

5 Colección
Finanzas Éticas

El comercio justo

El comercio justo

Edita: CAJAMAR Caja Rural

Cuadernos de divulgación de la RSC y de la ética empresarial en Cajamar Caja Rural

Área de Responsabilidad Social Corporativa

Gabinete de Presidencia

CAJAMAR

Redacción: Francisco Joaquín Cortés García

Impresión: Escobar Impresores, S.L.

Depósito Legal: AL-1028-2008

Índice

7	1. MODO DE INTRODUCCIÓN
13	2. LA TEORÍA ECONÓMICA CLÁSICA SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL COMERCIO JUSTO
17	3. LA DEUDA EXTERNA
27	4. EL COMERCIO JUSTO: CONCEPTO Y CARACTERIZACIÓN
37	5. CONCLUSIONES Y RETOS DEL COMERCIO JUSTO
38	BIBLIOGRAFÍA

1. MODO DE INTRODUCCIÓN

En la etapa de la globalización del capital en la que estamos inmersos, se han acentuado aún más las distancias existentes entre el Norte y el Sur en términos económicos, sociales y tecnológicos. Las promesas asociadas a la liberalización y desregulación de los mercados, así como al desarrollo tecnológico, no han conllevado un desarrollo integral de las comunidades locales de los países del Sur, ni han conllevado avances en el ámbito del desarrollo local. La globalización ha permitido y posibilitado el agravamiento de la brecha entre la economía formal e informal, haciendo cada vez más duales las economías de los países más empobrecidos del mundo.

Obviamente, sin comercio internacional dichos países no podrían adquirir determinados niveles de desarrollo económico y social, pero con el modelo de comercio neoliberal predominante en el mundo se agravan las debilidades estructurales de los mismos en todos los ámbitos: económico, político, social, cultural, etcétera. Por su parte, la actual crisis financiera en la que estamos inmersos está haciendo proliferar nuevos planteamientos de *nacionalismo económico* que, igualmente, pueden afectar negativamente al comercio internacional y al eventual desarrollo de los países del Sur a través de nuevas formas de proteccionismo y de pronunciadas *singularidades* económicas. Además, la crisis actual no sólo está relacionada con la globalización del capital, también es una crisis de carácter productivo, y, en el fondo, habría que hablar de una crisis ambiental que ha puesto de manifiesto la necesidad de una nueva estructura económica que dé cuenta de la economía del cambio climático y de la situación que hemos vivido de *pico* de los combustibles fósiles.

Las desigualdades y la dependencia en el comercio internacional arraigan históricamente en la época colonial. Los países del Sur se especializaron en la producción de materias primas que interesaban a las metrópolis, en tanto que importaban productos del Norte procedentes de la primera Revolución in-



LA RELACIÓN REAL DE INTERCAMBIO

Las balanzas de los países del Sur en comparación con las de los países del Norte son balanzas de carácter interindustrial debido a las disparidades en dotaciones tecnológicas. Los países del Sur, debido esencialmente a su pasado colonial, se han especializado en bienes primarios. Exportan mayoritariamente productos básicos e importan productos elaborados, con importantes limitaciones en términos de medidas proteccionistas de los países del Norte. Los precios seculares de ambos grupos de productos suelen evolucionar en sentidos diferentes. Los precios de las materias primas suele disminuir, en tanto que los precios de los productos elaborados suelen crecer en términos relativos. Debido a esta asimetría productiva, la relación entre los ingresos por exportaciones y los gastos por importaciones suele disminuir. Hablamos entonces de un deterioro de la relación real de intercambio.

dustrial. Mientras los precios de los productos de las balanzas interindustriales se han deteriorado históricamente en términos constantes, los precios de los productos industriales han experimentado una evolución positiva en términos relativos, por lo que podemos decir que, para los países del Sur, se ha deteriorado sistemáticamente la *relación real de intercambio* en las últimas décadas.

Este deterioro de la relación real de intercambio ha supuesto una transferencia sistemática de renta de los países del Norte a los países del Sur, afectando negativamente al desarrollo económico, político y social de estos países. Esta situación ha propiciado el mantenimiento de balanzas comerciales de carácter interindustrial en los países del Sur, y balanzas intraindustriales en los países del Norte. Y, del mismo modo, se puede decir, de forma paradójica, que han sido los países más empobrecidos los que han financiado a los países más prósperos del planeta, entre ellos, Estados Unidos.

Los procesos de descolonización no han permitido mejorar la inercia de un comercio desigual, injusto, insostenible y asimétrico, debido fundamentalmente a unas elites políticas y económicas interesadas en que las condiciones de intercambio preexistentes perduren en el tiempo. Además, los planteamien-

tos occidentales de que todos los países han de pasar por las mismas etapas de desarrollo hoy no son aceptados por todos los economistas. De hecho, el concepto de huella ecológica ha venido a transformar la percepción en torno al comercio internacional y a las expectativas de bienestar. Si todos los habitantes del planeta tuvieran las mismas aspiraciones de bienestar que, por ejemplo, un occidental europeo, probablemente necesitaríamos tres o cuatro planetas para producir todos los bienes y servicios que requerirían en un año. El comercio internacional no siempre es un juego de suma positiva, tal y como había enunciado el pensamiento neoliberal. Según están planteadas las relaciones de intercambio, los beneficios son netamente asimétricos.

El comercio internacional ha convertido a los países del Sur en el granero y en la fuente constante de las materias primas que requieren los países del Norte para sus *revoluciones* industriales y tecnológicas. Además, los países del Sur se han convertido en los talleres ilegales al amparo de la doble moral de los países del Norte y de los procesos de terciarización a los que se han sometido las empresas transnacionales. Un ejemplo es el coltan, un mineral imprescindible para la producción de los teléfonos móviles y cuyas principales reservas (el 80% del total de las reservas del mundo) se encuentran en la República Democrática del Congo. En su producción, miles de niños resultan esclavizados, restándoles toda posibilidad de un futuro mínimamente prometedor.

Los procesos de liberalización del comercio internacional, auspiciado desde 1948 por el GATT (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles), no han hecho sino acrecentar las diferencias y las distancias entre los países del Norte y los países del Sur. La supresión de las medidas proteccionistas dejaba a las economías de los países del Sur al albur de las políticas económicas de los países del Norte, y los procesos de dolarización, tanto de *iure* como de *facto*, no hacían sino acrecentar la dependencia económica. El GATT desembocó en la OMC (Organización Mundial del Comercio) en 1995, llegándose a un mayor consenso mundial en facilitar las transacciones mundiales. No obstante, esta organización multilateral es concebida por muchos de los países del Sur como una institución poco democrática y poco transparente en su funcionamiento, que viene a favorecer de forma clara a los países más prósperos.

El comercio internacional, en términos generales, es un comercio injusto por diversas razones. Es asimétrico; genera dependencia y explotación de



LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Las empresas transnacionales se han convertido en el principal actor a escala global, y no sólo en el ámbito y escala económicos, también implican importantes efectos políticos y sociales. El control de las patentes, su influencia en la legislación están limitando el poder de los estados y están creando nuevas reglas del juego para el comercio internacional.

La subcontratación de las empresas transnacionales evitan directamente los conflictos aunque sean ellas precisamente las que los provocan.

4/5 partes del comercio mundial es controlado por los países del Norte, y, de forma más concreta, por las empresas transnacionales (70%).

unas personas sobre otras, y de unos países sobre otros; acentúa la distancia económica ente el Norte y el Sur; atenta contra la igualdad de género, contra la biodiversidad y la sociodiversidad; y es insostenible desde el punto de vista medioambiental, pero también desde el punto de vista financiero y social. Además, el comercio ha provocado numerosos conflictos bélicos y guerras civiles suicidas; ha sostenido regímenes autocráticos, totalitarios y corruptos a través de intereses perfectamente dirigidos por empresas transnacionales; ha propiciado la pérdida de la soberanía alimentaria de muchos países que contaban con recursos alimenticios suficientes para satisfacer las necesidades nutritivas de su población; y ha posibilitado y estimulado la esquilmación de los recursos naturales de muchos países del Sur, cayendo en los que se ha venido a denominar en muchas ocasiones como *la maldición de los recursos naturales*.

Del mismo modo, el comercio internacional ha generado importantes efectos negativos para los consumidores en todo el mundo. En concreto, como consecuencia de la intensificación de los cultivos, ha propiciado un deterioro de la calidad de los productos, con los consecuentes efectos para la salud de los consumidores, acentuados aún más a través de los cultivos transgénicos y los organismos genéticamente modificados (OGM). En concreto, el control de

las semillas en el mundo se encuentra muy localizado a través de unas pocas empresas multinacionales, como puede ser el caso de Monsanto, una organización empresarial que se ha caracterizado históricamente por recurrentes litigios judiciales originados por acusaciones relacionadas con efectos nocivos sobre la salud humana de los productos que han comercializado a lo largo de su historia. Asimismo, el comercio internacional ha fomentado que las empresas extremen el uso del concepto de obsolescencia programada, planificando a la baja la vida útil de los productos, afectando negativamente a la preservación medioambiental y a la reducción de la huella y mochila ecológicas.

El comercio internacional ha permitido un cambio radical en la localización del capital, provocando efectos a escala global como los procesos migratorios y la deslocalización industrial, por no hablar de numerosas catástrofes ambientales acaecidas en numerosos países del Sur y con un origen netamente antrópico. En la actualidad, de las 100 mayores economías del mundo, más de 50 son empresas, empresas transnacionales, por lo que el poder de dichas corporaciones sobre muchos gobiernos y estados es muy relevante en términos de influencia política, legal, económica y social. Las empresas transnacionales, hoy más que nunca, cuentan con un inmenso poder que trasciende los límites de los estados.

2. LA TEORÍA ECONÓMICA CLÁSICA SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL COMERCIO JUSTO

La ortodoxia económica, es decir, la teoría neoclásica, no ha tomado nunca en serio la teoría del comercio justo o del intercambio desigual y dependiente. Se puede decir que la teoría neoclásica, que retoma el concepto de especialización ricardiana, entiende que todo comercio es justo siempre que se den las condiciones ideales de libertad en los intercambios, así como las condiciones de ideales de mercado: información perfecta, pleno empleo de los factores productivos, etcétera.

El padre de la Economía política, Adam Smith, entendía que los países se especializaban en aquellos sectores en los que tenían ventajas absolutas, explicadas fundamentalmente por la dotación de factores productivos (tierra, capital y trabajo). El comercio, y por tanto la especialización, implicaba una mejora de la eficiencia económica y del bienestar.

Por su parte, otro clásico de la economía, David Ricardo, matizó el planteamiento de Adam Smith y consideró que la especialización de los países en el ámbito del comercio internacional se basa no en las ventajas absolutas, sino, por el contrario, en las ventajas comparativas. De igual modo, consideraba que el libre comercio mejora la eficiencia en la asignación de los recursos y factores, reduce los costes y maximiza el bienestar.

En contra de los planteamientos anteriores, Marx introdujo nuevos elementos en el análisis del comercio internacional. La apertura de mercados estaría relacionada con la caída tendencia de la tasa de ganancia, con el colonialismo y con el imperialismo. El libre comercio, necesariamente, acaba desembocando en el imperialismo económico, y, consecuentemente, en el imperialismo político.

La teoría neoclásica vino a actualizar las teorías sobre el comercio internacional de los economistas clásicos, manteniendo su esencia y alcance.

El comercio internacional, realizado entre agentes libres, es siempre justo en la medida en que propicia una asignación eficiente de los factores y tiende a igualar el precio de los mismos, aumentando la eficiencia global y el bienestar general de la población. La teoría neoclásica implica la consideración de mercados perfectos, productividad marginal decreciente, pleno empleo, tecnología disponible, etcétera.

Más recientemente, la CEPAL puso de manifiesto que, por ejemplo, en América Latina, la asignación de los factores productivos por los mercados genera balanzas de pagos sistemática y estructuralmente deficitarias, así como un endeudamiento financiero sostenido. En su momento apostó por la industrialización a través de la sustitución de importaciones y por el proteccionismo, persiguiendo equilibrar la tasa real de intercambio entre los países del Norte y los países del Sur.

Muchos economistas consideran que el comercio internacional, tal y como está planteado en nuestros días a raíz de la teoría neoliberal, ligada al Consenso de Washington, genera dependencia y endeudamiento exterior de los países del Sur con respecto a los países centrales, limitando las posibilidades de desarrollo de aquéllos. En este sentido, se plantea que la equidad y la justicia en las transacciones internacionales permiten un desarrollo más equilibrado y más autónomo. El comercio justo, precisamente, va dirigido a establecer dichas condiciones de simetría y de justicia entre todos los actores del comercio internacional. Se entiende, en este sentido, que las condiciones neoliberales para una eficiente asignación de los factores productivos no se dan en los países del Sur, por lo que el comercio en las condiciones actuales, lastradas por el colonialismo histórico y la dependencia estructural, impiden el desarrollo económico y social. En efecto, la asignación eficiente de los recursos y factores económicos no se puede dar en mercados imperfectos, con desempleo estructural, con asimetrías de la información y con economías duales.

Los detractores del comercio justo entienden que éste distorsiona los mecanismos de mercado, que crea y fija precios artificiales y no procedentes de la competencia entre la oferta y la demanda, y estimula a los pequeños productores agropecuarios a mantener cultivos y explotaciones con un elevado coste de oportunidad en términos individuales y en términos sociales.

LA SOBERANÍA ALIMENTARIA

Comercio justo y soberanía alimentaria son dos conceptos íntimamente relacionados. El comercio justo es una garantía de la soberanía alimentaria.

Entendemos por soberanía alimentaria el derecho de los pueblos a definir, fijar, implementar y controlar sus políticas agrarias y alimentarias. Esto supone mantener el control de la variedad de los cultivos, de las semillas, del agua, de los recursos naturales y de la tierra frente al poder de agentes exógenos como los gobiernos extranjeros y las empresas transnacionales, así como frente a las élites políticas. Hablamos de soberanía alimentaria cuando el control de los cultivos recae en las comunidades locales y cuando los intereses de las empresas transnacionales quedan relegados al objetivo elemental de proporcionar alimentos a todos sus miembros.

La soberanía alimentaria es un concepto político desarrollado por Vía Campesina que comenzó a difundirse en 1996 con motivo de la Cumbre Mundial de la Alimentación de la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). Se plantea como una alternativa a los planteamientos neoliberales en torno al comercio internacional, que dañan la biodiversidad y el patrimonio genético, y conllevan efectos negativos irreversibles sobre la sostenibilidad y el medio ambiente.

La soberanía alimentaria quiere romper con situaciones paradójicas por las que países del Sur importan masivamente productos agropecuarios a pesar de que históricamente han sido productores y exportadores de los mismos. En este sentido, la teoría del comercio justo debe incluir los efectos del comercio internacional sobre la soberanía alimentaria, pues ésta aumenta la estabilidad y la independencia de los países del Sur frente a los del Norte.

3. LA DEUDA EXTERNA

3.1. Los orígenes de la deuda externa

Las crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados siguen, de forma inequívoca, los pasos y los avatares de las crisis recurrentes y cíclicas del sistema capitalista, es decir, de los ciclos económico-tecnológicos de larga duración que, por ejemplo, estableciera de forma teórica el economista ruso Kondratiev. Por tanto, se puede decir que están sometidas a la lógica de la acumulación y a las contradicciones propias de las economías de mercado y del comercio internacional, y, obviamente, a las necesidades de los países más poderosos, que son precisamente los países acreedores.

Las virtuales y diferentes soluciones coyunturales que se han arbitrado en numerosas ocasiones, siempre, como decimos, desde la perspectiva de los intereses de los países y agentes acreedores, y caracterizadas por un planteamiento puramente tecnocrático, no han contribuido a resolver definitivamente, ni siquiera a paliar de forma parcial, un problema que es de naturaleza histórico-estructural y de una dinámica cuantitativa galopante que lastra las posibilidades reales de desarrollo de los países más pobres del planeta. En general, la mayoría de las propuestas han fracasado en el mejor de los casos, o, en otros, han contribuido a un mayor deterioro de la situación económica y financiera de los países endeudados. Los recursos de divisas obtenidos a través del comercio internacional han ido destinados a atender el servicio de la deuda externa.

Se puede decir, por tanto, que el problema de la deuda externa no es un fenómeno autónomo, ni, por supuesto, un fenómeno reciente. Las crisis derivadas de esta dinámica económico-financiera, basada en un apalancamiento creciente y sistemático, se han repetido en el tiempo desde la emancipación de las colonias latinoamericanas en el primer tercio del siglo XIX. De hecho, encontramos crisis de la deuda externa de especial importancia en 1826, por el

quebranto de la bolsa de Londres; en 1873, por la crisis de las bolsas de Viena y Nueva York; en 1931, por los efectos de la crisis de Wall Street de 1929; y, por último, la crisis de 1982, por la recesión económica mundial y la subida de los tipos de interés decidida unilateralmente por la Reserva Federal de los Estados Unidos en 1979 y que supuso un desplazamiento importante de capitales internacionales desde América Latina hacia el Norte, y, en especial, hacia Norteamérica, que irían a financiar los nuevos desarrollos tecnológicos de la gran potencia durante la década de los noventa y que darían lugar a la denominada *nueva economía*.

En concreto, a lo largo de la década de los ochenta, y a modo de ejemplo, América Latina realizó una transferencia neta de recursos financieros de 238 mil millones de dólares estadounidenses a los acreedores de su deuda exterior, una cifra que, como se ha dicho en alguna ocasión, triplica sobradamente los recursos financieros del Plan Marshall. Se puede decir, por tanto, que el Tercer Mundo contribuyó a financiar el crecimiento económico reciente del Primer Mundo.

Estas cuatro crisis de la deuda que se han mencionado, ligadas a crisis financieras internacionales, han tenido duraciones que han ido desde los 15 a los 30 años, y han afectado, casi sin excepción, a la mayoría de los países de América Latina y del Caribe. Y, a su vez, han puesto de manifiesto la dependencia de los países subdesarrollados hacia las políticas económicas de los países desarrollados, especialmente favorecidos por los organismos internacionales en periodos de recesión o de adversidades relacionadas con el ciclo económico.

Además, la situación estructural de la deuda ha promovido nuevas formas de dependencia poscolonial que se han traducido, aparte de la importación de los efectos de las políticas económicas de los países desarrollados, en fenómenos de dolarización y de establecimiento de cajas de conversión, de dependencia económica, de dependencia financiera, de dependencia comercial, de dependencia militar, de dependencia política, etcétera. La deuda externa, en la actualidad, supone un claro lastre a las posibilidades de crecimiento y desarrollo de los países más empobrecidos del mundo, condicionando los circuitos económicos y financieros de los países subdesarrollados. Y más especialmente si se considera que los tipos de interés impuestos por los acreedores a los países subdesarrollados son mucho más elevados que los que se aplican a los

agentes económicos de los países desarrollados, calculados en base a primas de riesgo-país determinadas para éstos para aquéllos.

Se puede decir que, en términos generales, el pasado colonial y postcolonial de la mayoría de los países subdesarrollados se haya en los orígenes de su modelo de comercio con el exterior y su fuerte especialización productiva en materias primas. Esta especialización ha generado históricamente un intercambio desigual entre, por un lado, los flujos de la metrópoli hacia las colonias, y, por otro, los flujos entre las colonias y la metrópoli, así como una clara dependencia con respecto al exterior en el ámbito del aprovisionamiento de manufacturas y bienes de equipo.

Los impulsos desarrollistas y las inversiones en capital público se hicieron básicamente de cara a la consolidación de infraestructuras que sirvieran para canalizar y asegurar dichos flujos, que eran especialmente interesantes para los países acreedores. En general, los sectores de las economías subdesarrolladas que se beneficiaron de los flujos financieros internacionales ligados a la deuda externa no son exactamente los mismos que asumen su *servicio*, por lo que se fortalecen los elementos de dualidad económica, los desequilibrios y las desigualdades sociales de los países más empobrecidos del planeta.

El retroceso de los *imperios* y del modelo colonial tras la II Guerra Mundial dejó una clara estructura de dependencia que se ha reproducido hasta nuestros días. Sus economías se basaban esencialmente en la exportación de materias primas, y las posibilidades de adquisición de manufacturas dependerían de los ingresos derivados de las exportaciones agrícolas, mineras o petrolíferas. El deterioro de la tasa real de intercambio obligó a los países del Sur a apalancarse financieramente con los países desarrollados, es decir, con las antiguas colonias, que todavía mantenían sólidos intereses económicos, comerciales y empresariales en los *países de ultramar*.

El modelo de inversiones que se planteó con la financiación externa siguió el modelo de los países desarrollados en términos de infraestructuras y proyectos de urbanización, con lo que se acometieron inversiones no especialmente productivas o escasamente adaptables a las necesidades reales de los países receptores del capital. En muchos casos, en un entorno caracterizado por la Guerra Fría y la tensión internacional sistemática, los recursos de la deuda fueron destinados a gastos militares, al sostenimiento de gobiernos corruptos,

a reproducir el proceso de dualización de la economía, al establecimiento de planes de desarrollo globales, etcétera. Por lo tanto, dichos recursos no fueron destinados a la mejora de la competitividad y a propiciar las bases de un desarrollo autosostenido basado en una mejor y más eficiente asignación de los recursos. Avances macroeconómicos apenas tenían repercusión en el ámbito macroeconómico.

Es más, el aporte financiero derivado de la deuda, que tenía como contrapartida el servicio de la misma, contribuyó a consolidar el modelo de división colonial del trabajo, a la generación de economías duales, a convalidar los desequilibrios sociales y las desigualdades en la distribución de la riqueza, etcétera. El servicio de la deuda cada vez se hacía más agobiante, por lo que era preciso que se incrementaran las exportaciones para obtener divisas para atenderlo. De este modo el grado de dependencia se hacía cada vez mayor, y la situación estaba abocada necesariamente a la generación de crisis recurrentes, tanto de carácter económico como monetario, en los países denominados eufemísticamente como países en desarrollo. La deuda externa se convertía en un lastre que impedía procesos de crecimiento y de desarrollo equilibrados.

A esta situación, observada desde el punto de vista de la demanda, también contribuyó la situación de la oferta financiera global existente en aquel instante. Los banqueros de los países desarrollados, que estaban viviendo una situación de expansión después de la recuperación de la II Guerra Mundial tenían recursos disponibles que debían invertir, y, como las tasas internas de rendimiento de las inversiones en sus países disminuían sustancialmente, animaron a los países subdesarrollados, y especialmente a sus gobernantes, a solicitar financiación y a apalancarse de forma casi temeraria desde el punto de vista del riesgo y de la viabilidad económico-financiera de los proyectos de inversión. Con esta estrategia, alentada por el Banco Mundial y otros organismos internacionales multilaterales, los países desarrollados colocaban su liquidez en proyectos que permitían abrir nuevos mercados para su producción industrial. Además, en muchos casos las ayudas financieras internacionales se instrumentaban a través de créditos a la exportación, que vinculaba el aporte financiero al compromiso en firme de adquirir productos manufacturados de los países subsidiadores.

Entre la segunda mitad de los años sesenta y finales de los setenta, debido a esta dinámica en espiral, la situación financiera de los países subdesarrollados se deterioró de forma alarmante, hasta llegar a la crisis de la deuda de 1982, momento en que se activan todas las alarmas de riesgo de falencia de las posiciones crediticias de los países desarrollados con las antiguas colonias.

Para revertir esta situación de deterioro de la tasa real de intercambio, en los países subdesarrollados se optó por una industrialización basada en la sustitución de exportaciones, caracterizada esencialmente por un fuerte intervencionismo estatal en las fuentes de financiación, un acusado proteccionismo y en la creación de industrias emergentes nacionales. Las ganancias debían retornar a las casas matrices pasando de moneda local a moneda internacional, teniendo el país que dedicar gran parte de sus ingresos en divisas a remunerar el capital internacional. Una gran parte de endeudamiento externo se dedicaba a la financiación de las transferencias de utilidades del capital extranjero. Con el tiempo, la industrialización basada en la sustitución de exportaciones fue desplazada por la industrialización exportadora y la generación de excedentes.

A finales de los 60 y principios de los 70 la región tiene una balanza comercial deficitaria, en tanto que anteriormente estaba relativamente equilibrada, y la situación final fue que la deuda externa era muy superior a los ingresos por exportaciones. La espiral del endeudamiento se produce en los años 60. El pago de los intereses, la mayor parte fijados por tipos flotantes, se realiza con nueva deuda y se entra en la espiral de la deuda en una profunda crisis de carácter estructural. Durante los años setenta, se consolida el problema de la deuda externa. La liquidez de la banca internacional, especialmente derivada de las posiciones pasivas de los petrodólares que proceden de la cartelización de la producción de petróleo (1973), permitió el acceso masivo al crédito bancario internacional de los países subdesarrollados en un mundo basado en la flotación tras la recusación de Nixon, en 1971, del sistema de tipos fijos del sistema de Bretton Woods que se instaura tras la II Guerra Mundial. Posteriormente los costes de producción se elevaron, entre ellos los del petróleo, y los tipos de interés subieron, afectando severamente a los préstamos concedidos, que tenían unos tipos de interés flotantes. Por su parte, la demanda de materias primas a escala mundial por parte de los países desarrollados, con la crisis, se contrajo

sustancialmente, limitando la capacidad de reembolso de los préstamos concedidos.

3.2. El ajuste estructural

Esta situación de desequilibrio y de deterioro de las relaciones de intercambio entre los países deudores y los países desarrollados provocó al final la reacción tardía tanto del Banco Mundial como del Fondo Monetario Internacional, dando paso, a principios de la década de los ochenta, a la denominada “década perdida para el desarrollo”. Los principales síntomas económicos estuvieron representados por una notable caída de la renta y de la producción, por importantes desequilibrios macroeconómicos y desequilibrios sociales, por la crónica inestabilidad política, por la desarticulación de las clases medias, y, por supuesto, por un fuerte endeudamiento externo de carácter insostenible.

La reacción se centró básicamente en lo que vinieron a denominar como *ajuste estructural*, un requisito esencial para poder acceder a la renegociación de la deuda y tener abiertos los circuitos financieros internacionales para la petición de nuevos préstamos. El Club de París o el Club de Londres, los principales grupos de países acreedores, se convierten en los grandes *policy makers*, en los grandes impulsores de las políticas económicas neoliberales impuestas a los países subdesarrollados. Los países se tuvieron que plegar a los requerimientos del FMI y del Banco Mundial para reprogramar y refinanciar la deuda con objeto de garantizar su pago a los acreedores, olvidándose de aspectos a largo plazo fundamentales para el desarrollo de los países deudores.

Los ajustes estructurales fueron destinados a los principales parámetros macroeconómicos, olvidándose de las políticas microeconómicas orientadas al desarrollo. El propio proceso de dualización de las economías subdesarrolladas, caracterizadas, por una parte, por una economía *formal*, estatalizada, y orientada al exterior, constituida esencialmente por las empresas transnacionales, y, por otra, por una economía informal, excluida financieramente, y alejada de los circuitos económico-financieros internacionales, se agravó sustancialmente.

Este planteamiento del *ajuste coyuntural* arraiga en la propia conformación del Sistema Financiero Internacional que es creado tras la II Guerra Mundial, así como en la propia esencia del Fondo Monetario Internacional. De

hecho, según el Convenio de constitución del FMI los países con problemas de balanza de pagos que accedieran a los fondos multilaterales debían adoptar medidas sistemáticas de ajuste que permitieran paliar el desequilibrio de forma duradera, sometiéndose el proceso de ajuste al control del FMI.

Durante los años cincuenta y sesenta muchos países con problemas de balanza de pagos acudieron a la financiación del FMI, pero a partir de los años setenta muchos países subdesarrollados optaron por acudir al mercado internacional de capitales que estaba ofertando créditos a muy bajo coste debido a la abundancia de liquidez, motivada esencialmente por los petrodólares. Esta nueva fuente de financiación permitió obtener financiación eludiendo los ajustes, lo que la situación se hizo mucho más insostenible a medio plazo. A finales de los años setenta el papel del FMI se hizo mucho más irrelevante. Hablamos de una institución que había nacido bajo la *filosofía* norteamericana, que se basaba en una concepción restrictiva del crédito, y que acogía una concepción de la financiación basada en el corto plazo y en su vinculación a la exigencia de un ajuste estructural para los países del Sur que precisaban de financiación para sus economías.

La situación originada por la crisis de la deuda externa motivó la intervención del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial a través de la concesión de préstamos de contingencia ligados a *duros* ajustes que demostraran “un buen comportamiento financiero”. La situación económica, de por sí altamente apalancada y sometida a fuertes desequilibrios de todo tipo, sufrió un profundo proceso de *fiduciarización*, ligándose de forma aun más estrecha las políticas macroeconómicas de desarrollo a la lógica financiera del capital internacional.

Entre los objetivos de la imposición de los planes de estabilización y de los ajustes estructurales, la mayoría de corto plazo, se encuentra el de convencer a los países deudores de que incrementen el volumen de las exportaciones de materias primas con objeto de destinar dichos recursos al servicio de la deuda. Entre las condiciones de los ajustes estructurales se pueden citar los siguientes:

- privatización de empresas públicas;
- liberalización y apertura total del mercado;



- reducción de ayudas y subsidios destinados a defender a los sistemas productivos locales frente a la competencia de las empresas del exterior;
- devaluación de la moneda local para estimular las exportaciones;
- desmantelamiento de determinados servicios y políticas sociales;
- desincentivación del consumo y de la demanda interna en general;
- control de la inflación;
- etcétera.

Los planes podrían tener una duración de uno a cinco años, y, en términos generales, sus contenidos se podrían subsumir en lo que se ha venido a denominar como “la política de las tres *D*”: deflación, devaluación y desregulación.

Deflación: Con esta política, por ejemplo, se pretendía *enfriar* la economía, limitar el acceso al crédito, y, subsecuentemente, limitar la inversión, con los costes inequívocos que estos efectos tendrían en términos de crecimiento, de generación de empleo y de eliminación de los desequilibrios económicos y sociales.

Devaluación: Con esta política se pretende mejorar la balanza de pagos de forma directa. El FMI insiste en que las devaluaciones deben ser reales, de modo tal que los repuntes en los precios internos neutralicen la propia devaluación.

Desregulación: Se da a los mercados internacionales el papel de asignador fundamental de los recursos. Se limitan los subsidios públicos y las coberturas sociales. Además, con este proceso se pretende una apertura comercial y la desgravación arancelaria.

El coste de los ajustes traumáticos basados en esta política impuesta por los organismos multilaterales y, en definitiva, por los países acreedores, es soportado esencialmente por los asalariados, las clases medias y el proletariado urbano. Por lo tanto, se ha incentivado la polarización y precarización del mercado de trabajo, haciéndose más dual la economía y generándose unos mayores desequilibrios en términos de distribución de la renta y de la riqueza. Las políticas de ajuste han permitido incentivar la inversión internacional en los países empobrecidos, pero a costa de desvertebrar la sociedad.

Además, las políticas de ajuste también han puesto de manifiesto sus costes medioambientales (precios sombra), especialmente derivados del apoyo a las empresas exteriores, poco interesadas en el patrimonio ecológico del país. De forma indirecta, la generación de pobreza extrema, ocasionada por las políticas de ajuste, ha estimulado la presión por los recursos naturales, en muchos casos ya sobreexplotados: agua, suelo, recursos forestales...

Los resultados del modelo liberal-exportador, basado en un proceso de acumulación exógeno y que arraiga en la *filosofía* de Bretton Woods, no son del todo claros. El éxito en muchos casos, desde el punto de vista formal, ha sido indiscutible. Ha permitido ajustes nominales y financieros importantes, así como la mejora de las exportaciones; pero, en la mayoría de los casos, ha sido a costa de limitar la producción, por supuesto el empleo, y la renta per cápita.

De forma paralela y estructural, el modelo ha acentuado la desvertebración social y los problemas de dualidad económica y social que han supuesto un auténtico lastre, no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde el punto de vista de la construcción de la ciudadanía. Además, el modelo liberal-exportador es procíclico, pues se apoya en el ciclo económico internacional en vez de apoyarse en pilares endógenos, tales como las infraestructuras y servicios públicos, la capitalización interior y en la creación de un auténtico mercado interior plenamente vertebrado.

Los países que más han crecido han sido los que se han mantenido al margen de la lógica del FMI. Nos referimos, por ejemplo, a los casos de China o de los países del sudeste asiático, pero especialmente a aquellos países que han optado por un modelo de acumulación de carácter endógeno, y, por consiguiente, basado en una concepción más equitativa de distribución de la riqueza. Los casos de Costa Rica y Chile se han adaptado más a la nueva situación que los casos de Centroamérica y el Caribe. Además, los resultados del África subsahariana son claramente desalentadores.

3.3. El Consenso de Washington

Esta ortodoxia se traduce a principios de los años noventa en el denominado Consenso de Washington, cuya primera formulación se debe a John



Williamson. Se trata de un consenso asumido por los principales organismos multilaterales y representa la ortodoxia neoliberal en política económica:

- disciplina presupuestaria;
- cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras);
- reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados;
- liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés;
- búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos;
- liberalización comercial;
- apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas;
- privatizaciones;
- desregulaciones;
- garantía de los derechos de propiedad.

Tal y como se puede observar, en este planteamiento ultraliberal se excluyen temas como la equidad, la democratización económica, el crecimiento o el problema ecológico.

4. EL COMERCIO JUSTO: CONCEPTO Y CARACTERIZACIÓN

Antes de avanzar en la conceptualización del comercio justo, habría que aclarar que, cuando hablamos del mismo, podemos referirnos a dos realidades bien distintas, si no en contenido, sí en alcance. Por comercio justo, en sentido amplio, entendemos aquel tipo de comercio basado en la equidad y en unas reglas del juego simétricas y equitativas en términos reales para las partes intervinientes, y que, obviamente, permitan el desarrollo económico y social, sin excepción, de todos los países que participan en el mismo.

Avanzar en este sentido nos obligaría a modificar muchas de las reglas del juego y patrones de comportamiento del comercio internacional y de sus formas de acumulación para que tengan en cuenta no sólo la eficiencia asignativa desde el punto de vista económico, como plantea el pensamiento neoclásico y ultraliberal, sino también las *externalidades* negativas, así como los costes sociales y medioambientales que comportan las transacciones comerciales y que van asociados a los *precios sombra* de los productos. En definitiva, cuando hablamos de comercio justo en sentido amplio nos referimos al comercio sostenible y a la superación de la *miope* concepción del comercio internacional basada exclusivamente en la eficiencia asignativa sin tener en cuenta los términos de justicia y equidad a los que venimos refiriéndonos a lo largo del texto.

Por su parte, hablamos de comercio justo en sentido restringido cuando nos referimos al movimiento social y al comercio, promovido fundamentalmente por organizaciones no gubernamentales, que pretenden reducir el número de intermediarios de la cadena de distribución, y retribuir de forma equitativa a los productores de los países del Sur, haciendo cómplices a los consumidores del Norte que tienen una especial sensibilidad hacia la situación en la que se encuentran aquéllos (consumidores solidarios o responsables). En este caso, la complicidad y la implicación de los consumidores es esencial para que se consolide esta nueva forma de tráfico comercial internacional, así como este

Definición de comercio justo (FINE)

“El Comercio Justo es una relación comercial, basada en el diálogo, la transparencia, y el respeto mutuo, que busca una mayor igualdad en el comercio internacional. Contribuye al desarrollo sostenible proporcionando mejores condiciones comerciales y asegurando sus derechos a los productores y trabajadores marginados –especialmente en los países del Sur. Las Organizaciones de Comercio Justo (respaldadas por los consumidores y consumidoras) están activamente implicadas en apoyar a los productores, sensibilizar a la población, y organizar campañas para cambiar las reglas y prácticas del comercio internacional tradicional.”

Fuente: SETEM, 2006, pág. 19

movimiento de solidaridad y de cooperación entre los países pobres y los países ricos.

Precisamente, una vez hecho un diagnóstico del comercio internacional y su problemática en relación a las relaciones Norte-Sur, nos centraremos en lo sucesivo en lo que comúnmente se entiende por comercio justo, es decir, comercio justo en sentido restringido.

El comercio justo es una herramienta de cooperación de largo plazo, pero también comporta una nueva visión de las relaciones comerciales entre los países basada en la equidad y que va mucho más allá de la mera eficiencia económica. El comercio justo, o comercio político, como también se le ha llamado, no tiene por qué ser una limitación al comercio internacional. Todo lo contrario: es un concepto que permite enriquecer los intercambios internacionales, promoviendo un mundo más justo y sostenible basado en la cooperación, en la transparencia y en los intercambios equitativos. Al igual que pretende satisfacer las necesidades de los consumidores del Norte, el comercio justo pretende garantizar unas condiciones de intercambio favorables para los productores del Sur, permitiendo que éstos conozcan el verdadero valor de mercado de su producto y que su esfuerzo se vea suficientemente retribuido. Además, con el comercio justo se pretende conseguir pequeñas fórmulas de acumulación que permitan hacer sostenibles las explotaciones de los productores, así como

las cooperativas y organizaciones en las que están integrados. El enfoque del comercio justo es esencialmente colectivista y no individualista. Con él no se pretende buscar soluciones y oportunidades a personas aisladas, sino a comunidades y a organizaciones de productores.

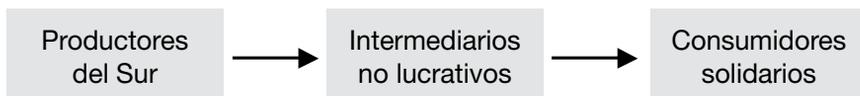
El comercio justo se concibe como un tipo de comercio por el que distintos agentes establecen una relación comercial libre, directa y honesta entre ellos. Tal y como hoy lo concebimos, el comercio justo pretende reducir el número de intermediarios en la cadena de distribución para poder retribuir de forma equitativa a los productores de los países del Sur, permitiendo que estos tengan acceso a unas condiciones de vida dignas, garantizando la dignidad de la persona, sus derechos fundamentales y la preservación de la idiosincrasia de las comunidades locales y del medio ambiente.

El comercio justo y el movimiento social que lo acompaña son instrumentos de cambio basados en la transparencia y en la cooperación. Persiguen reducir la pobreza y modificar las reglas del juego del comercio internacional, desarrollando un marco mínimo de estabilidad y de seguridad para los productores. Esto se consigue garantizando un precio equitativo que permita la reinversión sistemática y un nivel de acumulación inicial que permita salir del círculo vicioso de la pobreza; un precio fijo que no esté sometido a las fluctuaciones y cotizaciones del comercio internacional convencional; un precio que permita la prefinanciación de los productores y el compromiso contractual a largo plazo con ellos, reduciendo su vulnerabilidad; etc. Con el comercio justo se pretende tanto sensibilizar como obtener ingresos para promover el desarrollo de las organizaciones de productores en los países del Sur, proporcionando a éstos formación, financiación y tecnología suficientes como para permitirles mejorar la calidad de sus productos, así como hacer los procesos más eficientes y, en definitiva, mucho más competitivos. Como se puede advertir, la financiación es una función primordial asociada al comercio justo.

Generalmente, dichos productores se hallan asociados, y, entre el consumidor solidario o responsable, surgen los *facilitadores* o mediadores que los ponen en contacto a través de una actividad comercial no orientada a los objetivos lucrativos. Las organizaciones no gubernamentales que importan desde los países del Norte los productos de comercio justo, y los hacen accesibles

a los consumidores solidarios, pagan un sobreprecio (con respecto a los precios del comercio internacional convencional) a los productores con objeto de generar ahorro y hacer sostenibles sus explotaciones mediante proyectos de cooperación. Por tanto, son necesarios al final de la cadena de distribución los consumidores solidarios que están dispuestos a pagar un sobreprecio por estos productos de comercio justo.

Flujo del comercio justo



Fuente: elaboración propia.

El comercio justo nos permite advertir que el mercado no es una herramienta económica inocua. El comercio justo puede servir para distribuir la riqueza, pero también para concentrarla en muy pocas manos y crear sistemas económicos injustos. En la actualidad, la no incorporación de patrones y exigencias éticas en el comercio internacional produce un empobrecimiento sistemático de los productores, especialmente los del Sur, a favor de las grandes corporaciones transnacionales y los países del Norte.

El comercio justo, tal y como lo entendemos en nuestros días, surge en los años sesenta del siglo pasado. La 1ª Conferencia de la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), que tuvo lugar en 1964 en Ginebra, puede considerarse el punto de partida de este movimiento basado en la cooperación. Los países del Sur empezaron a pedir a los del Norte “comercio, no ayuda” (“*trade not aid*”), es decir, empezaron a pedirles que abrieran sus fronteras comerciales a sus productos agrícolas y levantaran el proteccionismo con el que defendían sus productos nacionales. La respuesta real de los países más ricos fue la contraria. Protegieron sus mercados y siguieron basando la cooperación internacional en el sistema de ayudas con objeto de contentar a los gobernantes y élites de los países del Sur.

Entre 1967 y 1969 se generan en Europa las primeras iniciativas de comercio justo. Países Bajos es el primer país en donde empieza a organizarse este movimiento y en donde aparece la primera tienda de comercio justo (en la

Fechas históricas sobre el comercio justo

Fin década 1940	Diez mil pueblos y SERRV (USA) llevan a cabo iniciativas de Comercio Justo.
1964	El tema del Comercio Justo para el desarrollo en el Sur se debate durante la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). Se difunde el eslogan “Comercio sí, ayuda no” (“ <i>Trade not Aid</i> ”).
1967	Se funda el primer centro de distribución de Comercio Justo SOS WERELDHANDEL en Holanda, que posteriormente se convertiría en la Organización del Comercio Justo. Los primeros productos que se importan son esculturas de madera haitianas.
1969	Se inaugura la primera tienda de Comercio Justo en Breukelen, Holanda.
1984	Primer Congreso europeo sobre tiendas de Comercio Justo.
1986	Se inauguran las primeras tiendas de Comercio Justo en Andalucía y País Vasco.
1987	Se crea la EFTA (Asociación Europea de Comercio Justo). 9 nuevos países se incorporan a la EFTA en 2004.
1988	Se produce en Holanda la primera marca de café con certificado de Comercio Justo: Max Havelaar.
1989	Se crea IFAT (Asociación Internacional para el Comercio Justo) para representar a productores y organizaciones que trabajan con comercio justo. En 2004, contaba con 250 miembros en 56 países de todo el mundo.
1994	Se crea NEWS! (Red de Tiendas Solidarias de Europa). En 2004, había 3.000 tiendas solidarias en 15 países europeos.
1996	SETEM inaugura su tienda de Comercio Justo en Madrid.
1996	Nace en España la Coordinadora de Organizaciones de Comercio Justo.
1996	En España, se aprueba una Proposición no de ley en la Comisión de Cooperación del Congreso de los Diputados que valora positivamente el Comercio Justo.
1997	Se crea FLO (Fair Trade Labelling Organisation) como una organización para la definición y la certificación internacional de los estándares del Comercio Justo que trabaja en 14 países europeos así como en Canadá y Estados Unidos.

1997	El Parlamento europeo adopta una resolución sobre el sector de los plátanos pidiendo a la Comisión que facilite el acceso al mercado a las nuevas empresas que practican el Comercio Justo.
2001	Se crea FINE como una red que engloba, FLO, IFAT, NEWS! y EFTA. Sus objetivos consisten en homogeneizar las campañas de concienciación, defender a los productores y definir y supervisar estándares de Comercio Justo.
2001	Se aprueba el Código de Conducta de IFAT, creando una Normativa Internacional para el Comercio Justo.
2004	Publicación del primer Anuario <i>El Comercio Justo en España 2004. Situación y perspectivas</i> por SETEM.
2005	El Senado de España introduce el Café de Comercio Justo en sus instalaciones.
2005	Se crea la Asociación para la implantación del sello FLO en España, y se comienzan a certificar los primeros productos de importadoras convencionales.

Fuente: SETEM, 2006a, pp. 15-16.

localidad de Breukelen), replicándose el modelo en todo el país y alcanzando la cifra de más de 100 tiendas en todo el país en los dos años siguientes. Países Bajos es uno de los países europeos más sensibilizados con este movimiento y en donde existía un gran número de ciudadanos y consumidores que estaban dispuestos a pagar un sobreprecio por los productos de comercio justo.

Hoy por hoy el comercio justo es muy minoritario. La mayor parte de las transacciones comerciales en el mundo se realizan sin condicionantes de equidad, sostenibilidad o justicia social. Es preciso, por tanto, cambiar las reglas del juego del comercio internacional, permitiendo a los países del Sur ciertos niveles de desarrollo a los que sería imposible que llegaran de mantenerse el *statu quo* actual, definido por el pensamiento neoclásico y liberal.

Y no solamente es minoritario en el volumen de transacciones, también es minoritario en cuanto a la diversidad de productos que se comercializan bajo el marchamo del comercio justo. En concreto, mayoritariamente, los productos de comercio justo suelen ser de escaso valor añadido si éste se mide en términos convencionales. Los productos más recurrentes son los de carácter alimentario (café, cacao, azúcar, miel, té...), los productos de artesanía, y los productos textiles.

Entre el año 2004 y 2005, las ventas totales de productos de Comercio Justo en España han registrado la mayor tasa de crecimiento desde que se inició la década (de un 28,4%), lo que permite que la cifra final pase de los cerca de 11,7 millones de euros del 2004 a los casi 15 millones del último año. Este intenso crecimiento compensa la menor tasa de variación del bienio 2003-2004, cuando las ventas aumentaron por debajo del 10%. Aún así, el valor registrado en 2005 consigue más que duplicar el referido al año 2000 (menos de 7 millones de euros), y confirma la tendencia al crecimiento de una actividad que ha conseguido situar su tasa de aumento promedio anual en un notable 16,9%.

Fuente: SETEM, 2006b.

El comercio justo es una respuesta descentralizada, originada en la sociedad civil, que tiene como objetivo implantar otro modelo, mucho más justo y equitativo, para los intercambios comerciales. El comercio justo es una modalidad de comercio alternativo al comercio convencional que permite el acceso de los productores del Sur acceder a los consumidores del Norte en condiciones de igualdad, permitiendo una retribución equitativa y sostenible de los factores de producción utilizados. Para ello, y diferenciarse de este modo del comercio convencional, está sometido a estrictas medidas de certificación que garantizan que con el precio que pagan los consumidores se garantiza una retribución mínima a los factores productivos, esencialmente la mano de obra. Del mismo modo, se garantiza el respeto a las comunidades locales y la preservación medioambiental.

El comercio justo entiende que los productores de los países del Sur son el eslabón más débil y más vulnerable de la cadena de distribución del comercio internacional. Garantizar sus derechos constituye uno de los requisitos inaplazables para definir el comercio justo. La simplicidad de la cadena de distribución, así como la transparencia, son los principales requisitos y principios del comercio justo. La conexión directa entre los importadores y los productores es una garantía del proceso de distribución en términos de precio y equidad. Es necesario fijar unas relaciones estables entre ambas partes, pagando las mercaderías por adelantado y pagando un precio justo, suficientemente retributivo de los factores productivos utilizados en el proceso.

Como venimos diciendo, se garantiza al productor un precio mínimo, calculado a partir de los costes e incrementándolos en un porcentaje con independencia de las fluctuaciones del mercado. Los importadores tienen que asumir claramente unos riesgos (posibles pérdidas de cosechas, imposibilidad de colocar el producto en el mercados, etcétera) para que se dé un marco de confianza estable entre ellos y los productores. El contacto con los productores se puede hacer de forma directa, visitándolos; o, de forma indirecta, a través de contrapartes u organismos internacionales. La confianza y el intercambio de información entre ambas partes deben ser completos. Además, es necesaria la formación de los productores por parte de los importadores, en su mayoría ONG.

Los principales importadores en España son cooperativas, fundaciones y asociaciones: INTERMON-OXFAM (fundación), IDEAS (cooperativa), ALTERNATIVA 3 (cooperativa), ADSIS-EQUIMERCADO (fundación), MERCADECO (fundación), SODEPAZ (asociación), COPADE (fundación). Las tiendas de comercio justo tienen pocos márgenes, son gestionadas por ONG y funcionan con distintivos acreditativos. En España hay más de 80 tiendas y más de 3.000 en toda Europa. El consumidor, a través del concepto de consumo responsable, es de capital importancia. Es el último eslabón de la cadena, pero también el que puede modificar paulatinamente los patrones en el comercio internacional.

4.1. Objetivos del comercio justo

Como decimos, el comercio justo no es sólo una modalidad alternativa de comercio, implica toda una propuesta de desarrollo para las comunidades del Sur. El comercio es necesario, pero el libre comercio puede ser una auténtica amenaza para su desarrollo. Por esto, el comercio justo se ha propuesto cambiar las reglas existentes por unas reglas mucho más equitativas. Entre los objetivos de este movimiento podríamos destacar lo siguientes.

- Mejora de la calidad de vida de los productores.
- Propiciar un consumo responsable, compatible con la preservación medioambiental.
- Promover campañas para mostrar que es posible un comercio alternativo.

- Promover el respeto de los derechos humanos.
- Promover el crecimiento endógeno y el desarrollo de las capacidades de los productores.
- Reducir el número de intermediarios y de especuladores en los canales de distribución a nivel mundial, redundando en relaciones más duraderas y sostenibles entre los agentes que los conforman.
- Consenso en los precios entre productores y distribuidores.
- Establecimiento de contratos a largo plazo que eliminen prácticas especulativas.
- Democratización del canal de distribución.
- Respeto a las minorías étnicas y a las singularidades de las comunidades locales.
- Acceso de los productores a instituciones de financieras seguras y fiables.

4.2. Los actores

Las cuatro grandes redes de comercio justo son FLO-I, IFAT, NEWS! y EFTA. FINE es el acrónimo de las cuatro y es una plataforma de carácter informal de diálogo entre ellas. La IFAT (International Fair Trade Association) aglutina a países de África, Asia, África y América Latina en favor del comercio justo.

En la cadena existen diversos actores o agentes: productores, agrupaciones de productores, ATO (agentes importadores de los países de destino), tiendas minoristas de comercio justo y consumidores. En primer lugar habría que hacer una especial mención a los productores, propietarios de explotaciones en muchos casos de difícil acceso geográfico, sin prácticamente acceso a la financiación bancaria ni a las mejoras tecnológicas en materia agronómica. Estamos hablando de productores que desarrollan su actividad en la economía informal, no tienen información de las nuevas tendencias de consumo y desconocen las técnicas de exportación. Estos productores agropecuarios y artesanales tienen fundamentalmente dos formas de acceso al comercio justo. Por un lado, en algunas ocasiones, tienen la oportunidad de organizarse a través de líderes sociales del medio local. Por otro lado, pueden encontrar la posibilidad de conectarse con alguna de las organizaciones de comercio justo.

Otro agente importante en el ámbito del comercio justo son las organizaciones de productores. Puede tratarse de cooperativas, asociaciones u organizaciones de segundo grado. Las organizaciones de productores deben tener capacidad financiera, capacidad técnica, capacidad administrativa y capacidad para llegar a los agentes importadores en los países de destino.

Los ATO, tanto las de los países del Norte como sus contrapartes en los países del Sur, son las organizaciones que sirven de intermediarios entre los productores y sus organizaciones, y los importadores de producto de comercio justo. Los ATO reportan a los productores información sobre las tendencias del mercado; le transmiten estándares de calidad, prestan apoyo técnico y financiero a través de programas de capacitación; adelantan, total o parcialmente, el importe de la producción; etcétera. Los ATO de los países del Norte, generalmente importadores, en muchos casos cuentan con redes de tiendas de comercio justo (*world shops*), a través de las cuales comercializan los productos importados. Además de los ATO, nos podemos encontrar con situaciones en que los compradores de los países del Norte son importadores convencionales.

Las *world shops* son las tiendas minoristas de comercio justo ubicadas en los países del Norte. Pueden funcionar como tiendas independientes, como cadenas de tiendas o como franquicias.

Como es lógico, el último eslabón de la cadena es el consumidor. En el tránsito nos podemos encontrar con los instrumentos y registros FLO (Fairtrade Labeling Organization) de certificación y etiquetado de productos de comercio justo, facilitando al consumidor la identificación de los mismos. La concienciación del consumidor es fundamental pues es él el que verdaderamente tiene capacidad de influencia para modificar las reglas del juego del comercio internacional.

5. CONCLUSIONES Y RETOS DEL COMERCIO JUSTO

El movimiento de comercio justo plantea que no basta con la ayuda financiera a los países del Sur. El comercio es un instrumento capital para el desarrollo. Para que éste no quede en una realidad residual y meramente testimonial, es necesario generar estructuras y mecanismos para que se produzca un desarrollo endógeno en las economías más empobrecidas. Desde unos inicios contestatarios, se ha pasado en la actualidad a una concepción más conciliadora y colaborativa, procurando que los gobiernos y los agentes comerciales convencionales se interesen por este movimiento y permitan hacer llegar al consumidor un catálogo de productos de comercio justo suficiente y a precios razonables.

En la actualidad, el comercio justo ha desarrollado códigos de conducta y estándares para todos los miembros de la cadena de distribución, pero todavía quedan importantes retos, entre los que destacaríamos los siguientes:

- Desarrollo de campañas educativas y de sensibilización en torno al comercio justo.
- Superar las limitaciones en cantidades y en catálogo.
- Desarrollo de técnicas avanzadas de marketing por parte de las ATO del Norte.
- Desarrollo del comercio justo Sur-Sur.
- Los gobiernos deben promover cambios, deben legislar en favor de esta forma de cooperación que propicia el desarrollo endógeno y reduce la dependencia y la vulnerabilidad de los productores de los países del Sur.

BIBLIOGRAFÍA

- BARRATT BROWN, M. (1993), *Fair Trade: Reform and Realities in the International Trading System*, Zed Books, London.
- BELLO, W.; SHEA, C.; and BILL, R. (1994), *Dark Victory. The United States, Structural Adjustment and Global Poverty*, Londres, Pluto Press/Transnational Institute.
- CAVANAGH, J.; WYSHAM, D.; and ARRUDA, M. (Eds.), *Beyond Bretton Woods: Alternatives to the Global Economic Order*, Pluto Press/Transnational Institute (TNI)/Institute for Policy Studies (IPS), London.
- CEPAL (1992), *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, Santiago de Chile, CEPAL, Santiago de Chile.
- CORNIA, G. A.; JOLLY, R.; and STEWART, F. (Eds.) (1987), *Adjustment with Human Face: Protecting the Vulnerable and Promoting Growth*, UNICEF/Oxford University Press, Oxford.
- CRUZ, W. and REPETTO, R. (1992), *The environmental effects of structural adjustment policies*, World Resources Institute, Washington.
- EUROPEAN FAIR TRADE ASSOCIATION (EFTA) (2001), *EFTA Yearbook: Challenges of Fair Trade 2001-2003*, EFTA, Maastricht.
- FRIDELL, G. (2005), *Fair Trade in an Unfair World?: The Prospects and Limitations of Social Justice Coffee*, unpublished dissertation, Political Science, York University, Toronto, Canada.
- LARA PINEDA, O. (2000), *El comercio justo en Europa. Evolución, funcionamiento, estructura institucional y tendencias*, Centro Internacional de Agricultura Tropical.
- SETEM (2006a), *Finanzas éticas y comercio justo: fomentar el desarrollo*, Madrid.
- SETEM (2006b), *El comercio justo en España 2006*, Icaria, Barcelona.
- SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (2002), “El comercio justo. ¿Una vía para mejorar las condiciones de vida de los productores del Sur?” *Boletín Económico del ICE*, nº 2732, Madrid.
- VALOR MARTÍNEZ, C. (2006), “Cláusulas sociales. Análisis de la afinidad de objetivos con el movimiento por el comercio justo”, *Boletín Económico del ICE*, nº 2882, Madrid.
- VIZCARRA, G. (2002), *El comercio justo: una alternativa para la agroindustria rural en América Latina*, FAO, Santiago.
- WALTON, J. and SELDON, D. (1994), *Free Markets and Food Riots. The politics of global adjustment*, Backwell Publishers 1994, Cambridge (MA).
- WOODWARD, D. (1992), *Debt, Adjustment and Poverty in Developing Countries*, Pinter, London.

Números Publicados

- 01 Las microfinanzas: Caracterización e instrumentos
- 02 La ética empresarial y la RSC
- 03 La inversión socialmente responsable y la banca ética
- 04 Las monedas sociales