



Comercio exterior e inversión extranjera

Las respuestas del Comercio Justo a las barreras del mercado

Marco Coscione*

Es opinión de muchos economistas que a través del acceso y la participación en el comercio internacional se obtienen resultados mucho más exitosos, por ejemplo en la lucha contra la pobreza y la reducción de las inequidades, que con las ayudas al desarrollo o los programas condicionados de los organismos financieros internacionales o de las agencias de cooperación. Sin embargo, en el comercio internacional siguen existiendo trabas y barreras que a unos impiden las posibilidades de desarrollo y a otros garantizan los niveles de bienestar adquiridos con el tiempo, con la explotación y las especulaciones. No es

casualidad, de hecho, que la enorme expansión que ha conocido el comercio mundial en las últimas décadas no haya reducido las desigualdades y las injusticias entre los países del Norte y los del Sur, sino todo lo contrario: las ha profundizado. En la República Dominicana, por ejemplo, a pesar de un crecimiento con tasa promedio del 5.4% por año en los últimos 50 años, el poder económico, social y político sigue en manos de unos pocos, “convirtiendo al desarrollo humano en una cuestión de poder, cuando debería ser una cuestión de derechos”¹. Esta fue la principal tesis del Informe de Desarrollo Humano de 2008 del PNUD de República Dominicana, y sigue siendo válida.

* El autor acaba de realizar, desde FUNGLODE, una investigación sobre las Experiencias de Comercio Justo en la República Dominicana, en los rubros de producción de café, cacao y banano. La publicación, primera a nivel nacional sobre el Comercio Justo, salió editada por la FUNGLODE en marzo de 2011. El presente artículo es una introducción general a las respuestas que este movimiento mundial proporciona a las imperfecciones o barreras del mercado tradicional. Para más informaciones: m.coscione@funglode.org.

¹ ODH-PNUD: «Política social: capacidades y derechos. Análisis y propuestas de políticas sociales en República Dominicana», Oficina de Desarrollo Humano del PNUD en la República Dominicana a solicitud del Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, Santo Domingo, República Dominicana, 2010: ix, vol. I.

En contra de estas injusticias y desigualdades, siempre se han levantado voces de luchas y revolucionarias, se han organizado movimientos ciudadanos nacionales e internacionales. En la era del capitalismo avanzado y del neoliberalismo, los movimientos sociales se han reorganizado, han cambiado estrategias, han sido engañados y han vuelto a despertarse, con nuevos objetivos, nuevos actores, nuevas modalidades y respondiendo de distintas formas a la evolución misma del modelo mundial impuesto, proponiendo ahora sí una nueva globalización: la globalización desde abajo, de los derechos y de la solidaridad. Dentro de estos movimientos globales, el Movimiento del Comercio Justo es seguramente uno de los más innovadores y exitosos y, sin duda, uno de los más dinámicos, porque no deja de autocuestionarse, desde adentro y desde abajo. En poco tiempo, lo que al principio era un “oscuro nicho de mercado” se convirtió en “un fenómeno globalmente reconocido”².

El objetivo de fondo del Comercio Justo (en adelante CJ) es la reducción de la pobreza a través de la creación de oportunidades para los productores en desventaja económica: no se trata de asistencialismo o ayuda al desarrollo. Se trata de cambiar las reglas del juego para que los pequeños productores marginados puedan, a través de su trabajo cotidiano, desarrollar sus habilidades, aprovechar las oportunidades del mercado y entonces emprender su propio camino hacia el desarrollo. Pero este trabajo tiene que ser digno, cumplir con las leyes nacionales y los convenios internacionales de la Organización Internacional del Trabajo, no contempla el trabajo forzoso y, en la medida de lo posible (y siempre controlado), el trabajo infantil³. Las relaciones de CJ solo se pueden dar si la organización involucrada “proporciona un entorno de trabajo seguro y saludable para los empleados y/o miembros”⁴. En un país como la República Dominicana, donde por lo menos el 25% de la población recibe menos del salario mínimo y donde los diferenciales salariales entre hombres y mujeres, nacionales y haitianos son aún muy altos, las organizaciones de CJ reman contra la corriente.

A continuación, analizo las principales barreras que impiden este aprovechamiento, y entonces las respuestas que a ellas proporcionan las relaciones de CJ. Este análisis nos ayudará a entender los principios básicos del movimiento y cómo el CJ participa directamente en la lucha contra la pobreza, el hambre y la desigualdad.

1) Falta de acceso al mercado: los pequeños productores se encuentran en zonas de no fácil acceso, no producen volúmenes suficientes, no disponen de transportes adecuados y están obligados a vender los productos a los intermediarios.

El CJ ofrece acceso directo al mercado; las organizaciones de productores rompen con el yugo de los intermediarios, reconocido también por todas las organizaciones dominicanas de CJ como uno de los principales problemas que tienen los pequeños productores para progresar.

2) Altibajos en los mercados internacionales: los pequeños productores están completamente expuestos a las fluctuaciones de los precios, que les impiden planear la producción y la comercialización a largo plazo.

El precio mínimo garantizado, que en teoría debería igualar los costos de producción, los costos para llevar una vida digna y los costos para cumplir con los estándares del CJ, pero que en la práctica tiene también que mediar con las leyes de la oferta y de la demanda, garantiza seguramente mejores ingresos de los que pudieran garantizar los intermediarios locales. Representa un colchón bajo del cual los integrantes del movimiento (tanto productores como importadores y consumidores) no pueden negociar. Sin embargo, cuando el precio de bolsa es mayor del mínimo de CJ, las transacciones comerciales “justas” también se desarrollan a partir del precio en los mercados internacionales. Además de garantizar un precio mínimo, las organizaciones de CJ establecen relaciones comerciales de largo plazo. Todos los miembros de las organizaciones dominicanas de CJ recuerdan que el elemento central de estas nuevas relaciones es la estabilidad y la visión de futuro: poder contar con un pedido seguro durante varios años a veces es más importante que un precio más justo.

3) Falta de información o informaciones imperfectas: los pequeños productores no tienen los medios suficientes para poder cotidianamente recibir informaciones sobre los mercados y los productos; esta carencia, por ejemplo, hace imposible conservar temporáneamente algunos productos para venderlos posteriormente a precios más favorables y aumenta la dependencia hacia los intermediarios que pueden tener acceso a todo tipo de información.

Las organizaciones de CJ del Norte proporcionan informaciones sobre los mercados, los precios, la calidad de los productos o los requisitos de los mercados del Norte. Todas estas informaciones son compartidas y no son monopolios de los intermediarios o de las multinacionales de turno. El desequilibrio informativo se corrige, porque las relaciones comerciales deben de ser transparentes, de confianza y de largo plazo y contemplar una constante rendición de cuentas, tanto hacia el

² Traducción propia del inglés: Murray D.L. y Reynolds, L.T.: “Globalization and its antinomies. Negotiating a Fair Trade movement”, en Reynolds, L.T., Murray D.L. y Wilkinson, J. (2007), Fair Trade. The challenges of transforming globalization, Routledge, New York, USA, pág. 5.

³ “Cualquier participación de niños en la producción de productos de Comercio Justo (incluyendo el aprendizaje de un arte tradicional o artesanal) es siempre revelada y supervisada, y no afecta negativamente el bienestar, la seguridad, los requisitos educativos y la necesidad de jugar de los niños”. Principio 5, “Trabajo infantil y trabajo forzoso”, reconocidos por la World Fair Trade Organization; todos los principios se pueden consultar entrando en la siguiente página web: http://www.wfto.com/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=125&lang=en

⁴ Principio 7, “Condiciones laborales”, de la World Fair Trade Organization.

consumidor, como entre los mismos miembros asociados. Algo que a las mismas autoridades del Estado se les olvida diariamente.

4) Falta de acceso al crédito: los pequeños productores difícilmente acceden a los bancos convencionales, y si les conceden un crédito lo hacen a tasas muy elevadas. Los bancos rurales o comunitarios, que pudieran dar respuesta a las particulares exigencias de los pequeños productores, no están todavía desarrollados como para responder a estas necesidades.

Elemento clave en las relaciones de CJ es el prefinanciamiento, o pago adelantado, por parte de las importadoras “justas”, de por lo menos un 50% del valor del producto final. Sin embargo, no siempre las organizaciones del Norte cumplen con el principio del prefinanciamiento, y las organizaciones de productores tampoco lo solicitan. El problema es entonces doble: las organizaciones del Norte esperan que el productor lo reclame y el productor no realiza los trámites requeridos.

5) Imposibilidad de cambiar ágilmente el tipo de producción: además de tener serios problemas técnicos para generar el cambio, los pequeños productores muy raramente consideran la posibilidad de arriesgarse con otro cultivo, sin tener la seguridad de que su situación (muy pobre pero que les permite sobrevivir) mejorará.

Es un elemento al cual las organizaciones de CJ (no tanto las importadoras, sino sobre todo las productoras) responden a través de la diversificación de la producción: todas las organizaciones de productores dominicanos de CJ la implementan no solamente para vender diferentes productos, sino también para sostener el consumo familiar (entonces diferencias las aportaciones alimenticias a unas dietas muy poco variadas) y alimentar los suelos (el caso de las fincas ecológicas en biodiversidad de Banelino es seguramente el más emblemático).



6) Debilidades organizativas y comerciales: el pequeño productor tiene escasa formación y en cuanto marginalizado es un sujeto débil. Los mismos problemas de debilidad o de gestión podrían caracterizar la estructura asociativa si ésta no tiene ningún incentivo a mejorar su cohesión interna y la participación de los socios.

El CJ solo trabaja con organizaciones que mantengan estructuras participativas y democráticas. Todas las organizaciones dominicanas de pequeños productores de comercio justo cumplen escrupulosamente con este principio, y de la unión hacen su fuerza: en todas, la Asamblea General de los productores socios es la que toma las decisiones a largo plazo, traza las líneas directrices del plan de desarrollo interno y se reúne extraordinariamente todas las veces que se necesite. Las Juntas Directivas están llamadas a ejecutar los mandatos de la Asamblea y de tomar las necesarias decisiones de corto plazo. Creación de oportunidades, garantizar un trabajo y un salario dignos, acceso al mercado, precio mínimo garantizado, relaciones de largo plazo, transparentes y de confianza, rendición de cuentas, prefinanciamiento y diversificación de la producción, son todas medidas que influyen directamente en el desarrollo humano y sostenible de las comunidades rurales. Las organizaciones de pequeños productores de CJ, son “redes comunitarias que contribuyan al fortalecimiento del capital social y al abordaje colectivo de los problemas comunitarios, a fin de mejorar los niveles de convivencia, participación, condiciones de vida y seguridad ciudadana”⁵. Solo falta empezar a conocerlas, reconocerlas y a proporcionarles recursos adecuados.

La inestabilidad de los precios en el mercado internacional, la baja productividad, la limitada capacidad de negociación y de acceso al crédito, las deficiencias en la comercialización y distribución de los productos, las pocas infraestructuras para el almacenamiento y el transporte, la escasa protección estatal y la débil capacidad y voluntad institucional para ejecutar, vigilar y evaluar políticas públicas de apoyo al mundo rural, son características que podemos encontrar en muchos países de América Latina. Son unas de las principales barreras que impiden el desarrollo local rural. Eliminar estas barreras y otras privaciones a la libertad de elegir la vida que las personas mejor valoran para su presente y futuro significa, desde el enfoque de Desarrollo Humano propuesto por Amartya Sen, expandir estas libertades y entonces permitir el desarrollo desde las mismas necesidades de las personas. En este sentido una estrategia de desarrollo debe llevar a la eliminación de estas privaciones y tener bien claro que una de las principales capacidades humanas es la posibilidad de generar ingresos propios a través de un trabajo digno. “Ser libres” no significa “poder hacer todo lo que me da las ganas”, sino liberarse de las cade-

⁵ MEPYD y CNRE (2010), «Un viaje de transformación hacia un país mejor: Propuesta de Estrategia Nacional de Desarrollo 2010-2030», Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo y Consejo Nacional de Reforma del Estado, Santo Domingo, República Dominicana. Eje 2, Objetivo Específico: “Disminuir y aliviar la pobreza mediante un efectivo y eficiente sistema de protección social”.




nas que aún nos atan, para ejercer todos los derechos humanos fundamentales: ser libre del hambre significa tener el derecho a la alimentación y soberanía alimentaria; ser libre del alfabetismo es tener el derecho a una educación de calidad; ser libre de la explotación, es el derecho a un trabajo digno y a un sueldo digno; ser libre de la pobreza, es el derecho a condiciones de vida humanas y dignas; ser libre de la esclavitud, es el derecho a la libre expresión, etcétera.

En este sentido, el CJ trabaja sin duda según una perspectiva multidimensional que no deja atrás ninguna de esas libertades-derechos que de verdad corresponden al desarrollo. La multidimensionalidad es su característica principal. El CJ se inserta en una visión integral del desarrollo en cualquier sociedad. CJ no significa solo comerciar, sino sobre todo repensar éticamente, solidariamente y sosteniblemente la producción, el comercio y el consumo, los tres pilares de la economía mundial. El CJ, entonces, puede ser considerado un importante vehículo para la consecución de una estrategia de desarrollo endógeno, un desarrollo “desde adentro”, basado principalmente en los actores locales y comunitarios, verdaderos protagonistas de la construcción de su propio futuro a través de los recursos humanos y naturales locales y el impulso de innovadoras estrategias de producción y consumo.

Cumpliendo con los diferentes criterios del CJ, como pudimos apreciar, los pequeños productores (así como las organizaciones de CJ del Norte) favorecen el desarrollo local en todas sus dimensiones, pero sobre todo amplían el proceso de creación de capacidades. Al mismo tiempo, el CJ teje relaciones globales estables y de largo plazo entre los países del “centro” y de la “periferia” y lucha por un cambio de las injustas reglas del

comercio internacional también desde arriba, a través de las campañas y del necesario *lobby* político. Fomenta entonces desde abajo, aquella “Alianza Mundial para el Desarrollo” de la cual se habla en el ODM número 8, para la cual, sin embargo, no se ha puesto ninguna fecha límite. Es hora de ponerle fecha. La interconexión entre relaciones internacionales y propuestas locales hacen del CJ una de las experiencias local-globales de mayor éxito en la búsqueda de alternativas reales al sistema económico actual y sus evidentes carencias. En este sentido, el movimiento del CJ ha ido acercándose siempre más a otros movimientos de Economía Solidaria, sobre todo en América Latina.

Es justamente desde los países latinoamericanos que más se discuten y se abordan estos temas. El continuo plantearse nuevas perspectivas ha llevado a los latinoamericanos a considerar, en palabras del peruano Alfonso Cotera, una perspectiva más “integrada o autocentrada”, a través de la cual se entienda que el CJ no es solo “una estrategia de promoción local sustentable, sino además, de [...] generación de empleo, relaciones de equidad entre mujeres y hombres, y entre generaciones, y de movilización de valores éticos culturales para el desarrollo desde el espacio local”⁶. En pocas palabras, una verdadera estrategia local, nacional y global de desarrollo humano y sostenible. 

⁶ Cotera Fretel, A. (2007), “Comercio Justo: una visión desde América Latina”, en *Afirmando prácticas democráticas y estrategias solidarias para un desarrollo sustentable. Memoria del II Encuentro Latinoamericano de Economía Solidaria y Comercio*.