipos de interés preferencial superiores al 20%). Sin embargo, en algunos países se han adoptado soluciones viables.

8. Una solución eficaz es el descuento de facturas. En varios países de América Latina, los supermercados han llegado a acuerdos con las entidades financieras, o incluso han abierto sus propias filiales de financiación, a fin de que los proveedores puedan cobrar en el momento de presentar la factura al supermercado⁴. Los bancos locales de unos cuantos países africanos han

³ Véase Leora Klapper, *The Role of "Reverse Factoring" in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises*, Banco Mundial, 2004.

⁴ "Por ejemplo, Heller Financiamiento y Wal-Mart han suscrito un contrato de factorización (factoring) sin recursos en México. Wal-Mart ofrece a sus proveedores mexicanos la opción de que Heller automáticamente pague sus cuentas y cobrar de inmediato el 80% de la venta (el 20% restante,

concertado planes de descuento de facturas para los exportadores locales de flores, frutas y hortalizas que venden sus productos a supermercados europeos⁵. En varios países en desarrollo los bancos de exportación e importación disponen de planes de financiación posterior a la consignación que les permiten a los exportadores descontar directamente las facturas de exportación una vez consignados sus productos. En otros países los organismos oficiales de crédito a la exportación tienen planes de seguros que les permiten a los bancos comerciales descontar las facturas de exportación, por cuanto dichos organismos cubren la mayor parte del riesgo crediticio del importador. Sin embargo, cabe señalar que únicamente una minoría de países en desarrollo disponen de planes de crédito a la exportación o de seguro de crédito y que a menudo tales planes, cuando existen, se destinan fundamentalmente a los bienes manufacturados, especialmente los que se exportan a los mercados de los países desarrollados.

9. Hay que difundir este tipo de planes de financiación posterior a la consignación y adaptarlos a las condiciones concretas de otros países. Se trata de una tarea de la que se deben ocupar principalmente los bancos de los países en desarrollo, aunque también los bancos de exportación e importación y los planes públicos de seguro de crédito a la exportación pueden desempeñar una importante función. Un contacto más frecuente entre esas instituciones, por ejemplo, por medio de una red oficial, puede ser contribuir a fortalecer la capacidad de financiación, especialmente en el caso del comercio Sur-Sur.

B. Los obstáculos a la financiación dificultan el surgimiento de una estructura de exportación competitiva

10. Gran parte de los estudios recientes sobre el fomento de sectores de exportación competitivos se centran en las "aglomeraciones de desarrollo"⁶. Esta modalidad de fomento (utilizada, por ejemplo, en la mayoría de los países europeos y en muchos Estados de los Estados Unidos) se centra en grupos regionales de industrias afines y no en las "grandes empresas nacionales". Las industrias afines tienen que hacer frente a obstáculos comunes y con un adecuado conjunto de políticas pueden emprender una vía de desarrollo sostenible. En cambio, una empresa o incluso un sector de exportación aislado puede encontrar dificultades

menos el interés y las comisiones por servicio, se abona una vez que Heller ha cobrado al Wal-Mart). Aunque los vendedores pueden no tener relación alguna con Heller, pueden obtener una financiación a corto plazo porque se endeudan sobre la base del riesgo crediticio de Wal-Mart. Al proporcionar financiación a corto plazo, Wal-Mart es capaz de negociar unas mejores condiciones con sus proveedores y reducir sus costos de cobranza (al pagar una única factura a Heller en vez de a un gran número de proveedores)." Marie H. R. Bakker, Leora Klapper y Gregory F. Udell, *Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring*, Banco Mundial, 2004.

⁵ Se exponen ejemplos concretos de esta forma de financiación en la horticultura, por ejemplo, para las exportaciones de Zambia y Zimbabwe, en el documento de la UNCTAD *Leveraging offshore financing to expand African non-traditional exports: the case of the horticultural sector*, UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

⁶ El texto por antonomasia es el de Michael F. Porter, *On Competition*, Harvard Business School Press, 1998.

para conseguir competitividad y mantenerla⁷. La capacidad de crear conglomerados en vez de actividades aisladas es fundamental para que la economía nacional cree valor a partir de los recursos naturales. Por ejemplo, en sectores como el de la energía y la minería, que atraen una considerable inversión extranjera, a menos que los gobiernos creen la base necesaria de capacidad técnica y de proveedores, los países no podrán ascender en la cadena de valor y fomentar otros sectores.

11. La financiación es un elemento importante para que las empresas integrantes puedan mejorar sus procesos y aprovechar las ventajas de la aglomeración. Estos conglomerados abarcan tanto empresas exportadoras como "exportadores indirectos" (los que posibilitan la exportación al proporcionar bienes y servicios al exportador). Es preciso que el grupo tenga una masa crítica que permita captar proveedores y suscitar el dinamismo en la cadena de suministro que le garantice su perdurabilidad. Mientras que los exportadores directos, con suerte, pueden tener acceso a la financiación a corto y medio plazo, los "exportadores indirectos" a menudo no tienen posibilidad alguna de una financiación internacional asequible y, además, están generalmente excluidos de los planes públicos de crédito y seguro de crédito. Esta exclusión puede ser una importante dificultad para crear un conglomerado viable.

⁷ La investigación sobre las condiciones fundamentales para el éxito de las exportaciones hortofrutícolas confirma la importancia de un conglomerado de desarrollo bien estructurado. Por ejemplo, en Ronaldt Thoen, Steven Jaffee, Catherine Dolan y Fatoumata Ba, *Equatorial Rose: The Kenyan-European Cut Flower Supply Chain*, Banco Mundial, 1999, se enumeran las condiciones siguientes:

- *La no injerencia de la Administración* en las dimensiones comerciales de la empresa;
- El logro de economías tranfronterizas de alcance subregional y gracias a la aglomeración porque se ha logrado una masa crítica de actividad para el aprendizaje técnico, la transmisión de la información comercial, el desarrollo y el aumento de una mano de obra capacitada, el suministro de equipos y servicios de asesoramiento y la cooperación en materia logística;
- Una *asociación estratégica eficaz con entidades técnicas y de comercialización internacionales* que han ayudado a la transferencia de tecnología, la logística, la penetración comercial y la creación de una identidad de mercado;
- Una coordinación eficaz de la *logística interna e internacional* en el plano sectorial que supone la cooperación entre empresas y un papel de coordinación para las asociaciones y el sector de transporte de carga;
- El establecimiento y la gestión eficaz de sistemas de *riego*; y
- El logro de una *complementariedad sectorial* que promueve la demanda del producto (sector local de restauración), incrementa el tráfico de entrada de carga y de vuelos (sector turístico), proporciona recursos para inversiones (otros cultivos comerciales de éxito) y/o permite el aprendizaje de técnicas de embalaje, almacenaje y comercialización de productos frescos (actividades de comercio mayorista y minorista en el segmento superior de la cadena de valor).

12. La viabilidad y las posibilidades de crecimiento de un conglomerado dependen no sólo de alcanzar esa masa crítica sino también del acceso a una buena infraestructura física. Una mala infraestructura hace aumentar los costos (por ejemplo, los de transporte y energía) y es causa del desempeño deficiente de los proveedores (por ejemplo, la entrega tardía de insumos fundamentales, retrasos en las entregas a los compradores extranjeros o deterioro de la calidad). Puede ocurrir también que los transformadores no tengan recursos propios para invertir en los bienes de equipo adecuados, lo que les impide satisfacer los requisitos de entrada en un mercado (por ejemplo, las normativas fitosanitarias) y les supone unos costos de elaboración innecesariamente elevados (al tener que reducir los países en desarrollo los obstáculos a las importaciones para cumplir con los requisitos de la OMC, este aspecto puede ser una causa importante de la pérdida de empleo en los próximos años). Una escasa inversión en instalaciones de almacenaje a menudo da lugar a pérdidas elevadas de producto cosechado.

13. Hay muchas cosas que pueden hacerse para poner remedio a una situación en que sectores que en principio podrían situarse al centro de un gran conglomerado de desarrollo siguen constituyendo enclaves. Por ejemplo, en el sector del petróleo, muchos gobiernos son conscientes de que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un papel crucial en la aceleración del crecimiento del sector. Sin ellas, las empresas de petróleo y gas serían unos enclaves en el conjunto de la economía al tener unas pocas vinculaciones descendentes y ascendentes con el resto de la economía, una innecesaria y elevada pérdida de divisas fuertes a causa de los proveedores de servicios extranjeros y con toda probabilidad una falta de motivación para mantener la eficiencia del sector. Lo mismo cabe decir del sector minero. Por ello, muchos gobiernos han adoptado medidas para potenciar el contenido local de la cadena a fin de estimular la creación de PYMES⁸. Sin embargo, los empresarios locales tienen que hacer frente a varios obstáculos, entre ellos, la falta de acceso a tecnología avanzada, una insuficiente capacidad de gestión, la falta de información sobre las oportunidades de exportación, la falta de contactos con las principales empresas petroleras y un historial no muy nutrido en esa esfera. Además, los empresarios locales necesitan financiación externa porque en general las grandes empresas petroleras con las que celebran contratos tardan entre 60 y 180 días en pagar. Lamentablemente, con tipos de interés que a menudo superan el 20%, suelen tener que enfrentarse a condiciones de financiación que merman su competitividad.

14. A los bancos internacionales les resulta difícil financiar a las empresas locales; aun en el caso de que un empresario haya suscrito un contrato de servicio con un exportador de productos agrícolas o una gran empresa petrolera, ¿cómo pueden determinar si la empresa podrá suministrar servicios que generen ganancias, y cómo pueden captar esas ganancias? Sin embargo, si los bancos locales intervienen, hay toda una serie de nuevas posibilidades de permitir a las empresas locales invertir en las instalaciones y la mano de obra necesarias para proporcionar bienes y servicios a un exportador -básicamente, mediante la venta de la capacidad

⁸ En muchos países queda mucho margen de maniobra para mejorar. Por ejemplo, las empresas públicas de petróleo de muchos países controlan todos los campos petrolíferos en vez de traspasar sus campos marginales al sector privado. La experiencia ha demostrado no sólo que las PYMES privadas locales pueden ser más eficientes que las grandes empresas en la explotación de los campos marginales sino también que la experiencia que con ello adquieren puede hacerlas ampliar sus actividades a los planos regional e internacional.

de proporcionar esos servicios a futuro a fin de obtener en el presente la liquidez que permita acometer las inversiones necesarias⁹.

15. Hay que hacer más para capacitar a la banca local en técnicas innovadoras que permitan financiar a las PYMES del sector de los productos básicos (tanto los exportadores como los "exportadores indirectos") como el descuento de cuentas por cobrar, el préstamo basado en reservas y la financiación estructurada. Con ello, incluso los sectores de enclave tradicionales pueden integrarse en la economía nacional. En el caso de los sectores de exportación de productos agrícolas, sería útil instaurar no sólo una producción más competitiva sino también la flexibilidad que permita reaccionar dinámicamente ante las cambiantes oportunidades y requisitos del mercado.

C. Obstáculos a la financiación del comercio Sur-Sur

16. En el último decenio, el comercio Sur-Sur ha crecido a un ritmo de 10% anual, dos veces superior al del comercio mundial en su conjunto. En China y la India las importaciones procedentes de países en desarrollo han aumentado en un 14% anual. El comercio Sur-Sur representa en la actualidad el 43% de las exportaciones de los países en desarrollo y el 11% del comercio mundial. Los productos básicos (incluidos los insumos industriales semielaborados como el acero y los productos químicos) representan casi la mitad del comercio Sur-Sur. El comercio Sur-Sur en productos básicos ha aumentado más rápidamente que el comercio Sur-Norte en casi todas las categorías de productos básicos y en todas las regiones. Es también significativo que la IED Sur-Sur, en particular la IED asiática en otras regiones, siga aumentando y se vea estimulada por el ascenso de algunas empresas asiáticas, en particular en sectores como los de hidrocarburos, el metal y el textil, a la categoría de productores mundiales.

17. Este rápido crecimiento parecería indicar que el comercio Sur-Sur no tropieza con demasiados obstáculos, incluso en la financiación. De hecho, existen obstáculos reales a la financiación que aumentan innecesariamente los costos (por ejemplo, los costos de financiación son elevados debido a los altos tipos de interés en los países del exportador y del importador), reducen los márgenes de exportación (por ejemplo, cuando, como ocurre con harta frecuencia, los intermediarios occidentales deben interponerse entre el comprador y el vendedor para financiar la serie de transacciones) y son causa de la desviación del comercio (por ejemplo, cuando las fábricas de harina de maíz sudafricanas tienen que importar de un país occidental en vez de un país vecino, debido a que los exportadores de este país no pueden vender a crédito).

⁹ Por ejemplo, en Nigeria se han abierto varias líneas de crédito que dan acceso a financiación en moneda fuerte para mejorar la participación de las PYMES locales en el sector del petróleo. Entre otros, a mediados de 2001 la CFI decidió financiar un tercio de una línea de crédito de unos 30 millones de dólares de los EE.UU. destinada a préstamos a medio plazo en moneda fuerte a fin de que un banco local los concediera a una serie de PYMES que habían suscrito contratos con la Shell (el banco local y la Shell aportaron el resto de los fondos de crédito).

18. La importancia de la financiación para potenciar el comercio Sur-Sur es un aspecto del que son muy concientes los gobiernos de los países en desarrollo¹⁰, y algunos de ellos están intentando mejorar la situación. Por ejemplo, en los últimos años se han multiplicado los acuerdos entre bancos de exportación e importación de los países en desarrollo (por ejemplo, el servicio bilateral de confirmación de cartas de crédito comercial mediante el cual el banco del exportador confirmará una carta de crédito emitida por el banco del importador). Lamentablemente, las cuantías máximas de los créditos suelen ser muy bajas en comparación con las necesidades reales. La UNCTAD espera estimular nuevos acuerdos que tengan un mayor alcance facilitando la creación de una red de bancos de exportación e importación y entidades de financiación del desarrollo.

19. Los gobiernos de los países en desarrollo también han facilitado la financiación del comercio Sur-Sur al crear estructuras de comercio de compensación. Por ejemplo, Malasia ha permitido a sus exportadores vender a crédito aceite de palma a varios países, que los países importadores pagan con exportaciones de otros productos básicos. China ha concedido una amplia línea de crédito a importadores angoleños que se reembolsará mediante exportaciones de petróleo. Hay posibilidades de establecer más acuerdos bilaterales de pagos de este tipo y otros sistemas compensatorios.

20. No obstante, el sector privado tendrá que soportar una parte importante de la carga de la financiación del comercio Sur-Sur. Los bancos de países en desarrollo tendrán que suscribir más líneas de créditos con otros bancos de países en desarrollo en vez de (como ocurre en la actualidad) concentrarse únicamente en entablar relaciones de corresponsalías de banca con bancos occidentales. También es preciso que aprendan a aplicar los mecanismos de financiación estructurada al comercio Sur-Sur; por ejemplo la manera de utilizar la gestión de garantías para que un exportador de arroz vietnamita pueda vender directamente a un exportador de África occidental, o cómo descontar las facturas de un exportador de naranjas de Sudáfrica que abastece a una cadena de supermercados china.

D. Obstáculos a la elaboración de productos con un mayor valor

21. Hoy por hoy, el diletantismo está casi fuera de lugar en los mercados internacionales. Los compradores se han vuelto exigentes y ya no toleran a los vendedores que no cumplen las normas del sector, la fecha acordada de entrega o las expectativas en cuanto a los servicios contratados (como una rápida atención a los problemas manifestados por los compradores)¹¹.

¹⁰ Véase, por ejemplo, la Declaración y Plan de Acción de San José sobre el comercio Sur-Sur, la inversión y la financiación del Grupo de los 77 y China, San José (Costa Rica), 13 a 15 de enero de 1997, párr. 16.

¹¹ Este tema se examina en el documento de la UNCTAD titulado "El impacto sobre los servicios de los productos básicos y las exportaciones de gran interés para los países en desarrollo de la modificación de las estructuras de la oferta y la demanda en el mercado", TD/B/COM.1/EM.10/2, 14 de mayo de 1999.

22. Los consumidores, incluso en los países en desarrollo, son cada vez más exigentes en cuanto al nivel de calidad, y han comenzado a imponer condiciones a los procesos de producción y transformación, así como de embalaje. Además, crece la importancia de determinados nichos de mercado y mercados de productos de calidad superior, así como el mercado de productos de la agricultura biológica. Los agricultores tienen que redoblar sus esfuerzos para producir exactamente lo que quieren los consumidores mediante un proceso productivo que sea aceptable para ellos y les entregue los productos en el momento que los deseen. Los que son incapaces de cumplir estos requisitos pierden el acceso a las partes más rentables y dinámicas del sector de los productos básicos y no les queda más remedio que dedicarse a los mercados estancados de productos de menor valor. Puede ocurrir también que las empresas transformadoras sean incapaces de reaccionar ante la tendencia de la demanda creciente de productos de marca, que son los que a juicio de los consumidores satisfacen sus exigencias de calidad¹².

23. La creciente importancia del consumidor (comprador) no es privativa de la agricultura. También en el mercado de metales los compradores son más difíciles de contentar a la hora de establecer los contratos. Antes solía bastar con establecer un contrato anual que estipulaba despachos periódicos con arreglo a los precios de la Bolsa de Metales de Londres. Sin embargo, desde hace un decenio, los compradores han venido diversificando sus preferencias entre contratos anuales, bianuales o trimestrales, entre envíos periódicos y envíos por pedido y entre varios modos de pago, incluido el comercio de compensación. Unos requisitos más exigentes en cuanto a la puntualidad de las entregas han contribuido a intensificar el contacto directo entre productores y consumidores.

24. A los productores, los transformadores y los exportadores de los países en desarrollo les resulta difícil cumplir con todas estas exigencias comerciales. No tienen la infraestructura necesaria o carecen de servicios de apoyo en esferas como la logística de las exportaciones y la información de los mercados, a veces tienen que hacer frente a una burocracia engorrosa y puede que no tengan acceso a la financiación necesaria para sortear los obstáculos. No obstante, como se verá en el capítulo siguiente, unos instrumentos financieros innovadores pueden permitir al sector privado financiar la infraestructura necesaria para que sus exportaciones sean viables.

¹² A menudo incluso pierden cuota de mercado en sus países a favor de marcas comerciales occidentales bien establecidas. En los países en desarrollo y en los países con economías en transición, para no perder los beneficios que otorga un nombre comercial en favor de las empresas occidentales establecidas, las empresas deben crear las condiciones para el fomento de las marcas comerciales locales.

Capítulo II

MECANISMOS DE FINANCIACIÓN INNOVADORES Y DURADEROS PARA ATENDER LAS NECESIDADES DEL SECTOR DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

25. A partir de los cincuenta, los gobiernos y los donantes intentaron mejorar el acceso de los agricultores al crédito por medios administrativos: creando entidades especiales de crédito rural, asignando créditos a menudo subvencionados o disponiendo que los bancos destinaran una parte del total de sus créditos a la agricultura. Durante unos decenios, hasta principios de los noventa, la intervención pública en los mercados de crédito rural fue muy notoria y estuvo alentada por los principales organismos donantes. En muchos casos se pusieron en marcha planes de crédito agrario para ofrecer a los agricultores préstamos baratos. Estos planes impusieron a determinados gobiernos una ingente carga financiera y obstaculizaron el desarrollo de mercados de crédito rural¹³.

26. Fueron pocas las entidades que superaron airoas (o incluso que lograron sobrevivir) la prueba de esas intervenciones. Eran escasas las operaciones bancarias de crédito comercial que, de existir, atendían únicamente a un reducido número de grandes agricultores, frustrando todas las expectativas de los agricultores pobres. Las tasas de reembolso resultaron ser extremadamente bajas -excepto cuando estaban vinculadas directamente a planes de contratación de cultivos y a juntas de comercialización- y llegaron a ser una sangría crónica de los recursos del Estado y de donantes. La consecuencia fue que los bancos, los agricultores y el crédito agrario se vieron grave y permanentemente desacreditados¹⁴.

27. Esta situación suscitó una reacción. En 1998, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación afirmó que el número de planes de crédito agrario subvencionados por donantes se reducía, y que en muchos países había pocos indicios de que los gobiernos o los intermediarios financieros comerciales compensasen la reducción de la oferta de fondos para préstamos a la producción, la transformación y la comercialización agrícolas¹⁵. Los planes de financiación agraria que aún quedaban a menudo habían logrado sobrevivir, pese a ser comercialmente inviables, gracias a las subvenciones. Con ello se desalentaron los planes de financiación en el sector privado, dado que los gobiernos ya habían financiado a los mejores clientes y los agricultores se habían acostumbrado al alivio de la deuda. Hoy por hoy cunde el escepticismo en cuanto a la viabilidad de la financiación agraria en los países en desarrollo.

¹³ Véase J. Yaron, M. P. Benjamin y G. L. Piprek, *Rural Finance: Issues, Design and Best Practice*, Banco Mundial ESSD Studies & Monograph Series 14, Washington D.C., 2001.

¹⁴ H. D. Seibel, *Commodity finance: a commercial proposition? Micro- and meso-finance for agricultural commodity production, processing and trade*, Seminario Internacional sobre financiación para la transformación a pequeña escala de productos básicos: de la micro a la mesofinanciación, Fondo Común para los Productos Básicos, Jartún, 9 a 11 de noviembre de 2003.

¹⁵ FAO y GTZ (Organismo Alemán de Cooperación Técnica), *Agricultural Finance Revisited: Why*, junio de 1998.

En los noventa, los gobiernos y los organismos donantes pasaron a concentrarse en las entidades de microfinanciación, que por lo general no actuaban en el sector de la financiación agraria. "Hay un consenso cada vez mayor entre donantes y profesionales en que la microfinanciación [...] no puede responder a muchas de las necesidades y oportunidades de financiación agraria, especialmente las de mayor cuantía y de plazos de reembolso más largos"¹⁶. Como señalaba un observador, "en un momento le tocó al ahorro, y ahora le toca el turno al crédito agrario de ser la mitad olvidada de la financiación rural. He ahí un enorme potencial sin explotar"¹⁷.

28. Sin embargo, las experiencias con mecanismos innovadores de financiación han demostrado que la financiación de los productos básicos puede ser viable, no sólo para los agricultores y las empresas elaboradoras de productos agrícolas (y los proveedores de servicios agrícolas), sino también para las pequeñas y medianas empresas del sector de la energía y los minerales. En el presente capítulo se examinan algunos de los mecanismos.

A. Aprovechar las ventajas de la cadena de suministro

29. Las cadenas de suministro presentan ciertos puntos fuertes intrínsecos. Los diversos eslabones de la cadena están vinculados y normalmente la fuerte relación de dependencia mutua crea incentivos para que todos los elementos de la cadena cumplan sus obligaciones contractuales y antepongan los aspectos a largo plazo a los posibles beneficios a corto plazo. Aun cuando parte de la cadena de suministro o toda ella, del productor al consumidor, se halla en un entorno de relativo riesgo (desde el punto de vista de las entidades de crédito), esos puntos fuertes hacen viable una financiación asequible.

30. Las entidades de crédito aprovechan las ventajas de la cadena de suministro para reducir el riesgo de sus préstamos. Al aplicar mecanismos de financiación apropiados, las entidades de crédito pueden sustituir el riesgo crediticio por un riesgo de resultados y transferir a terceros una parte del riesgo restante. El riesgo de que un agricultor o un transformador no quiera reembolsar plenamente el préstamo es mucho mayor que el de que un agricultor sea incapaz de producir el volumen previsto de productos o de que el transformador abandone sus actividades de elaboración. Los prestatarios se benefician no sólo de préstamos más elevados y en mejores condiciones sino también de préstamos que reflejen el patrón de ingresos y desembolsos de sus actividades de producción, transformación o comercio.

31. Cuando se trata de conceder un préstamo a toda una cadena de suministro (en vez de prestar a uno de sus eslabones), las entidades de crédito deben considerar en primer lugar tres aspectos:

- ¿Cuáles son los eslabones más fuertes de la cadena? A menudo éstos son centros adecuados para el control físico de la garantía para utilizar como fuente de reembolso. En general, se trata de almacenes, empresas de transformación y compradores internacionales.

¹⁶ F. Höllinger, *Financing term investments in agriculture: A review of international experiences*, Conferencia sobre cómo sentar las bases de la financiación rural, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Washington, 2004.

¹⁷ H. D. Seibel, *op. cit.*

- ¿Cuáles son las relaciones entre los distintos eslabones de la cadena? Cuanto más estrechas son las relaciones, menor es la probabilidad de un incumplimiento intencional. Las relaciones exactas entre los distintos eslabones determinarán en gran medida la mecánica de la financiación.
- ¿Cuáles son los eslabones más débiles de la cadena? En muchos casos, los eslabones más débiles serán los expuestos a riesgos ambientales. Por ejemplo, unas malas condiciones atmosféricas pueden dañar un cultivo o dificultar su correcta entrega al mercado. Los organismos públicos pueden intervenir directa o indirectamente (pueden decidir modificar las "reglas del juego" del mercado, por ejemplo, permitiendo de pronto la importación de determinados productos a unos aranceles bajos, desplazando así la producción local financiada por las entidades de crédito). Una avería de la infraestructura (por ejemplo, un corte de electricidad) puede causar retrasos o insuficiencias de la producción. Las entidades de crédito, por lo general, intentarán prever factores especiales que mitiguen el riesgo contra todos esos imponderables, por ejemplo, seguros contra las inclemencias del tiempo, una estimación eficaz de la probabilidad de que las administraciones intervengan arbitrariamente en el mercado, o aun la inclusión (como se examinará en la próxima sección) de una cláusula de mejora de la infraestructura esencial en el contrato de financiación.

32. Una forma simple de financiar a la cadena de suministro es la basada en los certificados de depósito. Ésta se puede materializar en su forma tradicional o mediante acuerdos de recompra (repo). En la financiación tradicional mediante certificados de depósito, el banco embarga los bienes (productos agrícolas, minerales o combustibles) en un almacén o depósito, y en caso de que el prestatario incumpla sus obligaciones, el banco puede incautarse de los bienes y venderlos. Este sistema se ha examinado ampliamente en anteriores informes de la UNCTAD¹⁸. En una operación de repo, el banco no toma en garantía los bienes almacenados o consignados sino que los compra y al mismo tiempo firma un contrato para revenderlos en (x) semanas a un precio que refleje el costo de la financiación desde la fecha original de la venta hasta la reventa. Las operaciones de repo se utilizan no solamente para los bienes que están almacenados sino para los que están siendo transportados. Estas operaciones son recientes y las utiliza únicamente un pequeño grupo de entidades de crédito como el Rabobank, el ABN/Amro y la empresa comercial Louis Dreyfus. La financiación mediante operaciones de repo, en el caso de los productos básicos, se ha extendido a una docena de países en los últimos años. Sin embargo, sigue presentando dificultades en muchos países en desarrollo el marco jurídico y normativo en relación con el derecho de la entidad financiera a ejecutar la garantía en caso de incumplimiento del prestatario.

¹⁸ Por ejemplo, UNCTAD, *Collateralized commodity financing with special reference to the use of warehouse receipts*, UNCTAD/COM/84, 1996. Una buena monografía sobre un país (Filipinas) con distintos planes de financiación de certificados de depósito, con todos los problemas que acarrearán, es la de R. Montemayor, *The role of financial instruments for commodity trade in poverty reduction: The Philippine experience*, taller regional sobre diversificación de las exportaciones de productos básicos y reducción de la pobreza en Asia meridional y Asia sudoriental, UNCTAD/CESAP, Bangkok, abril de 2001.

33. Puede ocurrir también que los bancos deseen tomar como garantía los bienes mientras recorren la cadena de suministro en vez de en un único punto o cuando pasan de una fase a la siguiente. Por ejemplo, pueden comenzar a financiar los bienes cuando se depositan en un almacén al interior de un país y seguir financiándolos mientras son transportados o transformados, se almacenan en una zona franca, se exporta previa estiba en un buque, se transportan al país importador y vuelven a ser almacenados. A tal fin, los bancos suelen operar con agentes especializados en garantía, que se encargan de llevar el control de las existencias y la circulación de los productos básicos.

34. En vez de lograr una mayor seguridad por medio del control de los bienes, los bancos pueden estructurar su financiación en torno a los pagos que efectúan los compradores, como los transformadores, los comerciantes o los usuarios finales (especialmente los usuarios industriales y los supermercados) o en torno al suministro de insumos y equipo. Este sistema funciona cuando hay contacto regular entre el beneficiario de la financiación y los compradores o los proveedores del prestatario. Cuanto mayor es el contacto, más fácil resulta la financiación. Las modalidades de financiación abarcan los aspectos siguientes:

- Las prácticas de répréstamo tradicionales que se emplean en muchos países (los grandes comerciantes o transformadores dan anticipos a los comerciantes más pequeños; éstos a su vez dan anticipos a los agricultores que se supone que les van a vender).
- El arrendamiento de equipo, por ejemplo, tractores, volquetes o plataformas flotantes de extracción o refinado de petróleo.
- Los créditos reembolsados mediante las ventas ordinarias a través de canales oficiales (por ejemplo, la subasta de flores de los Países Bajos, los corredores de comercio del mercado de hortalizas de Rungis en Francia o los supermercados¹⁹).
- Planes integrados de financiación agraria más complejos del tipo "de transformador a productor" o "de productor a consumidor". El sistema de plan de financiación "de transformador a productor" normalmente prevé una gestión de garantías que considera al transformador como "punto fuerte" del ciclo productivo: a los transformadores se les suministran los insumos (puede ser en especie), incluidas las semillas, que necesitan los productores; éstos a su vez suministran a crédito esos insumos a los agricultores, que por lo general cultivarán el producto con arreglo a un contrato de producción agrícola celebrado con el transformador y con el asesoramiento técnico que éste pone a su disposición; el transformador deduce el costo de los insumos de la cantidad que debe abonar a los agricultores en el momento que entregan su cosecha; el comprador del transformador reembolsa directamente a la entidad de crédito. El sistema de financiación "de productor a consumidor" normalmente prevé varias medidas que garantizan que los productores puedan satisfacer las exigencias del consumidor; en el recuadro 1 se exponen algunos ejemplos de esta modalidad.

¹⁹ Para mayor información sobre esta forma de financiación en la horticultura, véase el documento UNCTAD/DICT/COM/2003/4, 2003

Recuadro 1

Financiación integrada de la cadena de abastecimiento agrario en la India

Algunos gobiernos han reconocido la importancia de la cadena de suministro como instrumento para la promoción de las exportaciones. Este es, por ejemplo, el caso de la India, donde se han puesto en marcha un gran número de iniciativas a fin de modernizar la agricultura utilizando la cadena de suministro y el concepto de aglomeración. Entre otros, el Export-Import Bank promueve zonas de exportaciones agrícolas según un criterio de aglomeración. Se hace una selección de las regiones geográficas que tienen cultivos con gran potencial de crecimiento (por ejemplo, el trigo duro, el mango, plantas medicinales y flores) y luego se adopta un método global que abarca toda la cadena, desde la producción hasta el consumo.

Varios bancos comerciales han participado con interés en la financiación de los planes de agricultura por contrato que han puesto en marcha los proveedores de equipos o insumos agrícolas con el fin de mejorar sus ventas o los compradores interesados en asegurar la adecuada calidad de los productos que puedan adquirir. Algunos bancos han decidido tomar la iniciativa, en vez de esperar que las empresas industriales establezcan ese tipo de planes, y contactar directamente a los proveedores y compradores. Por ejemplo, Rabo India Finance Pvt Ltd. se propone crear centros de servicios agrarios en zonas rurales en cooperación con varias empresas de servicios y de insumos agrarios. Los servicios serían muy similares a los de la agricultura por contrato, pero ofrecerían una mayor flexibilidad y una gama más amplia de productos, como la financiación de inventarios. Además de almacenar los productos, los centros alquilarían maquinaria agrícola, venderían al por menor insumos agrícolas, proporcionarían información a los agricultores, procurarían crédito, venderían otros servicios y serían un foro para la venta de los productos de los agricultores.

El ICICI Bank dispone de una serie de planes de financiación integral para la agricultura y la ganadería. Por ejemplo, en uno de estos planes, se financia la cadena del algodón desde el agricultor hasta la fábrica textil con componentes para mejorar la calidad del algodón y seguros contra determinados riesgos. En otro plan se concede crédito a los agricultores que depositan determinados productos (chiles, trigo, comino, anís, algodón y semillas oleaginosas) en un almacén con la seguridad de una garantía de compra por transformadores de productos básicos (los agricultores pueden vender por sí mismos los productos, en cuyo caso el comprador paga directamente al banco; o si el agricultor no los vende, el banco puede entregarlos al transformador y transferir el resto al agricultor una vez reembolsado el préstamo). Varias organizaciones no gubernamentales se han sumado a este tipo de iniciativas. Por ejemplo, Grassroots Trading Network ha puesto en marcha un proyecto experimental con un grupo de agricultores y una gran empresa agroindustrial, ITC Ltd., para la adquisición de sésamo de una calidad idónea para la exportación, utilizando lo que se denomina un "modelo consolidador". En otro plan, una entidad de microfinanciación, BASIX, incorpora la gestión de riesgos atmosféricos en la financiación de la cadena de suministro.

En su mayoría estas iniciativas están todavía en fase experimental y de tener éxito se podrían difundir ampliamente tanto en la India como en otros países.

Fuente: T. C. Venkat Subramanian, "The role of trade: South-South and global", Seminario del International Policy Council on Agriculture, Food and Trade (IPC), Nueva Delhi, 13 de noviembre de 2003. Véase también la notificación del Banco Central de la India en la que expone la manera en que los bancos pueden utilizar las estructuras creadas por medio de las zonas de exportaciones agrícolas para proporcionar financiación previa a la exportación: <http://sezindia.nic.in/rbi26.asp>.

Recuadro 2

Financiación de los "exportadores indirectos": La experiencia de Zimbabwe

Para el sector de la floricultura de Zimbabwe el costo de colocar el producto en el mercado internacional es superior a los costos reales de producción. Además, una parte importante de los costos de producción son los costos de los insumos y de embalaje. Dado que los productores no imponen los precios, éstos obtendrán un precio menor si estos servicios no se proporcionan de manera eficiente y a un costo módico.

Desde siempre muchos bancos creen que únicamente los que generan ingresos en monedas fuertes pueden solicitar préstamos en ese tipo de monedas. Los que obtienen sus ingresos en moneda local quedan relegados a un tipo de financiación mucho más gravosa en moneda local. Sin embargo, no tiene por qué ser así. Los proveedores de servicios del sector de la exportación pueden ser considerados "exportadores indirectos" y con unos planes de financiación innovadores pueden obtener financiación en moneda fuerte.

Estos planes normalmente recurren a sociedades instrumentales (special purpose vehicles)*, que pueden ser propiedad de los cultivadores, los agentes de comercialización u otras entidades. Esta sociedad se comprometería por contrato con el agente de comercialización a suministrar determinados bienes (por ejemplo, insumos) o servicios (por ejemplo, transporte de carga) y, a su vez, el agente de comercialización puede destinar parte de los ingresos de exportación previstos al pago (en el extranjero) de esos servicios.

Los bancos, a su vez, estarán dispuestos a prestar a la sociedad instrumental tomando como garantía esos futuros ingresos de exportación y la cuantía del crédito dependerá de su confianza en la capacidad de los exportadores para seguir exportando.

* Una sociedad instrumental (special purpose vehicles) un instrumento de préstamo creado para recaudar fondos de los inversores y encauzarlos hacia un prestatario para que pueda invertir.

Fuente: Chris Goromonzi, "Financing indirect exporters in the supply chain: the case of export agriculture", presentación en la sesión previa a la Reunión de Expertos sobre la financiación del comercio y el desarrollo basado en los productos básicos, UNCTAD, 15 de noviembre de 2004.

35. Financiar todos los eslabones de la cadena de suministro también permite a los bancos financiar a los proveedores de bienes y servicios. En efecto, estos proveedores recibirán parte de la corriente de ingresos de los productores, los transformadores o los exportadores para los que trabajan. Si la corriente de ingresos está asegurada por la estructura de crédito establecida por el banco, también se reduce también el riesgo del crédito al proveedor. En el recuadro 2 se examina este aspecto en más detalle. Una lógica similar se puede aplicar a la infraestructura que necesitan los productores, los transformadores y los exportadores. En el recuadro 3 se expone un ejemplo.

Recuadro 3

Financiación de una presa en Zambia con cargo a las corrientes de exportación previstas

Contango es una explotación de producción hortícola a gran escala, así como una empresa transformadora y exportadora. Exporta a minoristas del Reino Unido y desde que comenzó la relación con éstos sus pedidos han venido aumentando un 20% al año. El crecimiento tenía que basarse en los pequeños cultivadores, esto es, en pequeñas explotaciones familiares que tienen suscrito un contrato con Contango.

Zambia es un país proclive a la sequía, y sin sistemas de riego los cultivadores no podrían producir durante todo el año, sus cosechas se podrían malograr o incluso no podrían ofrecer un producto con la calidad requerida para la exportación. Contango necesitaba unos 2 millones de dólares de los EE.UU. para construir una presa para abastecer a los cultivadores de agua y electricidad. No podía obtenerse de los bancos el crédito necesario a largo plazo. Por ello Contango recurrió a la ingeniería financiera para captar recursos de mutualidades y fondos de pensiones. A tal fin creó una sociedad instrumental que sería titular de la propiedad de las presas y a la que los 2.000 cultivadores participantes en el programa abonarían una factura mensual por el abastecimiento de agua

y electricidad. Las facturas por esos servicios se pagan deduciendo su cuantía de la parte de los ingresos de exportación que corresponde a cada cultivador y el banco extranjero encargado de la gestión de esos ingresos gira su importe a una cuenta de la sociedad instrumental en el extranjero.

Fuente: Edwin Moyo, "Infraestructure as trade finance instrument", presentación en la sesión previa a la Reunión de Expertos sobre la financiación del comercio y el desarrollo basado en los productos básicos, UNCTAD, 15 de noviembre de 2004.

B. Crear y fortalecer instituciones de la cadena de suministro como medio de rentabilizar las posibilidades de financiación

36. En vez de depender de otros para organizarse y satisfacer los requisitos de entrada en los mercados impuestos por los compradores, los bancos pueden tomar la iniciativa y crear por sí mismos las instituciones que son fundamentales en la cadena de suministro. En otras palabras, los bancos, directamente o por medio de un fondo de inversiones que esté bajo su control²⁰, pueden crear una nueva entidad de la cadena de suministro, o bien pueden hacerse cargo de una ya existente e implantar su propia gestión. Por lo general, su intención ha de ser que esta intervención sea temporal a la espera de que los productores y otros se hagan cargo de la entidad a su debido momento.

37. Este mecanismo se ha empleado, por ejemplo en Zambia, en el caso de la exportación de frutas, hortalizas y flores a Europa. La capacidad productiva existía, pero los exportadores no tenían los medios técnicos para satisfacer de manera segura los requisitos de los compradores europeos. Así pues, el banco estableció una nueva empresa de comercialización, con una administración profesional, que hizo posible que las exportaciones se adecuaran a las condiciones de entrada en el mercado europeo y, por consiguiente, que el banco comenzara a financiar a los productores. En América Latina y en algunos otros países, los bancos han invertido en instalaciones de almacenes y en laboratorios de ensayo y calificación. El mecanismo también se puede utilizar para financiar instalaciones de elaboración. En el recuadro 4 se describe el ejemplo de la creación de un molino arrocero en Filipinas por un banco, pero se pueden adaptar fácilmente estructuras similares a otros cultivos donde sea necesario disponer de una planta de elaboración de gran calidad para satisfacer las exigencias de los mercados más rentables.

²⁰ La vía indirecta es a menudo más práctica. En muchos países, los bancos no está autorizados para ese tipo de participación financiera directa. Sea como fuere, el Nuevo Acuerdo de Capital (Basilea II), que debe entrar en vigor en 2007, desalentará a los bancos de tomar la vía de la inversión directa.

Recuadro 4

La banca como socio capitalista en el desarrollo de la cadena de suministro: el ejemplo de Filipinas

En 1986, el Rural Bank of Panabo (RBP) introdujo un sistema que denominó "el concepto empresarial". Con un grupo de arroceros, el banco creó una sociedad mixta denominada Panabo Agro-Industrial Corporative (PAICOR). PAICOR es un molino arrocero y una empresa de comercialización que proporciona a los agricultores todos los servicios que necesitan para producir y descascarillar el arroz y comercializarlo. El principal objetivo del RBP era encontrar un medio por el que los pequeños arroceros pudiesen pasar a ser propietarios de un molino de arroz y evitar las insuficiencias de gestión y capital de las cooperativas. Gracias a PAICOR, los agricultores pueden obtener préstamos para la producción y la inversión y devolverlos en especie entregando el arroz con cáscara directamente al molino del que son copropietarios.

El RBP administró el plan desembolsando completamente el valor de sus acciones en el momento de la constitución de PAICOR, que representó prácticamente todo el capital inicial de inversión. Los agricultores desembolsaron en un primer momento menos del 5% del valor de las acciones y otro 40% en los cuatro años siguientes con el arroz en cáscara entregado. Con nuevas aportaciones en especie, esto es, nuevas entregas de arroz en cáscara, consiguieron aumentar su participación en el capital social hasta lograr ser accionistas mayoritarios en 1992, momento en que la empresa pasó a ser una cooperativa (cosa que ya estaba prevista desde un principio en el plan elaborado en 1986). La nueva cooperativa mantuvo en su puesto a los administradores profesionales colocados por el RBP y por tanto para este banco siguió siendo un mecanismo financiero viable. El mismo plan se aplicó en 2000 en otra zona arrocera.

Fuente: Alex Valdez Buenaventura, "PAICOR - a cooperative of rice farmers organized by the Rural Bank of Panabo", presentación en una sesión previa a la Reunión de Expertos sobre la financiación del comercio y el desarrollo basado en los productos básicos, UNCTAD, 15 de noviembre de 2004.

C. La tecnología como instrumento para vincular a los agricultores con las redes de comercialización y financiación

38. Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) por sí mismas ya han mejorado las oportunidades de comercialización, pues han permitido que los productores, transformadores y exportadores de países en desarrollo determinen con mucha mayor facilidad los posibles nuevos mercados y estudien los obstáculos de entrada a los mercados y las posibles soluciones. Las TIC también pueden facilitar el acceso a la financiación. Donde mayores posibilidades hay es en la agricultura, pues las TIC pueden servir para llegar a un gran número de agricultores a un costo asequible.

39. Es posible que los agricultores no puedan adquirir las semillas, los fertilizantes, los plaguicidas y otros insumos necesarios para cultivar los productos de gran calidad que ofrecen las mejores posibilidades comerciales. Los planes integrados como los examinados en las secciones anteriores pueden ser una solución. La tecnología puede contribuir a que esos planes resulten más ágiles y, por consiguiente, que sea posible conceder créditos (así como insumos fundamentales) a los agricultores con puntualidad y a un costo razonable.

40. Un ejemplo de un plan relativamente simple (que, no obstante, sigue siendo uno de los poquísimos en el mundo), lo encontramos en Costa Rica, donde un proveedor de insumos creó una sociedad de financiación especializada, "Financiera Trisan", a principios de los noventa para expedir tarjetas de crédito a su clientela y a los clientes de ésta. Esta solución era una alternativa económica a su sistema tradicional de concesión de créditos. El plan resultó rentable, pues los índices relativamente elevados de delincuencia se compensaron con creces con los elevados tipos de interés aplicados a los saldos negativos²¹.

41. Prácticas similares se pueden adoptar en cualquier país y, además, existen posibilidades de innovar. Por ejemplo, las tarjetas de crédito se pueden utilizar como tarjetas inteligentes con las que se pueda efectuar una amplia gama de operaciones como avalar las ventas a plazo, fijar precios, o también operaciones de gestión de riesgos atmosféricos o incluso para obtener financiación de inventarios²². En el recuadro 5 se exponen algunos ejemplos de novedades en esta esfera en la India. Previsiblemente también habrá otras ventajas, pues el mero hecho de conceder un préstamo les permite a los bancos elaborar un historial de solvencia de cada agricultor. Al cabo de unos años, los bancos pueden calificar la solvencia de los agricultores y basar sus futuras decisiones de préstamos en dichas calificaciones, lo que permitirá a los agricultores con mejores resultados un mayor acceso al crédito a medio plazo.

Recuadro 5

Empleo de la tecnología como instrumento en la financiación de la agricultura: la experiencia de la India

Los costos de tramitación de los créditos a los agricultores particulares y luego del servicio de los préstamos individuales son elevados. El préstamo grupal ha sido una de las soluciones a este problema. Sin embargo, con los rápidos avances de la tecnología de la información y las comunicaciones, hoy por hoy se puede utilizar Internet o sistemas basados en tarjetas inteligentes para agregar la demanda de crédito y automatizar el desembolso y el reembolso de los préstamos. La India, en donde varias entidades han emprendido iniciativas importantes de uso de la tecnología para superar las disparidades entre las zonas urbanas y rurales, varios proyectos experimentales ya están dando sus frutos y demuestran las prometedoras posibilidades de este planteamiento.

²¹ Véase M. D. Wenner y R. Quiros, "Agricultural Credit Card Innovation: The case of Financiera Trisan", *Best Practices Series*, Banco Interamericano de Desarrollo 2000.

²² Véase UNCTAD, *Farmers and farmers' associations in developing countries and their use of modern financial instruments*, UNCTAD/ITCD/COM/35, 2002.

Una iniciativa ha sido la de instalar kioscos con conexión a Internet en zonas rurales, que ofrecen una serie de servicios, entre ellos bancarios. Se los puede habilitar para poder hacer operaciones con tarjetas inteligentes y presentan la ventaja adicional de poder integrarse a un bajo costo con las redes de cajeros automáticos, lo que permite, por ejemplo, a un agricultor negociar un crédito con un banco (en la tarjeta inteligente estarían registrados los datos personales del agricultor), utilizar parte de este crédito para pasar un pedido a un distribuidor de fertilizantes y retirar dinero en efectivo del cajero automático, todo ello sin tener que visitar ninguna agencia bancaria ni firmar ningún tipo de documento oficial de préstamo. El Banco ICICI adoptó un plan que se basa en una "tarjeta electrónica de crédito agrario" y que permite a los agricultores registrados en la Junta de Tabaco recibir un préstamo por un valor máximo para adquirir insumos; una vez que la Junta subasta el tabaco, el reembolso del préstamo se deduce automáticamente de lo recaudado con la venta.

Otro plan, puesto en marcha por la bolsa de productos básicos más grande del país, la National Commodity & Derivatives Exchange, permite "desmaterializar" los certificados de depósito. Los agricultores y otros pueden depositar determinados productos básicos (comerciadados en la bolsa) en almacenes acreditados y seguidamente quedan registrados electrónicamente. Se trata de una especie de "billetera electrónica", pero en vez de dinero contiene productos básicos. La venta de los productos básicos, o su aportación como garantía al banco, es muy sencilla. Uno de los principales institutos tecnológicos de la India (ITT) ha desarrollado una versión de este sistema para los pequeños agricultores; ITT ha diseñado una herramienta informática denominada *Infothela*. Básicamente, se trata de una computadora que puede conectarse a Internet que va colocada en un triciclo equipado con un generador de gasoil. Este triciclo puede circular alrededor de un punto central, con un radio máximo de 30 km. Cuando se encuentra dentro de la cobertura que da una antena colocada en ese punto central, los usuarios, por medio de *Infothela*, pueden acceder por banda ancha a Internet gracias a la tecnología inalámbrica (Wi-Fi). Los agricultores pueden utilizar *Infothela* para informarse de los precios, pasar pedidos de insumos, disponer la venta de sus productos y también acceder a sus saldos de productos básicos "desmaterializados", retirar dinero en efectivo con cargo a éstos o desde lejos cursar la orden al almacén de que venda sus productos.

Las posibilidades de este tipo de integración de los agricultores en un plan eficiente de crédito y comercialización de insumos se verán acrecentadas con la sustitución en la India de las tarjetas de crédito "Kisan" (KCC) por una tarjeta inteligente. Con arreglo al sistema KCC, los agricultores de la India pueden tener una línea de crédito cuyo riesgo está asegurado por un organismo público. Las tarjetas de crédito KCC son simplemente cartillas tradicionales en las que se anotan los créditos desembolsados y los reembolsos. Sin embargo, varios bancos han iniciado un proyecto experimental para convertir las tarjetas Kisan en monederos electrónicos o incluso tarjetas inteligentes.

Fuente: Zarin Daruwala, "Agri lending - a different approach", Conferencia sobre el Cambio de Paradigma de la Banca Global, Bangalor, 15 de septiembre de 2004; sitio en la Web del Instituto de Tecnología de la India, Kanpur, <http://www.iitk.ac.in/MLAsia/infothela.htm>.

Capítulo III

CONCLUSIONES: CÓMO PUEDEN CONTRIBUIR LOS GOBIERNOS, EL SECTOR PRIVADO Y LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES A PROMOVER MECANISMOS INNOVADORES DE FINANCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

42. Los compradores de muchos mercados, tanto de países desarrollados como del sector estructurado de los países en desarrollo, imponen unos niveles elevados de calidad a sus proveedores de bienes y servicios. Los proveedores necesitan cumplir esas exigencias para poder entrar en los mercados. En parte, su capacidad para lograrlo depende de sus destrezas y conocimientos, por lo que pueden ser de utilidad una mejor información sobre las normas de los mercados (los requisitos fitosanitarios oficiales, las exigencias particulares de los grandes compradores, los requisitos del mercado en cuanto a puntualidad y los medios adecuados de interacción de los vendedores con los compradores) y la capacitación. Sin embargo, lo más frecuente es que los proveedores tengan que hacer frente a verdaderas trabas en sus esfuerzos para cumplir las exigencias de los compradores, porque no existen ni la infraestructura ni los servicios fundamentales en su entorno o porque difícilmente pueden permitirse modernizar sus instalaciones o procesos productivos.

43. En algunos casos, los proveedores pueden superar esas trabas agrupándose. Por ejemplo, como grupo, los exportadores pueden generar volúmenes y medios financieros suficientes para contratar un vuelo regular para despachar sus productos. Juntos pueden invertir en la infraestructura esencial, como instalaciones de almacenamiento refrigerado en los aeropuertos o laboratorios de ensayo que puedan certificar la calidad que los compradores exigen. Como grupo pueden convencer a un banco que les conceda facilidades de refinanciación para las ventas que realizan a crédito. Sin embargo, esta acción colectiva tiene sus límites y no sólo en su alcance (sólo puede funcionar para bienes comunes), porque, aun colectivamente, los productores, los procesadores y los exportadores puede que sigan sin tener los medios suficientes para invertir.

44. Puede ser posible obtener ayuda del Estado, de los donantes y, en algunos casos, de los compradores que están dispuestos a financiar la construcción de la infraestructura indispensable. Sin embargo, lo más frecuente es que los productores, los transformadores y los exportadores tengan que arreglárselas por sí mismos. Si en principio están en condiciones de producir o vender un producto básico (materia prima o elaborada) a un precio competitivo pero en la práctica no pueden satisfacer las condiciones de entrada en un mercado debido a las insuficiencias de sus propias instalaciones de producción o transformación, a la precariedad de la infraestructura o a la falta de servicios esenciales, entonces puede llegar a ser de utilidad el tipo de mecanismos innovadores de financiación que se describen en el presente informe.

45. Cuando una entidad financiera examina una solicitud individual de préstamo y el posible prestatario no cumple las condiciones de entrada en el mercado, lo más normal es que se desestime esa solicitud (a menos que el prestatario pueda aportar un aval suficiente). Sin embargo, si la entidad financiera aplica un criterio integral que tenga en cuenta todos los eslabones de la cadena de suministro, desde el productor hasta el usuario final, entonces puede resultar viable un paquete de financiación global. La entidad no financiará simplemente las necesidades de un determinado productor o transformador sino que también financiará otra serie

de acciones para descongestionar la cadena de suministro, con la garantía en todo momento de los ingresos que se espera obtener de los últimos compradores. En el informe se han examinado distintas maneras de lograrlo.

46. A primera vista la responsabilidad de proporcionar esta forma de financiación recae en los bancos. Al fin y al cabo, deberían ser intervenciones rentables y nadie estaría obligado a hacer presión sobre el banco para que tomase esta vía o para que subvencionase sus operaciones. Sin embargo, va en el interés público que las entidades financieras aprendan cómo hacerlo lo antes posible. Además, el marco normativo, jurídico y reglamentario debería alentar a las entidades financieras a efectuar este tipo de operaciones y no impedirles aplicar nuevos mecanismos de financiación. Además, puede ocurrir que las carencias en infraestructura y servicios sean de tal magnitud que ningún grupo de empresarios privados puede esperar superarlas, y que entonces resulte necesaria la inversión pública (en particular tratándose de infraestructura).

47. Son tres las principales esferas de acción pública. En primer lugar, los gobiernos deben garantizar un marco normativo, jurídico y reglamentario adecuado, y algunas organizaciones internacionales tal vez puedan prestarles asistencia en esa materia. En segundo lugar, algunas organizaciones pueden prestar asistencia para fomentar los conocimientos y las capacidades de las entidades financieras (y de otros proveedores de servicios fundamentales para la financiación de productos básicos como los almacenistas, los gestores de garantías y las agencias de calificación) en lo tocante a mecanismos innovadores de financiación, que les habiliten para conceder crédito al sector de los productos básicos de un modo integral. En tercer lugar, los gobiernos podrían considerar la posibilidad de invertir, entre otras cosas, en infraestructura comercial como instalaciones portuarias y aeroportuarias, almacenes y centros de calificación y ensayo.

48. Las organizaciones internacionales, entre ellas los donantes de ayuda, deben respaldar plenamente esos esfuerzos por medio del apoyo a la inversión, créditos y subsidios para la asistencia técnica. Un caso ilustrativo es el de BASIX, que tomó un préstamo (a un tipo de interés cero) del Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA) y el Departamento Suizo de Desarrollo y de Cooperación para a su vez conceder crédito en las zonas rurales y pobres de la India. Los donantes tal vez podrían prestar una mayor atención a los grupos que han quedado en gran medida excluidos del crédito oficial y que, por consiguiente, tienen menos posibilidades de superar por sí mismos las trabas financieras (por ejemplo, las agricultoras), así como a los países en que son mayores las carencias en infraestructura comercial, nuevas tecnologías y servicios (en particular, los países menos adelantados). Este fue el caso del Banco NABARD de la India, que pudo probar con resultados satisfactorios una serie de nuevas tecnologías gracias al apoyo de donantes; la asistencia prestada por el Organismo Alemán de Cooperación Técnica fue fundamental para poner en práctica métodos participativos de desarrollo de cuencas hidrográficas; la Sociedad Suiza para el Desarrollo prestó asistencia en la constitución de grupos de autoayuda, y el programa de la Unión Europea para aldeas pobres puso a prueba métodos novedosos para aliviar la pobreza. Todas esas intervenciones se basaron en proyectos experimentales de introducción de nuevas tecnologías y en servicios de asistencia técnica que garantizaran su éxito.

49. Los gobiernos podrían asegurarse de que determinadas acciones en la esfera de la financiación de los productos básicos formen parte integrante de sus planes estratégicos de desarrollo, por ejemplo, las estrategias de reducción de la pobreza. Estas acciones deben inscribirse en el cuadro más general de las políticas macroeconómicas (en particular, las divisas que pueden generarse cuando existe un sistema adecuado de financiación de los productos básicos), de seguridad alimentaria y de reducción de la pobreza, y de la capacidad comercial y la competitividad del país. De no incluirse este elemento específico en el plan de desarrollo estratégico del país y sin el sentido de responsabilidad y de prioridad que pondría de manifiesto, es poco probable que la comunidad de donantes ofrezca su apoyo financiero a proyectos y programas en este sector. Y es que el apoyo de los donantes suele ser esencial, entre otras cosas para el ensayo de nuevos métodos y para actividades educativas y de extensión.

50. Los gobiernos pueden establecer el marco normativo, jurídico y reglamentario que permita una financiación eficaz de los productos básicos²³. Si los gobiernos quieren mejorar la financiación en todos los eslabones de la cadena de suministro deberían examinar, en particular, el marco jurídico en materia de derechos de propiedad, quiebras y la transferibilidad de los certificados de depósito, los contratos y las licencias de exportación²⁴. En la medida de su utilidad, podrían adoptar nuevas normativas, como una ley de certificados de depósito, para establecer un régimen jurídico y reglamentario bien definido. Los organismos donantes deberían apoyar los esfuerzos de los gobiernos.

51. En cuanto a las necesidades de sensibilización y capacitación, los bancos locales por lo general no saben gran cosa de los sistemas de financiación innovadores (hay que tener en cuenta que los experimentos en muchos casos son muy recientes y, por consiguiente, poco conocidos fuera de los países en que se han llevado a cabo). Los bancos locales podrían llegar a ser un importante impulsor de la expansión del crédito a la agricultura y a otros sectores de productos básicos. Los mecanismos de financiación innovadores podrían mejorar su competitividad y aumentar su rentabilidad al atender nuevos segmentos y mercados o al generar ingresos adicionales en sus operaciones con sus actuales clientes²⁵. Es preciso, pues, mejorar sus conocimientos del sector de productos básicos y de los instrumentos innovadores de financiación. Además de la formación y la educación, también resultaría útil que las organizaciones internacionales pudiesen apoyar los proyectos experimentales.

52. También los bancos internacionales y las empresas de productos básicos pueden apoyar esos esfuerzos. Hoy por hoy, cuando las grandes empresas occidentales desarrollan actividades en países en desarrollo incorporan por lo general en sus operaciones un programa de responsabilidad social de la empresa. Los principales motivos para ello son la propia filosofía y la política de las empresas (muchas, si no la mayoría de las principales empresas del mundo

²³ Véase FAO/GTZ, *Agricultural finance: getting the policies right*, FAO 1998.

²⁴ Véase una lista pormenorizada en N. Budd, *Legal and regulatory aspects of financing commodity exporters and the provision of bank hedging line credit in developing countries*, UNCTAD/COM/56, 1995.

²⁵ J. Bucheneau, *Innovation Products and Adaptations for Rural Finance*, Frontier Finance International, http://www.basis.wisc.edu/rfc/documents/theme_products.pdf.

occidental, se definen en la actualidad como ciudadanos empresariales socialmente responsables), la voluntad de establecer buenas relaciones con las comunidades que les acogen y el deseo de evitar problemas con las organizaciones no gubernamentales occidentales.

Si realmente quieren que su repercusión en la economía local sea lo mayor posible, tal vez lo mejor sea que la responsabilidad social de la empresa sea una extensión de sus actividades normales y cotidianas. "No hay intrínsecamente ninguna contradicción entre mejorar el entorno competitivo y empeñarse seriamente en la mejora de la sociedad. En efecto, cuanto más vinculada esté la filantropía de la empresa con el entorno en donde compite, mayor será su grado de compromiso con la sociedad. Si se practica sistemáticamente de un modo que maximice el valor creado, la filantropía centrada en el entorno puede ofrecer a las empresas un conjunto nuevo de instrumentos competitivos que justifique plenamente la inversión de recursos.

Al mismo tiempo, pueden abrir una vía mucho más eficaz para crear un mundo mejor"²⁶.

Por ejemplo, las empresas de productos básicos, así como las cadenas de supermercados y otros grandes compradores, pueden ayudar a los productos y otros agentes locales con financiación para cumplir los requisitos previos de entrada a los mercados, y los bancos internacionales pueden cooperar con los locales para que aprendan a utilizar los mecanismos novedosos de financiación de los productos básicos.

53. También existe la posibilidad de fortalecer las entidades que apoyan la financiación del comercio. Las organizaciones internacionales que financian la infraestructura para el sector de los productos básicos en países en desarrollo, como la Corporación Financiera Internacional, el Banco Europeo de Inversiones o la Corporación de Desarrollo del Commonwealth, podrían ampliar su financiación a los "integradores de la cadena", como las empresas de almacenaje, los gestores de garantías, las empresas de comercialización, las sociedades instrumentales que prestan sus servicios a determinados sectores o empresas y las bolsas de productos básicos. Por ejemplo, para conseguir que los servicios de gestión de garantías sean más accesibles a un mayor grupo de agentes, las instituciones financieras internacionales y los bancos locales podrían invertir en esas empresas, vinculándose con un gestor de garantías experimentado para asegurar la necesaria competencia²⁷.

54. En este sentido, "es preciso que los donantes sean imaginativos para encontrar las formas de trabajar con los agentes del sector privado. Las empresas privadas han dado muestras de flexibilidad al incluir a los agricultores menos prósperos en las operaciones crediticias, pero aun así los donantes pueden encontrar restricciones para apoyar directamente a las empresas, en parte debido al problema de que los fondos públicos redunden en beneficio exclusivo de determinadas empresas al mejorar sus utilidades y su posición en el mercado"²⁸.

²⁶ Michel E. Porter and Mark R. Kramer, "The competitive advantage of corporate philanthropy", *Harvard Business Review*, diciembre de 2002.

²⁷ Uno de los resultados de la labor de la UNCTAD en la India ha sido la creación de una empresa de este tipo en ese país. Sería muy beneficioso si pudiese crearse en África una empresa similar de ámbito regional.

²⁸ D. Pearce, *Buyer and supplier credit to farmers: do donors have a role to play?*, Paving the Way Forward for Rural Finance Conference, USAID, Washington 2004.

55. La liberalización del mercado y la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias ofrecen nuevas oportunidades a los productores de todo el mundo. Sin embargo, puede ser difícil para los proveedores de los países en desarrollo satisfacer las exigencias de los compradores. En muchos casos, para satisfacer esas demandas hay que invertir en las actividades y en el proceso de producción del proveedor o en la infraestructura y los servicios de los que depende. Como en muchos países en desarrollo la financiación es escasa y cara, este obstáculo puede ser insuperable. Sin embargo, si en principio el proveedor puede ofrecer productos básicos a un precio competitivo, entonces con mecanismos novedosos de financiación se puede mejorar toda la cadena de suministro. Los obstáculos de este tipo son más difíciles de superar para los que están más excluidos del sistema de financiación oficial (por ejemplo, las mujeres) o los países con la infraestructura comercial y el sector de servicios más precarios (los países menos adelantados). Teniendo en cuenta los objetivos de desarrollo del Milenio, sería conveniente que la comunidad internacional apoyase las actividades que se desarrollan en esta esfera.
