



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

POSGRADO DE ECONOMÍA

**“EL COMERCIO JUSTO COMO ALTERNATIVA AL  
COMERCIO INTERNACIONAL CONVENCIONAL. EL  
CASO DE TRES ORGANIZACIONES APÍCOLAS  
CERTIFICADAS, EN EL SURESTE DE MEXICO”**

**T E S I S**

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

**MAESTRA EN ECONOMÍA**

**P R E S E N T A :**

**TAMILA DIB AMMOUR**

TUTOR:

DRA. YOLANDA TRÁPAGA DELFÍN

México, D.F. Año 2010



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

“(...)

- *Si yo me dedico a hacer todas esas canastas, ¿Quién cuidará de la milpa y de mis cabras? ¿Quién cazará los conejitos para tener carne en domingo? Si no cosecho maíz, no tendré tortillas; si no cuido mis tierritas, no tendré frijoles, y entonces ¿qué comeremos?*

- *Yo darle mucho dinero por sus canastas, usted poder comprar todo el maíz y frijol y mucho, mucho más.*
  
- *Eso es lo que usted cree, patroncito. Pero mire: de la cosecha del maíz que yo siembro puedo estar seguro, pero del que cultivan otros es difícil. Supongamos que todos los otros indios se dedican, como yo, a hacer canastas; entonces ¿quién cuida el maíz y el frijol? Entonces tendremos que morir por falta de alimento. (...) Nadie trabajaría las milpas, y el maíz y el frijol se pondrían por las nubes y no podríamos comprarlos y moriríamos”*

*Extracto del cuento de B.TRAVEN, “Canastitas en Serie” de Canasta de cuentos mexicanos. Grupo Editorial Sayrols, 1988.*



# ÍNDICE

## Página

|   |   |           |
|---|---|-----------|
| <b>Introducción</b>   | - | <b>6</b>  |
| <b>Capítulo 1: El Marco Teórico del Comercio Internacional</b>  | - | <b>10</b> |
| A. Las Principales Teorías del Comercio Internacional de la Competitividad  | - | 10        |
| 1. <i>Los mercantilistas</i>  | - | 11        |
| 2. <i>Las ventajas absolutas de Adam Smith</i>  | - | 12        |
| 3. <i>Las ventajas comparativas de David Ricardo</i>  | - | 14        |
| 4. <i>El modelo de Heckscher-Ohlin o el modelo de proporciones de factores</i>  | - | 18        |
| B. La Vigencia del Concepto de Ventaja Comparativa  | - | 21        |
| C. La Falacia de un Comercio Justo y Libre: Reglas Discrecionales de la OMC y Características del sector Agrícola   | - | 24        |
| 1. <i>El proteccionismo de los países del Norte</i>   | - | 24        |
| 2. <i>Porqué el comercio internacional agrícola tiene que ser administrado</i>  | - | 26        |
| D. La Falacia de las Bondades de la Liberalización del Comercio Internacional   | - | 30        |
| 1. <i>La teoría de la dependencia: el principio de ventaja comparativa lleva a la degradación de los términos de intercambio de los países del Sur y no les permite crecer.</i> | - | 30        |
| 2. <i>La teoría marxista: el proteccionismo de los países ricos genera un intercambio desigual y el mantenimiento de un dominio de esos sobre la periferia pobre</i>            | - | 35        |
| 3. <i>Los efectos sociales de la liberalización del comercio internacional agrícola</i>   | - | 37        |
| 4. <i>Los efectos ambientales de la liberalización del comercio internacional agrícola: la crítica de la economía ecológica a la economía convencional</i>                      | - | 38        |
| E. Conclusiones   | - | 42        |

|  |             |
|--|-------------|
| <b>Capítulo 2: El Comercio Internacional de la Miel Natural de Abeja</b>                 | <b>- 43</b> |
| A. Una producción Mundial Estable, Dominada Por los Países del Sur                       | - 43        |
| B. Importación y Consumo Crecientes, Concentrados en los Países del Norte                | - 50        |
| C. Exportaciones   | - 56        |
| D. El Precio al Productor  | - 59        |
| <br>   |             |
| <b>Capítulo 3: Presentación del Comercio Justo (CJ)</b>                                  | <b>- 62</b> |
| A. Definición y Orígenes   | - 62        |
| B. El Funcionamiento del CJ: Las Principales Actividades de los Actores del CJ           | - 65        |
| 1. <i>La cadena integrada</i>  | - 66        |
| 2. <i>La cadena certificada (sellada)</i>  | - 68        |
| C. Los Criterios de Certificación  | - 72        |
| 1. <i>Estándares comerciales de FLO</i>  | - 72        |
| 2. <i>Criterios genéricos que aplican a los productores</i>                              | - 73        |
| 3. <i>El precio justo de FLO</i>   | - 76        |
| D. Los Efectos del CJ  | - 79        |
| E. Límites y contradicciones del CJ  | - 82        |
| <br>   |             |
| <b>Capítulo 4: El Comercio Justo de la Miel</b>  | <b>- 87</b> |
| A. Las Particularidades de la Miel Natural de Abeja                                      | - 89        |
| B. Cifras del CJ en la Miel Natural de Abeja   | - 91        |
| C. Criterios de Certificación FLO Específicos a la Miel                                  | - 93        |
| 1. <i>Estándares de calidad y de comercialización</i>                                    | - 93        |
| D. Impacto de los Criterios de Certificación FLO Sobre las Organizaciones y sus Miembros | - 97        |
| 1. <i>Impacto económico del CJ en la organización</i>                                    | - 97        |
| 2. <i>Observaciones</i>  | - 105       |
| 3. <i>Impacto en aspectos de desarrollo social y organizacionales</i>                    | - 108       |
| 4. <i>Organización y solidaridad</i>   | - 111       |
| 5. <i>Capacitación técnica y control de calidad</i>                                      | - 115       |

|   |              |
|---|--------------|
| <b>Conclusiones</b>                     | <b>- 118</b> |
| <b>Bibliografía y Otras Referencias</b> | <b>- 121</b> |



## **INTRODUCCIÓN:**

En mayo del 2004, durante una visita de comunidades en el Estado de Veracruz, pregunté a un grupo de campesinos acerca del apoyo del Estado a la comunidad. Comentaron que sí habían recibido apoyo. Éste había sido en forma de pollos, destinados a empezar un proyecto de cría y comercialización de pollos en la comunidad. El proyecto resultó no ser rentable porque los pollos, antes de su entrega al pueblo, habían crecido comiendo un grano industrial y que era lo único que podían comer. Los campesinos tenían por lo tanto que conseguir este grano, caro, en otro pueblo. Finalmente, optaron por comerlos, dando fin al proyecto.

Esta anécdota ilustra el vacío que existe entre la voluntad de las políticas económicas y la realidad del campo. La participación del Estado al desarrollo rural no puede ser excluyente de la participación activa de la población rural en la toma de decisiones.

En el contexto de liberalización económica nacional e internacional y de caída de los precios agrícolas en los años 1980s, los campesinos mexicanos (sobre todo los productores de café) se organizan para hacer frente a la drástica baja de sus ingresos. De hecho, en 1988, participan a la creación de la primera iniciativa del comercio justo (CJ) certificado: el café Max Havelaar, producido por la organización UCIRI (Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo) en Oaxaca y vendido en Holanda, gracias al apoyo de la asociación holandesa Solidaridad. Este sello concretiza una forma alternativa de intercambiar entre los países del Sur y los países del Norte y permitirá a los campesinos de Oaxaca seguir exportando su café a cambio de un precio por encima del precio internacional convencional. A partir de esta experiencia, se multiplicaron los sellos de CJ en el mundo, expandiendo esta nueva forma de comercio entre los países productores del Sur y los países consumidores del Norte. Actualmente, más de 20 años después, este sistema se encuentra administrado y promovido por FLO (Fairtrade Labelling Organization) una organización sin fines de lucro

creada en 1997, en Alemania, cuyos miembros son 19 iniciativas nacionales de CJ en los países del Norte y tres organizaciones que representan a más de 560 productores en África, Asia y América latina. Es también en México que se crea la primera forma de CJ Sur-Sur, es decir, el desarrollo de un mercado nacional alternativo solidario para las organizaciones de pequeños productores. La asociación a cargo de esta actividad es Comercio Justo México A.C.

### **Cabe preguntarnos, ¿Cuáles son los impactos cualitativos del Comercio Justo sobre las organizaciones de los pequeños productores en México?**

Para efectos de este trabajo, estudiaremos el caso de la comercialización de la miel en el sistema CJ. Más específicamente, veremos el caso de tres organizaciones de pequeños apícolas certificados por CJ: Miel Flor de Campanilla, S.C. en Oaxaca, Productores de la Selva Lacandona, S.S.S. (PROASEL) y Mieles del Sur, S.C. en Chiapas.

Usaremos la definición de FLO para acotar el término “**pequeño productor**”:

*“Se entiende por pequeños productores a aquellos que no dependen estructuralmente de trabajo contratado permanente, administrando su finca principalmente con su propio trabajo y el de su familia.”<sup>1</sup>*

Usaremos el término “**miel**” para referirse a la miel natural de abeja, definida como *“la sustancia dulce producida por las abejas del néctar de las flores o de las secreciones de plantas vivas que ellas colectan, transforman y combinan con sustancias específicas y que finalmente almacenan en los panales de miel”<sup>2</sup>*

Finalmente, cabe aclarar que usaremos los términos “**países del Norte**” y “**países del Sur**” en vez de “país desarrollado / subdesarrollado” o “rico / pobre”. Esto porque considero que el término “desarrollado” es muy polémico y vicioso. Si nos basamos en el Producto Interno Bruto o PIB per cápita con paridad de

---

<sup>1</sup> FLO, *Criterios Genéricos de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de Pequeños Productores*. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net). Versión 01/01/2009. p.4.

<sup>2</sup> FLO. *Criterio de Comercio Justo para Miel, para las organizaciones de pequeños productores*. [http://www.fairtrade.net/fileadmin/user\\_upload/content/Honey\\_SP\\_Dec\\_05\\_SP.pdf](http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/Honey_SP_Dec_05_SP.pdf). 2005. p.1.

poder adquisitivo (PPA), encontramos que en el 2007, Estados Unidos fue el onceavo (con 45,840 usd) y México se encuentra en el lugar 74 (con 13,910usd)<sup>3</sup>. Pero si usamos variables adicionales como el acceso a la salud de calidad, el acceso a la educación de calidad y la alimentación, no podemos perder de vista que la salud es privada en Estados Unidos, que el Banco Mundial registra en ese país una matriculación del 91.7% en el nivel educativo primario contra el 97.7% en México, el 98% en Cuba y el 98.6% en Francia (por tomar ejemplos)<sup>4</sup> y que si bien el nivel de hambre en Estados Unidos es de los más bajos en el mundo (menos del 5%), cabría preguntarnos acerca de la calidad de la nutrición cuando sabemos que más del 66% de la población adulta sufre de sobrepeso, la mitad de ellos de obesidad<sup>5</sup>. ¿Estos datos nos hablan de desarrollo? También cabe preguntarnos: ¿un país en dónde la pena de muerte es legal en ciertos Estados se puede considerar “desarrollado”?

Finalmente, referente al uso de los términos “rico” *versus* “pobre”, recordemos que México es el treceavo más rico del mundo con un PNB de 989.5 mmdd, sin embargo, en el 2002, el 20% de los mexicanos vivían abajo de la línea nacional de pobreza alimentaria, el 26% abajo de la línea de pobreza de capacidad y el 52% abajo de la línea de pobreza de patrimonio.<sup>67</sup>

Los países del Norte se definen como los países siguientes (aunque no estén en el hemisferio Norte): Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea, Suiza, Rusia,

<sup>3</sup> BANCO MUNDIAL. Data and Statistics. [www.bancomundial.org/](http://www.bancomundial.org/)

<sup>4</sup> BANCO MUNDIAL. Data and Statistics. [www.bancomundial.org/](http://www.bancomundial.org/)

<sup>5</sup> FAO. Estado Nutricional de Adultos.

[http://www.fao.org/es/ess/faostat/foodsecurity/index\\_es.htm](http://www.fao.org/es/ess/faostat/foodsecurity/index_es.htm). Ultimo dato del 2003-2004.

<sup>6</sup> INDESOL. *Nota técnica para la medición de la pobreza con base a los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 2002.*

[http://www.indesol.gob.mx/docs/3\\_genero/niv\\_Nota\\_tecnica\\_pobreza\\_2002.pdf](http://www.indesol.gob.mx/docs/3_genero/niv_Nota_tecnica_pobreza_2002.pdf) p.10.

<sup>7</sup> “La “pobreza alimentaria”, identifica a población cuyo ingreso es inferior al necesario para adquirir una canasta suficiente de alimentos. [...] el ingreso mensual requerido fue de \$790.74 y \$584.34 pesos a precios del año 2005, por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente. La [...] “pobreza de capacidades” se refiere al ingreso que permite cubrir las necesidades mínimas de alimentación, pero que es insuficiente para realizar la inversión necesaria en la educación y la salud para cada miembro del hogar. El ingreso monetario mensual se estimó en \$969.84 y \$690.87 pesos de 2005 por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente. La [...] “pobreza de patrimonio” se refiere a la población que cuenta con el ingreso suficiente para cubrir sus necesidades mínimas de alimentación, educación y salud (superior a la línea de pobreza de capacidades), pero que no les permite adquirir los mínimos aceptables de vivienda, vestido, calzado y transporte, para cada uno de los miembros del hogar. El ingreso establecido para esta línea de pobreza equivalió a \$1,586.54 y \$1060.34 pesos de 2005 por persona para zonas urbanas y rurales, respectivamente.”. CENTRO DE INVESTIGACION PARA EL DESARROLLO A.C. (CIDAC). <http://www.cidac.org/es/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=167>.

Australia, Nueva Zelandia y Japón. Los países del Sur son: todos los países de África, América Latina y Asia, menos Japón.

Nuestro **principal objetivo** será, por lo tanto, el tratar de entender **cuál fue el impacto cualitativo del Comercio Justo sobre las tres organizaciones productoras apícolas estudiadas.**

Para esto, empezaremos por demostrar que el comercio internacional convencional en el sector agropecuario es administrado en y por los países del Norte, a pesar de la insistencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que ellos mismos controlan, en liberar los mercados. Si bien la liberalización del sector agropecuario ha tenido algunos efectos positivos macroeconómicos de corto plazo, es probado que sus efectos tanto económicos como sociales y ambientales a largo plazo (desarrollo sustentable) han sido devastadores sobre todo para los pequeños productores. Quedará claro que es necesaria una propuesta alternativa. En un segundo paso, estudiaremos el mercado internacional de la miel. Veremos que éste es cada vez más inestable y que México ha perdido su posición dentro de los principales productores y exportadores a pesar de la gran calidad de su miel. Esto afirmará la necesidad de un esquema diferente del comercio internacional para los productores apícolas de México. En el tercer capítulo, estudiaremos la propuesta del CJ: sus orígenes, su funcionamiento, los criterios de certificación y cómo se define un precio justo. Veremos también que el CJ tiene sus límites. Finalmente, estudiaremos el caso de las tres organizaciones de CJ mencionadas y en qué medida se han visto afectadas desde su ingreso al esquema CJ.

El presente trabajo de investigación se basa en datos tanto primarios como secundarios. Los datos primarios fueron recolectados usando entrevistas a los directivos de cada una de las tres organizaciones, entre abril y septiembre del 2008. Se entrevistó de nuevo en junio del 2009 para efectos de complementar y actualizar las informaciones obtenidas el año anterior. Los datos secundarios fueron obtenidos de una investigación bibliográfica y electrónica, cuyas referencias se encuentran al final del presente documento.



## **CAPITULO 1:**

### **EL MARCO TEORICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

El objeto de este capítulo es presentar las principales teorías del comercio internacional que sirven de referencia a la normatividad del intercambio ordenado por la Organización Mundial del Comercio (OMC). De tal manera, nos acercaremos a los conceptos de competitividad, división internacional del trabajo y especialización, los cuales, contrastados con algunas evidencias empíricas y los enfoques cepalinos y marxistas, comprobarán que no hay libertad en el comercio convencional, aunque lo reivindique.

#### **A. LAS PRINCIPALES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y DE LA COMPETITIVIDAD**

Esta parte expondrá las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional, haciendo énfasis en el concepto de **ventaja comparativa**. También intentará contestar a tres preguntas fundamentales:

- ¿Cómo se conciben los intercambios internacionales?
- ¿Cómo se determinan los precios?
- ¿Cuál es el efecto del comercio internacional sobre los países participantes?

Después de una breve presentación del pensamiento mercantilista, se plantean primero las teorías clásicas de las ventajas: la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo. Luego, se desarrolla el modelo neoclásico de Heckscher-Ohlin-Samuelson<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> He descartado muchas teorías porque quise plantear las principales que considero ser herramientas para el presente trabajo. Por ejemplo, no he considerado útil plantear la teoría del ciclo de vida de Vernon, tampoco la que expone el intercambio intra-rama de Balassa, ni la de economía de escalas y monopolio de Krugman porque considero que no se aplican al sector de los alimentos primarios.

## **1. Los mercantilistas:**

Los mercantilistas (aprox. 1500-1750) no desarrollaron ninguna teoría del sistema económico, ya que se reconoce que los padres de la ciencia económica son los fisiócratas<sup>2</sup>. Sin embargo, su pensamiento y sus principios de intercambio internacional constituyen un punto interesante de estudio. Ellos consideraban que la riqueza nacional la constituía la cantidad de metales preciosos que poseía una nación. Estos acervos de metales se amontonan solamente con una balanza comercial positiva y permiten la formación de un ejército fuerte para defender al país e incentivar la conquista de nuevos territorios (europeos o colonias). Por lo tanto, la fuerza de un país y su riqueza material están íntimamente ligadas. Por eso, se le otorgaba un papel bastante significativo al Estado quien controlaba el uso e intercambio de los metales a través de políticas de fomento de las exportaciones y de limitación de las importaciones. Más exactamente, el Estado se encargaba de proteger los monopolios de comercio que constituían el eje de la acumulación de ganancias. El intercambio, en esta lógica, es un juego de suma cero. Es decir que un país gana del comercio solamente si otro pierde, dado que las exportaciones de uno son las importaciones de otro.

La importancia de hacer referencia a los mercantilistas en este trabajo radica en el hecho de que demuestra cómo el comercio y la globalización, en la forma más temprana del desarrollo del capitalismo, son inherentes al proceso de acumulación del capital. En la visión de los mercantilistas, el incremento del acervo de riqueza depende totalmente de un intercambio entre dos naciones. Este punto será retomado por unos de los padres de la ciencia económica, aunque de forma diferente.

---

<sup>2</sup> La fisiocracia apareció en el siglo XVIII con las teorías de los franceses François Quesnay y Anne Robert Jacques Turgot. Los fisiócratas estaban opuestos a la teoría del mercantilismo ya que para ellos solamente la agricultura podía generar un excedente económico y por lo tanto riqueza. La manufactura y el comercio eran estériles según ellos.

## 2. Las ventajas absolutas de Adam Smith:

En su obra, *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, Adam Smith inicia una etapa en el pensamiento económico sobre el comercio internacional, poniendo en tela de juicio la teoría de los mercantilistas.

*“No siempre es necesario atesorar oro ni plata para que una nación pueda sostener una guerra con países extranjeros, o mantener armadas o ejércitos en países distantes. (...) La nación que del producto anual de su industria, de las rentas de sus tierras, del trabajo de su país, y de su acervo consumible tiene con qué comprar aquellos bienes en parajes distantes, se halla en condiciones de sostener una guerra con otras naciones”<sup>3</sup>*

Por lo tanto, un país no tiene que producir los bienes, sino tener con qué comprar estos bienes a otras naciones que los producen. Los argumentos de los principios de la OMC se basan en esta aseveración.

La teoría de Smith sobre el comercio internacional parte de varios principios. El primero de ellos es que el egoísmo individual lleva a un bienestar social. Es decir que la acción de cada uno de nosotros para satisfacer nuestras necesidades propias se cumple, sin quererlo necesariamente, satisfaciendo otras necesidades de la sociedad o de parte de ella<sup>4</sup>. Este egoísmo estimula la propensión humana al intercambio. Es el segundo principio. Así, si una persona produce arcos y flechas, los puede intercambiar contra carne con un cazador. Como tercer principio, la **división del trabajo** se deriva de esta propensión a negociar. En los tres primeros capítulos del libro 1, el autor demuestra de qué manera la división del trabajo permite aumentar los rendimientos de la producción.

---

<sup>3</sup> SMITH, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. FCE, México, 1987. Libro 4 Capítulo 1. p.388.

<sup>4</sup> *Ibíd.* Libro 1, capítulo 2. p.17.

*“La división del trabajo, en cuanto puede ser aplicada, ocasiona en todo arte un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo”<sup>5</sup>.*

Por lo tanto, un incremento en la productividad también incrementa la producción, y como lo señala Smith en el capítulo 3 del libro 1, un mercado limitado puede ser un obstáculo al crecimiento del producto. Por eso, conviene a un país buscar fuera de sus fronteras salidas a sus excedentes.

El intercambio internacional genera tres beneficios a un país:

*“La importación de oro y de plata no es el principal, y menos aun el único beneficio que una nación obtiene del comercio exterior. Las naciones que lo practican, no importa su condición, reciben de él dos nuevos y adicionales beneficios. Remiten al exterior el excedente del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y consiguen traer, a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país. Confieren valor a las cosas nacionales superfluas, al cambiarlas por otros productos que satisfacen parte de sus necesidades, y de esta manera incrementan sus disfrutes.”<sup>6</sup>*

Así, gracias al comercio internacional un país puede intercambiar sus excedentes contra bienes que él no produce pero que necesita. En suma, el comercio internacional incrementa la riqueza de una nación. Más aun, este comercio, combinado con una especialización en la producción (es decir una división del trabajo a nivel internacional) asegura la optimización del proceso de acumulación.

El bien que un país elige para producir, es el bien que contiene el menor valor comparado con otros países, es decir el que contiene la cantidad más pequeña de trabajo<sup>7</sup>. En otros términos, un país debe de comercializar un bien dado si es el país más eficiente en la producción de este bien. A este concepto se le llama la **ventaja absoluta**. En este caso, el comercio internacional es un juego de

---

<sup>5</sup> Ibídem. Libro 1, capítulo 1. p.9.

<sup>6</sup> Ibídem. Libro 4, capítulo 1. p.393.

<sup>7</sup> Según la teoría del valor-trabajo.

suma positiva, dado que los dos países ganan al intercambiar sus excedentes para recibir bienes que no producen.

A pesar de la lógica aceptable de esta teoría, ella no nos logra explicar por qué una nación importa bienes para los cuales tiene ventaja absoluta frente a sus socios. El concepto de ventaja comparativa de David Ricardo llena este vacío.

### **3. Las ventajas comparativas de David Ricardo:**

En 1817, David Ricardo expone, en su obra *Principios de Economía Política y Tributación*, el concepto de las **ventajas comparativas**<sup>8</sup>. No es la ventaja absoluta de los bajos costos de producción que importan sino la *ventaja relativa* de productividad entre diferentes países.

Al principio del capítulo 7 de la obra anteriormente citada, Ricardo precisa que el comercio internacional incrementa las utilidades solamente si permite disminuir los salarios reales.

En efecto, la extensión del comercio internacional puede incrementar la cantidad de bienes obtenidos y por lo tanto incrementar el “disfrute” que se hace de ellos, es decir el bienestar<sup>9</sup>. Pero de ninguna manera, ello asegura el aumento de las utilidades. Eso porque los productos importados se compran con los productos exportados o producidos internamente. Es decir que se intercambia un bien contra otro que tiene el mismo valor<sup>10</sup>.

Por otra parte, la tasa de utilidades se puede incrementar solamente si disminuyen los costos de producción, es decir los salarios (dado que es la teoría del valor-trabajo que rige). Y para esto, es necesario que disminuyan los precios

---

<sup>8</sup> RICARDO, David. *Principios De Economía Política Y Tributación*. Capítulo 7: *Sobre Comercio Exterior*. FCE, México. 1987 (tercera edición).

<sup>9</sup> Según la economía clásica, la cantidad y diversidad de los productos disponibles es señal de mayor bienestar. La realidad nos muestra que no es así. Simplemente nos da una ilusión del bienestar. Por una parte, porque el bienestar no se mide en cantidad sino que en calidad – cuando no estamos en situación de pobreza- y porque de forma general, las sociedades han perdido el rumbo de lo que es una necesidad. Cabría preguntarnos si la diversidad en los cereales o en las marcas de automóviles nos da bienestar: 1. ¿necesitamos el producto? 2. ¿necesitamos esta diversidad? 3. ¿tenemos con qué pagar el producto?... Son reflexiones que la economía no puede y no debe poner de lado.

<sup>10</sup> Ibídem, p98.

de los alimentos y bienes consumidos por la fuerza de trabajo empleada. Eso se puede conseguir a través del progreso técnico o del comercio internacional. El progreso técnico (o “perfeccionamiento de la maquinaria”), aplicado en la producción de consumo para los asalariados, permite disminuir la cantidad de trabajo contenida en dichos bienes y por lo tanto su valor y por lo tanto su precio. El comercio exterior, por su parte, permite comprar esos bienes a países que, por su dotación en recursos naturales, los puede producir a menores costos que si estuvieran producidos internamente<sup>11</sup>.

Así, Ricardo escribe:

*“El comercio exterior, aun cuando altamente beneficioso para un país, pues aumenta la cantidad y variedad de los objetos en que puede gastarse el ingreso, y proporciona, por la abundancia y baratura de los bienes, incentivos para ahorrar, no muestra ninguna tendencia a aumentar las utilidades del capital, a menos que los productos importados sean de la clase en que se gastan los salarios del trabajo.”*<sup>12</sup> *“...no los salarios nominales, sino los reales; no del número de libras que pueda pagarse anualmente al trabajador, sino de los días de trabajo necesarios para obtener ese dinero.”*<sup>13</sup>

En resumen, Ricardo admite que el comercio internacional tiene ventajas pero solamente si permite bajar los costos salariales reales.

Ahora, ¿cuáles son los productos que se intercambian entre los países según el autor? La respuesta a esta pregunta está dada por el famoso ejemplo de intercambio del vino portugués y de la tela inglesa<sup>14</sup>:

Sean dos países, Inglaterra y Portugal, que producen dos bienes: vino y tela. El único costo de producción es el salario dado que el factor de producción es el trabajo, y se mide por el número de hombres por año necesarios para la

---

<sup>11</sup> Ibídem, pp.100-101.

<sup>12</sup> Ibídem, p.101.

<sup>13</sup> Ibídem, p.109.

<sup>14</sup> Ibídem, p.103.

producción de una unidad de un bien. El cuadro siguiente indica el costo de producción de cada bien en cada uno de los dos países:

Tabla 1. Los costos unitarios de producción de la tela y del vino en Inglaterra y en Portugal en el modelo ricardiano (en hombres al año).

|      | Inglaterra | Portugal |
|------|------------|----------|
| Tela | 100        | 90       |
| Vino | 120        | 80       |

Fuente: RAINELLI, Michel. *Le Commerce International*. Collection Repères. Editions La Découverte. Paris, 1988. p.46.

Según estos datos, Portugal tiene una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, lo que, para Smith, implicaría que Portugal debería de producir ambos bienes. Pero Ricardo afirma que los dos países ganarían en especializarse e intercambiar su producción porque los costos unitarios *relativos* en la producción de la tela con respecto al vino (o sea *los costos de oportunidad* de producir tela en vez de vino) no son iguales. En el caso de Inglaterra este costo es de  $100/120=0.83$ , y en el caso de Portugal este mismo costo es igual a  $90/80= 1.125$ .

Dicho de otra manera, en condiciones de autarquía, Inglaterra deberá dejar de producir 0.83 unidades de vino para producir una unidad de tela. O bien, Inglaterra deberá de dejar de producir 1.2 unidades de tela para producir una unidad de vino ( $120/100$ ). En el caso de Portugal, basta con renunciar a  $80/90=0.89$  de tela para producir una unidad de vino, y a 1.125 unidad de vino para producir una unidad de tela (ver el cuadro 2).

Tabla 2. Los costos de oportunidades de producción de la tela y del vino en Inglaterra y en Portugal en el modelo ricardiano (en unidad de producción)

|      | Inglaterra      | Portugal       |
|------|-----------------|----------------|
| Tela | 0.83 (=100/120) | 1.125 (=90/80) |
| Vino | 1.2 (=120/100)  | 0.89 (=80/90)  |

Fuente: Elaboración propia con base a RICARDO, David. *Principios De Economía Política Y Tributación*. Capítulo 7: *Sobre Comercio Exterior*. FCE, México. 1987 (tercera edición).

Resulta de estas consideraciones que la producción de vino es relativamente más costosa en Inglaterra (1.2) que en Portugal (0.89). Por lo que conviene a Inglaterra producir tela e importar vino y a Portugal exportar vino e importar tela. Eso es verdad mientras Portugal pueda exportar una unidad de vino a cambio de la importación de al menos 0.89 unidades de tela, pero no más que 1.2 unidades de tela. En efecto, si una unidad de vino se intercambia por menos que 0.89 unidad de tela, conviene más a Portugal producir su tela. En el otro caso, si una unidad de vino se intercambia por más que 1.2 unidad de tela, conviene más a Inglaterra producir su vino.

Resulta de este ejemplo que los países se especializan en la producción de los bienes para los cuales tienen una ventaja comparativa de productividad.

Los beneficios generados por el modelo ricardiano, en un contexto de libertad de acción de los agentes económicos para asegurar la minimización de los costos y mayores productividades, residen en la diversificación de las posibilidades de consumo por una parte, y en un método indirecto de producción de otro bien por medio de la importación, financiada gracias a las exportaciones.

Así, como lo especifica Michel Rainelli<sup>15</sup>, la teoría ricardiana del comercio exterior provee dos consideraciones:

1. una explicación de la composición del comercio internacional, es decir los productos involucrados en el intercambio.
2. Una demostración de que existen ganancias en la apertura comercial.

El concepto de ventaja comparativa constituye una noción clave para el desarrollo de nuevas teorías del comercio internacional. La famosa teoría neoclásica de los dos suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin es una de ellas.

---

<sup>15</sup> RAINELLI, Michel. *Le Commerce International*. Collection Repères. Editions La Découverte. Paris, 1988. p.46.

#### **4. El modelo de Heckscher-Ohlin o el modelo de proporciones de factores (1919-1931):**

Mientras que el modelo ricardiano señala que el comercio internacional se constituye en función de la ventaja comparativa (la productividad relativa), el modelo de Heckscher-Ohlin explica el origen de esta ventaja comparativa en la *dotación en factores de producción* (o sea la abundancia de estos factores) por una parte, y por otra parte en la *intensidad de uso de dichos factores* en la producción.

La presentación del modelo se inspira del desarrollo que Krugman ha hecho de él<sup>16</sup>.

Existe una economía que produce dos bienes: textiles y alimentos, con dos factores de producción: trabajo (L) y tierra (T).

La elección de los insumos que se incorporan a la producción depende de la **relación de precios de factores**,  $w/r$ , donde  $w$  es el salario por unidad de trabajo (una hora por ejemplo) y  $r$  es el costo de una unidad de tierra (por ejemplo una hectárea). Si el país tiene una dotación relativamente más alta en tierra que en trabajo, entonces la relación de precio de factores ( $w/r$ ) será alta. Es decir que el costo del trabajo es relativamente mayor que el costo de la tierra. En función de este parámetro, el país decide producir bienes intensivos en tierra (como los alimentos). El contrario ocurre si el país tiene una dotación alta en trabajo.

Cabe señalar que la influencia del modelo ricardiano es muy importante en esta teoría, ya que a lo que se refiere es a una ventaja relativa. Ambos factores, trabajo y tierra, pueden ser abundantes en el país, pero lo que es relevante aquí es la *abundancia relativa*, de uno con respecto a otro, no su abundancia absoluta.

---

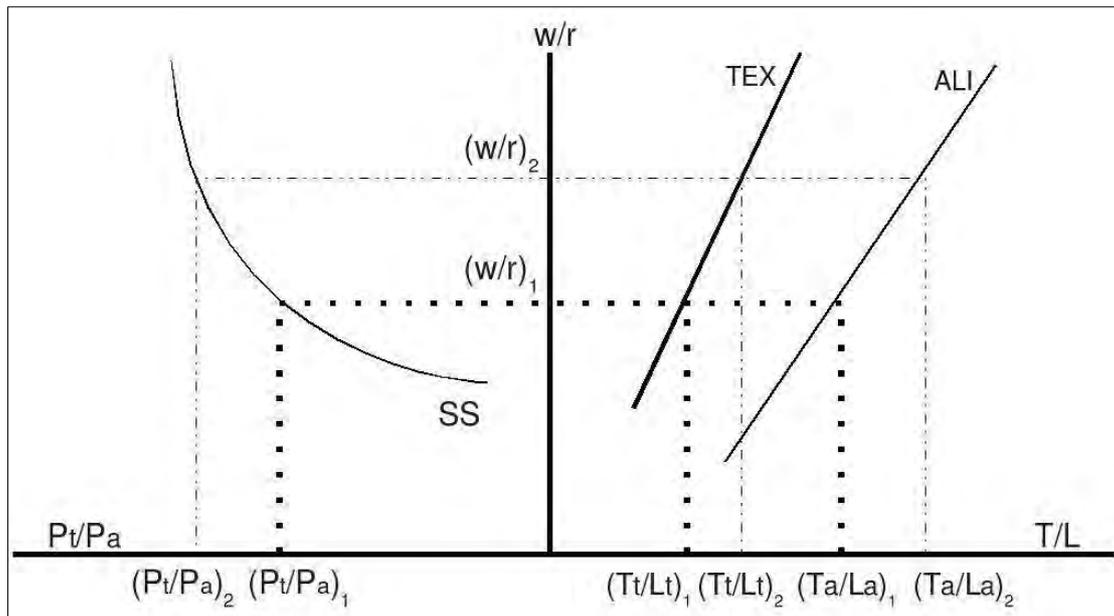
<sup>16</sup> KRUGMAN, Paul, *International Economics. Theory and Policy*. Capítulo 4. 5<sup>th</sup> edition. 2000.

La gráfica 1 indica cómo cambian los precios relativos de los bienes y de los factores de producción y las combinaciones en las cantidades de los factores para la producción de cada bien final.

Sea  $P_t$  el precio de una unidad de textil y  $P_a$  el precio de una unidad de alimentos. Como lo indica la parte izquierda de la gráfica, la relación de precios de los factores ( $w/r$ ) determina el precio relativo de los bienes finales ( $P_t/P_a$ ), y por otra parte (parte derecha de la gráfica) determina la combinación de cantidades de los insumos en la producción. Más exactamente, gracias a la relación de precios de factores, se determinan las proporciones de los factores trabajo y tierra incorporados en la producción de cada bien. Sean  $T_t/L_t$  la relación de cantidad de tierra (T) con respecto a la cantidad de trabajo (L) para producir una unidad de textil y  $T_a/L_a$  en el caso de la producción de una unidad de alimentos.

La curva TEX representa las combinaciones elegidas de trabajo y tierra para la producción de textil y la curva ALI representa las combinaciones de estos mismos factores para producir alimentos. La posición de la curva TEX a la izquierda de ALI indica que la producción de textil siempre será menos intensiva en tierra y más en trabajo que la producción de alimentos. Estas combinaciones son las que determinan las cantidades que se producen de cada bien.

Gráfica 1. Determinación de la proporción de los factores de producción en el modelo Heckscher-Ohlin.



Fuente: KRUGMAN, Paul y OBSTFELD, Maurice. *International Economics: Theory and Policy*. 5<sup>th</sup> edition, 2000. p.71.

Si aumenta el precio relativo  $P_t/P_a$  (de  $(P_t/P_a)_1$  a  $(P_t/P_a)_2$  en la gráfica 1), por un incremento de la demanda de los textiles con respecto a los alimentos por ejemplo, se elevará la producción de textil, lo que encarece el factor preponderante en la producción de dicho bien, es decir el precio del trabajo,  $w$ , con respecto al precio del otro factor,  $r$ . Por lo que la relación pasa de  $(w/r)_1$  a  $(w/r)_2$  en la gráfica. Esto provoca el uso menos intensivo del factor que se encarece, es decir que aumentan las relaciones  $(T_t/L_t)$  y  $(T_a/L_a)$ . Este modelo supone la cuestionable sustitubilidad de los factores tierra y trabajo.

En 1949, Paul A. Samuelson señaló que en caso de que se nivelen los precios relativos, también se nivelan los costos de los factores<sup>17</sup>.

Sea la economía domestica relativamente abundante en tierra y la economía extranjera relativamente abundante en trabajo. Por lo tanto, el precio relativo de

<sup>17</sup> CAVES, Richard E. y JONSON, Harry G. *Readings in International Economics*. George Allen and Unwin Ltd, Londres, 1968. pp.58-71.

los factores en la economía doméstica ( $w/r$ ) será mayor que en la economía extranjera ( $w/r$ ):

$$w/r > (w/r)'$$

Al momento de la apertura, esa diferencia de costos hace que la economía doméstica se especializa en la producción de alimentos mientras que la economía extranjera se especializa en los textiles. Eso significa que la economía doméstica transfiere su demanda de factores desde el trabajo hacia la tierra lo que provoca un incremento del costo de la tierra con respecto al costo del trabajo. Es decir que disminuye la relación ( $w/r$ ).

Al contrario, en el país extranjero, se busca concentrar los factores en la producción de textil, intensiva en trabajo. Por lo que aumenta el precio relativo del trabajo con respecto al costo de la tierra (es decir que aumenta ( $w/r$ )). De esta manera, los costos relativos de los factores entre las economías tienden a converger<sup>18</sup>.

## **B. LA VIGENCIA DEL CONCEPTO DE VENTAJA COMPARATIVA:**

Cabe subrayar que las teorías clásicas que se exponen en el presente capítulo no son obsoletas. Al contrario, el principio de ventaja comparativa enunciado en el siglo XIX constituye el modelo en el que se basa la organización actual del comercio internacional. Para convencerse de ello, basta leer el reporte del 2003 de la Organización Mundial del Comercio (OMC)<sup>19</sup>. La justificación de usar a los

---

<sup>18</sup> El ejemplo es una adaptación propia del modelo de P. Samuelson (en Caves y Jonson, op. Cit.) y de las explicaciones encontradas en APPLEYARD, Dennis y FIELD, Alfred J. *Comercio Internacional*. (Mc Graw Hill?), 1992. p.169.

<sup>19</sup> “A sufficiently large market allows for extensive specialization while each company is still able to exploit economies of scale. Furthermore, when manufacturers have access to a broad variety of specialized inputs their productivity improves, their costs are reduced and they can expand sales. As the market expands, room for more specialized producers is created with a further lowering of costs. It is entirely possible for this process to create a self-sustained virtuous cycle. The virtuous cycle only becomes self-sustaining once a critical mass of producers and a critical level of demand are reached. Countries with markets below this critical size may find themselves in a poverty trap with the majority of the population engaged in household and subsistence production, where very little specialization takes place. (...) Openness to trade is clearly one way of extending the market to reach the critical mass of demand that makes specialization feasible. (...) small developing and least-developed countries can only attain the critical market size through integration with the rest of the world. (...) Production is increasingly split into a

autores clásicos para entender el marco del comercio internacional en el sector agrícola se encuentra, una vez más, en los propios documentos de la OMC. La declaración final de la Ronda de Uruguay (1986-1994) especifica los instrumentos de la apertura: mayor acceso a los mercados con el objetivo de que se haga totalmente libre, reducción de los apoyos domésticos a la producción que distorsionan el comercio y de los subsidios a la exportación<sup>20</sup>.

Este rumbo fue confirmado en la Declaración Ministerial de Doha, el 14 de noviembre de 2001:

*“13. Reconocemos la labor ya realizada en las negociaciones iniciadas a principios de 2000 en virtud del artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, incluido el gran número de propuestas de negociación presentadas en nombre de un total de 121 Miembros. Recordamos el objetivo a largo plazo, mencionado en el Acuerdo, de establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental que abarque normas reforzadas y compromisos específicos sobre la ayuda y la protección para corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales. Reconfirmamos nuestra adhesión a dicho programa. Basándonos en la labor llevada a cabo hasta la fecha y sin prejuzgar el resultado de las negociaciones nos comprometemos a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en*

---

sequence of activities that are performed by different firms that form a more or less closely knit production network. Such networks are often international in scope, and allow for a more extensive division of labour between countries based on comparative advantage. Labour-abundant developing countries that lack comparative advantage in the production of cars or computers, for example, can still produce labour-intensive components for the car or the computer industry, and over time move into higher value added activities.” OMC, *World Trade Report 2003*. www.wto.org. p.85.

<sup>20</sup> “While agriculture and textiles and clothing are in principle covered by GATT rules, the rules have been less effective in the past than for other products. For agriculture, the principal outcome of the negotiations includes improved market access through the reduction of barriers and the increase in the scope of bindings, a progressive reduction in trade-distorting measures of domestic support, and the lowering of subsidies to promote export competition. This process will set the stage for market-opening negotiations in the future.” OMC, *Uruguay Round Final Act*. Noviembre de 1994. www.wto.org.

*desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones y se incorporará a las Listas de concesiones y compromisos y, según proceda, a las normas y disciplinas que han de negociarse, de modo que sea operacionalmente efectivo y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural. Tomamos nota de las preocupaciones no comerciales recogidas en las propuestas de negociación presentadas por los Miembros y confirmamos que en las negociaciones se tendrán en cuenta las preocupaciones no comerciales conforme a lo previsto en el Acuerdo sobre la Agricultura.”<sup>21</sup>*

Así, los principios clásicos del comercio internacional siguen siendo vigentes, en el sentido de que constituyen el fundamento de los argumentos de la OMC.

Los beneficios que generaría un libre comercio (mal llamado también fair trade o sea “comercio justo”) serían numerosos según los defensores de este enfoque. Aparte de lo ya mencionado (división internacional del trabajo y mayor eficiencia productiva), el grupo a favor del libre comercio plantean que así: mejora la competitividad, presiona la inflación hacia la baja y permite elevar el salario real de los trabajadores al bajar los precios internos. También, permite mejorar la oferta de bienes y servicios a los consumidores. Por lo tanto, permite el crecimiento económico y elevar el nivel de vida de los ciudadanos.

Por otra parte, el comercio es una necesidad para Estados Unidos (EU) que tiene excedentes de producción, por lo cual es indispensable que EU promueva el libre comercio en el mundo. Sin embargo, no lo puede hacer si el país mismo es proteccionista sin dañar su credibilidad y su hegemonía, por lo que los liberales estadounidenses preconizan la libertad de comercio también para su país.<sup>22</sup>

No obstante los socios comerciales reconocen las bondades del comercio libre, queda muy claro que el comercio de los más grandes actores económicos en el

---

<sup>21</sup> OMC, *Uruguay Round Final Act*. Noviembre de 1994. [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>22</sup> SMITH PUSSETTO, Cintia. *La política comercial de Estados Unidos: una contradicción entre comercio libre y comercio justo*. En Comercio Exterior, Volumen 53, Numero 3, Marzo de 2003.

comercio agrícola (Estados Unidos, Unión Europea, Japón) es administrado, mientras que los países que aplican la liberalización de su intercambio se ven afectados en varios aspectos.

### **C. LA FALACIA DE UN COMERCIO JUSTO Y LIBRE: Reglas discrecionales de la OMC y características del sector agrícola:**

#### **1. *El proteccionismo de los países del Norte*<sup>23</sup>:**

En realidad, las reglas dictadas por la OMC son discrecionales en la medida en que no se aplican a todos los miembros de la organización. Un tema muy mediatizado y “re-actualizado” por la reunión interministerial en Cancún es el de los subsidios a la exportación y de los apoyos a la producción que permiten a los países del Norte proteger su producción interna y colonizar los mercados externos de países del Sur que aplican, cuidadosamente, las pautas recomendadas por la OMC.

Un análisis de los resultados del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda de Uruguay (AARU), firmados en abril de 1994, nos indica que a pesar de los compromisos, el nivel de proteccionismo sigue muy alto.

En cuanto al **acceso a los mercados**, el compromiso era de transformar barreras no arancelarias (BNA), cualitativas, en barreras arancelarias (BA) cuantitativas para facilitar su reducción, de 36% para los países ricos en 6 años y 24% para los países subdesarrollados en 10 años. No se exige ninguna reducción a los llamados “países menos avanzados”. Las reducciones efectivas, al 2004, fueron de 32.4% para la Unión Europea, 23.2% en Japón, 30.0% en Estados Unidos, o sea que menores que el 36% previsto por el AARU. Y el nivel promedio mundial de arancel queda bastante elevado (62%).

Podemos citar algunas explicaciones a estos resultados:

---

<sup>23</sup> Al menos que se indique lo contrario, los datos citados en esta parte provienen de RELLO, F. y TRAPAGA, Y. *Libre mercado y agricultura: efectos de la Ronda de Uruguay en Costa Rica y México*. CEPAL, estudios y perspectivas. México, Diciembre 2001.

- Las grandes diferencias entre los países en los niveles de protección base en 1994 y en el cumplimiento de los compromisos<sup>24</sup>.
- La regla de disminución no considera los niveles de base, lo que implica que se mantuvieron las desigualdades
- La “arancelización sucia”, es decir que muchos países sobre estimaron sus BNA (Estados Unidos en un 45% y la Unión Europea en un 60%)

Cabe mencionar tres puntos relevantes. El primero es que las cifras de las BA en Estados Unidos y en la Unión Europea son de los más bajos en el mundo (4% y 3.9% en el 2001<sup>25</sup>), pero éstas no incluyen las BNA y otras formas de proteccionismo. La segunda observación es que los principales productos que tienen una tasa arancelaria mayor al promedio de 62%, son producidos por los países del Norte (lácteos, carnes, granos). Finalmente, el tercer punto se refiere a la progresividad arancelaria. Es decir a la aplicación de un impuesto superior a los productos semi procesados y procesados que el aplicado al producto primo de la misma cadena. Evidentemente, esta medida perjudica a los países exportadores de materias poco transformadas que son los países del Sur.

En cuanto al segundo tema del AARU, **los apoyos a la producción**, los compromisos consistieron en la disminución del uso de medidas de la caja ámbar (medidas consideradas como distorsionantes del comercio). La disminución debió ser de 20% para los países del Norte en un plazo de 6 años y de 13% para los países del Sur en un plazo de 10 años.

Los resultados indican que el apoyo total de los países de la OMC no ha disminuido, pasando de 234 mil millones de dólares en 1986-88 a 232 mil millones de dólares en 1997. El 90% de los apoyos provienen de países del Norte y ha aumentado. Por otra parte, las políticas de la caja ámbar disminuyeron relativamente pero paralelamente al incremento en el uso de políticas de la caja verde. Además, todavía se usa mayoritariamente la caja

---

<sup>24</sup> El trabajo de RELLO, F. y TRAPAGA, Y. indica que no existe correlación entre el grado de desarrollo y el grado de protección arancelaria, ya que dentro de los países que muestran las tasas más elevadas se encuentran Noruega, Suiza, países del Sur de Asia e islas del Caribe por ejemplo. (p.17).

<sup>25</sup> Se trata del promedio simple de las tarifas arancelarias. Banco Mundial. *World Development Indicators 2003*. p.326.

ámbar en varios países (Japón y la Unión Europea representan el 87% de los apoyos en el mundo).

Finalmente, los países cumplieron con lo pactado en el tema de los **subsidios a la exportación**. El acuerdo era de disminuir el nivel de los subsidios en 36% en valor para los países ricos, en un plazo de 6 años a partir de 1995, y de 24% para los países subdesarrollados. El nivel mundial de subsidios a la exportación disminuyó pero sigue siendo alto (6.5 mil millones de dólares en 1998).

Para concluir esta parte, podemos señalar que los acuerdos sobre la agricultura entre los miembros de la OMC no se han cumplido, el nivel de proteccionismo e intervencionismo sigue siendo alto, sobre todo en los países ricos. Pensemos en la Política Agrícola Común de la UE o en la Farm Bill en EU por ejemplo. Por lo tanto, la pregunta que surge es ¿cuál es la explicación a esta divergencia entre el discurso de los países ricos en cuanto a la necesidad y las ventajas de la liberalización del comercio en el sector agrícola y la realidad?

## **2. Por qué el comercio internacional agrícola tiene que ser administrado:**

La intervención estatal en los países ricos es una señal de varias realidades:

Primero, la naturaleza misma del sector agrícola hace que éste no sea rentable. Los tiempos de reproducción natural (es decir sin incorporación de capital) son muy largos comparados con los tiempos de reproducción del capital. De ahí el intento continuo de someter la Naturaleza a las características del capital para hacer de ésta una mercancía más<sup>26</sup>. Además, a pesar de toda la tecnología, las producciones siguen vulnerables frente a los climas y a sus caprichos, desastres naturales etc. Finalmente, como lo expresa la ley de Engel, los alimentos tienen una elasticidad demanda-ingreso menor a uno, es decir que por más que se incremente el nivel de ingresos en el mundo, la demanda de alimentos no puede

---

<sup>26</sup> ALTVATER, Elmar. "Towards an Ecological Critique of Political Economy", en *The Future of the Market*, 1991.

aumentar al mismo ritmo, creando una brecha cada vez más grande entre lo que se puede producir (por la incorporación de capital en el proceso de producción) o lo que se debe de producir (para no llegar a un colapso de las poblaciones rurales que viven de la agricultura) por una parte y, por otra parte, lo que se puede consumir, simplemente porque a pesar del incremento de la población<sup>27</sup>, el cuerpo humano tiene un límite a la cantidad que puede ingerir<sup>28</sup>.

Segundo, los países de la Unión Europea y Japón, son países poco extendidos en el espacio y cuya dotación en recursos naturales es limitada. Eso explica por qué se le ha dado un estatus especial al sector agrícola, a través de los principios de multifuncionalidad o de los “non-trade concerns”<sup>29</sup>.

No solamente el sector agrícola provee alimentos a la población, es decir una necesidad básica, (lo que lo hace ya un asunto de seguridad nacional) y materia prima a la industria, sino el ingreso de una parte de la población, que aunque es cada vez menor, desempeña un papel importante. Estabilizar estos ingresos es lo que permite minimizar las migraciones de las poblaciones rurales hacia las zonas urbanas<sup>30</sup>, y por lo tanto controlar el crecimiento de las ciudades y poner en marcha un mínimo ordenamiento del espacio sin lo cual se crean problemas económicos (desempleo, desequilibrios fiscales), sociales (delincuencia, amontonamiento de las familias en condominios de baja calidad, con insuficientes servicios sociales, problemas de salud ligados a la contaminación) y ambientales (contaminación). Además de estas consideraciones, el sector

---

<sup>27</sup> De 4,429 millones de personas en 1980 a 6,130 en el 2001 (es decir una tasa de crecimiento promedio anual de 1.5% en estos 11 años). Se prevé llegar a más de 7,000 millones en el 2015. Banco Mundial, *World Development Indicators 2003*. p40.

<sup>28</sup> No cabe duda que si “el progreso” encontrará una manera de cambiar el sistema digestivo para que procese más alimentos y más rápido, lo haría.

<sup>29</sup> Una discusión muy amplia y muy interesante se generó acerca del tema de la multifuncionalidad y de sus consecuencias en los tratados. Véase por ejemplo el sitio de la OMC, [www.wto.org](http://www.wto.org), *Conferencia ministerial de la OMC en Seattle, 1999*. Apartado: “Preocupaciones “no comerciales” y “multifuncionalidad”: la agricultura puede tener muchos fines”. Por ejemplo, muchos consideran que la multifuncionalidad es simplemente un pretexto para que los países ricos sigan protegiendo su sector agrícola. Creo que esa visión es errónea, no porque no sea el caso, sino porque parte del principio según el cual la libertad de comercio debe ser un fin en sí mismo.

<sup>30</sup> Hay que tener cuidado al hablar de población rural y no confundirla con la población cuyos ingresos provienen del sector agrícola. Eso se ve muy bien al analizar las cifras. Tomamos el ejemplo de Estados Unidos. Si bien, en el periodo de 1998-2001 el 4% de todos los hombres en la Población Económicamente Activa (PEA) trabaja en el sector agrícola, y el 1% para las mujeres, la población rural representó en el 2001 el 23% del total de la población. Banco Mundial, *World Development Indicators 2003*. p.48 y p.122.

agrícola asume un papel en el diseño del paisaje, el crecimiento del turismo y el equilibrio del ecosistema.

Así, como lo señalan Hoekman y Kostecki<sup>31</sup>, los apoyos a la agricultura tienen varias funciones: Estabilizar y aumentar los ingresos de los campesinos, garantizar la seguridad alimentaria, apoyar el desarrollo de otros sectores, incrementar la producción agrícola. Pero podemos añadir también su papel ambiental y el rol de proteger la identidad del hombre, manteniendo éste en contacto con sus orígenes (la Madre Tierra)<sup>32</sup>.

Estas intervenciones estatales indican un punto importante: los productos que crecen en estos países no son competitivos a nivel internacional, en el sentido convencional del término. Es decir que un precio más real, o sea en función de los costos de producción, que no cuente con un apoyo estatal, no sería capaz de competir frente a los mismos productos de países con una dotación en recursos naturales muy grande como Argentina y Australia. Incluso Estados Unidos, quien empezó a flexibilizar sus apoyos con la Ley Federal de Mejoramiento y Reforma Agrícola (Federal Agricultural Improvement and Reform Act, FAIR, conocida como la "Freedom to Farm Law" en 1996), ha tenido que reforzar su apoyo a la producción cuando los precios mundiales colapsaron en 1998. En efecto en los años 2001 y 2002, aprobaron la Farm Bill y la Ley de Mejoramiento Agrícola, de Conservación y Rural (Agriculture, Conservation and Rural Enhancement Act) que prevé distribuir 190 000 millones de dólares entre los productores estadounidenses en los próximos 10 años<sup>33</sup>. Según un estudio del Institute for Agriculture and Trade Policy, el precio a la exportación del trigo estadounidense se encuentra por debajo de su costo de producción del 40%, entre el 25% y el 30% para el maíz, el 57% para el algodón y el 20% para el arroz<sup>34</sup>. Este

---

<sup>31</sup> HOEKMAN Bernard M., KOSTECKI Michel M., *The political economy of the world trading system*. Oxford University Press, 2001. P210.

<sup>32</sup> Relativo a este tema, leer las obras de Pierre Rabhi.

<sup>33</sup> SMITH PUSSETTO, Cintia. *La política comercial de Estados Unidos: una contradicción entre comercio libre y comercio justo*. En Comercio Exterior, Volumen 53, Numero 3, Marzo de 2003.

<sup>34</sup> Institute for Agriculture and Trade Policy, *United States Dumping on World Agricultural Markets*. Cancún Series Paper n.1. pp.2-3.

“dumping”, según la definición del artículo 6 del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, en inglés) , es posible gracias al apoyo gubernamental.

De hecho, los países del Norte producen los componentes básicos de su alimentación: carne, leche, cereales, de manera a ser autosuficientes en estos productos por razones de seguridad alimentaria como lo hemos visto anteriormente. Pero se producen excedentes. Por lo tanto, se busca abrir las fronteras de los demás países para colocar estos excedentes, lo que provoca el desplazamiento de los productos originales junto con sus productores, así como un cambio en los hábitos de consumo.

Finalmente, no hay que olvidar otro tema: el peso político de los agricultores. En efecto, cabe recordar que muchas de las decisiones económicas tomadas por países que promueven la racionalidad no tienen orígenes o causas racionales ni óptimas en su sentido estrictamente económico<sup>35</sup>. El caso de los subsidios a la agricultura en Estados Unidos es un ejemplo de ello, en la medida en que son una manera de asegurarse el voto de un lobby muy influyente.

Estas últimas consideraciones nos llevan a concluir que, del mismo modo que el tipo de relaciones comerciales no respetan los fundamentos neoclásicos de libertad sobre los cuales la OMC organiza el intercambio en el sector agrícola, tampoco se especializan los países en la producción y el comercio de bienes para los cuales tienen una ventaja comparativa. Más bien, el comercio de los bienes agrícolas responde a la realidad de los productos económicamente y políticamente (y desde luego socialmente) estratégicos. De hecho, en una entrevista de La Jornada, el lingüista Noam Chomsky afirmó: “[Si las propuestas de la OMC] se hubieran aplicado durante los últimos 200 años, entonces los poderes industriales y comerciales del mundo hoy probablemente serían India y China”<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> Hay que pensar por ejemplo en las guerras que si bien permiten el crecimiento de la producción bélica, no solamente son destructivas para el país donde ocurre la guerra, sino que también son muy costosas en términos de costos de oportunidad en la medida en que los gastos bélico-militares constituyen una transferencia de los recursos humanos y financieros del sector público productivo hacia un sector privado y destructivo.

<sup>36</sup> La Jornada. Lunes 8 de septiembre de 2003

Según Barran Brown, el “primer mundo” provee el 80% de los productos manufacturados y el 40% de productos primarios intercambiados (el 60% si no se incluye el petróleo), con lo cual concluye que no existe la “ventaja comparativa”<sup>37</sup>.

#### **D. LA FALACIA DE LAS BONDADES DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL:**

Como lo hemos mencionado brevemente en la parte anterior, el comercio internacional no es “justo”, ni libre. Incluso, el proteccionismo del sector agrícola en los países del Norte refleja intereses económicos y políticos estratégicos. Por lo cual el proceso de liberalización de las importaciones agrícolas en países del Sur provoca o agudiza fuertes desequilibrios externos e internos en muchos ámbitos. Podemos entender los efectos económicos y sociales a partir de las teorías cepalina y marxista de la dependencia. Mientras que la economía ecológica provee las explicaciones a los efectos ambientales.

##### ***1. La teoría de la dependencia: el principio de ventaja comparativa lleva a la degradación de los términos de intercambio de los países del Sur y no les permite crecer.***

La obra de Prebisch tiene la riqueza de ofrecer una explicación positiva (y no normativa) al comercio internacional desde una visión de dominio del entonces centro industrializado sobre una periferia subdesarrollada<sup>38</sup>.

En un informe a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo inaugurada en Ginebra, en 1964, titulado *Nueva Política Comercial Para El Desarrollo*<sup>39</sup>, Prebisch propone una cooperación internacional y una

<sup>37</sup> BARRAT BROWN, Michael. *Fair Trade*. Zed Books. Londres, 1993. P.32.

<sup>38</sup> Según los propios términos del economista.

<sup>39</sup> PREBISCH, Raúl. *Nueva Política Comercial Para El Desarrollo*. FCE, MÉXICO. 1964.

nueva política comercial para revertir los desequilibrios externos constatados que impiden el crecimiento de los países en desarrollo.

¿Cuál es el orden del intercambio y la composición de los flujos del comercio?

Prebisch señala que existen dos etapas que definen dos órdenes económicos mundiales diferentes:

La primera se refiere al **periodo que precede la Gran Depresión** de los años 1930. La revolución industrial de la segunda mitad del siglo XIX da un impulso muy fuerte al desarrollo de los transportes y de los medios de comunicación. Ellos, a su vez, constituyen un factor importante en la expansión de la colonización por parte de Europa occidental, del comercio entre regiones cada vez más lejanas y por lo tanto de un cierto orden en el intercambio internacional. Europa occidental vive una fase de rápida industrialización que aumenta sus demandas en materias primas de la periferia.

Así, durante el siglo XIX, el desarrollo de la periferia fue “espontáneo”, resultado de las grandes importaciones europeas de materias primas (el Reino Unido en primera posición) por ser países de poca dotación en recursos naturales. Lo que pasó entonces en Europa fue “la sustitución de producción interna por importaciones de alimentos y materias primas”<sup>40</sup>.

Pero **a partir de la Gran Depresión**, varios factores provocan la contracción de la demanda mundial de materias primas y alimentos.

El primero de ellos es económico. La propia Depresión que se manifiesta en 1929 conlleva al nacimiento del *Welfare State* que implementa políticas de apoyo a la producción para evitar el derrumbe de los ingresos de la población agrícola. Estas políticas provocan a su vez un incremento de la producción, sustentado también por el progreso técnico y una mayor productividad, sin que los precios caigan por la propia acción del Estado. Entonces, para evitar la competencia de

---

<sup>40</sup> Ibídem, p.17.

los productos más baratos importados desde la periferia, los países del centro industrializado protegen sus fronteras con altas barreras. Además, estos incentivos a la producción provocan la creación de excedentes que se pueden colocar en la periferia, por lo cual se ponen en marcha también subsidios a la exportación.

Un segundo factor es el progreso técnico en los países del centro que afecta directamente e indirectamente la demanda de bienes primarios a la periferia: primero directamente porque ocurre la sustitución de productos naturales (producidos en la periferia) por productos sintetizados (producidos en los países industrializados del centro). Indirectamente porque aumenta el ingreso por habitante como consecuencia del incremento de la productividad, sin que aumente proporcionalmente la parte de este ingreso que se consume en alimentos. Otro efecto viene del hecho de que el progreso técnico no afecta de manera homogénea a todos los sectores ni a todos los países, agudizando las diferencias estructurales. En efecto, en los países del centro, la agricultura se tecnifica rápidamente, lo que no ocurre en la periferia. Eso hace que “el viejo esquema de intercambio, en que la exportación agrícola correspondía a países menos desarrollados se está transformando y esta transformación podría llegar a ser permanente, contribuyendo así al surgimiento de nuevas formas de división internacional del trabajo”<sup>41</sup>.

Además, después de la segunda guerra mundial, Estados Unidos, un país muy bien dotado en recursos naturales y en extensiones de tierra, desplaza al Reino Unido en su hegemonía mundial. Es decir que el país económicamente más dinámico a partir de 1945 no necesita importar muchos de los bienes primarios dado que los produce.

Todos estos factores conllevan a una menor demanda de alimentos y materias primas para los países del Sur, además de un cambio en la organización de la producción agrícola mundial. Al mismo tiempo, las importaciones de bienes

---

<sup>41</sup> Ibídem, p.21.

manufacturados en los países del Sur aumentan, y empeoran sus términos de intercambio.

¿Por qué los precios tienden a empeorar relativamente?

El autor señala que el proteccionismo y el intervencionismo no son la causa principal de la baja de los precios aunque tienden a agravarla. La causa tiene su origen en la composición de la oferta de trabajo y la organización social. En la periferia, la oferta de trabajo es alta en el sector primario (fuerte crecimiento de la población), lo que presiona los salarios hacia la baja. Este sector siendo el principal en los países del Sur, sus salarios son los que prevalecen en estas economías, atrayendo los precios hacia abajo, a pesar del aumento de la productividad. Al contrario, en los países del centro industrializado, la mano de obra es más escasa y los sindicatos presionan los salarios hacia el alza<sup>42</sup>.

Veamos los datos actuales de los términos de intercambio y la variación de los precios:

El *Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación* de la Food and Agriculture Organization (FAO)<sup>43</sup> indica que mientras los cambios porcentuales de los términos de intercambio de las economías adelantadas varían entre -2.6% y 1.6% entre 1997 y 2001, las cifras correspondientes a los países en desarrollo no exportadores de combustibles (y por lo tanto podemos asumir que exportan materias primas minerales y/o agrícolas) son siempre negativas y se ubican entre -1.3% y -0.5%.

También, la especialización en la agricultura de exportación y la apertura a las importaciones agrícolas generan inestabilidad de la economía dada la propia inestabilidad de los precios. El Banco Mundial señala que el índice de los precios de productos agrícolas decreció. Tomando el año 1990 como año de referencia (o sea que el índice en 1990 es de 100), en 1970 el índice estaba en 163, en

---

<sup>42</sup> Ibídem, pp.24-25.

<sup>43</sup> FAO. *El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación*. Roma, 2002.

1980 en 175, en 90 en el año 2000 y 84 en el año 2001<sup>44</sup>. Por ejemplo, la Organización Internacional del Café (ICO por sus siglas en inglés) indica que el precio promedio compuesto del café (todos los tipos de Arábica más el tipo Robusta) pasó de 150.67 centavos de dólar por libra (cts/lb<sup>45</sup>) en 1980 a 82.97 cts/lb en 1990 a 79.86 cts/lbs en 2000 a 126.59 cts/lbs en 2008. El precio mínimo en estos 28 años fue de 45 cts/lb en el 2002 y el único año que el precio fue superior al de 1980 fue en 1986 con 170.93 cts/lbs. Desde entonces, el precio nunca recuperó su nivel de 1980<sup>46</sup>.

Esta tendencia a la baja de los precios favorece los países importadores netos de alimentos, mientras que desfavorece los que dependen de las exportaciones agrícolas.

El autor se hace entonces la pregunta: ¿Por qué no ha tenido el GATT la misma eficacia para los países del Sur que para los países industriales?

Primero porque el GATT parte del concepto clásico de que el libre comercio es lo óptimo. Es decir que el GATT se basa en la creencia de que es necesario el “libre juego” para el aprovechamiento óptimo de las ventajas de cada actor. Pero estas consideraciones no toman en cuenta las diferencias estructurales entre “centros industriales” y “países periféricos”, lo que es un gran error. Según Prebisch, el concepto de “reciprocidad convencional” no se puede aplicar sin agudizar los desequilibrios externos de la periferia. Segundo, se favorece el centro industrial de la situación porque no han aplicado estrictamente las reglas del GATT<sup>47 48</sup>.

En resumen, Prebisch señala que los flujos de materias primas tienen dos etapas: Antes de la Gran Depresión, hay una división internacional del trabajo

---

<sup>44</sup> Banco Mundial, *World Development Indicators 2005*. p.332.

<sup>45</sup> Es la unidad en la que se dan los precios internacionales del café, o en dólar por 100 libras. 1 libra= 46.5 kgs

<sup>46</sup> Organización Internacional de Café. [http://www.ico.org/new\\_historical.asp](http://www.ico.org/new_historical.asp). Consulta en febrero 2010.

<sup>47</sup> Como bien lo dice Prebisch, “no hay que olvidar (...) que el GATT no es una entidad abstracta de vida propia e independiente. Es lo que los gobiernos han querido que fuera” (p51). Por lo tanto, el GATT es la voz de los que pueden hablar más fuerte, con su financiamiento, su representación física en las conferencias etc.

<sup>48</sup> PREBISCH, R. *Ibíd.*, pp.39-40.

impuesta por las colonizaciones y la dotación en recursos naturales de la periferia. Después, los países del centro aplican políticas proteccionistas que cambian el orden del mundo. En esta etapa, la división internacional del trabajo ya no se basa en las ventajas comparativas sino en el papel estratégico de la agricultura. En la etapa post-depresión, el proteccionismo se concretiza con la participación del Estado en el apoyo a la producción y la exportación de los agricultores. En este contexto, los precios mundiales ya no reflejan un estado de equilibrio del mercado, sino que las distorsiones de este último. Esta situación tiene efectos muy negativos sobre los países periféricos que además de no encontrar mercados para colocar sus producciones especializadas de bienes primarios, se ven desplazados por el propio centro.

## **2. La teoría marxista: el proteccionismo de los países ricos genera un intercambio desigual y el mantenimiento de un dominio de esos sobre la periferia pobre**

Por otra parte, la teoría marxista señala que el comercio desigual, por la diferencia de salarios entre los países imperialistas y los países dependientes, permite la explotación de los primeros sobre los segundos<sup>49</sup>. Este intercambio desigual, a pesar de sus proporciones cuantitativas muy pequeñas en los ingresos de los países capitalistas, les es totalmente necesario ya que les permite “mantener sus estructuras capitalistas”. Si los salarios llegarán a igualarse, habría “masivas transferencias de ingreso a favor de los países dependientes como consecuencia del aumento relativo de los precios de exportación de estos países”. Por otra parte, el fin del desarrollo desigual permitiría un “rápido desarrollo de las fuerzas productivas en los países dependientes, y esto dificultaría aún más el flujo de materias primas baratas hacia los países imperialistas, al aumentar rápidamente el volumen de la demanda de las mismas –y por consiguiente sus costos de producción- por parte de los países dependientes”<sup>50</sup>.

---

<sup>49</sup> BRAUN, Oscar. *Comercio Internacional E Imperialismo*. Siglo XXI. Argentina, 1973. p.47.

<sup>50</sup> *Ibíd.* p.53.

Según Braun, las restricciones a las importaciones en los países ricos son el principal factor del intercambio desigual. Un arancel, por ejemplo, obliga a los países dependientes a disminuir su precio de venta, y por lo tanto, aumentar la cantidad que necesitan exportar para poder adquirir el volumen de divisas necesario para alcanzar el nivel de pleno empleo. Así es como los países imperialistas pueden reducir el precio de sus importaciones de materias primas, y mantener el nivel bajo de salarios en los países del Sur, generando así el intercambio desigual<sup>51</sup>.

En la actualidad podemos evocar el principio de *progresividad arancelaria* mencionado anteriormente como manifestación de esta voluntad, por parte de los países dominantes, de mantener el modelo Norte-Sur de la división internacional de la producción donde los países ricos producen bienes de mayor valor agregado, además de productos agrícolas subvencionados, mientras que los países del Sur se dedican a la producción de materias primas y/o semi-elaborados.

Sin embargo, aunque el proteccionismo de los países ricos, tan criticado durante la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún, en septiembre de 2003, es sin duda un factor que dificulta la entrada de divisas en las economías pobres exportadoras, pienso que la liberalización total del comercio no resolvería el problema esencial del desarrollo. La apertura de las fronteras no soluciona el hecho de que es la búsqueda a toda costa de la competitividad la que presiona los precios, y por lo tanto los ingresos agrícolas, hacia la baja. Además, los argumentos a la liberalización del comercio no toman en cuenta que las diferencias estructurales entre los países ricos y los países pobres constituyen para los primeros una ventaja competitiva inalcanzable por los segundos sin una intervención estatal.

Como lo explica muy bien Altvater: “Al intensificarse el intercambio internacional, se da una presión considerable sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo por igualar los costos salariales unitarios de la posición que en

---

<sup>51</sup> Ibídem. p.70.

ese momento resulte mas competitiva en el mercado mundial. Así pues, la división del trabajo también tiene consecuencias sobre la distribución del excedente producido<sup>52</sup>. El autor alemán añade que si se liberará el comercio, el beneficio iría en gran parte a los países que ya manejan el comercio mundial. Por ejemplo, las ganancias comerciales esperadas de la aplicación de la Ronda de Uruguay eran de 274 800 millones de dólares entre 1994 y 2004, de los cuales, más del 25% corresponde a EU, dos tercios a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico –OCDE-, y el otro tercio a África, Asia (sin Japón), Latinoamérica, Europa del este<sup>53</sup>.

### **3. Los efectos sociales de la liberalización del comercio internacional agrícola:**

Por otra parte, las importaciones de alimentos provocan el desplazamiento de los productores nacionales cuyos ingresos provenientes de la agricultura son muy bajos. En algunos casos, los campesinos, pequeños productores, seguirán trabajando sus tierras para el autoconsumo, paralelamente a asalariarse en una fábrica industrial cercana, como ocurre mucho en México por ejemplo. Otro caso, es la migración hacia las zonas urbanas en búsqueda de un salario mínimo o la migración hacia el extranjero<sup>54</sup>. Esas migraciones tienen costos económicos, sociales, culturales y ambientales muy altos. Son un ejército de reserva para la industria, pero sobre todo, son sinónimo de desempleo, insuficiencia y mala calidad de vivienda, problemas de salud, perdida de las tradiciones y de los conocimientos relativos a la vida rural.

---

<sup>52</sup> ALTVATER, Elmar y MANHKOPF, Birgit. *Las limitaciones de la globalización: Ecología, Economía y Política de la Globalización*. Capítulo 6: Las falsas promesas del libre comercio. Siglo XXI Editores. 2002. P.157.

<sup>53</sup> *Ibíd*em, pp-153-159.

<sup>54</sup> En México, las remesas representan la segunda fuente de divisas después del petróleo. Este dato nos habla de la cantidad de emigrantes mexicanos en Estados Unidos, y sobre todo de lo conveniente que son esos emigrantes para el gobierno mexicano.

#### **4. Los efectos ambientales de la liberalización del comercio internacional agrícola: la crítica de la economía ecológica a la economía convencional**

La crítica de la economía ecológica al enfoque convencional consiste en denunciar la visión que ésta tiene hacia los efectos negativos del comercio internacional sobre el medio ambiente. Es decir que si bien la economía convencional reconoce algunos efectos, elude el problema fundamental que es el sistema mismo. Las otras críticas consisten en discutir los argumentos de la teoría convencional.

Se puede decir que el comercio internacional tiene dos grandes tipos de efectos sobre la naturaleza. El primero es inherente al intercambio, y el segundo a la pauta del comercio en el contexto del capitalismo.

El primer gran tipo de efecto tiene que ver con el transporte y la conservación de los productos (refrigeración por ejemplo). A pesar de la “revolución de la nueva economía” y de la llamada desmaterialización de las economías, el comercio de bienes sigue siendo importante<sup>55</sup> y por lo tanto, su movilización física también. La primera repercusión del transporte es la contaminación del aire y de los mares con emisiones de gases tóxicos y descarga de los combustibles, empeorados por los frecuentes accidentes<sup>56</sup>. Además, hay que pensar en las perturbaciones creadas dentro de los ecosistemas por los movimientos, ruidos y sustancias del transporte. Finalmente, los vehículos de transportación son resultado de una producción industrial previa y por lo tanto, de un proceso destructivo.

---

<sup>55</sup> En el 2001, el valor de las exportaciones de bienes (alimentos, materia prima agrícola, combustibles, metales y minerales, manufacturas) se elevó a 6,155,800 millones de dólares contra 1,452,403 millones de dólares para las exportaciones de servicios. El valor de las importaciones fue de 6,357,673 millones de dólares y 1,427,871 millones de dólares respectivamente. Es decir que el comercio internacional de los bienes es más de cuatro veces el de los servicios en valor. BANCO MUNDIAL. *World Development Indicators 2003*. Washington, 2003.

<sup>56</sup> Por ejemplo la catástrofe del barco *Prestige* en noviembre de 2002.

El enfoque tradicional argumenta que la tecnología puede encontrar sustitutos a las energías no renovables y crear industrias más limpias. Sin embargo, el realismo de la ecología nos enseña que muchos de los daños causados por el comercio internacional son irreversibles como la extinción de ciertas especies y el agotamiento de recursos no renovables. Esa irreversibilidad tiene que ver con la alta velocidad de depredación ligada a las actividades económicas con respecto a los lentos tiempos de regeneración de los ecosistemas.

El segundo tipo de efectos es más complejo, y está ligado a la esencia misma del comercio y del sistema capitalista. Como lo hemos visto anteriormente, la normatividad del comercio internacional convencional se basa en el principio de las ventajas comparativas y de la competitividad.

Por una parte, el principio de competitividad lleva a los productores (empresas, países, individuos) a minimizar sus costos para colocarse como oferente incluido en el sistema. En realidad, en lo que refiere a los costos ecológicos, los agentes económicos no intentan minimizarlos sino ignorarlos. Todo proceso de producción es también un proceso de destrucción según la ley de la entropía. Por eso, los costos ecológicos siempre han existido. Sin embargo, siempre han sido excluidos, sea por ignorancia o por conveniencia. Por eso, la economía ecológica constata que existe un *dumping ecológico*. Los países exportan los bienes a un precio que no incluye los costos ecológicos lo que significa que los precios son subestimados<sup>57</sup>. En este sentido, la valoración de la eficiencia de los agentes económicos en el comercio internacional es incompleta, pues le falta incluir la eficiencia energética y/o ambiental. Por ejemplo, Popper-Lynkeus era bastante escéptico hacia el progreso tecnológico, porque pensaba que éste es consumidor cada vez mayor de energía, por lo cual si bien es productivo desde el punto de vista capitalista, no lo es desde el punto de vista de la energía<sup>58</sup>. Por

---

<sup>57</sup> VAN HAUWERMEIREN, Saar. *Manual de Economía Ecológica*. Programa de economía ecológica. Santiago de Chile, 1998. p.216.

<sup>58</sup> MARTINEZ-ALIER, Joan y SCHLUPMANN, Klaus. *La Ecológica y La Economía*. FCE, 1991.

lo tanto, cabría recurrir más seguido a indicadores como la intensidad energética que mide el uso de energía por unidad de PIB<sup>59</sup>.

Por otra parte, esa misma exigencia de ser competitivo, junto con la necesidad del sistema capitalista de reproducir el capital en mayores cantidades y a mayores velocidades, implica un proceso de producción en masa seguido por la creación de necesidades superfluas de consumo masivo. Es por lo tanto obvio que el comercio, que se quiere más libre precisamente para ampliar el espacio de reproducción del capital, genera daños ecológicos muy graves a través de la intensidad de uso de los recursos naturales y las cantidades de los residuos cada vez más tóxicos y no biodegradables. En el caso de la agricultura por ejemplo, el modelo de exportación impuesto a los países pobres lleva a la implementación de monocultivos destructores de la biodiversidad y el uso de productos químicos tales como plaguicidas y fertilizantes. También conduce a la introducción de especies no endémicas y la destrucción de ciertas especies (como es el caso de los delfines en la pesca de atún).

En tercer lugar, y en torno al argumento según el cual la liberalización del comercio aporta un mayor acceso a las tecnologías limpias, cabe señalar que la realidad nos dice que los países ricos no exportan sus tecnologías limpias sino las sucias, que no pueden usar en sus propios países pero que, usándolas en un país permisivo, les permite mantener los costos bajos y seguir siendo competitivos<sup>60</sup>.

Finalmente, no existe una relación automática entre la liberalización del comercio y el crecimiento y todavía menos entre el crecimiento y la protección ambiental, o sea, no existe el “circulo virtuoso”. Eso porque no existen mecanismos que

---

<sup>59</sup> MARTINEZ-ALIER, Joan y ROCA JUSMET, Jordi. *Economía Ecológica Y Política Ambiental*. FCE. México, 2000. p.24.

<sup>60</sup> Y siendo la inversión (productiva o especulativa) lo que más importa a los políticos y economistas, en los países ricos así como pobres, no importará la “limpieza” de las tecnologías que entran. Sobre todo, la condicionalidad impuesta por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional al otorgar los préstamos hace que el Estado tiene pocos recursos para intervenir, y todavía menos en políticas ambientales consideradas de “último orden”. Eso nos indica que la *calidad* de la inversión también debería de importar a los tomadores de decisión. Es decir, la diferencia entre crecimiento y desarrollo.

permiten que los ingresos obtenidos por el crecimiento económico sean dirigidos hacia la protección ambiental.

Además, hay que señalar que ningún país se salva de las consecuencias nocivas del comercio internacional sobre el medio ambiente. Ni el país importador, ni el exportador, siquiera los países cuyas economías dependen poco del comercio internacional. En efecto, el país exportador, productor, degrada el medio ambiente a través del proceso de producción como lo hemos mencionado anteriormente. El país importador es contaminado por los residuos, las especies no endémicas, sin hablar de las consecuencias económicas y sociales provocadas por el desplazamiento de los productores nacionales. Pero además, la contaminación ambiental tiene esta particularidad que no conoce las fronteras. La contaminación atmosférica, el sobrecalentamiento de la Tierra, si bien no son productos directos del comercio internacional, son agudizados y multiplicados por ello<sup>61</sup>.

En resumen, el comercio internacional es claramente dañino para el medio ambiente y su liberalización agudiza dichos efectos. Como lo menciona Altvater<sup>62</sup>: el libre comercio favorece los países que tienen ventaja competitiva, lo que lleva a la externalización de los costos ambientales. También, el libre comercio conlleva a un crecimiento incontrolable e insustentable de la economía. E incrementa el consumo de recursos energéticos.

---

<sup>61</sup> VAN HAUWERMEIREN, Saar. *Manual de Economía Ecológica*. Programa de economía ecológica. Santiago de Chile, 1998. p.216.

<sup>62</sup> ALTVATER, Elmar y MANHKOPF, Birgit. *Las limitaciones de la globalización: Ecología, Economía y Política de la Globalización*. Capítulo 6: Las falsas promesas del libre comercio. Siglo XXI Editores, 2002.p.166.

## **E. CONCLUSIONES:**

Podemos concluir de esta parte teórica que, según los teóricos clásicos y neoclásicos:

- El comercio internacional es indispensable e inherente al proceso de acumulación de capital porque la exportación permite encontrar una salida a los excedentes de producción.
- Los productos sujetos a la exportación son los productos de alta productividad relativa frente a sus competidores, o los productos intensivos en factores relativamente abundantes en el país.
- Por lo tanto, el comercio, desarrollado según los patrones neoclásicos y en contexto de libre competencia, es un juego de suma positiva.

Sin embargo, las teorías de la dependencia y la evidencia empírica nos muestra que el comercio internacional agrícola no es libre, sino totalmente administrado por los países ricos, y que su liberalización no aportaría grandes beneficios a los países en desarrollo. Eso se explica en parte por la multifuncionalidad del sector agrícola, pero también porque es la lógica misma de la competitividad la que lleva a presionar las condiciones de producción hacia un nivel cualitativo muy bajo.

La liberalización del comercio no puede ser, en conclusión, un fin ni tampoco un medio de desarrollo, sobre todo cuando se trata de un sector tan estratégico y esencial como lo es el sector de los alimentos. Eso se traduce muy bien a través de las formas alternativas al comercio convencional que propone la sociedad civil, como lo es el Comercio Justo.





## **CAPITULO 2:**

# **EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA MIEL NATURAL DE ABEJA**

### **A. UNA PRODUCCIÓN MUNDIAL ESTABLE DOMINADA POR LOS PAÍSES DEL SUR:**

De manera global, los países del Sur, más calurosos, producen miel en cantidades superiores a su consumo doméstico, mientras la situación es inversa en el Norte<sup>1</sup>.

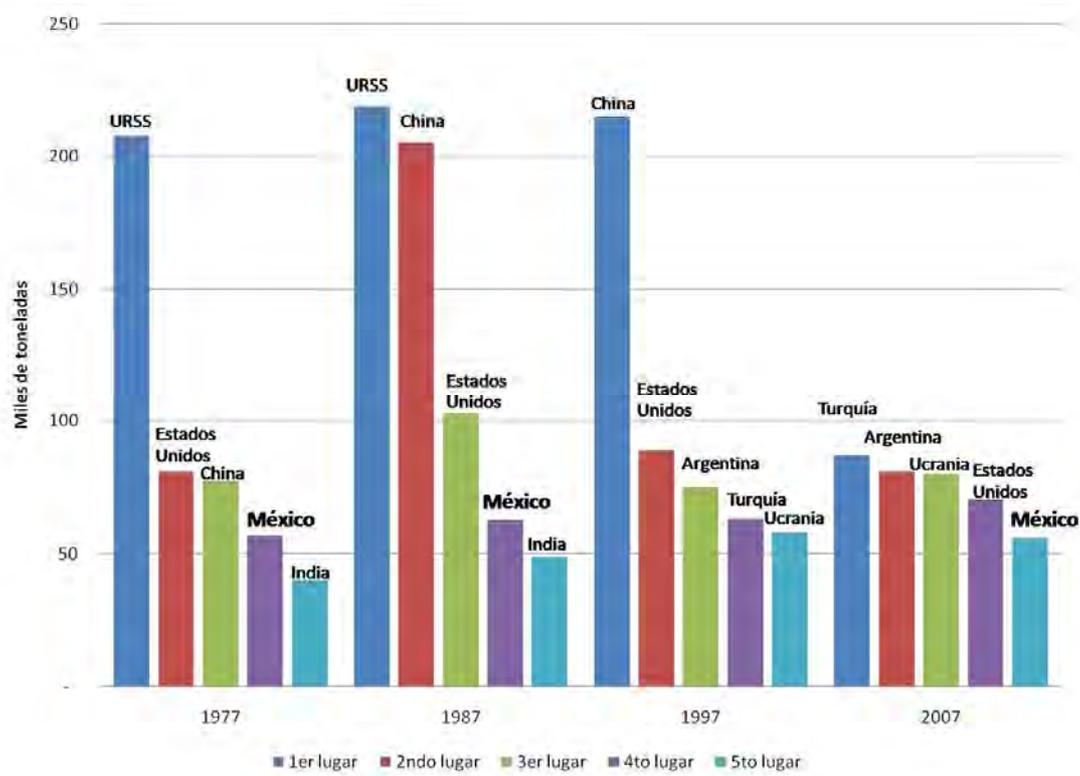
La **producción mundial** de miel natural en el 2007 fue de 1,1 millón de toneladas en más de 125 países<sup>2</sup>. En ese mismo año, la producción de miel es dominada por Turquía con el 8% de la producción mundial (87,000 toneladas), seguida por Argentina, Ucrania, Estados Unidos y México (ver gráfica 1). Estos países representan el 35% de la producción mundial.

---

<sup>1</sup> MAX HAVELAAR. *Dossier Miel*. <http://www.maxhavelaar.com/images/Dossier%20Miel.pdf>, p.3.

<sup>2</sup> FAO. <http://faostat.fao.org/>. Sitio interrogado en febrero del 2009.

Gráfica 2: Los cinco principales países productores de miel natural de abeja, 1977, 1987, 1997 y 2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

Podemos observar varios fenómenos:

- En 1977, 1987 y 1997, existe uno o dos países que se destacan con una producción de miel mucho mayor que los demás países (URSS –Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas- y/o China según el año). En el 2007 no existe este extremo, los volúmenes de producción son mucho más parecidos. De hecho México y la Federación de Rusia comparten el quinto lugar con 56,000 toneladas producidas en el 2007. En la gráfica se escogió poner a México y no la Federación de Rusia para efectos del presente trabajo.
- Podemos explicar este cambio por la disminución espectacular en la producción de **China**, primer productor de miel desde la caída de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en 1991. Entre 1991 y el 2006, la

producción china ha incrementado un 43%, llegando a un volumen de 305 mil toneladas, o sea más de una quinta parte de la producción mundial. En el 2007, según los datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO por sus siglas en inglés), ¡la producción colapsa del 98% con un volumen de 6 mil toneladas!<sup>3</sup> Una explicación podría ser el descubrimiento en la miel proveniente de China, en varias ocasiones, de productos químicos altamente peligrosos y prohibidos en el sector pecuario por las instancias sanitarias de Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea y Japón. Entre estos productos está un antibiótico, el chloramphenicol<sup>4</sup>. Sin embargo, podemos dudar de la veracidad del dato del volumen de producción en China en el 2007 porque la caída representa el hecho que China no habría producido nada de miel en este año después de haber sido productor mundial durante décadas. También, si consultamos la evolución del número de colmenas en China nos damos cuenta de una contradicción. Desde el 2000, el número de colmenas ha ido creciendo (según las estimaciones de la FAO) pasando de 6,8 millones en el 2000 a 7,4 millones de colmenas en el 2007<sup>5</sup>.

- Observamos la presencia continua de Estados Unidos como uno de los cinco primeros productores mundiales de miel, en las 4 fechas.
- La posición de **México** es inestable pero se mantiene dentro de los 10 primeros productores mundiales. En la gráfica, se puede observar que México se encuentra dentro de los cinco principales productores, excepto en el año 1997 (cuando está en sexta posición).

La producción mundial se ha caracterizado por una **tendencia global al crecimiento**, llevada por el incremento de la demanda. Podemos observar en la gráfica 2 que entre 1977 y 1995, la producción mundial incrementó pero de forma inestable (varios años de recesión de la producción); mientras que en el

---

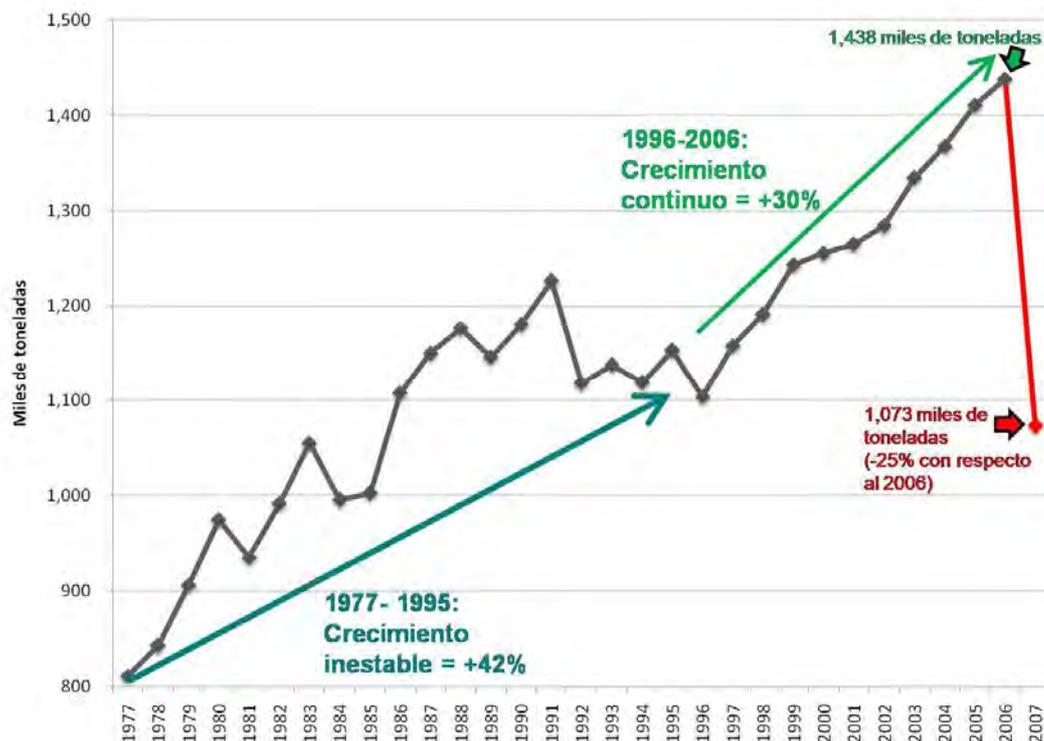
<sup>3</sup> FAO, <http://faostat.fao.org/>. Sitio interrogado en febrero del 2009. Cabe notar que el dato de 2007 es una estimación de la FAO.

<sup>4</sup> Varias fuentes: [http://www.api-guia.com.ar/alertas/alertas\\_sanitarias.htm](http://www.api-guia.com.ar/alertas/alertas_sanitarias.htm); [http://www.hc-sc.gc.ca/dhp-mps/vet/faq/faq\\_chloramphenicol\\_honey-miel-eng.php#2](http://www.hc-sc.gc.ca/dhp-mps/vet/faq/faq_chloramphenicol_honey-miel-eng.php#2); <http://www.newsinferno.com/archives/4453>.

<sup>5</sup> FAO, <http://faostat.fao.org/>. Sitio interrogado en febrero del 2009.

periodo 1996-2006 el incremento fue constante: +30%. Sin embargo, el año 2007 se caracteriza por una caída de la producción mundial (-25% con respecto al año 2006) debida a cambios climáticos que impidieron una floración regular y por lo tanto una colecta suficiente de polen por parte de las abejas<sup>6</sup>. También podemos considerar la caída de la producción en China, como lo hemos comentado arriba, aunque lo más probable es que la caída no fue tan abrupta.

Gráfica 3: Evolución de la producción mundial de miel de abeja 1977-2007



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

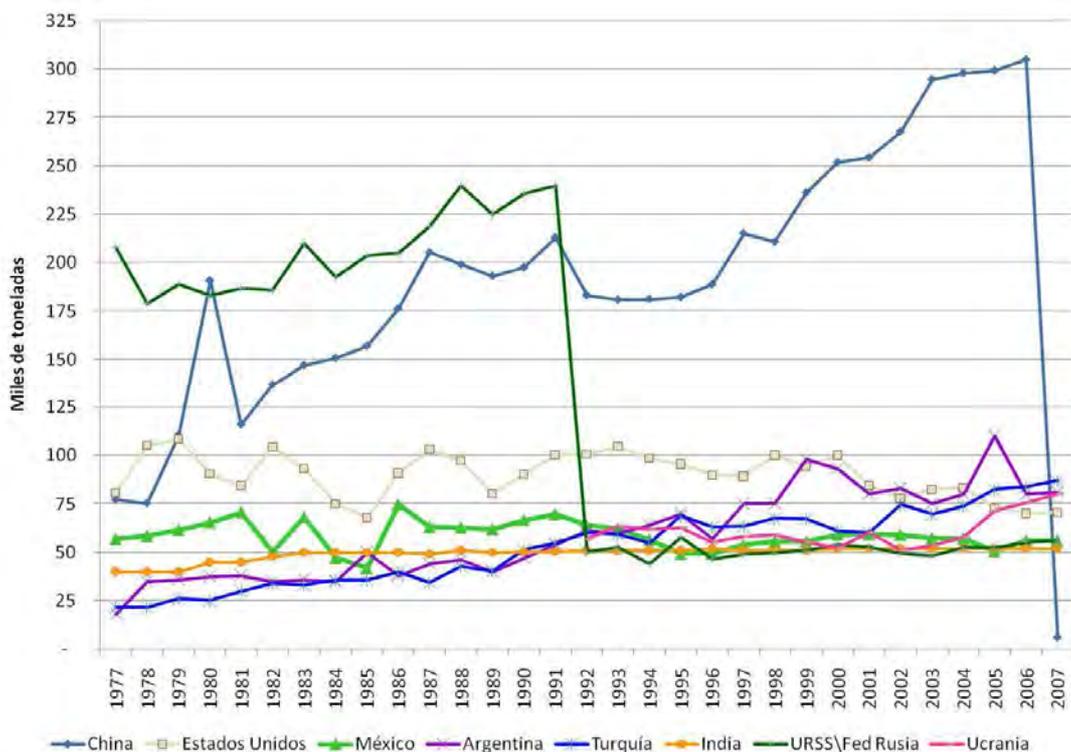
La gráfica 3 nos muestra que en el periodo 1977 al 2007 disminuye la disparidad en los volúmenes de producción entre los principales productores mundiales<sup>7</sup>. En cuanto a la producción en **México**, observamos que los volúmenes variaron en un rango de 42 mil toneladas (el mínimo en 1985) y 75 mil toneladas (el máximo que fue alcanzado un año después, en 1986). El promedio de volumen

<sup>6</sup> Información de las entrevistas.

<sup>7</sup> A partir de 1992, se han introducido los datos de la Federación Rusa en vez de la ya inexistente URSS para evitar la multiplicación de países en la gráfica y así simplificar esta última.

de producción en este periodo (1977-2007) es de 58,5 mil toneladas. Es decir que en los últimos 5 años (2003-2007) el volumen de producción ha sido inferior al promedio del periodo de 31 años. También podemos observar que la producción de los últimos 10 años se ha caracterizado por un crecimiento muy inestable (alternación de años de crecimiento con años de recesión de la producción) y lento. Esto ha provocado que si bien en los años 1970s y 1980s México destacaba como cuarto país productor, a partir de 1990 se tiene que enfrentar a más países competidores como son Turquía, Argentina y Ucrania (separada de la URSS en 1991).

Gráfica 4: Evolución de la producción de miel en países clave 1977-2007



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

**La producción de México** representa entre 4% y 5% de la producción mundial, 5.2% exactamente en el año 2007. En el año 2004, existían aproximadamente

40,000 apicultores en México<sup>8</sup>. Los Estados con mayor producción en México son Yucatán y Campeche, seguidos por Veracruz, Jalisco y Guerrero.

Para tener una visión más clara de la producción en México, usaremos la clasificación de los Estados en 3 regiones geográficas realizada en el documento “Estudio de Mercado de la Miel”<sup>9</sup>: Región Sur-Sureste (8 Estados), Región Centro (14 Estados) y Región Norte (10 Estados).

La región Sur-Sureste a la cual pertenecen los estados de Chiapas y Oaxaca donde se encuentran las organizaciones estudiadas para fines del presente trabajo, representa el 59% de la producción total de miel natural de abeja en todo México y creció a una tasa del 18% entre 1995 y el 2004, por encima de la tasa de crecimiento nacional en ese mismo periodo.

Mapa 1: Repartición de la producción de miel natural de abeja en México. Año 2004, en toneladas y en porcentaje del total nacional:

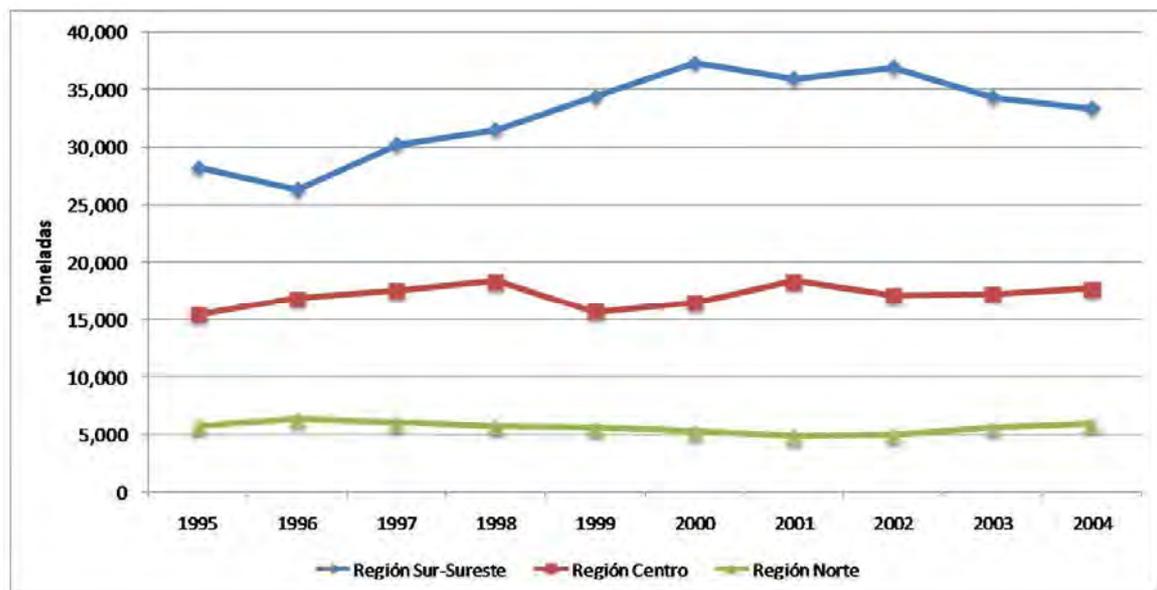


Fuente: Elaboración propia basada en los datos de: Alta Dirección de Empresas y Consultoría Especializada S.A. de C.V., “Estudio de Mercado de la Miel”.

<sup>8</sup> JOHNSON, Pierre William. *Le Commerce Equitable au Mexique. Labels et Autres Dynamiques* Sommet Mondial du Développement Durable. Johannesburg 2002. p.90.

<sup>9</sup> Alta Dirección de Empresas y Consultoría Especializada S.A. de C.V., “Estudio de Mercado de la Miel”, pp. 71-75.

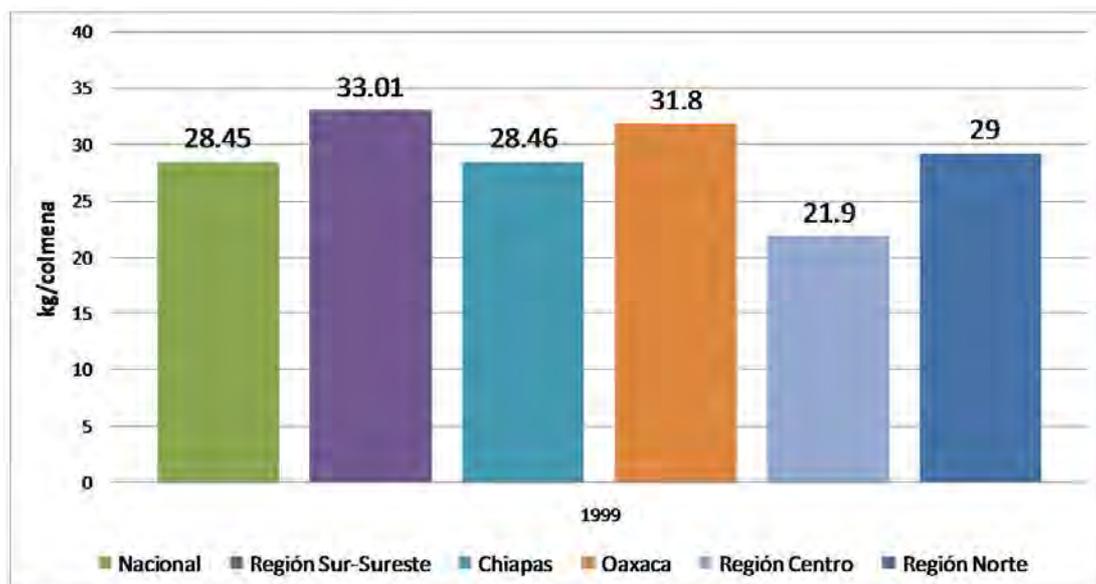
Gráfica 5: Producción de miel natural de abeja por región en México, 1995-2005, en toneladas.



Fuente: Elaboración propia a partir de: Alta Dirección de Empresas y Consultoría Especializada S.A. de C.V., "Estudio de Mercado de la Miel", pp. 72.

La Región Sur-Sureste también es la que tiene el rendimiento más alto (33 kg/colmena en 1999).

Gráfica 6: Rendimiento de la producción por región en México 1999



Fuente: Elaboración propia a partir de: Alta Dirección de Empresas y Consultoría Especializada S.A. de C.V., "Estudio de Mercado de la Miel", pp. 74.

## **B. IMPORTACIÓN Y CONSUMO CRECIENTES, CONCENTRADOS EN LOS PAÍSES DEL NORTE:**

Los principales países **consumidores** de miel natural se encuentran en los países “del Norte”<sup>10</sup>. El promedio del consumo diario per cápita en Australia y Nueva Zelanda es de 2.72 g, en Europa Occidental 2.23 g (encabezada por Austria, Suiza y Alemania) y en Estados Unidos 1.49 g contra 0.83 g en México<sup>11</sup>. En estas primeras tres zonas, la producción de miel no satisface la demanda interna, por lo que son importadores también. El caso de Estados Unidos es muy significativo. En el 2006, Estados Unidos es el cuarto productor mundial de miel natural de abeja con más de 70 mil toneladas y es también el primer importador mundial con más de 126 mil toneladas. Este mismo año, sus exportaciones de miel natural de abeja fueron de más de 3 mil toneladas. Es decir que su consumo aparente en el 2006 fue de 193 mil toneladas, casi una quinta parte de la producción mundial, incluyendo el consumo de los hogares así como el consumo industrial (de la cual una parte se exporta como insumo de algún producto alimentario o medicinal).

Las **importaciones** mundiales alcanzaron 441 mil toneladas en el año 2006<sup>12</sup>, es decir casi un tercio de la producción mundial y representó un crecimiento del 4% con respecto al 2005. Desde 1976, el volumen de las importaciones fue creciendo aunque de forma inestable (ver gráfica 7).

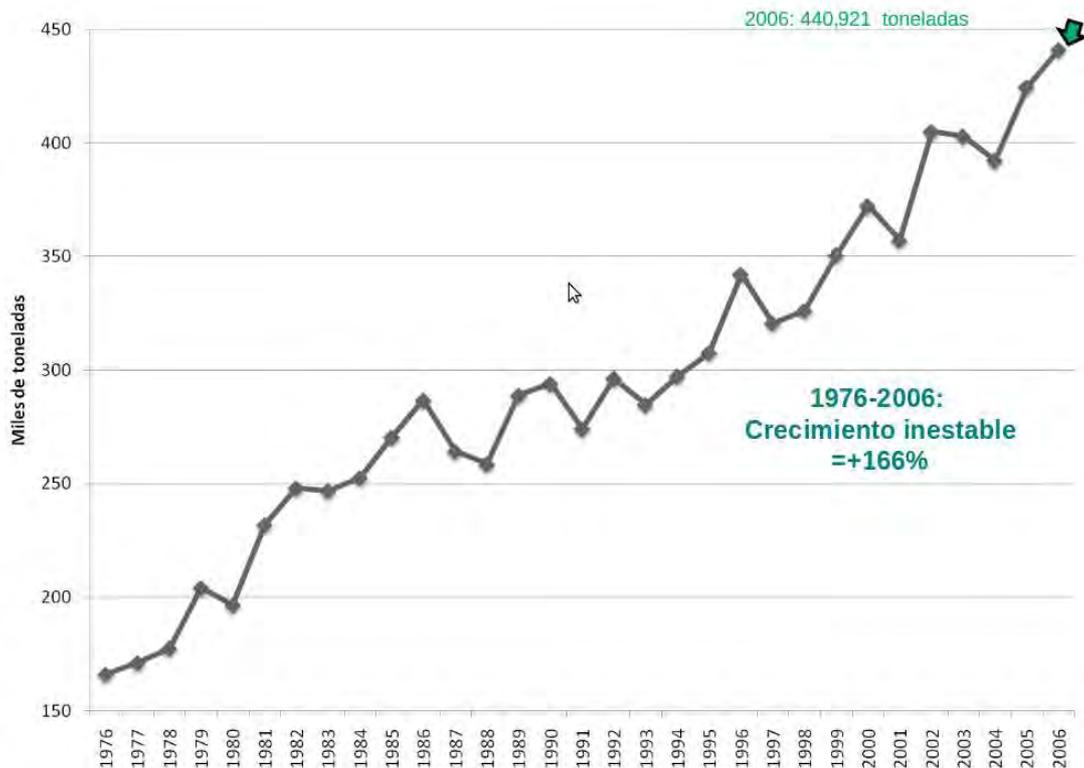
---

<sup>10</sup> Es importante notar que el concepto de desarrollo es muy peligroso ya que es basado en una visión occidental del mundo y de la vida, y por lo tanto de lo que es “bueno” para el ser humano. En este trabajo, y en ausencia de otros términos más adecuados, usaremos la palabra “desarrollado” para designar los países ricos, tecnológicamente avanzados. Estos son Europa occidental, Estados Unidos, Canadá, Australia y Japón. Usaremos el término “país en desarrollo” para designar los países que buscan alcanzar el nivel tecnológico económico y social de los países “desarrollados”. El término “pobre” tampoco sirve ya que México está lejos de ser un país pobre según sus indicadores macroeconómicos, sin embargo se considera “en desarrollo”.

<sup>11</sup> FAO. *Ibíd.*

<sup>12</sup> Último Dato disponible de la FAO.

Gráfica 7: Evolución de las importaciones (y exportaciones) mundiales de miel natural de abeja, en miles de toneladas, 1976-2006.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

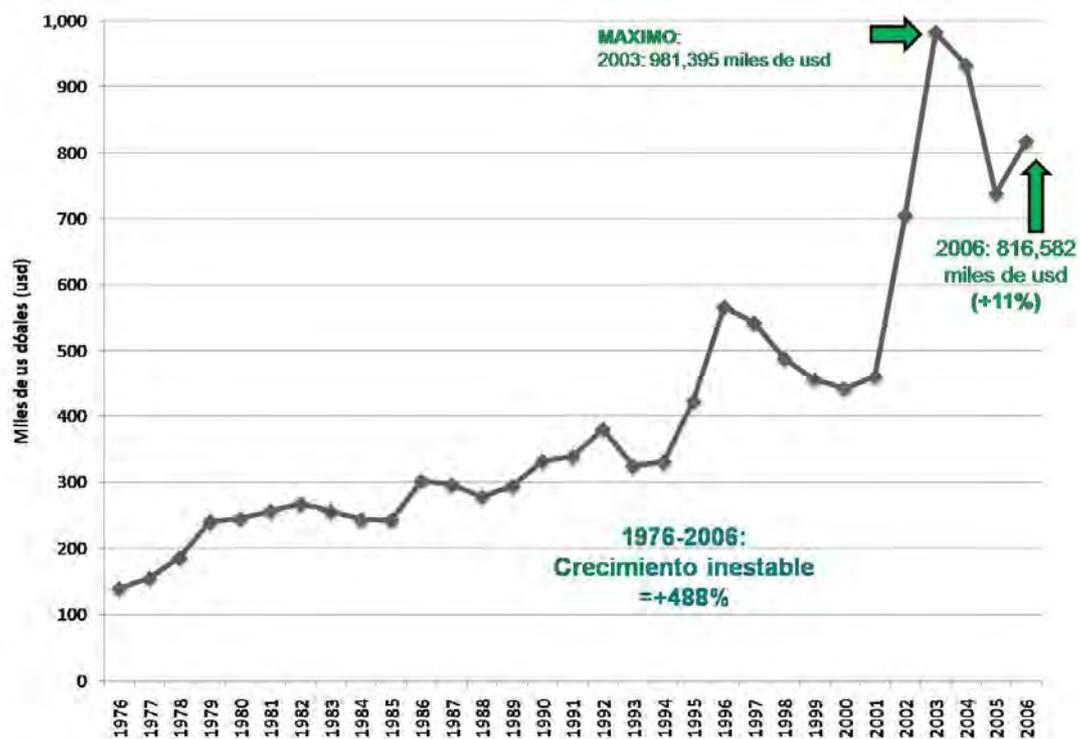
En **valor** (gráfica 8), observamos un crecimiento general inestable pero considerablemente superior al crecimiento en volumen (+166% en volumen y +488% en valor entre 1976 y 2006), lo que nos indica un incremento en el precio de compra (ver gráfica 9). Esto se puede explicar de dos formas:

Por una parte, un incremento en el consumo de la miel mayor que el incremento en la producción. Se puede deducir esto de la proporción incrementada de la miel producida exportada. En 1977 aproximadamente el 20% de la producción mundial es exportada mientras que en el año 2006 un tercio de la producción mundial es exportada. En la lógica de la mercadotecnia y del comercio mundial podemos pensar que se trata de una reacción del mercado a un incremento de la demanda global.

Por otra parte, tomemos nota que a partir del año 2000 Argentina pasa a ser el primer exportador antes que China lo que puede elevar el precio promedio mundial por el mayor nivel de calidad de la miel Argentina.

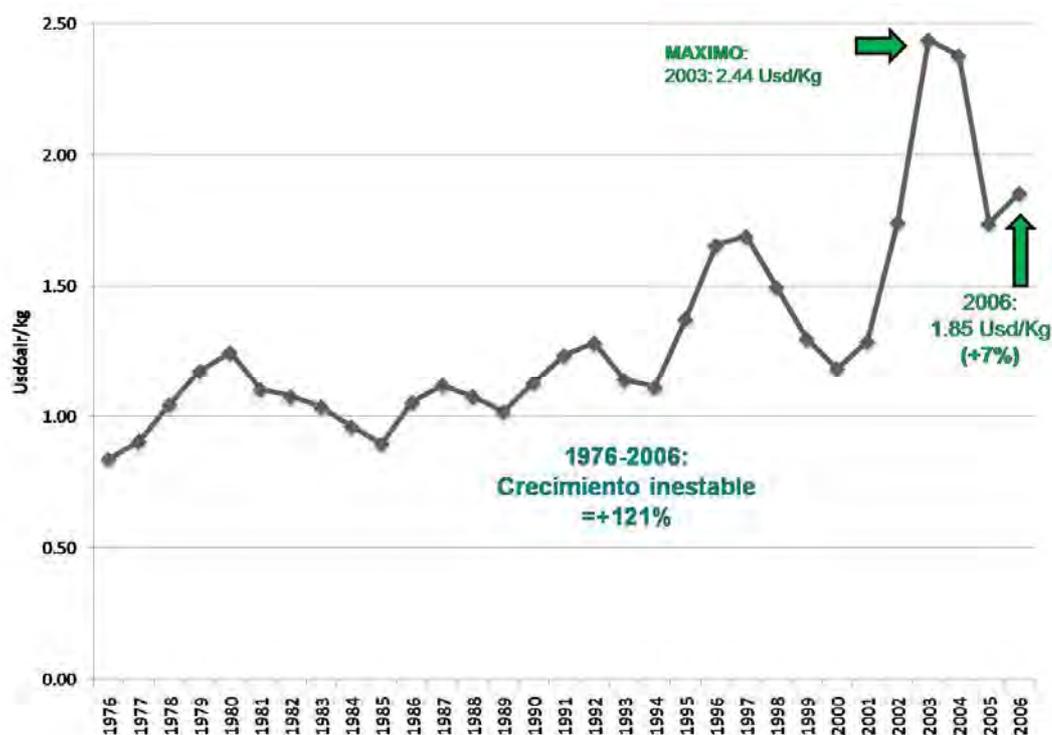
También podemos notar un pico en el valor de las importaciones en el año 2003, seguido por dos años consecutivos de declive antes de crecer de nuevo en el 2006.

Gráfica 8: Evolución de las importaciones mundiales de miel natural de abeja, en miles de dólares americanos (Usd), 1976-2006.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

Gráfica 9: Evolución del precio de las importaciones (y exportaciones) mundiales de miel natural de abeja, en dólares americanos por kilogramo (Usd/Kg), 1976-2006.



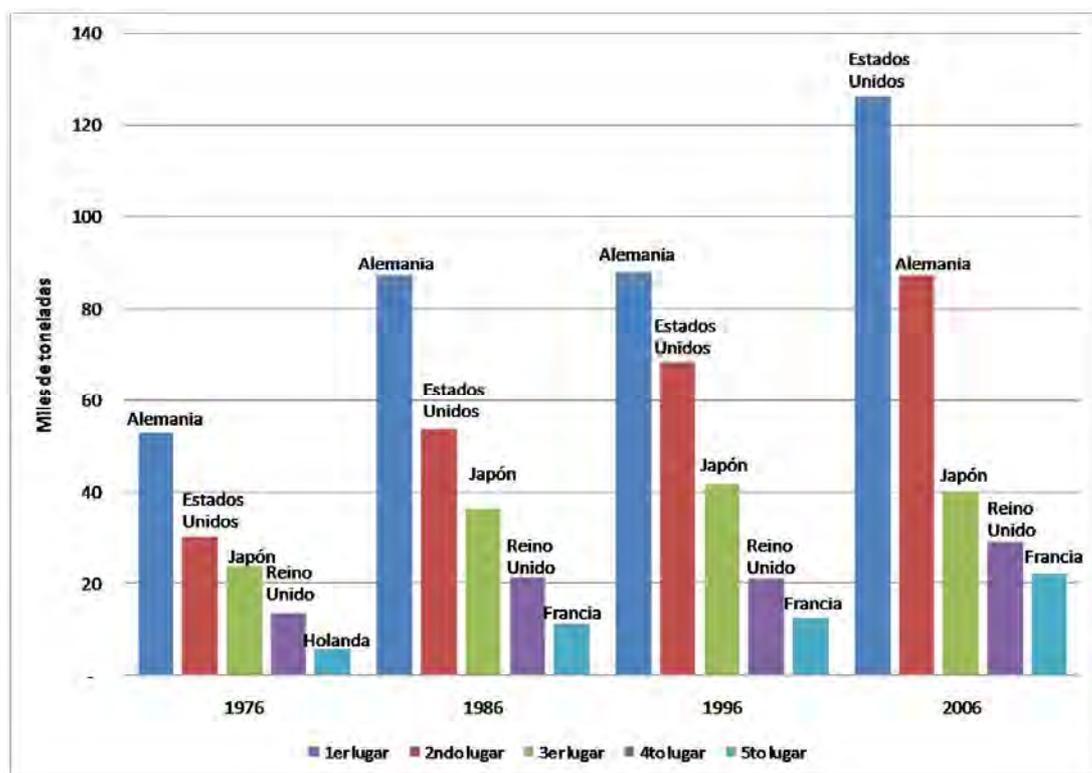
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

La Unión Europea importó la mitad de las exportaciones mundiales. Sin embargo, el análisis por país muestra que Estados Unidos es el primer importador en el mundo de miel natural con casi 126 mil toneladas en el año 2006 (el 29% de las exportaciones mundiales), seguido por Alemania (87 mil toneladas o sea el 20% de las exportaciones mundiales) y Japón (40 mil toneladas o sea el 9% de las exportaciones mundiales). Queda claro que los principales países importadores son los llamados países del Norte. En efecto, las importaciones de la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y Japón representan el 89% de las exportaciones mundiales de miel natural de abeja en el 2006. En cambio, las tasas de crecimiento cambian ya que las importaciones de Estados Unidos crecieron del 19% entre el 2005 y el 2006 mientras que las de la Unión Europea y de Japón decrecieron (respectivamente -1% y -7%).

Francia, a pesar de ser un país productor de miel es también importador, su producción cubre únicamente el 75% de su consumo<sup>13</sup>.

Cabe señalar el fuerte crecimiento de las importaciones de Arabia Saudita (+173% entre 1996 y 2006) que lo ubica en el octavo lugar de los importadores. Sus importaciones pasaron de representar el 0.1% en 1976 al 0.3% en 1986 al 1.4% en 1996 para estar finalmente en 3% en el 2006.

Gráfica 10: Los cinco principales países importadores de miel natural de abeja, 1976, 1986, 1996 y 2006, en miles de toneladas.



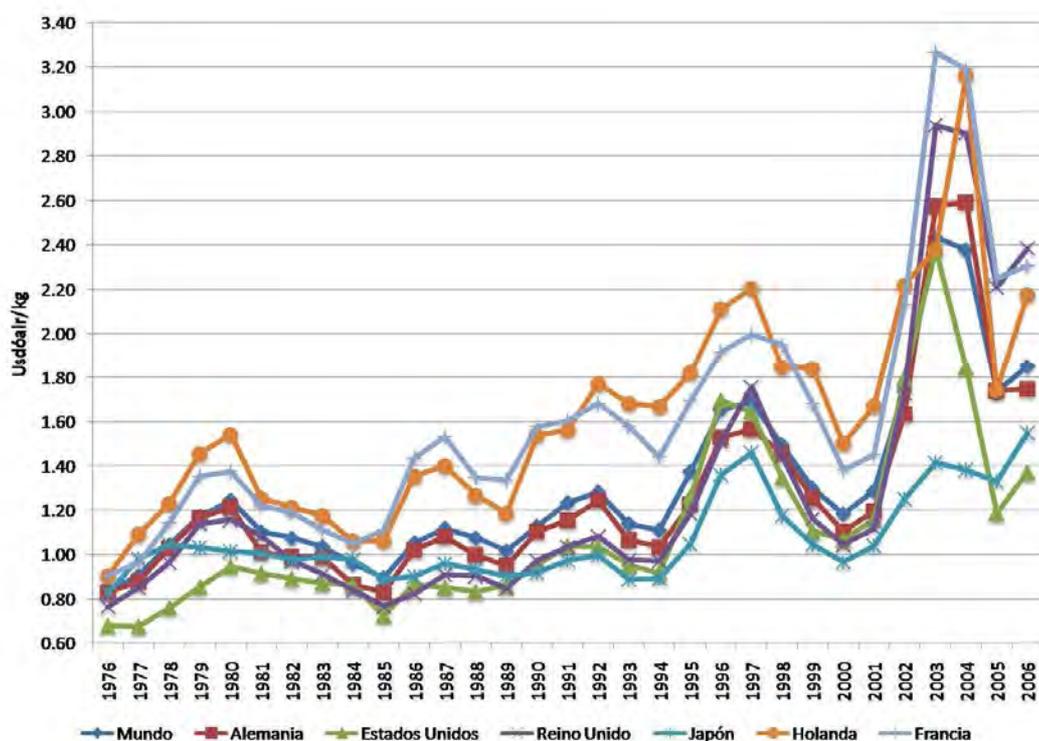
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

La gráfica 11 nos indica que tres países pagan un precio promedio superior al precio promedio mundial. Estos son: Holanda, Francia y el Reino Unido. Mientras que Alemania, Estados Unidos y Japón pagan precios inferiores. Esto

<sup>13</sup> RICALDE, Francisco J. Gúemes y YAA EK, Juan Bautista. *Perfil del mercado para miel natural en la Unión Europea*. SISIERRA-UQROO. <http://www.miel.uqroo.mx/perfilmiel.pdf> (no se indica el año).

se puede explicar por el hecho de que China, cuyo precio de venta es muy bajo, es el principal proveedor de Estados Unidos y Japón. Por lo que la relación entre el valor de las importaciones de estos dos países y su volumen es inferior al promedio mundial. Alemania es un importador re-exportador hacia los demás países Europeos, lo que puede explicar que el precio promedio de compra de Francia, Holanda y el Reino Unido sea superior al de Alemania.

Gráfica 11: Evolución del precio de importación mundial y de los seis principales países importadores

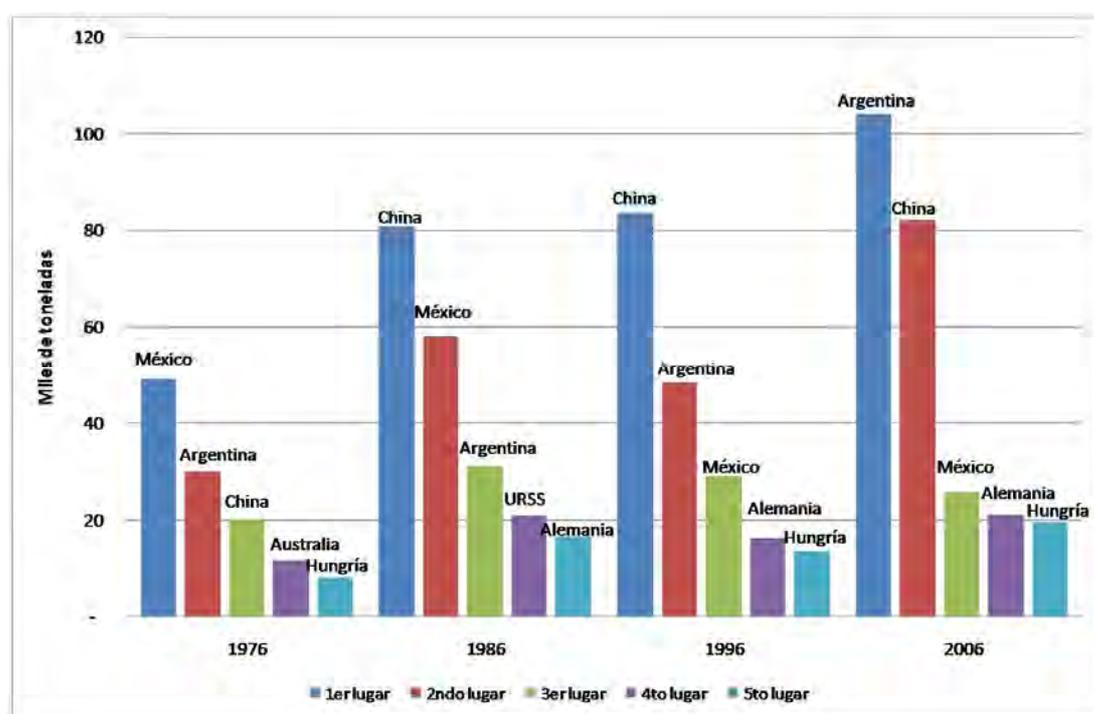


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009. El precio promedio es calculado a partir del valor de las importaciones por país dividido por el volumen importado.

### C. EXPORTACIONES:

Los países productores siendo también países consumidores de miel natural, los principales exportadores en el 2005 no son exactamente los países productores.

Gráfica 12: Los cinco principales países exportadores de miel natural de abeja, 1976, 1986, 1996 y 2006, en miles de toneladas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

Salvo algunas excepciones, los principales países exportadores no cambian mucho en estos últimos 30 años. Observamos la presencia continua de Argentina, China y México. En 1976, México era primer país exportador con casi 50 mil toneladas. Sus exportaciones han decrecido a una tasa total del 48% entre 1976 y el 2006, colocándolo en el tercer lugar en el 2005, con 25 mil toneladas exportadas, después de Argentina (que se impone en el primer lugar)

y China. Cabe destacar que las exportaciones argentinas rebasaron las exportaciones chinas en el año 2000. Alemania (Octavo país productor en el 2005, es también gran consumidor y re-exportador).

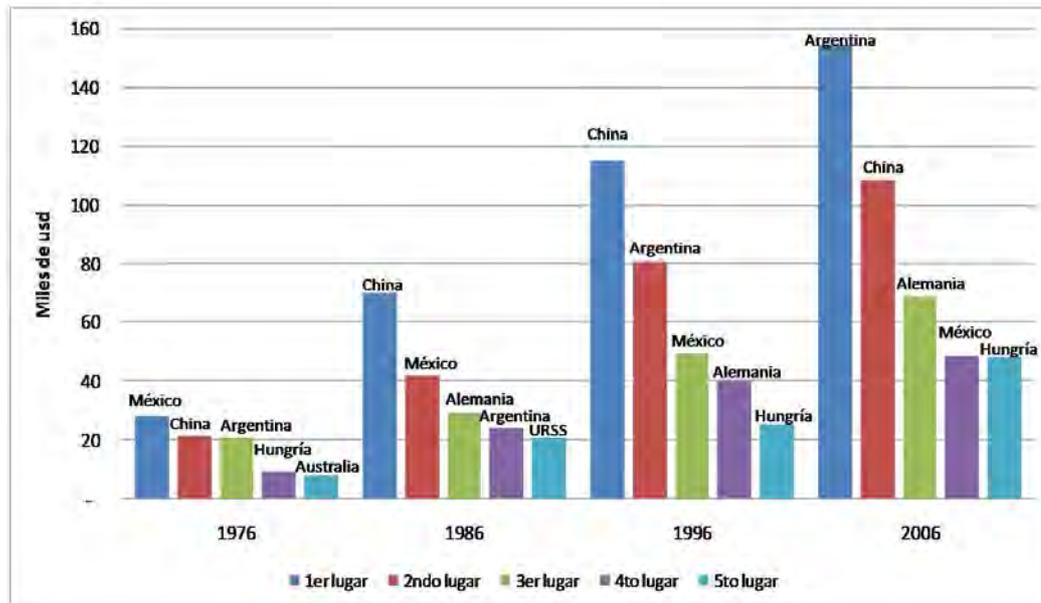
En valor, notamos un crecimiento considerable entre las exportaciones por país en 1976 (entre 28 mil usd y 8 mil usd) y las exportaciones en el 2006 para prácticamente los mismos países, con excepción de Australia y Alemania, (entre 154 mil usd y 48 mil usd). En el caso de México, completamos los datos de la FAO con los del INEGI<sup>14</sup>. El valor de las exportaciones de miel natural de abeja de México para el 2007 fue de 56,455 mil usd y los datos preliminares para el periodo enero-noviembre 2008 es de 79,462 mil usd. Esto significa un crecimiento considerable. Por lo menos (porque aun faltan los datos de diciembre 2008) el 40% entre el 2007 y el 2008. Aun estén los datos del 2008 incompletos y preliminares, podemos adelantarnos a que es el valor más alto desde por lo menos el año 1976. Se puede explicar este fenómeno por el alza de precio debido a la falta de oferta en el año 2007 y 2008<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Cabe señalar que el valor de las exportaciones de México en miel natural de abeja del INEGI son coherentes y muy cercanas a las de la FAO, hecho que no siempre ocurre.

<sup>15</sup> Los datos de la FAO nos mostraron una disminución del volumen de producción en el 2007, y para el 2008, el dato proviene de las entrevistas hechas a las organizaciones de productores.

Gráfica 13: Los cinco principales países exportadores de miel natural de abeja, 1976, 1986, 1996 y 2006, en miles de us dólares

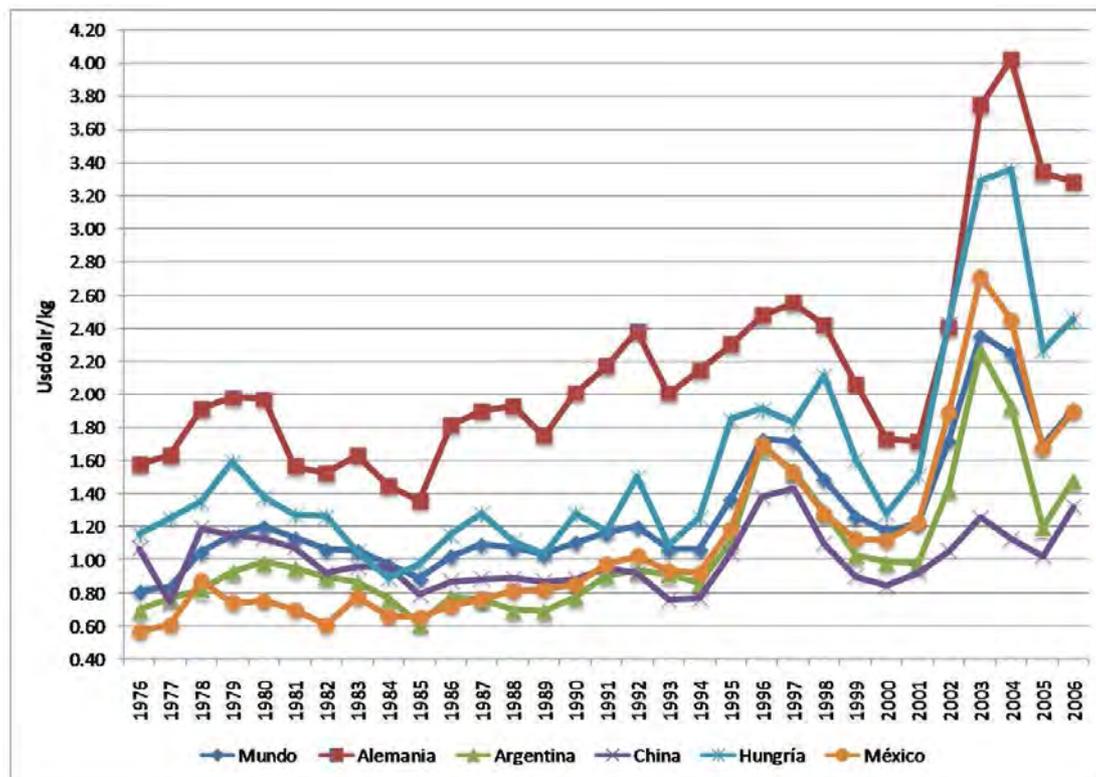


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

La gráfica 14 nos indica que el precio promedio mundial es muy inestable, teniendo ciclos de aproximadamente 5 años a partir de 1985 con amplitudes cada vez mayores<sup>16</sup>. La diferencia entre el precio mínimo y máximo en el periodo 1985-1989 es de apenas 0.20usd/kg, en el periodo 1990-1994 es de 0.14usd/kg, en el periodo 1995-2000 es 0.67usd/kg y en el periodo 2000-2005 es de 1,14usd/kg. Esto demuestra una volatilidad cada vez mayor del precio. El precio promedio de las exportaciones mexicanas sigue las tendencias del precio promedio mundial.

<sup>16</sup> La conclusión de un precio cíclico no resulta de un estudio sino de la observación de la gráfica 8.

Gráfica 14: Evolución del precio de exportación mundial y de los cinco principales países exportadores

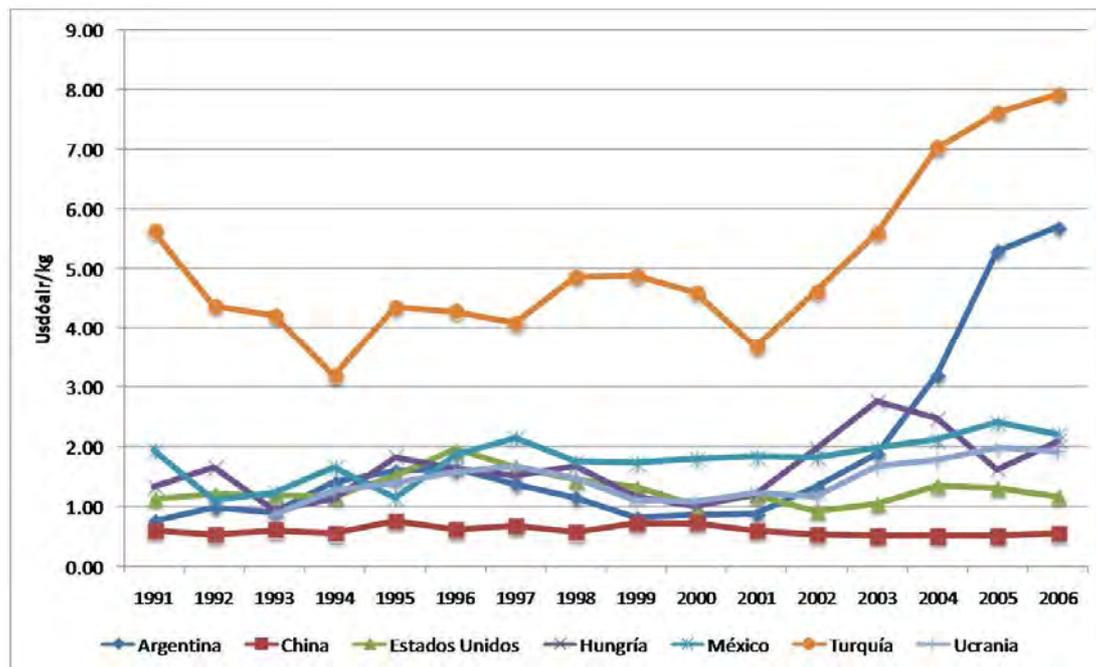


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

#### D. EL PRECIO AL PRODUCTOR:

El análisis del precio al productor explica la fuerte presencia de China y Argentina en las exportaciones mundiales.

Gráfica 15: Evolución del precio al productor en usd en los principales países productores y exportadores 1991-2006.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de FAO, <http://faostat.fao.org/>, consultado en febrero del 2009.

En México, el análisis de precios por Estado muestra que casi todos los Estados proporcionaron precios comprendidos entre 20 y 22.00\$/kg<sup>17</sup>. Sin embargo, podemos indicar 2 grupos de Estados que no se incluyen en este rango de precios:

- Baja California y Baja California Sur, indican un precio al productor de 35.00\$/kg
- Chihuahua y Aguascalientes, indican un precio de 27.00\$ y 28.00\$ respectivamente.

De manera general, los precios al productor en México conocen un crecimiento considerable en el 2007 y el 2008 debido a la falta de oferta. Por ejemplo, los precios de junio 2008 indican 20.00\$ pesos para el Estado de Chiapas y 22.00\$ pesos para el Estado de Oaxaca. Mientras que la información recogida de los

<sup>17</sup> NOTIABEJA, p.8, [www.sagarpa.gob.mx](http://www.sagarpa.gob.mx). Datos obtenidos por los Coordinadores Estatales del Programa Nacional para el Control de la Abeja Africana, y proporcionados por organizaciones de apicultores y empresas comercializadoras.

productores en estos mismos Estados y para este mismo mes es de entre 22.00\$ y 25.00\$ de venta al intermediario. Podría haber varias explicaciones:

1. La información proporcionada por las empresas comercializadoras es distorsionada hacia la baja por razones obvias de estrategia de venta.
2. Los precios publicados por la Secretaría para la Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación de México (SAGARPA) son precios promedio del Estado y no reflejan por lo tanto el caso de las organizaciones interrogadas en el contexto del presente trabajo de investigación.
3. Lo que nos llevará a la conclusión que las organizaciones de apicultores certificadas por el Comercio Justo, entrevistadas para la presente tesis logran negociar precios al intermediario, en el mercado convencional, superiores al promedio del precio que rige en el Estado o la región. Comentaremos este dato más adelante (capítulo 4).

**En resumen**, la oferta de la miel mexicana de abeja conoce un crecimiento que es sin embargo muy humilde en comparación al crecimiento de la producción y exportación en otros países como Argentina y China (sin tomar en cuenta el dato del 2007 para China) y se acompaña de un precio promedio de exportación globalmente mayor que hace 10, 20 y 30 años pero cada vez más inestable. El precio al productor más reciente que tenemos (usd/kg), en cambio, está alrededor de los 2 usd/kg, como en 1991.

En este contexto, parece importante que México pueda ofrecer un producto diferenciado, con alto valor agregado, mucho menos sensible a los altibajos de los precios de venta a granel de productos de baja calidad. Según varios estudios, la calidad de la miel mexicana tiene este potencial, tanto por su alta calidad como por la capacidad de organización de los productores. A continuación, presentamos el sistema de Comercio Justo y sus propuestas para el desarrollo de una miel mexicana diferenciada.





## **CAPITULO 3:**

### **PRESENTACIÓN DEL COMERCIO JUSTO**

#### **A. DEFINICIÓN Y ORÍGENES:**

La definición de FINE<sup>1</sup> del Comercio Justo: *“El Comercio Justo es una colaboración comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto que busca conseguir una mayor equidad en el comercio internacional. El Comercio Justo contribuye al desarrollo sustentable proporcionando mejores condiciones de intercambio a, y asegurando los derechos de, los productores y trabajadores marginados – especialmente en el Sur”.*

El Comercio Justo es una vía de comercialización cuyas condiciones de intercambio buscan ser más justas y equitativas que en el comercio convencional, apoyando el desarrollo económico y social de los pequeños productores y de los trabajadores (en el caso de plantaciones). La estructura actual dominante es la de un comercio Sur-Norte en donde los productores se encuentran en los países del Sur y los consumidores en los países del Norte.

Esta “justicia” se manifiesta a través de criterios que deben respetar los interventores en el proceso de producción, transformación y comercialización. Expondremos los criterios más adelante.

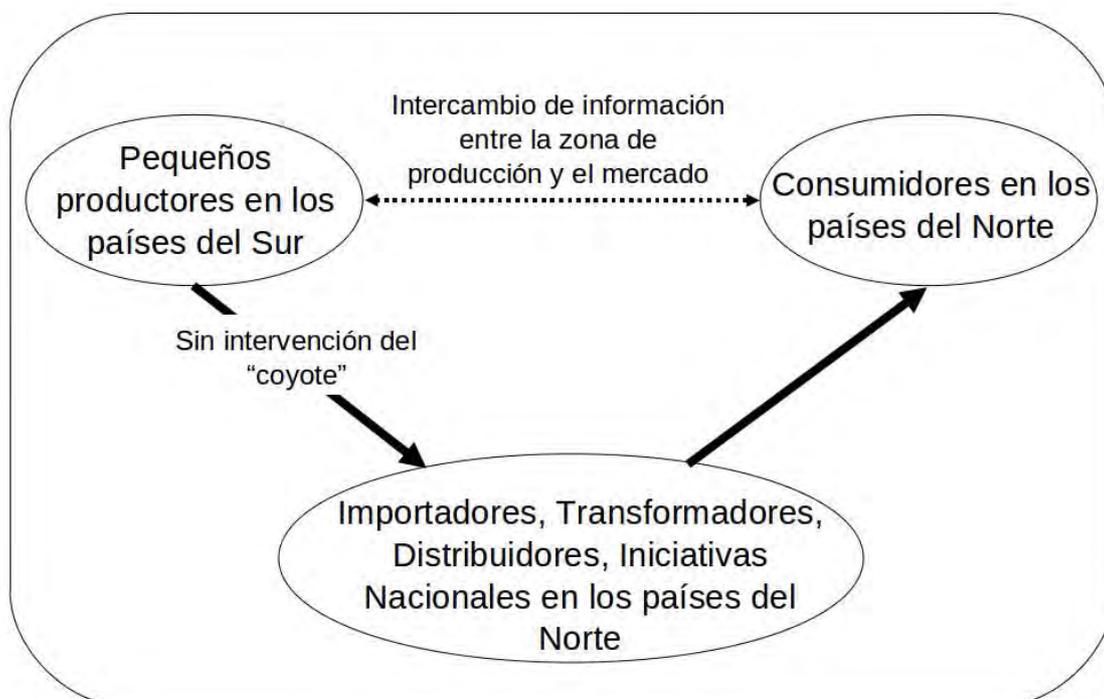
Los diferentes actores del CJ son las Organizaciones de productores, las estructuras -organizaciones o empresas- importadoras, transformadoras y/o distribuidoras así como las iniciativas nacionales. Los presentaremos brevemente más adelante.

---

<sup>1</sup> La plataforma FINE está compuesta por las cuatro federaciones internacionales de Comercio Justo que agrupan tanto productores como distribuidores: FLO (Fairtrade Labelling Organization), International Federation of Alternative Trade –IFAT- (ahora World Fairtrade Organization - WFTO), Network of World Shops -NEWS!-, European Fair Trade Association -EFTA.

Una herramienta del CJ es el de difundir la información relativa al sector agro-alimentario en dos sentidos: información de la producción (lugar, método, condiciones de vida de los productores,...) al consumidor, e información acerca del mercado (precio, presentaciones, calidad, exigencias en término de normas,...) para los productores. Es decir que el CJ busca deshacer la nube de no-información o de desinformación existente entre el principio y final de la cadena agro-alimentaria. Cabe notar que esta información siempre ha sido necesaria (aunque no disponible) para los productores, y que se ha vuelto una necesidad para los consumidores a partir de la segunda mitad del siglo XX.

Esquema 1. Representación básica del mercado de Comercio Justo.



Fuente: Elaboración propia.

La red actual del CJ tiene sus orígenes en organizaciones caritativas del "Norte" nacidas en los años 1950 y 1960. Esas asociaciones, en muchos casos religiosas (protestantes o católicas), comercializaban artesanía de países pobres en países ricos. Es el caso de la organización inglesa Oxford Comitee for

Famine Relief (OXFAM) cuyo director, después de un viaje a Honk Kong a finales de los años 1950, decide vender en sus tiendas Oxfam artesanía de los chinos refugiados.

Durante la Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED) de 1968 en Delhi, los países del Tercer Mundo comunican el mensaje según el cual, para crecer, no necesitan caridad sino que condiciones equitativas de comercio: "Trade not aid". Estas declaraciones influyen a diversas organizaciones caritativas que cambian de estrategia y empiezan a protestar contra el intercambio desigual Norte-Sur, fuente del subdesarrollo de los recientes países políticamente descolonizados. Por ejemplo, la asociación holandesa S.O.S. Wereldhandel (actualmente Fair Trade Organizatie) se creó en 1967 con dos objetivos: por una parte, importar y comercializar de manera "justa" productos del Tercer Mundo a través de tiendas propias (la primera tienda del CJ fue abierta en 1968 en Holanda). Y por otra parte, hacer conocer al público las condiciones del comercio internacional y presionar los dirigentes europeos a cambiar sus políticas. A partir de ese momento, S.O.S. Wereldhandel se expande en otros países de Europa del Norte (Suiza, Bélgica y Alemania) que acaban por crear sus propias organizaciones importadoras y sus propias tiendas nacionales<sup>2</sup>.

A agosto del 2008, existían en el mundo más 465 organizaciones importadoras del CJ, 3,931 tiendas de CJ y 112,439 supermercados que distribuían al menos un producto de CJ en 33 países<sup>3</sup>. Al menos 500 organizaciones de productores estaban certificadas CJ.

---

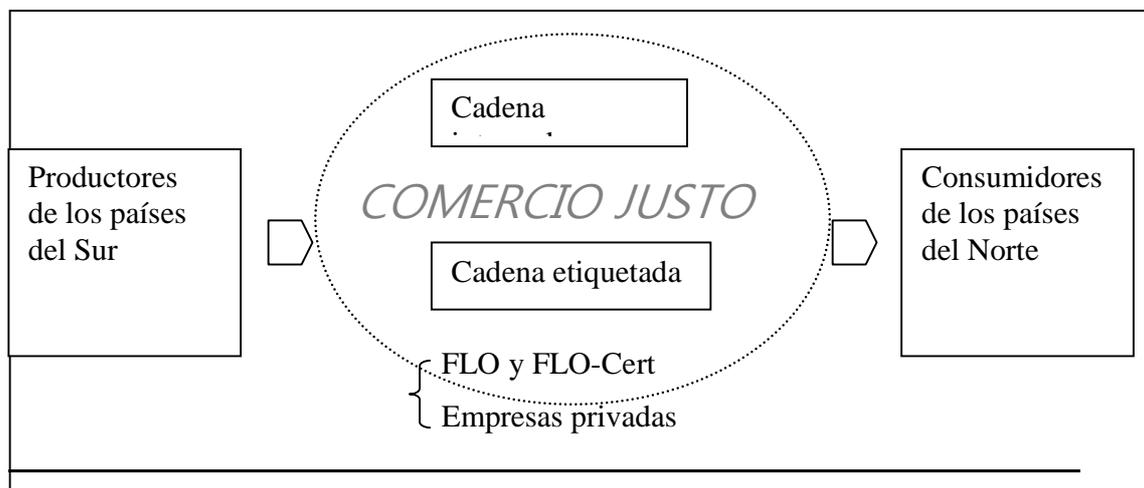
<sup>2</sup> EFTA, *Fair Trade Year Book 2001*, Capítulo 2 Let's Go Fair. P.22. y SOLAGRAL. *Etat des Lieux et Enjeux du Changement d'Echelle du Commerce Equitable*. P.5.

<sup>3</sup> EFTA, *Facts and Figures 2007*. p.10.

## **B. EL FUNCIONAMIENTO DEL CJ: LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LOS ACTORES DEL CJ:**

Para entender mejor el funcionamiento del mercado justo, es preciso señalar que éste se organiza en dos cadenas<sup>4</sup>. Por una parte, la cadena integrada, que representa la forma original del CJ, y por otra parte, la cadena etiquetada o sellada que aparece más tarde. El primer sello del CJ, Max Havelaar, surge en Holanda, en 1989.

Esquema 2. Representación de las dos cadenas del Comercio Justo.



Fuente: Elaboración propia. FLO-cert: el órgano certificador de FLO.

El primer actor, independientemente del tipo de canal de comercialización es la **organización de productores (OP)**, base del sistema. Se encuentran en África, Asia y América latina y se sabe que únicamente de las organizaciones certificadas son alrededor de 560 en el mundo: En África 164 a julio del 2006 (estimación para el 2007: 230)<sup>5</sup> y en Asia 96 (dato probable del 2007)<sup>6</sup>. En América Latina, la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe para el Comercio

<sup>4</sup> Nomenclatura de SOLAGRAL: *filière intégrée* (cadena integrada) et *filière labellisée* (cadena sellada o etiquetada = certificada).

Justo (CLAC) estima que las 300 OP miembros representan a más de 200,000 familias y por ende más de un millón de personas<sup>7</sup>.

### **1. La Cadena Integrada**

Los actores del proceso de comercialización en la cadena integrada son todos miembros directos del CJ: los importadores, las Tiendas del CJ (TDCJ o MDM por sus siglas en francés<sup>8</sup>) y las federaciones nacionales de TDCJ.

**Las importadoras** son centrales de abasto cuyo papel principal es asegurar la comercialización estable de los productos de las organizaciones de productores. Los canales son principalmente las tiendas de CJ, pero también compradores públicos (administraciones gubernamentales, parlamentos, organizaciones internacionales, colectividades locales, escuelas), la venta por catálogo y por internet y a otras centrales de abasto<sup>9</sup>. Este fenómeno, la venta interimportadoras del CJ, ocurre por la estructura misma de dichas importadoras. En efecto, cada una se especializa en un tipo o grupo de productos para generar economías de escala a nivel financiero pero también de conocimientos y de métodos. Otro papel de las importadoras es asegurar un apoyo técnico a las organizaciones de productores. La última actividad que realiza es, junto con las **federaciones nacionales de** tiendas de CJ, participar en las campañas de sensibilización de los consumidores al CJ así como de los organismos políticos. A diciembre del 2006, había 469 importadoras de las cuales 254 en Europa, 200 en Estados Unidos, 6 en Canadá, 3 en Japón y 6 en Australia y Nueva Zelanda<sup>10</sup>.

Las **Tiendas de Comercio Justo** (TDCJ) son tiendas especializadas en productos del CJ. Distribuyen a los consumidores finales, pero también

---

<sup>5</sup> African Fairtrade Network (AFN). [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net).

<sup>6</sup> Network of Asian Producers (NAP). [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net).

<sup>7</sup> FLO, *Annual Report 2006/2007*. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net).

<sup>8</sup> *Magasins du Monde. Worldshops* en inglés.

<sup>9</sup> Este fenómeno genera problemas de contabilidad. En el reporte de EFTA (Facts&Figures 2007)

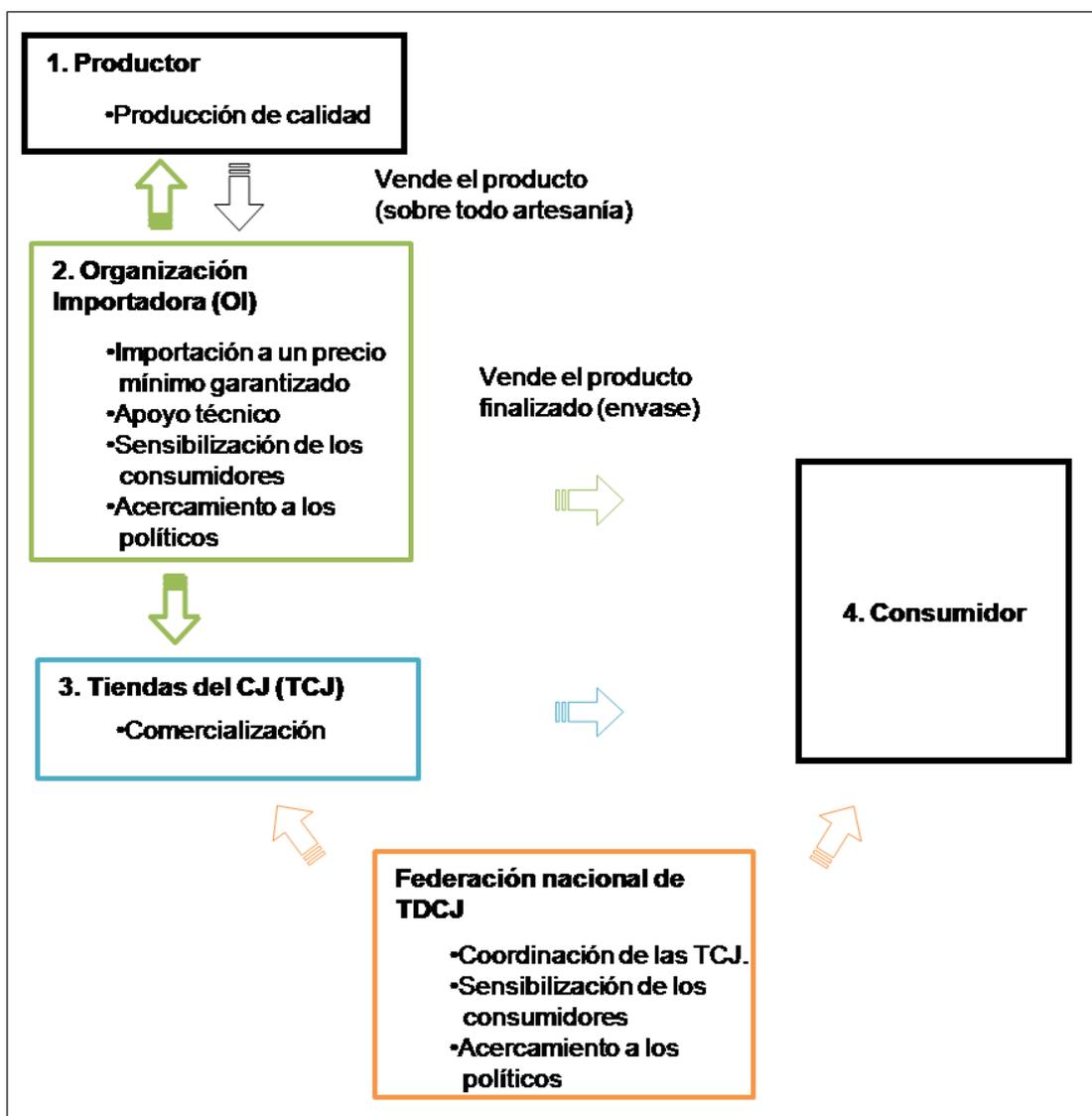
las ventas de las TDM por ejemplo incluyen las ventas ya contabilizadas de las importadoras.

<sup>10</sup> EFTA, *Facts and Figures 2007*. [www.european-fair-trade-association.org](http://www.european-fair-trade-association.org).

organizan actividades promocionales para el público. Son asociaciones sin fines de lucro cuyos miembros son en gran mayoría voluntarios. A finales del 2006, había 3,931 tiendas de CJ de los cuales 3,191 en Europa, 280 en Estados Unidos, 50 en Canadá, 350 en Japón, y 60 en Australia y Nueva Zelanda.

En algunos casos, la propia importadora tiene sus tiendas (como es el caso de Intermón Oxfam en España) o las tiendas son propietarias de la importadora (como Oxfam Wordshops es propietaria de Oxfam Fairtrade en Bélgica).

Esquema 3. Organización de la cadena integrada del Comercio Justo.



Fuente: Elaboración propia.

Se podría decir que la cadena integrada es más especializada en los productos artesanales, aunque también comercializa varios productos alimentarios.

Una particularidad de la cadena integrada es que el proceso de transformación es en gran mayoría realizado por las Organizaciones de Productores . En el caso de los no alimentarios como los textiles y la artesanía, el proceso de fabricación es enteramente realizado por las Organizaciones de Productores. Es decir que los productos comprados por los importadores son acabados. Al contrario, los productos alimentarios pueden ser exportados por las Organizaciones de Productores en su forma primaria, y necesitar un proceso de transformación tal como la torrefacción del café o el envasado de la miel de abeja. En este caso, esta transformación puede ser externalizada.

Finalmente, la cadena integrada es heterogénea en varias formas: en cuanto al tipo de productos que comercializa, al nivel de capacitación de su fuerza de trabajo, a las actividades de cada actor (diversificada en vez de enfocada a una actividad).

A Diciembre del 2006, la cadena integrada había vendido en el año casi 500 millones de euros por parte de las importadoras y más de 132 millones de euros por parte de las Tiendas de CJ <sup>11</sup>.

## **2. La Cadena certificada (sellada):**

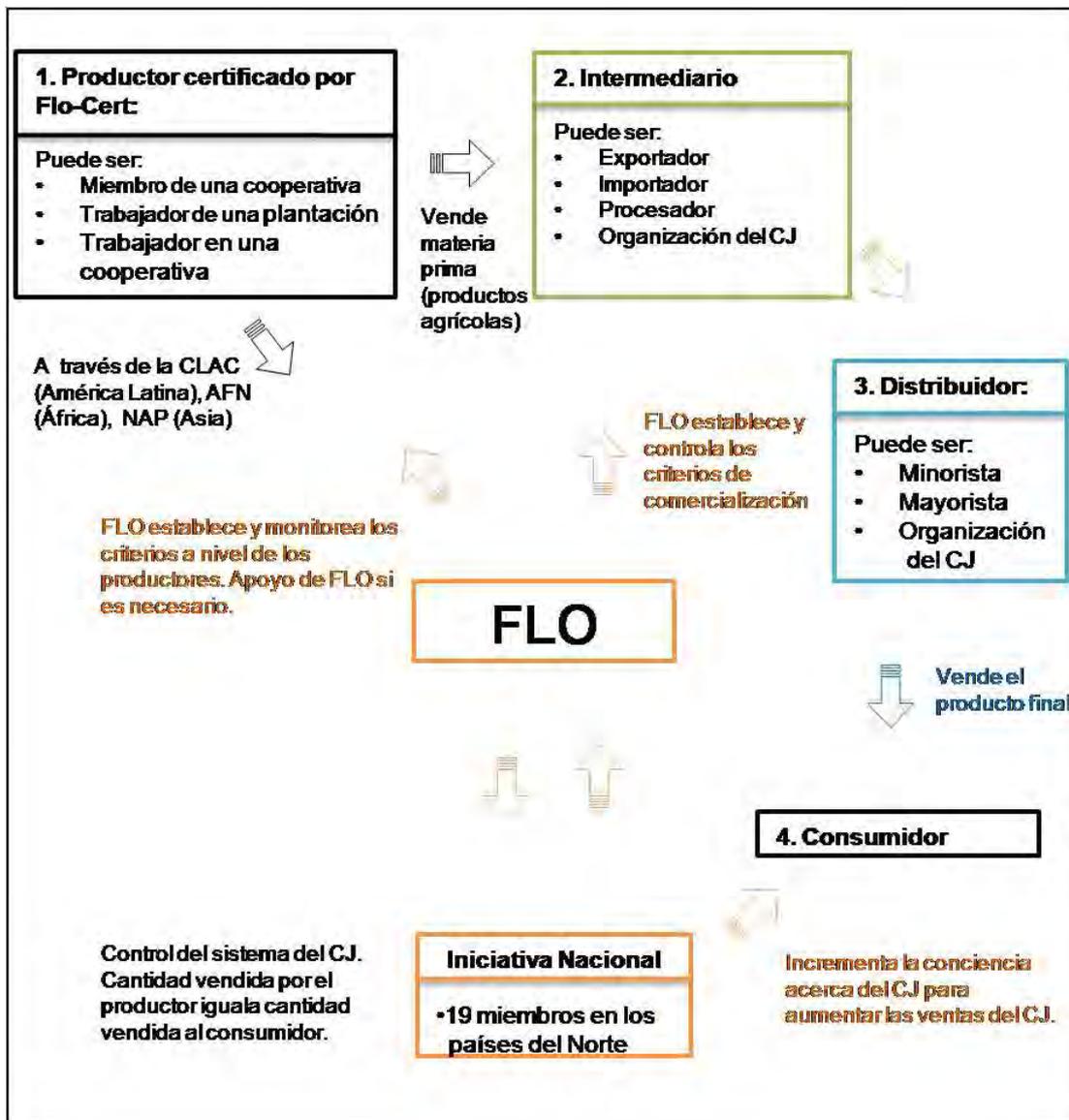
La cadena etiquetada, certificada o sellada (filière labellisée) aparece en los años 1980. Tiene un funcionamiento totalmente diferente a la cadena integrada. En la cadena sellada, el único actor que pertenece propiamente a la red de CJ es la organización FLO (Fairtrade Labelling Organizations), que reúne a nivel internacional (Europa, Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelanda) el conjunto de “iniciativas nacionales”.

---

<sup>11</sup> EFTA, *Facts and Figures 2007*. [www.european-fair-trade-association.org](http://www.european-fair-trade-association.org).

Junto con estas iniciativas, FLO establece los estándares de producción y de comercialización “justos” y una entidad independiente, FLO-Cert se encarga de certificar las OP por una parte y a las empresas importadoras y/o transformadoras que estén interesadas en poner el sello de CJ en su producto, por otra parte.

Esquema 4. Organización de la cadena etiquetada del Comercio Justo.



Fuente: elaboración propia

Así, podemos enumerar tres actividades principales desarrolladas por FLO<sup>12</sup>:

- Establecer los estándares internacionales de certificación (o criterios)
- Organizar el apoyo a los productores
- Desarrollar la estrategia de CJ
- Promover el CJ

¿Qué productos abarca la certificación?

La cadena sellada se ve como complementaria de la cadena integrada en cuanto a los productos. Mientras la cadena integrada organiza el comercio de artesanías, la casi totalidad de los productos certificados por FLO son agroalimentarios. Una razón principal a eso consiste en que la rentabilidad de la actividad de FLO depende de que los productos sean de gran consumo tales como lo son los alimentos. Se pueden contabilizar catorce productos<sup>13</sup>: café, té, cacao, arroz, plátano y otras frutas (mango, aguacate, limones, limas, naranjas, mandarinas, manzanas, uvas, peras y ciruelas), los jugos de fruta, azúcar, miel, vino, especias y hierbas, algodón, flores y pelotas de football (que se venden en Italia).

Este punto es interesante. FLO enfoca su actividad de tal manera que ésta última sea económicamente viable lo que explica una de las principales razones a la creación de la cadena etiquetada: promover y desarrollar el CJ a través de un funcionamiento más integrado al mercado convencional, y por lo tanto, más vinculado al sector privado.

Las ventas al detalle de productos certificados en el mundo se elevó en el 2006 a 2,381 millones de euros de los cuales 1,553 millones en Europa, 730 millones en Estados Unidos, 79 millones en Canadá, 6 millones en Japón y 11 millones en Australia y Nueva Zelanda.

---

<sup>12</sup> FLO, [http://www.fairtrade.net/what\\_we\\_do.html](http://www.fairtrade.net/what_we_do.html)

<sup>13</sup> FLO, [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net). Sitio visitado en mayo del 2009.

Como lo hemos visto anteriormente, los actores de la cadena integrada trabajan con base a la “voluntad” y a la confianza en cada actor. Es decir que si bien las organizaciones nacionales de la cadena integrada implementan sus principios (sociales y ambientales) del CJ<sup>14</sup>, el respecto de éstos no es controlado ni demostrado de manera oficial. Sin embargo, un estudio del comercio justo de café en Bolivia indica que la cadena integrada respeta más el criterio de prefinanciamiento y de durabilidad de la relación comercial<sup>15</sup>. La razón de eso reside en el hecho de que, a pesar de las dificultades financieras de los actores de la cadena integrada, su objetivo principal sigue siendo el de un comercio más justo, antes que un objetivo puramente económico.

De hecho, la diferencia entre las dos cadenas es cada vez más intensa. Hoy en día, el eje principal de desarrollo del CJ (cuantitativamente hablando) es la cadena certificada cuya estructura y forma de evolución han sido y siguen siendo muy criticadas por los actores “originales” del CJ. Una concretización de esta crítica reside en la diferencia de visión que existe entre lo que es el CJ para los productores (un CJ cercano al esquema de la cadena integrada) y lo que es o debe ser para los organizadores europeos (encabezados por FLO). En la visión de los productores, el CJ es una forma de solidaridad, igualdad y transparencia en la colaboración entre ellos y los actores del CJ. Para FLO, el CJ debe crecer en colaboración con el comercio convencional, creando exigencias en cuanto a volumen, calidad y certificaciones<sup>16</sup>.

En el resto del presente trabajo, nos enfocaremos en la cadena certificada. Las tres organizaciones que estudiamos más adelante son certificadas por Flo-Cert.

---

<sup>14</sup> Por ejemplo la “Charte du Commerce Equitable” ratificada por los miembros de la Plateforme du Commerce Equitable en Francia. Para más información, véase [www.commerceequitable.org](http://www.commerceequitable.org).

<sup>15</sup> SOLAGRAL/CICDA. *Etude du commerce équitable dans la filière café en Bolivie*. Mayo 2002.

<sup>16</sup> Renard, Marie-Christine y Pérez-Grovas, Víctor. “Fair Trade Coffee in Mexico. At the Center of the Debate”. In Reynolds, Murray and Wilkinson eds. *Fair Trade. The challenges of transforming globalization*. Routledge, London and New-York, 2007. P.139.

### **C. LOS CRITERIOS DE CERTIFICACIÓN DEL CJ:**

Los estándares son establecidos por FLO, pero es FLO-Cert la que lleva a cabo la certificación. Se certifican por una parte las organizaciones de productores y plantaciones y sus productos en base a los “Criterios de Certificación de Productores”. Por otra parte, se certifican los operadores (procesadores, exportadores, importadores y distribuidores) que “toman propiedad de un producto certificado CJ” en base a los “Criterios Comerciales de Comercio Justo”<sup>17</sup>. Existen criterios genéricos (comerciales y de producción) y criterios específicos por cada producto, especialmente en cuestión de las condiciones de intercambio.

#### *1. En resumen, los **estándares comerciales** de FLO son:*

- Trazabilidad de los productos: “Los productos que son comprados, vendidos o modificados como CJ deben haber sido originalmente producidos por productores certificados y deberán ser físicamente rastreados a través del etiquetado del producto” y también a través de los documentos.
- Contrato: Los acuerdos de intercambio entre los productores y los compradores deben quedar formalmente en un contrato, especificando por lo menos: volúmenes, calidad, precio, término de pago y condiciones de entrega.
- Relación de largo plazo: El comprador deberá proveer toda la información posible al productor para que éste pueda realizar una planificación de su producción.
- Pre-financiamiento: Siempre que el productor lo quiera, y lo más pronto después de la firma del contrato, se entregará hasta el 60% de anticipo a la venta en pre-financiamiento (no es anticipo), lo que implica un interés sobre el importe pre-financiado.

---

<sup>17</sup> FLO. *Generic Trade Standards*. Febrero 2009. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net)

- Precio Mínimo y prima del CJ: Se deberán de pagar el precio mínimo y la prima de CJ según la tabla de precios de FLO<sup>18</sup>. Si el precio convencional internacional es más alto que el precio mínimo de CJ, es obligación del comprador pagar el precio convencional.

Es importante destacar que lo que certifica FLO-Cert en este caso no es el producto total transformado, sino que la materia prima utilizada para fabricar el producto finalizado. En este sentido, FLO no certifica los métodos de producción, ni las condiciones laborales internas a la empresa importadora y/o procesadora, sino que únicamente la relación comercial entre el importador/transformador y su proveedor productor.

También, como lo veremos más adelante, estos criterios no siempre se aplican al pie de la letra. En el tema del precio de la miel por ejemplo, no existe un precio internacional. Cuando sube el precio convencional que los coyotes ofrecen a los productores, el comprador debería de igualar su precio de compra. En la realidad, esto se hace, pero después de numerosas negociaciones con las organizaciones productoras.

## *2. A continuación, veremos los criterios **genéricos que aplican a los productores.***

Para abarcar más proveedores, FLO definió dos tipos de producciones: la que no depende altamente de mano de obra (café, miel, cacao, hierbas aromáticas entre otros) y por lo tanto el productor “no depende estructuralmente de trabajo contratado permanente”<sup>19</sup> y la que sí (es el caso del té, del plátano, el azúcar de caña y de las flores). En el primer caso, FLO considera no solamente los pequeños productores organizados en una estructura participativa sino también a los que están en proceso de formar este tipo de organización y pueden, mientras, comercializar a través de otra organización. Nos enfocaremos

---

<sup>18</sup> FLO. [http://www.fairtrade.net/generic\\_standards.html](http://www.fairtrade.net/generic_standards.html)

<sup>19</sup> FLO. *Criterios Genéricos de Comercio Justo Fairtrade para Pequeños Productores.* [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net). p.4.

únicamente en los pequeños productores que ya están organizados en algún tipo de asociación o cooperativa.

Los criterios están divididos en 4 ejes: el desarrollo social, socio-económico y ambiental así como las condiciones laborales.

En el ámbito del **desarrollo social**, FLO especifica que la mayoría de los miembros (o socios como les dicen) de la organización tiene que ser pequeños productores y al menos el 50% de los volúmenes vendidos por la organización tienen que haber sido producidos por ellos. La estructura de la organización es tal que los miembros son los que tienen el control. “Habrá una Asamblea General, como cuerpo decisorio supremo, con derecho a voto de todos los miembros, y una Junta electa. El personal rinde cuentas a la Asamblea General a través de la Junta.” Habrá Asamblea General al menos una vez por año, durante cuál se presentarán el informe anual, los presupuestos y los estados financieros. Finalmente, la organización o sus estatutos no limitan la inscripción de nuevos miembros ni hace distinciones por motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, nacionalidad u origen social.

En el aspecto del **desarrollo socio-económico**, lo primordial es el uso de la prima del CJ. La organización es responsable de administrar la prima de CJ de forma transparente y darle el uso decidido en Asamblea General y que éste sea documentado. También, la organización debe poder demostrar su capacidad de exportación: que tiene los medios logísticos y de comunicación adecuados; el producto cumple con los requisitos de calidad de exportación; debe existir demanda para el producto; la organización deberá tener experiencia en la exportación o tener un plan muy concreto sobre cómo piensa realizar la exportación y “mejorará su eficiencia en sus operaciones de exportación al igual que en las demás operaciones maximizando de esta forma las ganancias de sus miembros”. Por otra parte, la organización buscará tener más responsabilidad en el proceso de exportación y fortalecerá ciertos temas de su actividad (capacitación, control de calidad,...). Finalmente, se fomentará una relación de largo plazo con el comprador.

Los **criterios medioambientales** se refieren a la prohibición de usar ciertos productos químicos (para más detalle, ver la lista de FLO), prevenir la erosión de suelos, establecer un plan para controlar y mejorar la fertilidad de la tierra. Finalmente se prohíbe el uso de cultivos de organismos genéticamente modificados.

Finalmente, se puede resumir los criterios sobre **condiciones de trabajo** de la forma siguiente: la organización y sus miembros tienen prohibido emplear personas bajo régimen obligatorio (sea por retención de documentos o salario, contratación de deuda, amenaza,...) así como emplear a menores de 15 años. Entre 15 y 18 años, el trabajo no debe interferir con la escolaridad ni el desarrollo social, físico o moral de la persona. El trabajo de los conyugues es independiente, los cónyuges tienen derecho a trabajar en otro lugar. Los trabajadores tienen libertad de asociación y negociación colectiva. Sus sueldos tendrán que ser iguales o superiores a la media regional o al salario mínimo para un puesto equivalente. Los horarios de trabajo son regulados y la organización hará el esfuerzo de establecer un plan de la pensión. En los aspectos de salud y seguridad laboral se prohíbe emplear personas en actividades que representan un riesgo para ellos (ej., mujeres embarazadas o en lactancia, menores de 18 años, enfermos, etc....); los trabajadores estarán informados y capacitados acerca de los productos químicos que se usan y técnicas de primer auxilio y contarán con material de protección adecuado. Para tratar estos temas con la organización, ellos designarán uno de los representantes como encargado en salud y seguridad laboral.

Todos estos criterios están basados en normas internacionales (como los de la Organización Internacional del Trabajo y la FAO) y están actualizados regularmente. La certificación de Flo-Cert se hace en base en estos requisitos que ella transforma en "Criterios de Cumplimiento".

Obviamente, el sistema no está virgen de defectos y distorsiones. Por ejemplo, se ha reportado que en muchos casos, las importadoras compran un contenedor o dos en las condiciones prescritas pero con la condición de que la OP le venda

más contenedores a un precio menor. En muchos casos, la OP no tiene mucha opción y prefiere eso a no vender sus productos<sup>20</sup>.

Por otra parte, cabe preguntarse la pertinencia de ciertos requisitos impuestos por organizaciones occidentales a otras culturas. ¿No será “la democracia” un concepto occidental? ¿Los niños aprenden más en una escuela o trabajando? También, ¿el prefinanciamiento con interés tiene una base “justa”? Aunque este la tasa de interés más baja que la que se pagaría a un organismo de crédito, ¿cuál es la justificación de este interés? Además, una lectura mas detallada de los estándares de FLO indica que las OP que se pueden unir al CJ son organizaciones con cierto potencial económico y social. Es decir que existe una contradicción por parte del CJ en el hecho de que no apoyan a los productores más desfavorecidos, sino que a los que son pobres y pueden demostrar su potencial.

### **3. ¿Qué es el precio justo de FLO?**

El precio Justo de FLO se divide en tres partes: el precio CJ, la Prima de Desarrollo, la Prima Orgánico. Aplica según la zona de producción y la calidad del producto<sup>21</sup>.

Según el artículo 23-3 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos: “Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social.”

---

<sup>20</sup> SOLAGRAL. *Projet Commerce Equitable: Etat des Lieux, Critères, Evaluation, Prix. Le Prix Equitable. Définitions et Méthodes d'Evaluation*. Octubre 2002. p.34.

<sup>21</sup> Ver el detalle en FLO. *Tabla de Precios Mínimos y Primas de CJ Fairtrade*. Versión del 15 de mayo 2009. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net).

En el esquema de CJ de FLO, el precio justo es el precio que cubre los costos de producción (económicos, sociales y ambientales) de forma oportuna, es decir, que llega al momento necesitado por el productor.

Los costos de producción incluyen “el tiempo de trabajo, las necesidades mensuales esenciales de una familia media en término de alimentación, salud, educación para asegurar un ingreso decente en el país considerado, así como otros gastos de producción: los insumos, devaluación de las herramientas de producción, el transporte, la certificación...”<sup>22</sup>

En el caso de productos cotizados en la bolsa (como es el caso del café), el precio internacional sirve de referencia. El precio del CJ tendrá que ser superior a éste precio y asegurar al productor que sus gastos están cubiertos.

Según la definición de Solagra<sup>23</sup>, el precio justo del CJ se divide en dos partes: El precio “eficiente” y el precio equitativo (que veremos en la Prima de CJ).

El precio eficiente es el costo de producción “clásico” o sea con fallas del mercado más costos ambientales y sociales. Es decir el precio eficiente es el precio de mercado más los costos inducidos por las fallas del mercado.

El método de cálculo del precio justo es muy aproximativo. A grandes rasgos podemos señalar que se evalúan los costos de la siguiente manera:

-Costos ambientales: internalización de las externalidades ambientales, a través de una reglamentación, impuestos o subvenciones.

-Costos sociales: internalización de los costos sociales. Este dato es mucho más difícil de evaluar. Un método es igualar el precio social a los diferentes costos de oportunidad de otro trabajo en la ciudad, o al precio sombra de la mano de obra.

---

<sup>22</sup> MATRINGE-SOK, Bovy. *Le Juste Prix des Produits Issus du Commerce Equitable*. Tercer Coloquio sobre el Comercio Justo. 14-16 mayo 2008. Montpellier, Francia.

<sup>23</sup> SOLAGRAL. *Projet Commerce Equitable: Etat des Lieux, Critères, Evaluation, Prix. Le Prix Equitable. Définitions et Méthodes d'Evaluation*. Octubre 2002.

Los fundadores de Max Havelaar, primer sello de CJ, Nico Roozen y Franz Van Der Hoff, afirman que los costos ambientales no son internalizados. « La escasez de recursos naturales no ha sido considerada en el precio [justo] porque ninguna legislación sobre el medio ambiente la ha calculado”<sup>24</sup>

Por otra parte, la Prima de CJ es el elemento redistributivo. Sus objetivos son:

- redistribución de los márgenes de ganancia de los compradores hacia los productores
- redistribución en la comunidad: transferencia de los ingresos a la comunidad a través de bienes públicos.

Un principio del CJ es que la organización de productores use la prima según acuerdo de todos los socios en asamblea general (ver criterios de FLO). Esta situación no siempre se aplica porque no corresponde a una lógica de los productores. La prima es generalmente distribuida a los productores (por parte de la organización) y no sirve para la capitalización de los productores ni para inversiones productivas. Este hecho puede ser interpretado como una debilidad porque es una visión de corto plazo, además de una falta de confianza de los productores hacia su organización. Sin embargo, FLO acepta esas condiciones porque el objetivo de la prima es la lucha contra la pobreza, sin imponer un modelo a realidades diferentes. Es decir que la prima puede servir a favorecer la capitalización de las organizaciones, o incrementar el precio de venta, o invertir en proyectos sociales. Lo más importante para FLO es que la decisión del uso de esa prima sea tomada de manera colectiva. De hecho, en el caso de la comunidad de los Yungas (en Bolivia), se han decidido inversiones comunes, pero que no corresponden exactamente a la prima de los 5US\$. Por ejemplo, se decidió comprar un nuevo motor o construir una casa comunal, y el aporte de cada familia se hizo en función del precio de esas inversiones y no de la cantidad obtenida por concepto de prima al desarrollo<sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> MATRINGE-SOK, Bovy. *Le Juste Prix des Produits Issus du Commerce Equitable*. Tercer Coloquio sobre el Comercio Justo. 14-16 mayo 2008. Montpellier, Francia.

<sup>25</sup> Ebehart, Christophe y Chaveau, Christophe. *Etude du Commerce Equitable dans la Filière Café en Bolivie*. CICDA, Mayo 2002.

Estas aclaraciones sobre el precio justo nos lleva a pensar que la idea original del esquema de CJ implica una transferencia de las riquezas desde el consumidor del producto justo hacia el productor pobre, como si el sistema “justo” desempeñará el papel de un Estado socialista implícito, en donde el sobreprecio actuaría como un impuesto internacional (entre naciones que intercambian productos justos).

#### **D. LOS EFECTOS DEL CJ:**

A nivel mundial, no existen efectos significativos dada la pequeña participación del CJ en el comercio total (0.01%), pero si se puede decir que permite ampliar el numero de proveedores, o sea que aunque el efecto sea mínimo, el CJ tiene la tendencia a desequilibrar la situación de monopolio en varios productos. Por ejemplo el caso del café en Holanda, cuando apareció Max Havelaar por primera vez en un mercado dirigido por un oligopolio de torrefactores y marcas (principalmente la compañía Douwe Egberts)<sup>26</sup>. Un estudio de las organizaciones Oxford Policy Management (OPM) y el International Institute for Environment and Development (IIED) mostró que el CJ fomenta condiciones de competencia más equilibradas (más actores, mayor acceso a la información, al crédito etc.) y por lo tanto, desde un punto de vista neoliberal, favorece un funcionamiento más eficiente de los mercados liberalizados<sup>27</sup>.

¿Provoca el CJ una agudización de la sobre oferta y de la baja de los precios de los productos primarios? La respuesta sería no, por varias razones:

---

<sup>26</sup> ROOZEN, Nico y VAN DER HOFF, Frans. *L'Aventure du Commerce Equitable. Une alternative à la Mondialisation*. Capítulo: Nico Roozen – Max Havelaar: Un nouveau type de consommation. pp. 99-124. JC Lattès. Francia, 2002.

<sup>27</sup> SOLAGRAL. *Projet Commerce Equitable: Etat des Lieux, Critères, Evaluation, Prix. L'évaluation du Commerce Equitable*. Octubre 2002. p.21.

Aparte del tamaño limitado de la oferta de los productos del esquema CJ, éstos están dirigidos a un segmento muy específico de consumidores (consumidores de productos diferenciados por el contenido social del producto y/o de productos “étnicos”<sup>28</sup> de calidad, con un ingreso económico suficiente) así que no hay verdadera competencia con los productos convencionales, pero sí con los productos orgánicos.

Por otra parte, la definición misma de un precio justo impide que el precio al consumidor sea abajo del precio de un producto equivalente del sistema convencional.

Más bien, la lógica sería contraria. Es la sobreoferta de productos primarios como el café y el plátano la que lleva los precios y los márgenes comerciales hacia la baja. Eso empuja los consumidores, y por lo tanto los distribuidores, a conseguir productos diferenciados. Los productos del CJ se diferencian por el mensaje que llevan: productos de calidad, sanos, ecológicos y socialmente responsables.

El CJ es necesario para los pequeños productores de los países del Sur en el sentido de que trata reconstruir una cierta igualdad en las oportunidades, buscando no solamente crecimiento pero también, y sobre todo, desarrollo sustentable. Desde un punto de vista puramente económico, el CJ es un “equilibrante” del mercado. El precio justo les permite a productores que no son competitivos en el sentido convencional, entrar al mercado por una vía paralela. Además, el CJ aminora la dependencia económica hacia el sector externo dado que la técnica de producción en el modelo del CJ es de policultivo, mezclando productos de exportación y otros de auto consumo, en vez de una técnica de monocultivo para la exportación.

---

<sup>28</sup> Término usado comúnmente en los países del Norte para designar productos exóticos originarios de países del Sur. Aplica tanto a los perecederos como a las artesanías.

El efecto más obvio para los productores es el de un mejor precio de venta, una relación de largo plazo con sus compradores y por lo tanto menos incertidumbre ante los altibajos del comercio internacional. Un efecto menos obvio pero igualmente importante es el mejoramiento de la calidad de los productos. Este fenómeno no resulta solamente del trabajo del CJ sino que también de varias ONGs. Sin embargo, sin los precios altos del CJ, esta calidad no se hubiera podido mantener. También, el CJ constituye una herramienta de aprendizaje del mercado para los productores.

A nivel ambiental, el sistema de calidad impuesto por el sello de biológico conlleva a cesar con una lógica extensiva de producción. Es decir que los productores invertían poco trabajo en una parcela de tierra que se degrada rápidamente e iban a deforestar otra parte. El sistema biológico impide este tipo de procedimiento y fomenta la inversión en una misma parcela, y por lo tanto, el uso de una mano de obra extra (lo que es posible gracias a los altos precios del CJ+bio) y la protección de las áreas forestales vírgenes. Los productores no aplican exactamente todos los procesos para cuidar la fertilidad de la tierra a largo plazo, pero algunos de ellos.

A nivel social, el análisis de la cadena de café en Bolivia mostró que los productores que venden al menos el 70% de su cosecha a las cooperativas, ellas mismas valorando el 70% de su café al precio justo, obtienen un ingreso suficiente para la alimentación de su familia, la educación de los niños y otras necesidades básicas. En este caso, el ingreso de las familias en las plantaciones es superior a los de los obreros en construcción o de los trabajos temporales, lo que incita los agricultores a no dejar su actividad<sup>29</sup>.

Finalmente, el interés para los productores es que el CJ les permite acelerar el mecanismo de autogestión, necesario desde la liberalización de los mercados y desaparición de la participación del Estado<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Ebehart, Christophe y Chaveau, Christophe. *Etude du Commerce Equitable dans la Filière Café en Bolivie*. CICDA, Mayo 2002.

<sup>30</sup> Renard, Marie-Christine. *Les Interstices de la Globalisation. Un Label Max Havelaar pour les Petits Producteurs de Café*. Tesis de Doctorado, Universidad de Toulouse Le-Mirail. Francia, 1996. Introducción.

## **E. LIMITES Y CONTRADICCIONES DEL CJ:**

Como lo hemos visto en la presentación del sistema de CJ, éste está enfocado a productos de países del Sur para un mercado en los países ricos del Norte. Este principio genera diversas críticas:

Primero, se necesita un **transporte internacional**, costoso por la distancia y por el uso de combustibles, que aparte de la contaminación y el consumo de fuentes de energía no renovable, tiene un costo económico muy inestable, dependiente del costo de los combustibles, muy altos estos últimos años<sup>31</sup>.

Los costos generados por el transporte de larga distancia exigen la necesidad de un **volumen mínimo** de exportación. Esto representa una limitante siendo que los proveedores son pequeños productores y sobre todo va en contra de la lógica inicial del CJ, la de una producción sostenible.

Segundo, este sistema de intercambio Norte Sur no cuestiona de ninguna manera, más bien se basa en él, el ya viejo **esquema de exportación** de materias primas sin valor agregado desde los países pobres hacia los países ricos. En la gran mayoría de los casos, los productos del CJ son exportados a granel para ser transformados en los países de consumo final. Por lo tanto, el valor agregado no es transferido a los productores; tampoco lo es el “know-how” de la transformación.

Cabe recordar también que dicho intercambio se hace bajo normas creadas y dictadas por organizaciones de los mercados de venta, sin consulta profunda de los productores. De hecho, la representatividad de los productores en la Junta Directiva de FLO (y por lo tanto en todas las decisiones tomadas por FLO) fue, y sigue siendo, un tema delicado, fuertemente criticado por los productores

---

<sup>31</sup> El precio real en usd del petróleo ha aumentado de casi el 200% entre 1990 y 2005 y del 60% entre los años 2000 y 2005. WTO. *Rapport sur le Commerce Mondial 2006*. www.wto.org p.5.

mismos. Entre 1997 y el 2005, las organizaciones productoras tuvieron un peso muy leve (o nulo) en las decisiones por falta de personas que las representen o por un número muy pequeño en comparación a la representatividad de las iniciativas nacionales (1997: 0 contra 6; 1999: 2 contra 6; en el 2001: 4 contra 6 iniciativas nacionales y 2 compradores). En el 2005, frente al descontento general se redujo el número de representantes de las iniciativas nacionales a cinco. El día de hoy existen en la Junta Directiva catorce personas:

Cinco representantes de las iniciativas nacionales (Fairtrade Foundation del Reino Unido, Max Havelaar Foundation Switzerland de Suiza, Fairtrade Labelling of Australia and New Zealand de Australia y Nueva Zelanda, Fairtrade Mark Denmark de Dinamarca y Transfair USA de Estados Unidos);

Cuatro representantes de las organizaciones productoras certificadas (dos para América Latina, uno para Asia y uno para África);

Dos de compradores (uno del comercio convencional y otra del comercio alternativo)

y tres miembros externos. Al día de hoy (febrero 2010), se trata de un ex director de la multinacional Heineken en África y Medio Oriente que es el actual presidente de la Junta Directiva, una directora de una empresa de política internacional enfocada a crear estrategias sostenibles con empresas, gobiernos y líderes de la sociedad civil, y por fin, una mujer con experiencia en el sector de la ayuda al desarrollo, entre otros como funcionaria de la UNICEF (el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, por sus siglas en inglés).

La situación de bajo o nulo poder de involucramiento de los productores en el rumbo que tomaba el esquema de CJ bajo FLO durante ocho años (de 1997 a 2005) ha generado malentendidos e inquietudes entre los certificadores de FLO y los productores, en México por ejemplo. Los inspectores de FLO no son nativos de los países donde certifican y muchas veces son de culturas totalmente diferentes (inspectores holandeses que aunque vivan en América Central, no son calificados para entender especificidades de la cultura nacional y regional mexicana). Fue el caso de un inspector que insistía en pedir actas de asamblea general firmadas a una organización de productores de café en

Chipas(ISMAM) cuando la organización le explicaba que gran parte de los miembros era analfabeta y no estaba acostumbrada a leer actas de asambleas. Las decisiones son tomadas y respetadas con su simple “recuerdo” y su palabra<sup>32</sup>. Claro, la certificación especifica que son necesarias dichas firmas. Desde un punto de vista racional, si la certificación incluye dicho criterio, y éste es básico, el no respetarlo simplemente implicaría que la organización de productores no puede ser certificada. Es parte del “pacto”. Es lógico, racional y claro. Desde otro punto de vista, puede significar que la lógica de la certificación es limitadora, excluyente. El objeto del criterio fue realizado (decidir en asamblea general alguna propuesta, con la presencia de la mayoría de los socios) pero no comprobado (mediante las firmas).

Este esquema de poder del comprador sobre el productor se traduce también en el no respeto de criterios como son el precio mínimo y el pre-financiamiento. A pesar de no existir prueba de ello, los testimonios relatan que los importadores condicionan la compra de unos contenedores a precio justo, a la compra de varios otros a un precio muy inferior al precio de mercado (5US\$ por ejemplo en vez de 50US\$)<sup>33</sup>.

Otra limitante de la exclusión de los productores en el desarrollo del esquema CJ se nota en los precios establecidos por producto. En el caso de la miel por ejemplo, el precio mínimo de FLO se aplica a todos los países productores. ¿Cómo puede ser el precio adaptado a las necesidades de las familias y al nivel de los costos de producción en todos los países productores de miel certificada por FLO? (Argentina, Chile, Guatemala, México, Nicaragua y Tailandia)

El tema del precio justo denota una limitante (que se puede considerar como un desafío para el CJ): El efecto económico del CJ es muy positivo cuando los precios internacionales son muy bajos, como fue el caso del café en el año 2001.

---

<sup>32</sup> JOHNSON, Pierre William. *Le Commerce Equitable au Mexique. Labels et Autres Dynamiques*. Sommet Mondial du Développement Durable. Johannesburg, 2002. p53.

<sup>33</sup> Ebehart, Christophe y Chaveau, Christophe. *Etude du Commerce Equitable dans la Filière Café en Bolivie*. CICDA, Mayo 2002.

Pero cuando los precios internacionales son altos, el precio del CJ es idéntico al de café de alta calidad (En el 2001, el precio justo es 3.4 veces más alto que el precio internacional; en 1999, es 1.6; y en 1995, los precios son casi idénticos)<sup>34</sup>. Lo mismo observa la investigadora Marie-Christine Renard en su análisis del sello Max Havelaar. El sistema “justo” funciona mejor cuando los precios del mercado internacional son deprimidos. Cuando no es el caso, los precios altos pero iguales a los convencionales no se justifican. Incluso, los productores tienen incentivo a vender su cosecha a los intermediarios convencionales. Esta situación pone al sello en posición frágil<sup>35</sup>.

Por otra parte, es importante subrayar que las organizaciones del CJ han invertido muchos esfuerzos para promover esta nueva forma de consumir tanto con el público como con las autoridades políticas nacionales y europeas. Este esfuerzo ha creado un interés creciente por parte de los consumidores en los países ricos, **interés en el que las grandes empresas vieron una fuente importante de ganancias**. La colaboración de estas dos entidades, con objetivos finales diferentes pone en peligro la continuidad y el futuro de la certificación de CJ. Un caso es el de los plátanos. FDB, una gran cadena de tiendas de autoservicios danesa compraba plátanos certificados del CJ, en una estrategia de mejorar su imagen a los ojos de los consumidores. En 1996, FDB empezó a comprar plátanos “alternativos” de una asociación norte americana Rainforest Alliance (RFA) cuyo proveedor era Chiquita Brand. Las normas sociales y ambientales de RFA eran mucho más flexibles y generales que las de CJ, por lo que FDB dejó de comprar a CJ y vendía plátanos cuyo sello “alternativo” tenía un contenido totalmente diferente al de CJ pero que aprovechaba de la notoriedad e imagen de éste<sup>36</sup>.

---

<sup>34</sup> Ebehart, Christophe y Chaveau, Christophe. *Etude du Commerce Equitable dans la Filière Café en Bolivie*. CICDA, Mayo 2002.

<sup>35</sup> Renard, Marie-Christine. *Les Interstices de la Globalisation. Un Label Max Havelaar pour les Petits Producteurs de Café*. Tesis de Doctorado, Universidad de Toulouse Le-Mirail. Francia, 1996. P.213.

<sup>36</sup> MURRAY, Douglas L. y RAYNOLDS, Laura T. *Alternative Trade in Banana: obstacles and opportunities for progressive social change in the global economy*. Agriculture and Human Values 17: 65-74, 2000.

Tercero, una contradicción del CJ a menudo señalada por las investigaciones es la existencia de una concentración de las exportaciones entre algunos productores, que son elegidos por los importadores en función de su solidez. Es decir que el CJ permite a los productores ya estructurados para la exportación (ver los criterios de FLO) de integrarse al comercio internacional poniendo de lado los demás. Aunque lógica, esa situación va en contra de los principios del CJ ya que constituye barreras a la entrada<sup>37</sup>. Podríamos ver el CJ como un esfuerzo para dar la oportunidad a las organizaciones productoras de mejorar las condiciones económicas y sociales de sus socios. De tal forma, dichas organizaciones representan un ejemplo para los demás productores y un incentivo para que se unan a las organizaciones ya existentes o que creen sus propias estructuras.

Finalmente, la dinámica de FLO es muy diferente a la dinámica y filosofía inicial del CJ (cadena integrada). El crecimiento de la certificación hizo de FLO una estructura muy compleja que parece estar dedicada a crear empleos en los países ricos a personas con necesidades paternalistas (¿culpabilidad?) de ayudar a los campesinos de los países pobres.



---

<sup>37</sup> Renard, Marie-Christine. *Les Interstices de la Globalisation. Un Label Max Havelaar pour les Petits Producteurs de Café*. Tesis de Doctorado, Universidad de Toulouse Le-Mirail. Francia, 1996.. Capítulo 4.



## **CAPITULO 4:**

### **EL COMERCIO JUSTO DE LA MIEL**

Nos enfocaremos en 3 organizaciones apícolas que están dentro del esquema FLO: Productores Agropecuarios de la Selva Lacandona, S.S.S. en Ocosingo, Chis. (PROASEL); Mieles del Sur, S.C. en San Cristóbal de las Casas, Chis. y Productores de Miel Flor de Campanilla, S.C. en San Andrés Huaxpaltepec, Oax.

Por falta de tiempo y recursos económicos, se escogieron únicamente tres organizaciones certificadas por FLO, pero con perfiles diferentes (ver tablas).

Dos de ellas se encuentran en Chiapas, que aunque no sea el Estado más representativo en producción de miel en México, si lo es con respecto a las organizaciones apícolas certificadas en CJ. Por otro lado, tanto Mieles del Sur como Flor de Campanilla son organizaciones cuyo origen remonta a los años 1980s, mientras que la creación de PROASEL data de los años 1990s. En cuestión de producción, PROASEL es la organización apícola más grande (en volumen de producción, número de socios, diversificación de productos, tipos de mercado – regional, nacional e internacional-) mientras que Mieles del Sur es una organización que podríamos llamar de tamaño medio y Flor de Campanilla una organización relativamente pequeña. Referente a la certificación, las tres están certificadas por FLO (CJ) pero Flor de Campanilla tiene el 100% de su producción certificada como orgánica, PROASEL tiene una parte de sus socios certificados adicionalmente como orgánicos y Mieles del Sur no tiene ningún socio certificado orgánico (está en transición).

Partimos del supuesto que estas diferencias nos permitirán obtener una visión global del universo que estamos estudiando y generarán resultados diferentes en cuanto al funcionamiento de la organización y a los impactos del CJ sobre la organización y sus miembros.

Tabla 4: Datos generales de las organizaciones

|                           | <b>Figura Jurídica</b>               | <b>Fecha de Constitución</b> | <b>Localización del centro de operación</b> |
|---------------------------|--------------------------------------|------------------------------|---|
| <b>PROASEL</b>            | Sociedad de Solidaridad Social (SSS) | 29/10/93                     | Ocosingo, Chis.                             |
| <b>Mieles del Sur</b>     | Sociedad Civil (SC)                  | 10/12/99                     | San Cristóbal de las Casas, Chis.           |
| <b>Flor de Campanilla</b> | Sociedad Civil (SC)                  | 28/07/1992                   | San Andrés Huaxpaltepec, Oax.               |

Fuente: Documentos de ECOSUR actualizados con las entrevistas.

Tabla 5. Datos de la producción (temporada 2007/2008)

|                           | <b>Producción orgánica</b> |                  | <b>Producción convencional</b> |                  | <b>Totales</b> |                  |              |                  |
|---------------------------|----------------------------|------------------|--------------------------------|------------------|----------------|------------------|--------------|------------------|
|                           | No. Socios                 | Producción (ton) | No. Socios                     | Producción (ton) | No. socios     | Producción (ton) | No. colmenas | Rendim. (kg/col) |
| <b>PROASEL</b>            | ¿                          | ¿                | ¿                              | ¿                | 344 + 60       | 450              | 7,800        | 57.7             |
| <b>Mieles del Sur</b>     | 0                          | 0                | 138                            | 95.6             | 138            | 95.6             | 2,813        | 35.6             |
| <b>Flor de Campanilla</b> | 20                         | 71               | 0                              | 0                | 20             | 71               | 1,693        | 41.9             |

Fuente: Documentos de ECOSUR actualizados con las entrevistas.

La miel es un producto especial, sobre el que no se ha escrito mucho en el contexto del CJ, probablemente porque no es tan exótico (desde el punto de vista del “Norte”) como lo es el café, el cacao o el plátano<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> MIEL MAYA HONIG, *Las Abejas y los Hombres. Miel y Comercio Justo, el ejemplo de Miel Maya en México*, p.4. formato “pdf” en varios idiomas en el sitio web [www.maya.be](http://www.maya.be).

## A. ¿CUÁLES SON LAS PARTICULARIDADES DE LA MIEL?

En muchos casos en México, la miel es producida por familias que tienen un pequeño terreno (propio o rentado) donde siembran frutas y/o hortalizas y/o maíz y frijoles para su consumo propio y un poco de café para la venta en el mercado local como fuente adicional de ingreso<sup>2</sup>.

La miel es un producto de la ganadería y representa una opción adicional de diversificación por las razones siguientes: La miel tiene la ventaja de no necesitar una gran superficie de terreno ni inversiones muy elevadas. La apicultura es una actividad que permite obtener un producto listo para su venta, a los pocos meses de empezado el proyecto en vez de unos años como es el caso para el café por ejemplo. También es un producto relativamente fácil de conservar. Finalmente, la miel es un alimento natural, con un posicionamiento en el mercado urbano de producto sano y energético, que puede aprovechar la tendencia al consumo de productos menos industrializados para recuperar una parte del mercado que perdió a favor del azúcar de caña y remolacha, en el siglo XVIII<sup>3</sup>. En este sentido, cabe destacar que FLO obliga los productores a respetar varios criterios medioambientales (ver el detalle en el capítulo sobre la presentación del CJ) y los alienta a ir hacia la certificación orgánica.

Como lo hemos mencionado arriba, México sigue siendo un productor de elevadas cantidades y alta calidad en el mundo aunque su producción haya sido inestable en los últimos 30 años y haya disminuido con respecto a los niveles que mantenía a finales de los años 1980s principios de los 1990s (1986-1993 más exactamente, ver el detalle en el capítulo 2). Sin embargo, los pequeños productores se enfrentan a grandes corporaciones como es Miel Carlota (parte

---

<sup>2</sup> MAX HAVELAAR, *Dossier Miel*. <http://www.maxhavelaar.com/images/DossierMiel.pdf>, p.5.

<sup>3</sup> MINTZ, SIDNEY W. *Sabor a Comida, Sabor a Libertad*. Ediciones de la Rosa Roja, México. 2003. P.84-94. Se piensa que el azúcar fue introducido en Europa (Inglaterra) por primera vez en el siglo XIII. Las cantidades importadas de azúcar eran muy pequeñas y fueron creciendo. El único edulcorante conocido, antes de la introducción del azúcar es la miel, y según libros de recetas, las cantidades usadas de miel eran muy pequeñas. La miel se consideraba una especie más que un alimento. También se usaba para producir bebidas alcohólicas y en el ámbito de la medicina. Por esta razón, y por haber sido un producto muy caro y escaso, el azúcar ha sido integrado a la vida de los pueblos europeos de forma muy paulatina.

del grupo Herdez)<sup>4</sup>, Hansa Miele S.A. DE C.V. o Rucker de México S.A. DE C.V.<sup>5</sup>

El tema de la **calidad** es esencial en la comercialización de productos con alta competencia mundial, tanto a nivel de los países (Argentina, China, Turquía por ejemplo) como de productos que satisfacen las mismas necesidades del consumidor (endulzantes derivados de productos naturales como son el azúcar de caña, la miel de maple, así como los edulcorantes químicos como la sacarina, el aspartame, etc.). Como es el caso en muchos otros productos, las necesidades económicas de las familias productoras y las coyunturas del país hacen casi imposible vender un producto de alta calidad, con valor agregado y precio mínimo que cubre los costos. La necesidad de vender la miel para obtener recursos hace que se extraiga demasiado temprano y no se deje madurar, por lo que la proporción de humedad es demasiado alta (superior a 19%) y/o no se cuida el aspecto de limpieza de la miel (presencia de cenizas y sólidos insolubles). El producto es por lo tanto considerado de baja calidad y se vende al coyote al precio que él dicte, es decir bajo. Así, entramos en un círculo vicioso: producto de baja calidad – bajo precio- bajos ingresos – imposibilidad de invertir y necesidad de ingresos más rápidamente – producto de baja calidad – etc<sup>6</sup>.

Tener la opción de desarrollar un producto de alta calidad es una garantía de tener argumentos de negociación al momento de vender su producto.

La propuesta de CJ es precisamente la de apoyar, económica y técnicamente a los pequeños apicultores a producir una miel de alta calidad para encontrarle un mercado relativamente estable y de altos ingresos.

---

<sup>4</sup> JOHNSON, Pierre William, *Le Commerce Equitable au Mexique. Labels et Autres Dynamiques*. Sommet Mondial du Développement Durable. Johannesburg, 2002. p.91.

<sup>5</sup> Datos de las entrevistas y documento “*Relación de Exportadores y Volumen de Miel*”, recibido por correo electrónico de la SAGARPA en febrero del 2009.

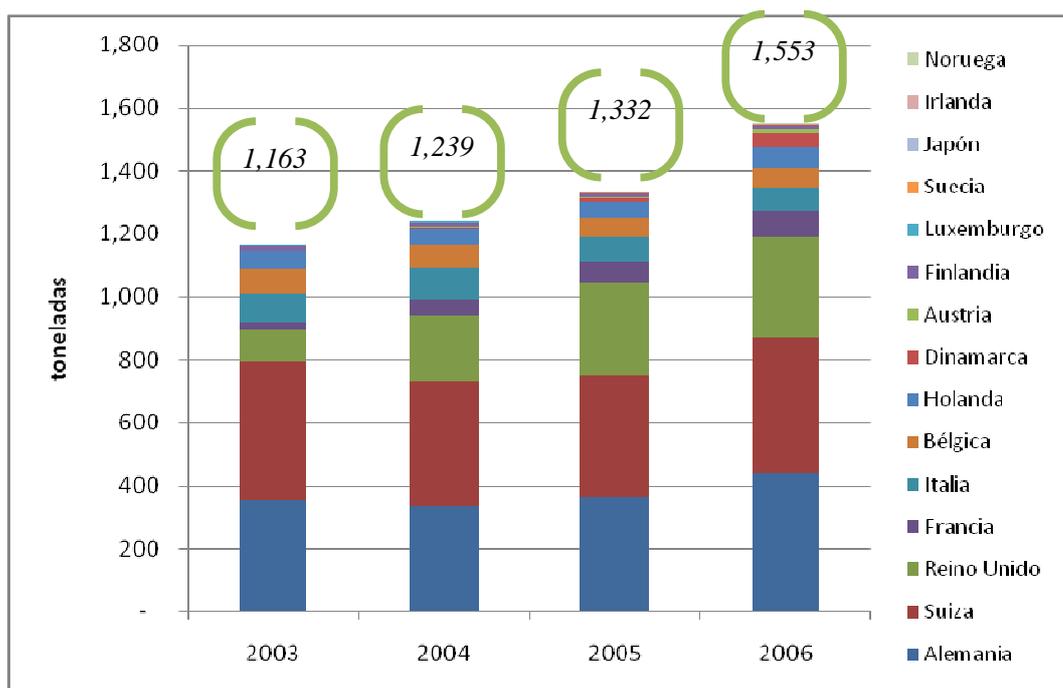
<sup>6</sup> MAX HAVELAAR, *Dossier Miel*. <http://www.maxhavelaar.com/images/DossierMiel.pdf>, p.6.

## B. ALGUNAS CIFRAS DEL CJ EN LA MIEL

Como lo comentamos arriba, se ha investigado muy poco sobre la miel en el sistema CJ. Sin embargo, sabemos que:

Las ventas de la miel certificada del CJ representan aproximadamente 0.1% de la producción mundial de la miel en volumen (1,553 toneladas en el 2006). Suiza, Alemania y Gran Bretaña son los mercados más grandes actuales para miel natural certificada por FLO. En el caso de Suiza, se puede explicar por la madurez del mercado alternativo. En ese país, la participación de la miel certificada Max Havelaar fue del 16% del total de ventas de miel en el país en el 2006<sup>7</sup>.

Gráfica 16: Ventas de miel natural certificada Comercio Justo por FLO, en toneladas



Fuente: elaboración propia a partir de datos de FLO, [www.fairtrade.net/honey.html](http://www.fairtrade.net/honey.html). Sitio consultado en marzo 2009.

<sup>7</sup> En Suiza, el café, el té y los jugos tienen una participación en el mercado entre 4 y 7%, el azúcar del 15% y el plátano del 55%!! EFTA, *Facts and Figures 2007*, <http://www.european-fair-trade-association.org/eftra/Doc/FT-E-2007.pdf> p.102.

A diciembre 2006, de las 27 organizaciones apícolas certificadas por FLO-Cert en el mundo, la mitad se encontraba en México.

Tabla 6: Número de productores del Comercio Justo Internacional en el mundo

| País         | Número de organizaciones de productores |
|--------------|---|
| México       | 14                                      |
| Guatemala    | 5                                       |
| Chile        | 4                                       |
| Argentina    | 3                                       |
| Nicaragua    | 2                                       |
| Tailandia    | 1                                       |
| <b>TOTAL</b> | <b>29</b>                               |

Fuente: FLO-Cert., <http://www.flo-cert.net/flo-cert/main.php?id=10>. Sitio consultado en marzo 2009.

Mapa 2: Ubicación de las organizaciones mexicanas de productores apícolas certificadas por FLO



Fuente: Elaboración propia en base a los datos publicados por FLO en su sitio internet, [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net), consultado en marzo 2009.

De las 14 organizaciones mexicanas certificadas por FLO, siete se encuentran en el Estado de Chiapas.

Como lo hemos visto en el capítulo sobre Comercio Justo, FLO define los criterios básicos generales para todos los productos – criterios sociales, económicos y ambientales – y criterios complementarios particulares al producto. En el caso de la miel, la especificación radica en los estándares de calidad y de comercialización.

### **C. ¿CUÁLES SON LOS CRITERIOS DE CERTIFICACIÓN FLO ESPECÍFICOS A LA MIEL DE ABEJA?**

#### ***1. Estándares de calidad y de comercialización específicos a la miel:***

La miel tiene que respetar las **normas de calidad** de la Unión Europea y Suiza. No debe “contener ningún sabor o aroma desagradable o absorbido de sustancias ajenas durante el proceso de transformación y almacenamiento”<sup>8</sup>. No debe haber empezado a fermentarse. No debe de contener ningún azúcar que no sea el de la miel y debe estar libre de cualquier tipo de medicina contra enfermedades de la abeja. La miel debe estar libre de cualquier cuerpo ajeno (como insectos, plantas, arena, etc....) y se debe de transportar en barriles nuevos exclusivamente. Un control de calidad se hace antes del embarque por un agente independiente.

Por ejemplo, las tres organizaciones mandan muestras de cada tambor a sus clientes para que se hagan análisis antes de que se realice la expedición de los tambores hacia Europa. Lo que se analiza es: presencia de residuos de productos químicos prohibidos o controlados (por ejemplo estreptomina, penicilina y coumaphos), el hidroximetilfurfural HMF (producto altamente tóxico que se genera por la fermentación de la miel. Su medida permite evaluar el

---

<sup>8</sup> FLO, “*Criterios de Comercio Justo Fairtrade para Miel, para organizaciones de pequeños productores*”. Versión del 16 de febrero del 2009. P.5.

grado de fermentación de la miel. Tiene que ser de máximo 40 mg/kg), la humedad (máximo 18.5%) y la presencia de sólidos insolubles. Por otra parte, cada organización debe enviar una muestra de cada socio (cada socio puede haber entregado más de un tambor) a un laboratorio nacional para enviar los resultados a SAGARPA. En el caso de PROASEL, existen herramientas para hacer un control interno mínimo de la miel. La organización controla la humedad de cada tambor (que se inscribe en una etiqueta de identificación y trazabilidad del tambor), y se queda con muestras de miel recolectadas de algunos tambores. En las tres organizaciones existe un técnico (que es también socio) a cargo del control de calidad así como de la capacitación de los socios como lo veremos más adelante. El técnico es escogido por sus conocimientos y es enviado, cuando es posible, a capacitaciones y ferias para actualizarse.

Cabe mencionar que las tres organizaciones mencionaron de forma espontánea que el efecto principal del proceso de certificación fue relativo a la inocuidad, la trazabilidad y la mayor limpieza de la miel. Otras dos consecuencias mencionadas por Miel del Sur es la reforestación de la zona (tienen un programa de reforestación desde el 2005-2006) y una mayor identificación de los que pueden ser socios de la organización. El apicultor tiene que tener un mínimo de 40 colmenas y máximo 150 colmenas (mas que 150 colmenas el apicultor necesita trabajo contratado adicionalmente al trabajo suyo y el de su familia).

Para que la miel sea certificada como orgánica tiene que cumplir con los criterios genéricos medioambientales que ya hemos mencionado en el capítulo 3. No están publicados más criterios que sean específicos a la miel, sin embargo, las entrevistas con los productores arrojaron por lo menos dos criterios específicos:

- Las abejas tienen que ser alimentadas únicamente con miel. Está prohibido el uso del azúcar (mientras en el caso de miel de CJ no orgánica, “la alimentación eventual de azúcar para las abejas debe estar

- restringida estrictamente a la temporada no-productiva y además debe mantenerse al nivel más bajo posible”<sup>9</sup>.
- Las colmenas tienen que estar ubicadas a no menos de tres kilómetros de una carretera o camino usado por vehículos motorizados.

|   |  |
|---|--|
|  |  |
| <p>Muestras de PROASEL</p>  | <p>Refractómetro para medir la humedad de la miel.</p>                             |

**Términos de pago:** El comprador deberá pagar de contado y podrá, si así lo pide el productor, poner a disposición de éste un anticipo del 60% de la venta por lo menos seis semanas antes del embarque. Por otra parte, el comprador deberá comprometerse a un número mínimo de pedidos en el año, como parte de una estabilidad garantizada al productor, lo que permite a éste hacer planes de inversión. Las entrevistas con las tres organizaciones indican formas diferentes de operar. PROASEL no ha pedido prefinanciamiento en los últimos dos años, Flor de Campanilla ha beneficiado del 80% de prefinanciamiento, sin pago de interés, mientras que Miel del Sur ha recibido el 60% de anticipo de sus tres clientes, de los cuales uno (GEPA) pide un 2% de interés, deducido del saldo.

<sup>9</sup> FLO, “Criterios de Comercio Justo Fairtrade para Miel, para organizaciones de pequeños productores”. Versión del 16 de febrero del 2009. P.5.

El **precio** que pagará el comprador CJ deberá cubrir todos los costos de producción, más un premio del CJ que se invertirá para el desarrollo social y económico de los apicultores. Según la norma, este precio se fijó a<sup>10</sup>:

| Aplica en todos los países productores: | Precio Mínimo de CJ FOB USD / kg | Prima de CJ USD / kg | Precio Total de CJ USD / kg | Diferencial Orgánico USD / kg | Precio (Orgánico) Total de CJ USD / kg |
|---|----------------------------------|----------------------|-----------------------------|-------------------------------|--|
| Calidad A <sup>11</sup>                 | 1.80                             | 0.15                 | 1.95                        | 0.15                          | 2.10                                   |
| Calidad B                               | 1.65                             | 0.15                 | 1.80                        | 0.15                          | 1.95                                   |

En caso que el precio mundial sea superior a estos precios, el precio de CJ será igual al precio de mercado más el premio CJ.

En la temporada de producción 2007/2008, el desequilibrio entre la oferta y la demanda de la miel (mayor demanda que oferta) ha provocado un incremento consistente en el precio internacional<sup>12</sup>. En el año 2008, el precio de la miel convencional ha sido muy elevado (los coyotes compraron la miel entre 22 y 25 pesos por kg según las entrevistas contra un promedio de 16.00 pesos/kg en Chiapas y 13.00 pesos/kg en Oaxaca en enero y febrero del 2007<sup>13</sup>) por lo que los apicultores pidieron a FLO y a sus clientes europeos una adaptación del precio CJ (la última actualización era de diciembre 2005). Según los comentarios relativos a este tema, la negociación fue difícil, pero se logró llegar a precios de:

2.900 usd/kg en el caso de la miel CJ (PROASEL)

3.265 usd/kg en el caso de miel CJ con certificación de orgánica.

(PROASEL)

<sup>10</sup> FLO, “*Tabla de precios mínimos y primas de Comercio Justo Fairtrade*”. Versión del 15 de mayo del 2009. P.19.

<sup>11</sup> La calidad A o B de la miel se determina por un puntaje según dos variables: la humedad y el HMF. Para más detalle, ver FLO, “*Criterios de Comercio Justo Fairtrade para Miel, para organizaciones de pequeños productores*”. Versión del 16 de febrero del 2009. P.5.

<sup>12</sup> Para más detalles ver el capítulo sobre el Mercado Internacional de la Miel.

<sup>13</sup> SAGARPA, Notiabejas Enero-Febrero 2007. [www.sagarpa.gob.mx/ganaderia/apicola/noti0701.pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/ganaderia/apicola/noti0701.pdf) , p.5.

3.150 usd/kg para la organización Mieles del Sur (miel no orgánica). [3.250 usd/kg para la temporada 2008/2009].

3.300 usd/kg para Flor de Campanilla.

Es preciso subrayar que el precio acordado entre las organizaciones apícolas y el importador en Europa no siempre corresponde al 100% del ingreso de dichas organizaciones. Por ejemplo, desde el año 2007 SAGARPA ha emitido una nueva norma de buenas Prácticas que consiste en una planta para limpiar la miel con la ninguna de las tres organizaciones cumple aún (las tres organizaciones están en niveles diferentes de cumplimiento). Por esta razón, Flor de Campanilla se ha visto obligada a exportar su miel a través de otra organización que cumple con la norma, EDUCE, en Yucatán, lo que reduce su ingreso de aproximadamente 0.50 usd/kg exportado. Fue también el caso de Mieles del Sur quienes han exportado en el 2008 vía la organización Tzeltal-Tzotzil, S.C.L. En Chiapas. Este año, 2009, han podido exportar de forma directa, “maquilando” la miel (proceso de limpieza) con la empresa Apícola Vives (Comitán) que tiene la planta certificada por Senasica. Cobran 0.50\$/kg M.N.

De estos datos, podemos subrayar varias conclusiones acerca del impacto del CJ sobre las organizaciones:

#### **D. VEAMOS EL IMPACTO DE LOS CRITERIOS DE CERTIFICACIÓN FLO SOBRE LAS ORGANIZACIONES Y SUS MIEMBROS<sup>14</sup>:**

##### ***1. Impacto económico del CJ en la organización:***

El CJ provee un mercado de exportación. De hecho, en el caso de las tres organizaciones que estudiamos, la exportación se ha hecho desde el principio mediante el canal de CJ. Los precios son generalmente mayores que el precio

---

<sup>14</sup> Omitiremos los impactos ambientales.

convencional y sobre todo firme – no se vende a consignación, tampoco se adapta rápidamente a la situación del mercado, lo que representa una ventaja para el productor cuando el precio convencional está a la baja pero una desventaja cuando éste está en una situación de crecimiento. También se financia un anticipo a la exportación (hasta el 60% si así lo pide la organización) lo que no solamente provee un cierto nivel de garantía de la venta sino también permite tener un capital para capturar la miel y organizar la exportación.

No solamente el impacto económico se encuentra en las ventas, sino que también en la forma de organización y administración de las ventas.

Es el caso de la administración de la **prima CJ**. El uso de la prima es decidido en Asamblea General en las tres organizaciones. En el caso de Flor de Campanilla, la prima se ha usado para prestar a socios en caso de necesidad (enfermedad por ejemplo), para comprar material apícola, y últimamente para comprar una computadora y una impresora así como proyectar la remodelación de la planta para certificación en Buenas Prácticas de Producción (se pagó a un arquitecto para hacer los planes y se construyó una rampa para descargar los tambos que los socios entregan a la bodega). Sin embargo el costo del proyecto de la planta se estima en 4 millones de pesos de los cuales la SAGARPA apoyaría con el 50-70%. FdC tendría que complementar. La prima de FLO es insuficiente para esto (un calculo nos da que si el volumen vendido en el 2008/2009 fue de 169 tambos de 300kg = 50.7 toneladas x (150 usd/ton de prima CJ + 150usd/ton de prima orgánica) = 15,210 usd, es decir aproximadamente 200,000 pesos). Para PROASEL, antes del 2007, la prima de CJ se aplicaba como parte del precio y se pagaba al productor. En el 2007, después de observaciones hechas por parte de FLO a la organización, en asamblea general se decidió comprar láminas para los productores.

Finalmente, en Miel del Sur, la prima CJ (no tienen producción orgánica) fue de 60,000\$ M.N. Fueron invertidos en la compra de un terreno para construir la planta. La iniciativa se toma a nivel de los directivos y lo proponen en AG Estatal.

También, los criterios sobre la **capacidad de exportación** indican un camino para las organizaciones apícolas en cuanto a los requisitos mínimos para la exportación: material de comunicación (teléfono, fax, internet), capacidad logística (camiones, montacargas, tambores nuevos), un plan de comercialización basado en la existencia de una demanda en el mercado de CJ y medidas decididas por la organización para mejorar la eficiencia de la exportación y maximizar la ganancia al socio.

Referente a la eficiencia de la actividad, el aporte de CJ se traduce también en una visión empresarial de la organización. Por ejemplo el proyecto de MMH con las 7 organizaciones apícolas, tiene como herramienta principal Indicadores Objetivos Verificables (IOV).

Por ejemplo, para evaluar el grado de captación de miel de un socio, se evalúan primero:

- El potencial productivo en el año (número de colmenas x rendimiento promedio de una colmena dadas las condiciones climáticas, capacitación técnica del socio, cambios de reina... en este cálculo el conocimiento del técnico es primordial). Generalmente el rendimiento oscila alrededor de 30 kg/año por colmena (en el caso de miel orgánica, ésta se encuentra alrededor de los 40kg/año).
- La cosecha real de dicho socio en el año.

Una diferencia muy pronunciada puede indicar una fuga de producto hacia otros destinos. En el caso de miel orgánica, se justifica parcialmente la fuga porque una parte de la miel producida se debe dejar en las colmenas como alimento para las abejas, ya que éstas no pueden alimentarse con azúcar. También, cualquier tipo de miel sea, se puede justificar por el uso de la miel para la alimentación propia de la familia del productor<sup>15</sup>. La diferencia restante habrá

---

<sup>15</sup> Como se mencionó en el capítulo sobre el mercado de la miel, el consumo promedio per cápita al día en México es de 0.83 o sea un poco más de 300 gr al año por persona.

sido probablemente vendida al mercado convencional (venta local propia o a coyotes)<sup>16</sup>.

Lo interesante de estos indicadores no solamente es el dato sino el poder evaluar la evolución de dichos fenómenos y tener una base cifrada para entender las tendencias de la compra y de la venta.

Si bien FLO apoya a las organizaciones en el proceso de cumplimiento de los criterios, es necesario que las organizaciones tomen **más responsabilidad e iniciativa** en el proceso de producción y exportación. Por ejemplo, Flor de Campanilla tiene un proyecto de desarrollar derivados de la miel. Por el momento, solamente re-usan la cera para hacer hojas y estamparlas. Estas hojas se ponen en las tablas para que las abejas hagan los panales sobre ellas (ver fotografía). Un proyecto que se tenía en el momento de la visita a la organización era el de organizar un taller para capacitarse en la preparación de derivados de la miel como productos cosméticos, jalea real y polen.

PROASEL ha crecido gracias a la venta al mercado nacional, no solamente de miel a granel sino también de miel envasada así como de productos derivados. De hecho, para los primeros 7 meses del año 2008, la venta nacional de miel representaba el 77% de sus ventas totales (más de 6 millones de pesos en venta nacional de miel de los cuales 4 millones \$ a granel y 2 millones \$ en envasados contra aprox. 2 millones de \$ en exportación).

---

<sup>16</sup> De hecho, la organización Guayab' (Guatemala) fomenta la venta local de la miel aunque represente una pérdida para ellos ya que se dedican a la exportación. Un objetivo es compensar la dependencia al mercado internacional, inestable y sobre todo muy temporal (dos exportaciones al año). La venta local es continua. Otro objetivo es mejorar la alimentación de la población local al reemplazar azúcar refinada, producida por grandes compañías, importada o en cuyo proceso de producción, almacenaje y/o venta se ha involucrado largas distancias de transporte por miel natural, localmente producida por pequeños productores.

|   |  |
|---|--|
|  |  |
| <p>Hoja de cera con panales hechos por las abejas.</p>                            | <p>Cera recuperada para hacer hojas.</p>   |

El efecto de CJ en la diversificación de las organizaciones es difícil de medir, sin embargo, es lógico pensar que los proyectos de las organizaciones dependen de una visión a largo plazo, de una capacidad de inversión y de la fortaleza de la organización a pesar de los altibajos del mercado que se deben al apoyo comercial y técnico de FLO y del esquema CJ en general.

También, la **relación de largo plazo** que se busca establecer con el comprador no solamente es responsabilidad del comprador sino también de la organización apícola, comprometiéndose a cumplir con los pedidos contratados con anticipación. En estos últimos tres años, el volumen de acopio se ha visto fuertemente y crecientemente afectado por las condiciones climáticas. La falta de lluvia en las temporadas necesarias ha impedido la floración y por lo tanto la producción de miel por parte de las abejas. Mieles del Sur informa que la planificación del acopio y de las ventas se hace de la forma siguiente:

En Chiapas, la primera cosecha de la temporada se hace en diciembre, en la zona Centro, donde Mieles del Sur no tiene socios (miel de campanita). Esta cosecha le sirve a Mieles del Sur para prever tanto cantidades como precios

(según precios de coyotes) de su zona (Los Altos) porque siempre hay una correspondencia positiva entre las dos zonas (cuando hay mucha producción en el Centro, también habrá en Los Altos. Igual para el precio). Según esta lógica, en febrero, Mieles del Sur había calculado unos tres contenedores para el 2009, y fueron 2 y medio. Esta estrategia se maneja por los apicultores con experiencia. Mieles del Sur se creó con apicultores que ya tenían por lo menos cuatro o cinco años de experiencia, por lo que se usa esta estrategia desde la creación de la agrupación.

El acopio se hace en 3 fases: la primera en marzo, la segunda en abril, la tercera en mayo, según un calendario de acopio. Se juntan los tambores en las bodegas de Mieles del Sur, en San Cristóbal y en Altamirano.

De marzo a abril, se hace un diagnóstico de volumen de producción y precios y en abril envía una oferta a los clientes y empiezan las negociaciones. Si las cantidades son menores a las previstas, simplemente se avisa a los clientes. En caso de cantidad menor porque algunos socios no han entregado lo que acopiaron, se decide la expulsión del socio en AG porque se considera una traición a la organización.

El requisito de **trazabilidad** ha alentado a las organizaciones identificar de forma clara la proveniencia de cada tambor. PROASEL, por ejemplo, identifica con una etiqueta los tambores de cada socio separando los tambores con destino al mercado nacional de los que se destinan a la exportación. En el caso del mercado nacional, la etiqueta simplemente lleva el número de lote, la mención “Para envasado en frascos”, y el peso bruto.

Para miel de exportación, la etiqueta lleva la información siguiente:

- Nombre del socio
- Lugar del socio
- Peso bruto del tambor

- Numero del tambor dentro de los que el socio ha entregado
- Nivel de humedad
- Indicación del tipo de socio: “convencional” (o sea NO orgánico) u “orgánico”
- Fecha de entrega

Se trata de mieles multiflorales, por eso no hay identificación del tipo de miel.

Tambor para el mercado Nacional – envasado -



Número de lote: 07 # 09

Para envasado de frascos

Peso bruto: 323 kg

Tambor para la exportación –a granel -



Socio: Jerónimo León  
Miranda

Mpo.: El Mango

Peso bruto: 327 kg

Numero de tambor: # 3

Humedad: 19%

Socio convencional

Fecha de entrega:  
23/04/2008

Esta identificación permite también separar los tambores que provienen de productores que aún no son oficialmente parte de la organización (y por lo tanto no son socios CJ) y cuya producción se puede vender al mercado nacional, de los demás, como lo requieren los criterios de cumplimiento de FLO.

También, la separación de los tambores se hace en el almacén mediante la delimitación clara y visible de espacio, entre miel CJ no orgánica (convencional), en transición (hacia miel orgánica), y miel orgánica. Aunque en el momento de la visita de la planta, no se respetaba esta delimitación porque estábamos fuera de temporada de exportación.

| Miel convencional  | Miel en transición  | Miel orgánica  |
|--|---|--|
|  |  |  |

Agreguemos que una ventaja que cabe mencionar es que la venta se realiza en dólares siempre y cuando la venta se hace de forma directa a Europa. En el caso de Flor de Campanilla, hemos mencionado anteriormente que han tenido que exportar vía la organización EDUCE. Por lo tanto, FdC factura en pesos a EDUCE mientras que EDUCE factura en dólares a GEPA, los clientes de FdC.

## **2. Podemos concluir las observaciones siguientes:**

La organización permite a los apicultores tener un **poder de negociación** ante sus compradores extranjeros. El hecho que los clientes sean parte del sistema de CJ no significa una “caridad” o un apoyo automático e incondicional a los apicultores. Cada organización ha tenido que negociar con sus clientes de CJ para adaptar el precio a la realidad del mercado (de hecho si bien el precio de esta año 2008/2009 de Mieles del Sur es 3,250 usd/ton a sus tres clientes, uno de ellos, CTM Altromercato quiere negociar para pagarle un precio de 3,150 usd/ton). El cambio en la norma se podrá hacer únicamente por FLO (en este caso el incremento del precio mínimo de CJ será obligatorio) y en este rumbo, están trabajando los representantes de los apicultores en la CLAC (Coordinadora Latino Americana de Pequeños Productores de Comercio Justo).

El poder de negociación es fuerte también frente a los coyotes. El respaldo de un precio mínimo elevado y de una relación de colaboración comercial de largo plazo con los clientes europeos de CJ permite a los socios tener una posición de fuerza frente a los intermediarios ávidos de una miel barata.

Sin embargo, las organizaciones siguen siendo muy frágiles. Mientras no se cambie la normativa del precio mínimo de CJ de la miel, las organizaciones apícolas tendrán que hacer el trabajo arduo de negociar el precio en cada temporada de miel, y mientras siga siendo éste elevado. Esta etapa de negociación se hace de manera “individual”: organización-cliente, y muchas veces organización-clientes (en plural). Sería interesante un acuerdo entre las organizaciones apícolas (por lo menos de una misma región) para aumentar su potencial de negociación frente a los clientes, sobre todo si se considera que varias organizaciones tienen los mismos clientes. Por ejemplo GEPA, en Alemania, recibe miel de Mieles del Sur y de Flor de Campanilla, mientras que CTM Altromercato es cliente tanto de Mieles del Sur como de PROASEL.

Además, si bien los apicultores ven sus ingresos aumentar con el incremento del precio, ha surgido un peligro para las organizaciones en sí. Los apicultores interrogados subrayan la fuga de miel que ha ocurrido en la temporada 2008 porque los socios prefieren vender a los coyotes, cuyos precios son competitivos con respecto al precio de CJ y sobre todo, que pagan de inmediato, sin crédito, lo que constituye una atracción obvia para los productores. Dichos coyotes son el brazo derecho de las grandes compañías mieleras<sup>17</sup> que representan la principal competencia de las pequeñas organizaciones apícolas, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Por otra parte, el **efecto a largo plazo** no siempre es mencionado en las entrevistas. Generalmente, los directivos de las organizaciones perciben la ventaja de la colaboración de largo plazo con clientes más comprometidos de lo que serían clientes del esquema convencional, pero los productores que no han tenido puesto en la organización tienden a aterrizar las ventajas económicas del CJ a corto plazo.

Por una parte, esto es fuente de desequilibrios entre la visión y los intereses de la organización y los de sus socios. En el caso mencionado arriba del precio, en donde el precio propuesto por un coyote podía ser mayor al del CJ y pagado de inmediato, la decisión del productor define la justificación de la existencia de la organización: al comprar al coyote, por necesidad económica, el socio pone en tela de juicio, en su principio, la necesidad de la organización y sobre todo, la del CJ. Razón por la que los reglamentos de ciertas organizaciones (como Miel del Sur y Flor de Campanilla por ejemplo) estipulan la obligación de los socios de entregar la miel acopiada a la organización.

Podemos agregar que la miel, siendo un producto de diversificación de los ingresos de una familia, tiene un peso relativo diferente con respecto a los

---

<sup>17</sup> Ejemplo: Hansa Miel SA de CV y Mielmex. Notemos que PROASEL vende parte de su producción a Mielmex.

demás productos de auto-consumo de la canasta básica en cuanto al tiempo de dedicación y al compromiso con la organización<sup>18</sup>. Por esa misma razón, los socios “van y vienen” en las organizaciones. Por ejemplo, Flor de Campanilla empezó como una cooperativa de 57 apicultores en 1988 y actualmente (en el 2009) son 19 socios únicamente. La mayoría de ellos han preferido dedicarse a una apicultura menos exigente en tiempo y en requisitos (miel orgánica) o a otras actividades (transportes).

Por otra parte, esta situación es también la manifestación de un desbalance importante y aún existente (a pesar de la crítica hecha desde años a FLO) entre los ideales de colaboración Norte-Sur y la realidad económica del Sur. Las tres organizaciones estudiadas para este trabajo tienen entre 27 y 16 años de existencia<sup>19</sup> de los cuales por lo menos 8 años trabajando con certificación FLO (para Mieles del Sur, más de 20 años de trabajo con compradores de CJ de los cuales 12 años con certificación FLO; para Flor de Campanilla, certificación el 1994; y PROASEL se certificó de FLO en el año 2001). Sin embargo, en los tres casos, el efecto de cambio en el manejo de los recursos económicos (ahorro e inversión para resultados de largo plazo) no se percibe en los productores, sino más bien en cierta medida en la organización, por necesidad de su sobrevivencia. No queremos abundar en este tema por no tener detalles suficientes para apoyar las afirmaciones, pero podemos suponer lógicamente que la falla del sistema CJ en este sentido corresponde a la inadecuación de las propuestas de FLO<sup>20</sup> a la realidad económica, social y cultural de las familias apícolas de México.

---

<sup>18</sup> Obviamente entran en consideración también aspectos del estudio antropológico.

<sup>19</sup> Mieles del Sur y Flor de Campanilla operaban como organización desde los años 1980 antes de la creación formal y legal

<sup>20</sup> Más específicamente que a las de CJ en general – ver el capítulo 3 sobre la definición del CJ y sus dos vertientes

### **3. Impacto en aspectos de desarrollo social y organizacionales:**

Si bien las ventajas económicas son reales y totalmente percibidas y vividas por los productores, según resultado de las entrevistas, es mucho menos el caso para las ventajas sociales, organizativas y ambientales. En efecto, es necesario subrayar que, aparte de las ventajas económicas, el conjunto de los efectos del CJ son casi desapercibidos por los socios aunque reales y tangibles. Las preguntas abiertas hechas a los productores sobre los cambios que han ocurrido a raíz del proceso de certificación y luego los ocurridos como consecuencia de la certificación no arrojaron muchas respuestas. Pareciera que el impacto obvio es el comercial y económico que mencionamos arriba. Nunca se han mencionado de forma espontánea los efectos en cuestión de organización, solidaridad, proceso de producción, capacitación etc.... sin embargo, estos se pueden identificar y se detallarán a continuación.

Una manifestación de esta observación es el hecho que el término para designar una miel de CJ en el medio de las organizaciones apícolas es “miel convencional”, por oposición a “miel orgánica”. Si bien en el ámbito de la investigación hablamos de “miel convencional” (que se produce y vende bajo esquema del comercio convencional), “miel de CJ”, “miel orgánica”; para los apicultores que están dentro del esquema CJ, la miel convencional es la “normal” “básica”. Podría haber dos explicaciones:

1. En términos físicos tangibles, el producto miel CJ no tiene diferencia mayor con una miel destinada al mercado convencional, local o internacional. Mientras que la miel orgánica tiene que respetar un conjunto de reglas de producción, captación y almacenamiento que la diferencia muy concretamente de la miel convencional.
2. Las tres organizaciones estudiadas tienen el 100% de su producción certificada por CJ. Por lo que se puede explicar que la norma para ellos es el CJ.

En cuestión de desarrollo social y condiciones de trabajo, los criterios de FLO se basan en:

- **Capacidad de Desarrollo:** los ingresos del CJ, más específicamente la prima de CJ y la prima orgánica, se usan para beneficio de los socios de forma directa (prestamos, láminas, etc.) o indirecta (gastos de la organización como material de cómputo). Según las respuestas en entrevistas (ver la parte anterior sobre prima social) el uso de la prima es muchas veces en gastos de corto plazo. En estos dos últimos años (2008 y 2009) la prima se ha enfocado más al proyecto de la planta de limpieza de la miel por la norma reciente de SAGARPA, proyecto de largo plazo, tanto en su realización como en su uso.
- **Los miembros son pequeños productores:** en las tres organizaciones, los productores son pequeños (no dependen de trabajo contratado de forma permanente) y para asegurar que el precio que recibe el productor cubre los costos de producción, cada productor necesita conocer dichos costos, haberlos identificado y valorado. Esto no ocurre en todos los casos. La mano de obra familiar no se toma en cuenta por ejemplo, y los demás ingresos de una familia (servicio de taxi, remesas, comedor, artesanía) se agregan al ingreso de la miel. Esto dificulta la identificación del momento necesario para negociar el precio con los clientes. Los dos indicadores claros son: el nivel del precio convencional (precio del coyote) y el costo de los insumos. Son éstas dos variables las que sirvieron a las tres organizaciones de indicadores para negociar los precios al alza para la temporada 2007/2008.
- **Democracia, participación y transparencia:** si bien el CJ no está al origen de la formación de las tres organizaciones, si permite respetar y mantener reglas de funcionamiento tales como el tomar las decisiones en Asamblea General con la presencia de todos los socios (obligación de los socios de estar presente) y una forma de circular la información desde la

dirección hacia los socios y desde los socios hacia la dirección. Por ejemplo Mielés del Sur, desde su forma más temprana, en los años 1980s, ya estaba organizada democráticamente, con AG, levantamiento de “actas de acuerdos” con firma de los asistentes y aprobado por un notario público y directivos porque siempre ha sido un requisito de las figuras jurídicas como la SC.

Antes del 2009, existía una AG Estatal (una al año) y una AG Regional a la que asistían los delegados de cada región (7). Sin embargo, la ubicación geográfica de las diferentes comunidades hacía muy difícil y costoso para los delegados “bajar” y “subir” la información a cada comunidad. En la AG de enero 2009 se decidió hacer AG grupales, cada dos meses. En vez de 7 regiones, se dividieron los socios en 16 grupos, cada uno con su delegado o representante. De esta forma, los delegados son de la misma zona que la que representan y eso provoca menos costos y mayor cercanía a los socios, mayor comunicación.

En el caso de Flor de Campanilla, dado el número limitado de socios – 19 en la cosecha 2008/2009 -, realizan una AG al mes. Mencionan que antes de certificarse en CJ, se tomaban las decisiones entre los representantes y se informaba de los resultados a los socios posteriormente. Desde la certificación, son todos los socios los que participan y esto ha permitido consolidar la organización y hacerla crecer.

- **Trabajo forzoso y trabajo infantil:** Por lo que he entrevistado, los niños no apoyan en la actividad de la apicultura o casi nada en periodos de vacaciones y dan la prioridad a la escolaridad. Es posible que las respuestas sean sesgadas por el reglamento de CJ. A pesar de que insistí aclarando que no estaba juzgando ni inspeccionando sino más bien recolectando información, es posible que los entrevistados hayan sentido que era mejor contestar que los niños únicamente van a la escuela.

- **Libertad de asociación y negociación colectiva:** los trabajadores no tienen sindicato u otra forma de representación por su pequeño número. En el caso de Mieles del Sur y de Flor Campanilla, únicamente una persona es empleada con un sueldo (el coordinador en Mieles del Sur y una secretaria en Flor de Campanilla). En el caso de PROASEL, se emplean trabajadores temporales y otros permanentes pero sin representación.
- **Salud y Seguridad Laboral:** las herramientas y productos usados en los apiarios son de bajo riesgo.

Más allá de los criterios de cumplimiento que las organizaciones deben de respetar para poder certificarse por FLO o mantener su certificación, el CJ ha tenido un impacto en otros aspectos:

#### **4. Organización y solidaridad:**

Existe una tradición de organización entre los productores de café (desde la crisis agrícola de los años 1960s). El CJ ha dado la oportunidad no de crear organizaciones (ninguna de las 3 organizaciones se formó gracias al CJ) sino de darle un impulso económico, un esquema democrático, de fortalecerlas y de crear nuevas formas de solidaridad...

Es importante mencionar que en el caso de las tres organizaciones, se trata de productores indígenas y en el caso de PROASEL y Mieles del Sur en regiones altamente militarizadas y politizadas por la presencia del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN). Este dato da a la organización un elemento adicional de identidad, cuyo aspecto más obvio es el idioma y la artesanía, pero que se extiende a la cultura en general, creencias, formas de vivir y tal vez tendencias políticas.

El papel primordial de las organizaciones es la **solidaridad entre productores**. Esto se manifiesta muy claramente en la historia de cada una de las organizaciones entrevistadas. Las organizaciones se han formado a partir de una NECESIDAD de solidaridad formalizada apoyándose de una solidaridad cultural tradicional entre las familias. En el caso de Mieles del Sur, el origen de la organización remonta a 1980, cuando se agrupan 25 apicultores en los altos de Chiapas (Mpo. De Villa de las rosas) que querían impulsar la miel, el maíz y el frijol. En el caso de Miel Flor de Campanilla, los actuales apicultores de la organización eran productores de maíz, frijoles y jamaica, para auto-consumo y venta ocasional en el mercado local. En 1985, el Centro de Coordinación Indigenista (en Santiago Jamiltepec, Oax.) les propone iniciar un proyecto de apicultura y les da apoyo con 30 colmenas para 15 familias de la zona. También lo hace con otras familias en otros municipios. Por un lado a muchos no les gustó la actividad y la dejaron. Por otra parte, empezó a crearse sobreoferta de miel de abeja en la región, y apareció el “coyote”. En 1988 inicia una cooperativa con 57 pequeños productores mixtecos y se crea Productores de Miel Flor de Campanilla, S.C. el 28 de julio de 1992. La organización les permitió enfrentar el coyotaje, y satisfacer la demanda para la exportación, que llegó poco tiempo después. Finalmente, en el caso de la organización PROASEL, la creación se hizo entre los años 1992 y 1993 (formación oficial en 1993), en el pueblo de Yaxoquintela (Mpo Ocosingo, Chis.). El Sr. Guillermo Velázquez, entonces en la SEDESOL, empezó a organizar grupos de trabajo en la apicultura. Dejo su puesto para trabajar de tiempo completo en este proyecto, como asesor, y empezó a gestionar proyectos de colmenas. Las historias son diferentes, pero el fondo es igual: cooperar para enfrentar las dificultades del mercado, de la naturaleza y los problemas familiares. En las tres organizaciones, existe un fondo de crédito y/o préstamo a los socios que lo necesitan. Sea en insumos y material como cera estampada, madera, tambores o sea en dinero para casos de enfermedad. De cierta forma, y en una medida modesta, se crea un sistema de préstamos al margen del sistema crediticio.

La creación de una organización genera un nuevo esquema de solidaridad. No solamente entre productores, sino también entre la organización y los socios, en

los dos sentidos. En Miel del Sur, existe un reglamento interno que especifica los derechos y obligaciones de los socios y de la organización.

De forma general, existe una solidaridad y obligación de la organización hacia el socio:

- Intercambiar ideas y experiencias entre productores
- Proveer un mercado con un precio justo (que cubre los costos de producción y deje un beneficio)
- Profesionalizar a los socios en la apicultura, asistencia técnica
- Créditos en material e insumos apícolas
- Fondo social: prestamos en dinero en caso de emergencia

En ciertos casos (por ejemplo PROASEL), la organización también cumple con:

- Análisis de calidad en laboratorios,
- Gestión de proyectos de educación para los hijos de los socios (en el 2007, hubo un proyecto con la UNACH para los jóvenes que quieren seguir en la universidad. Se negoció una beca del 50% de la colegiatura. El objetivo es que algunos de los jóvenes se puedan integrar a la organización después),
- Compra de los insumos a granel (en el DF por ejemplo) y venta a los socios a precios competitivos. Por ejemplo, azúcar, madera, equipo de protección, espátulas, productos de tratamiento de las enfermedades de las abejas, ahumadores. En todos los casos, se compra a mayoreo en el D.F. y se vende a crédito (si el socio lo requiere así). La organización se cobra cuando el socio entrega su miel.
- Apoyos económicos en caso de emergencia (alrededor de 1000\$) con (Miel del Sur) o sin tasa de interés (Proasel). Sería interesante investigar la evolución de la necesidad que tienen los socios de este tipo de apoyo y su importe. Sería un indicador del grado de independencia financiera conseguida por los apicultores después de un tiempo de estar dentro de la organización, como forma de aporte de la organización.

Y del socio hacia la organización:

- Entrega de la casi totalidad de la miel cosechada a la organización
- Participación activa de los socios a las asambleas, reuniones.
- El cumplimiento con ciertas tareas administrativas (sin remuneración) como el cálculo y actualización de los costos de producción, de los volúmenes cosechados (es el caso en Miel del Sur por ejemplo)
- Asistir a las capacitaciones técnicas impartidas por los técnicos y promotores de la organización
- Cumplir con los criterios de calidad mínimos tanto para miel de CJ “convencional” (o sea no orgánica) como en la orgánica.
- Conocer y mapear la ubicación de las colmenas

Es importante subrayar que el comercio justo introduce también el concepto de **solidaridad** entre **comprador y proveedor**, que se traduce en:

- Una relación estable de largo plazo tanto para el proveedor como para el comprador
- El cumplimiento con el precio mínimo no menor al precio de mercado convencional
- El pago de un anticipo (muchas veces el 60%)

Son criterios para que el comprador sea parte del sistema comercio justo, como lo hemos mencionado anteriormente. En el caso de Maya Fair Trade, una comercializadora belga de miel de CJ, su relación estrecha con la ONG Miel Maya Honig (MMH) hace que, aunque las dos entidades sean jurídicamente independientes, haya un apoyo de parte de la ONG en los proyectos de las organizaciones. Por ejemplo MMH obtuvo un financiamiento de la DGCD (Dirección General para la Cooperación al Desarrollo, en Bélgica) para montar

un proyecto basado en indicadores y resultados cuantificables junto con 7 organizaciones apícolas (4 de México y 3 de Guatemala).

Cabe mencionar también el apoyo entre organizaciones, como es el caso de la comercialización a través de otra organización. Por ejemplo, en 1998, PROASEL empezó la exportación a través de la organización Tzeltal-Tzotzil (Tz-Tz) antes de poder exportar de forma directa. También, Miel del Sur en el año 2008 ha podido exportar su cosecha de miel (60ton) a pesar de no cumplir suficientemente con las normas recientes de Sagarpa (planta de beneficio de la miel) gracias a esa misma organización Tz-Tz. A pesar de estos ejemplos de colaboración inter-organizacionales, fue evidente durante el taller organizado entre MMH y las 7 organizaciones apícolas que éstas no acuden de forma natural y espontánea a la solidaridad y apoyo entre ellas (por ejemplo en término de información –las normas de exportación-, conocimientos técnicos apícolas y/o administrativos). Notamos que la solidaridad entre cooperativas en el sector cafetalero parece ser más desarrollada y fortalecida<sup>21</sup> que en el caso del sector apícola.

##### ***5. Capacitación técnica y control de calidad: subraya la importancia de una capacitación constante***

La organización provee una capacitación técnica constante a los socios (=> aporte individual) gracias a un encargado técnico pero también buscan la manera de regenerar la organización con la formación de los hijos de los socios (ejemplo proyecto de PROASEL con la UNACH). ¿Qué pasará cuando la generación que creó la organización desaparezca? Los niños de los socios interrogados van a la escuela. Según las respuestas obtenidas en las entrevistas, ayudan poco o en nada en la actividad apícola.

---

<sup>21</sup> Renard, Marie-Christine y Pérez-Grovas, Víctor. “Fair Trade Coffee in Mexico. At the Center of the Debate”. In Reynolds, Murray and Wilkinson eds. *Fair Trade. The challenges of transforming globalization*. Routledge, London and New-York, 2007. P.144.

En todo caso, la capacitación técnica es una condición necesaria para la sobrevivencia de la organización y de los socios ya que permite satisfacer los requisitos de calidad del mercado. Cabe agregar que resaltó de las respuestas a las entrevistas que muchos de los socios empezaron a dedicarse a la apicultura a raíz de la formación de la organización y por el mercado que encontraron. Parece que pocos apicultores lo son por tradición familiar. En este sentido, la capacitación y actualización técnica cobra aun más relevancia.

Un servicio que ofrecen algunas organizaciones (como PROASEL) es el control de la calidad de la miel en su propio laboratorio (HMF, grado de humedad). También PROASEL tiene la posibilidad de descristalizar la miel cuando el comprador así lo solicite.

En resumen, tal como lo hemos mencionado anteriormente, el CJ ha sido un detonador en el control de calidad de la miel y en su mejoramiento.

La discusión referente al análisis de la diferencia entre la producción potencial de los socios y los volúmenes realmente entregados a la organización permite resaltar un fenómeno interesante. En ciertos aspectos, pareciera que le existencia de la organización pasa por encima del bien de los productores. Por ejemplo, al preguntar sobre las ventajas y desventajas de la certificación en CJ, algunos entrevistados contestan que los socios sí se benefician de la certificación, pero no la organización. Como si se consideraran dos entidades independientes. También, durante los talleres, los directivos, así como el representante de FLO América Central tenían posturas muy “pro” organización, sin tomar en cuenta que la organización la hacen los socios, no a la inversa (discurso del tipo “los socios tienen que hacer... los tenemos que convencer de...”). Esto se veía más en las organizaciones grandes, como si pasado un cierto tamaño (número de socios y complejidad de la organización) el grupo es más importante que el individuo. Se podría pensar que la buena marcha de la

organización es garantía de beneficios para los mismos socios, por lo que es lógico pensar que lo que es bueno para el grupo es bueno para los socios, a mediano o largo plazo, pero parece que no es así. El principio fundador de las organizaciones de productores apícolas (así como cafetaleras y de muchos más productos) es la toma de decisiones desde la base y para la base. Las organizaciones productoras son una forma de solidaridad económica entre los socios, basada en una solidaridad tradicional social, cultural... es una alternativa para sobrevivir en un sistema que no los toma en cuenta.





## **CONCLUSIONES:**

En resumen, hemos demostrado dos grandes falacias relativas al comercio internacional convencional de los alimentos primarios: no es libre (es decir sin barreras de intercambio), y tampoco debería serlo. La propuesta del Comercio Justo nos lo recuerda, ya que representa una forma de intercambio administrado, planificado, en donde el precio no refleja la situación de oferta y demanda sino que los costos que intervienen en la producción y las necesidades básicas de las familias para vivir de su trabajo. En el caso de la miel natural de abeja, es evidente que el “precio justo” tiene sus limitantes. Por ejemplo: ¿en qué medida internaliza los costos ambientales? ¿Cómo es posible que se haya definido un sólo precio justo para todas las organizaciones apícolas certificadas por FLO en países tan diferentes (México, Guatemala, Nicaragua, Chile, Argentina y Tailandia)? Además, no se ha actualizado desde el 2005 a pesar de los aumentos de gastos de las familias, y del incremento del precio internacional de la miel debido a la poca oferta en estos 3 últimos años.

Sin lugar a duda, y los productores atestiguan de ello, el CJ ha permitido la sobrevivencia de las organizaciones apícolas y con ello de los productores socios a través de varias formas:

- Encontrar y desarrollar un mercado viable, de largo plazo, a precios por lo menos mayores que los del comercio convencional
- Dar herramientas técnicas y económicas de crecimiento y desarrollo de las organizaciones como son: información del mercado, apoyo en la capacitación técnica para mejorar la calidad del producto, introducción a métodos de evaluación de proyectos, evaluación del crecimiento económico de la organización
- En el aspecto organizativo, el impacto no parece ser tan importante, o por lo menos no tan evidente. Pero es lógico pensar que la certificación FLO ha llevado a la formalización de reglas de solidaridad, derechos y obligaciones de los socios y de la organización, formas de decisión y de comunicación entre los

socios. Esto, agregado a las formas tradicionales de solidaridad entre las familias, permite mejorar la cohesión y el compromiso de los socios (tentación de vender su miel al más oferente por ejemplo).

De estas conclusiones surgen diferentes reflexiones:

1. Por una parte, la industrialización y tercerización del sector agropecuario ha desplazado el poder y el control de lo que se produce, del precio así como del valor agregado desde los productores hacia los industriales, transformadores, distribuidores que detienen el capital. El CJ no va en contra de esta lógica ya que gran parte de los productos que cuentan actualmente con un cuadro de certificación (criterios, precio...) son productos primarios transformados, envasados y vendidos en los países del Norte, en dónde, por lo tanto se queda la plusvalía y la tecnología. Es el caso de la miel por ejemplo.
2. El trabajo de Comercio Justo México A.C. es de lo más interesante en este sentido. Se trata de aplicar los principios de un intercambio justo en el mercado nacional, desarrollando la industrialización y/o envasado por los propios productores en la mayor medida posible. El proyecto del Banco Interamericano del Desarrollo (BID) junto con la Universidad en Chiapas ECOSUR y Comercio Justo México A.C. Lo demuestra. El objetivo es crear una envasadora de miel que sería común de varias organizaciones apícolas certificadas por el Comercio Justo, para vender a nivel nacional, bajo una misma marca.
3. Por otra parte, el consumidor da un peso a las alternativas frente al mercado convencional. La necesidad de consumir sano (orgánico / verde) se añade a la necesidad de consumir "ético" (productos socialmente responsables, productos justos). El CJ cuenta con este punto para influir en las decisiones de compra de los importadores y distribuidores y da una oportunidad a los pequeños productores de insertarse en el mercado.

4. Sobre todo, esta necesidad “ética” nos recuerda, a los economistas, a los políticos, que el ser humano es más que un consumidor (de productos, servicios, discursos...). Por supuesto, el estudio del consumo de productos orgánicos o de CJ arrojaría muy seguramente el manifestar la participación o la inclusión del consumidor en una categoría cultural, social, económica de la sociedad. Por definición, los productos de CJ son más caros que los del comercio convencional, y por lo tanto se podría pensar que el consumo “responsable” está entre las manos de las fracciones poblacionales con un cierto nivel socio-económico. Por lo tanto, el consumo ético sería una cuestión más económica que social o espiritual. Prueba de ello es que los principales consumidores se encuentran en Europa, Estados Unidos y Canadá. Pero me parece fundamental mencionar que existe en cada ser humano una necesidad de ir más allá de lo material, independientemente de la capacidad económica de compra. El consumo de un producto con contenido social surge primero de un “sentir”, es decir de una “intención”. La de expresar la profunda convicción (consciente o inconsciente) que cada uno de nosotros somos parte del todo y que la solidaridad, bajo todas sus formas y según nuestras capacidades, es totalmente indispensable a nuestra propia tranquilidad y paz interior. Cada acto coherente con esta convicción nos brinda bienestar. Desgraciadamente, el consumo material ha reemplazado varias formas de expresión (la caridad, la meditación, el compartir tiempo y energía entre muchas otras), incluso las de solidaridad. El CJ es la materialización de la solidaridad como el producto justo es la materialización de nuestras intenciones y necesidades éticas.





## **BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS REFERENCIAS:**

- **ALTA DIRECCIÓN DE EMPRESAS Y CONSULTORÍA ESPECIALIZADA S.A. DE C.V.**, “*Estudio de Mercado de la Miel*”, pp. 71-75.
- **ALTVATER, Elmar y MANHKOPF, Birgit.** *Las limitaciones de la globalización: Ecología, Economía y Política de la Globalización*. Siglo XXI Editores, 2002.
- **ALTVATER, Elmar.** “Towards an Ecological Critique of Political Economy”, en *The Future of the Market*, 1991.
- **APPLEYARD, Dennis y FIELD, Alfred J.** *Comercio Internacional*. (Mc Graw Hill?), 1992.
- **BANCO MUNDIAL.** Data and Statistics. [www.bancomundial.org/](http://www.bancomundial.org/)
- **BANCO MUNDIAL.** *World Development Indicators 2003*. Washington, 2003.
- **BRAUN, Oscar.** *Comercio Internacional E Imperialismo*. Siglo XXI. Argentina, 1973.
- **BARRAT BROWN, Michael.** *Fair Trade*. Zed Books. Londres, 1993.
- **CAVES, Richard E. y JONSON, Harry G.** *Readings in International Economics*. George Allen and Unwin Ltd, Londres, 1968
- **CENTRO DE INVESTIGACION PARA EL DESARROLLO A.C. (CIDAC).**  
<http://www.cidac.org>
- **EBEHART, Christophe y CHAVEAU, Christophe.** *Etude du Commerce Equitable dans la Filière Café en Bolivie*. CICDA, Mayo 2002.
- **EFTA.** *Facts and Figures 2007*. <http://www.european-fair-trade-association.org/>
- **EFTA.** *Fair Trade Year Book 2001*. <http://www.european-fair-trade-association.org/>
- **FAO.** *El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación*. Roma, 2002.
- **FAO.** Estadísticas. <http://faostat.fao.org/>
- **FAO.** Estado Nutricional de Adultos. <http://www.fao.org/>
- **FLO.** *Annual Report 2006/2007*. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net).
- **FLO.** *Criterios de Comercio Justo Fairtrade para Miel, para organizaciones de pequeños productores*. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net). Versión del 16 de febrero del 2009

- **FLO.** *Criterios Genéricos de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de Pequeños Productores.* [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net).
- **FLO.** *Tabla de Precios Mínimos y Primas de CJ Fairtrade.* Versión del 15 de mayo 2009. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net).
- **HOEKMAN Bernard M., KOSTECKI Michel M.,** *The political economy of the world trading system.* Oxford University Press, 2001
- **INDESOL.** *Nota técnica para la medición de la pobreza con base a los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 2002.* <http://www.indesol.gob.mx/>.
- **Institute for Agriculture and Trade Policy,** *United States Dumping on World Agricultural Markets.* Cancun Series Paper n.1.
- **JOHNSON, Pierre William.** *Le Commerce Equitable au Mexique. Labels et Autres Dynamiques.* Sommet Mondial du Développement Durable. Johannesburg, 2002
- **KRUGMAN, Paul.** *International Economics. Theory and Policy.* 5<sup>th</sup> edition. 2000.
- **LA JORNADA.** Lunes 8 de septiembre de 2003
- **MARTINEZ-ALIER, Joan y ROCA JUSMET, Jordi.** *Economía Ecológica Y Política Ambiental.* FCE. México, 2000.
- **MARTINEZ-ALIER, Joan y SCHLUPMANN, Klaus.** *La Ecología y La Economía.* FCE, 1991.
- **MATRINGE-SOK, Bovy.** *Le Juste Prix des Produits Issus du Commerce Equitable.* Tercer Coloquio sobre el Comercio Justo. 14-16 mayo 2008. Montpellier, Francia.
- **MAX HAVELAAR,** *Dossier Miel.* <http://www.maxhavelaar.com/>.
- **MIEL MAYA HONIG,** *Las Abejas y los Hombres. Miel y Comercio Justo, el ejemplo de Miel Maya en México,* formato "pdf" en varios idiomas en el sitio web [www.maya.be](http://www.maya.be).
- **MINTZ, SIDNEY W.** *Sabor a Comida, Sabor a Libertad.* Ediciones de la Rosa Roja, México. 2003.
- **MURRAY, Douglas L. y RAYNOLDS, Laura T.** *Alternative Trade in Banana: obstacles and opportunities for progressive social change in the global economy.* Agriculture and Human Values 17: 65-74, 2000.

- **OMC. Uruguay Round Final Act. Noviembre de 1994.** [www.wto.org](http://www.wto.org).
- **OMC. World Trade Report 2003.** [www.wto.org](http://www.wto.org).
- **OMC. World Trade Report 2006.** [www.wto.org](http://www.wto.org).
- **PLATEFORME DU COMMERCE EQUITABLE. PFCE.**  
[www.commerceequitable.org](http://www.commerceequitable.org)
- **PREBISCH, Raúl.** *Nueva Política Comercial Para El Desarrollo.* FCE, MÉXICO. 1964
- **RAINELLI, Michel.** *Le Commerce International.* Collection Repères. Editions La Découverte. Paris, 1988.
- **RELLO, F. y TRAPAGA, Y.** *Libre mercado y agricultura: efectos de la Ronda de Uruguay en Costa Rica y México.* CEPAL, estudios y perspectivas. México, Diciembre 2001.
- **RENARD, Marie-Christine.** *Les Interstices de la Globalisation. Un Label Max Havelaar pour les Petits Producteurs de Café.* Tesis de Doctorado, Universidad de Toulouse Le-Mirail. Francia, 1996.
- **RENARD, Marie-Christine y PÉREZ-GROVAS, Víctor.** "Fair Trade Coffee in Mexico. At the Center of the Debate". In **Raynolds, Murray and Wilkinson eds.** *Fair Trade. The challenges of transforming globalization.* Routledge, London and New-York, 2007.
- **RICALDE, Francisco J. Güemes y YAA EK, Juan Bautista.** *Perfil del mercado para miel natural en la Unión Europea.* SISIERRA-UQROO.  
<http://www.miel.uqroo.mx/perfilmiel.pdf> (no se indica el año).
- **RICARDO, David.** *Principios De Economía Política Y Tributación.* FCE, México. 1987 (tercera edición).
- **ROOZEN, Nico y VAN DER HOFF, Frans.** *L'Aventure du Commerce Equitable. Une alternative à la Mondialisation.* JC Lattès. Francia, 2002.
- **SAGARPA.** *Notiabejas.* [www.sagarpa.gob.mx](http://www.sagarpa.gob.mx).
- **SMITH PUSSETTO, Cintia.** *La política comercial de Estados Unidos: una contradicción entre comercio libre y comercio justo.* En Comercio Exterior, Volumen 53, Numero 3, Marzo de 2003.
- **SMITH, Adam.** *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.* FCE, México, 1987.

- **SOLAGRAL.** *Projet Commerce Equitable: Etat des Lieux, Critères, Evaluation, Prix.* Octobre 2002.
- **SOLAGRAL/CICDA.** *Etude du commerce équitable dans la filière café en Bolivie.* Mayo 2002.
- **VAN HAUWERMEIREN, Saar.** *Manual de Economía Ecológica.* Programa de economía ecológica. Santiago de Chile, 1998.

