

Comercio justo, neoliberalismo y desarrollo rural: una evaluación histórica

Gavin Fridell

PhD. en Ciencias Políticas. Investigador Asociado al Center for Research on Latin America and the Caribbean-CERLAC, Universidad de York, Toronto

Email: gfridell@hotmail.com

Fecha de recepción: agosto 2005

Fecha de aceptación y versión final: diciembre 2005

Traducción del inglés: Rocío Cazar

Revisión: Jeannette Sánchez

Resumen

Este artículo examina la red de comercio justo dentro del contexto del régimen internacional de desarrollo de la posguerra. En años recientes, la venta de productos básicos agrícolas de comercio justo ha crecido rápidamente en el norte y la red de comercio justo ha sido relativamente exitosa en ganar el apoyo de instituciones públicas y corporaciones transnacionales. El artículo argumenta que este éxito, cuando es visto históricamente, sólo puede ser adecuadamente entendido como la otra cara de la derrota del movimiento más general de comercio justo, que buscó la regulación del mercado nacional e internacional y es, de hecho, un indicador del actual triunfo de la globalización neoliberal.

Palabras clave: comercio justo, comercio ético, justicia social, desarrollo internacional

Abstract

This paper examines the fair trade network within the context of the post-war international development regime. In recent years, the sale of fair trade agricultural commodities in the North has grown rapidly and the fair trade network has been relatively successful at gaining the support of public institutions and transnational corporations. The paper argues that this success, when viewed historically, can only be properly understood as the flip-side of the defeat of the broader fair trade movement which sought national and international market regulation and is in fact indicative of the current triumph of neoliberal globalization.

Keywords: fair trade, ethical trade, social justice, international development

En las últimas décadas, la red de comercio justo ha emergido como una significativa iniciativa de desarrollo que busca confrontar al subdesarrollo en el sur, desafiando los desiguales términos de intercambio para los productos básicos agrícolas. En general, las mercancías son certificadas por las organizaciones paraguas si son intercambiadas bajo términos de un precio mínimo garantizado y si son producidas siguiendo los principios de las organizaciones democráticas: no utilización de trabajo infantil, sindicatos de trabajadores rurales reconocidos y sustentabilidad ambiental. Aunque hay poco trabajo empírico sistemático sobre el comercio justo, la evidencia que existe revela que la red tiene el potencial de proveer mayores ingresos rurales, servicios de extensión agrícola e infraestructura social y física para cientos de miles de pequeños agricultores y trabajadores rurales en todo el sur. En años recientes, ha emergido una pequeña pero creciente literatura sobre el comercio justo, la cual ha empezado a valorar el potencial de la red para el alivio de la pobreza rural y la construcción de capacidades locales (LeClair 2002, Raynold 2002, Waridel 2002, VanderHoff 2001, Simpson y Rapone 2000, Renard 1999).

La mayoría de los autores, en diferentes grados, describen a la red de comercio justo como un reto innovador frente a la globalización neoliberal, y miran al crecimiento de las ventas de comercio justo como una pequeña pero importante victoria en la lucha contra la liberalización de los mercados, los recortes del gasto social y el ataque a los derechos laborales impuestos por las reformas neoliberales. En este artículo se discute, sin embargo, que esta representación falla en situar históricamente a la red dentro del contexto más amplio del desarrollo en la posguerra. Una perspectiva histórica revela que el crecimiento de la red de comercio justo ha sido, de hecho, un indicio del actual triunfo de la globalización neoliberal, la cual ha impuesto en

la red una estrategia de desarrollo voluntarista no estatista pero que, al mismo tiempo, rechaza demandas más generales por un mercado internacional regulado con una fuerte intervención estatal.

El análisis histórico que se presenta a continuación hace una distinción entre la “red de comercio justo” y el “movimiento de comercio justo”. La categoría de red se usa para referirse a una red formal de organizaciones no gubernamentales (ONG) que conecta a campesinos y trabajadores del sur con socios del norte a través de un sistema de reglas de comercio justo. En contraste, el movimiento de comercio justo se usa para referirse a un movimiento más general e informal que ha tenido una influencia significativa en los círculos internacionales del desarrollo desde finales de la Segunda Guerra Mundial. Este movimiento no tiene existencia oficial, pero aquí es usado para englobar a una variedad de iniciativas dirigidas por gobiernos del sur, organizaciones internacionales y ONG con el propósito de usar la regulación del mercado para proteger a los agricultores pobres y trabajadores del sur de los caprichos del mercado internacional y del descontrolado poder de las naciones ricas y grandes corporaciones transnacionales (CTN) del norte. La *red* de comercio justo históricamente ha sido sólo una de muchas iniciativas dentro del más amplio *movimiento* de comercio justo, el cual incluye elementos como acuerdos internacionales de productos primarios, esquemas de estabilización de precios, y apela a foros internacionales para reglas de comercio más justas. Durante el apogeo del movimiento de comercio justo, la red estuvo en su primera fase (1940-1980) y tomó del movimiento la visión de un sistema internacional de comercio alternativo con una fuerte regulación al mercado internacional. Cuando colapsó el proyecto estatista del movimiento, bajo el peso de las reformas neoliberales, la red atravesó su segunda etapa (1980 hasta el presen-

te) y se reorientó hacia ganar compromisos voluntarios de las CTN, desatándose un periodo de crecimiento de las ventas sin precedente. Así, desde una perspectiva histórica, mientras la mayoría de los proyectos del movimiento de comercio justo caían en deterioro, la red de comercio justo estaba en auge, siendo así una de las pocas iniciativas del movimiento en sobrevivir y crecer con fuerza en la era de la globalización neoliberal. Esto revela que la expansión de la red ha sido no un indicador de la victoria del comercio justo, en su definición más amplia, sino del actual triunfo de la globalización neoliberal.

Historia del movimiento de comercio justo¹

Los orígenes del movimiento de comercio justo pueden encontrarse en varios acuerdos de control de mercancías desarrollados por los poderes coloniales en el periodo de entre guerras, 1918 a 1939. Estos acuerdos se concentraron en productos básicos -cobre, estaño, caucho, café, trigo, azúcar y algodón- y buscaron combatir la caída de los precios restringiendo la producción, por tanto, bajando la oferta y forzando la subida de los precios. Gran parte de esta estrategia falló porque los precios, apenas más altos, fomentaron a nuevos productores a entrar en el mercado o condujeron a intensificar los esfuerzos para desarrollar más substitutos en el norte (ver Barratt Brown 1993:79-87, Furtado 1976:50-57). La Segunda Guerra Mundial (1939-1944), provocó, por otro lado, un incremento temporal en los precios de productos básicos agrícolas, lo que condujo a la suspensión de la mayoría de estos acuerdos iniciales.

Luego de la guerra, las fuerzas aliadas firmaron una serie de acuerdos que formaron la base para el comercio internacional y el régimen de desarrollo de la posguerra, el cual se concentró en atender dos objetivos claves: un sistema monetario internacional estable dominado por los Estados Unidos (que involucraba un sistema de cambio anclado al dólar americano, una convertibilidad dólar-oro fija y la cooperación internacional para controlar flujos financieros de corto plazo) y un régimen de apertura comercial. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (Banco Mundial) se formaron con el objeto de supervisar el sistema y proveer financiamientos de corto y largo plazo a los estados participantes. Igualmente, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) fue establecido para lograr la reducción de las barreras de comercio a través de una serie de rondas de negociación.

A pesar del enfoque en la apertura comercial, se adoptaron algunos mecanismos para regular el comercio protegiendo a las naciones del sur, entre los cuales se incluye la adopción de la Carta de la Habana en 1947, la cual sentó las bases para los acuerdos de control de mercancías a ser conducidos bajo el auspicio de las Naciones Unidas. Al contrario de los esquemas anteriores, que se enfocaron en restringir la producción, la Carta de la Habana propuso el uso interventor de *stocks* de regulación (*buffer stocks*), que pueden acumularse cuando hay excedentes de producción o reducirse en tiempos de escasez. En la década de 1950, con los precios de los productos primarios otra vez en caída, nuevos acuerdos internacionales bajo los términos de la Carta fueron firmados para casi todos los productos básicos más importantes. Con el tiempo, la mayoría de ellos colapsaron debido a una variedad de razones político-económicas. Por ejemplo, un acuerdo para el azúcar fracasó en la década de 1960 luego de que los

¹ Una versión anterior y más extensa de la narrativa histórica presentada en esta y la siguiente sección apareció en inglés en la *Canadian Journal of Development Studies*, ver Fridell (2004a).

Estados Unidos unilateralmente boicotearan el azúcar de Cuba; y un acuerdo para el estaño se derrumbó en la década de 1980 debido a una caída global en la demanda de estaño (Barratt Brown 1993:87-92, Furtado 1976:215-218).

El extensamente sentido fracaso de los esquemas de productos básicos resultó, en 1964, en la primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés). En la conferencia, varias resoluciones se aprobaron a favor de una mayor transferencia de riqueza del norte al sur, a través de ayudas, compensaciones y, lo más importante, de un “comercio más justo”. Para que se cumpla este objetivo, las naciones del sur demandaron a los estados del norte que debiliten sus políticas proteccionistas hacia los productos agrícolas procedentes del sur y replacen la provisión de ayudas financieras por un sistema de subsidios para productores del sur, apoyándose en la concepción de “Comercio, No Ayuda”. Al final, nada sustancial fue logrado ya que los representantes del norte votaron en contra o se abstuvieron de cualquier resolución clave. Sin embargo, la UNCTAD en sí misma fue establecida como un foro y cuerpo de investigación importante para la información e ideas sobre el comercio justo (Barratt Brown 1993:92, Furtado 1976:221-224).

Un concepto clave, donde la UNCTAD jugó un papel central en su promoción, fue el de “intercambio desigual”, cuyos fundamentos teóricos fueron primero trazados por el fundador y Secretario General de la UNCTAD, Raúl Prebisch. Prebisch afirmó que el subdesarrollo en el sur se debía, primeramente, a un intercambio desigual causado por el deterioro relativo de los precios de los productos primarios producidos en el sur en relación a los productos manufacturados producidos en el norte. Sus conceptos se difundieron en las décadas de 1960 y 1970 por los

teóricos de la dependencia, quienes añadieron que desde el siglo XVI estas desigualdades han sido centrales para el sistema mundial capitalista y son un legado del colonialismo, el cual ha obligado al sur a volverse dependiente del norte en cuanto a mercados, tecnología y capital. La mayoría de los teóricos de la dependencia miraron la brecha entre el norte y el sur, bajo los términos de comercio existentes, como insuperable y argumentaron que los estados del sur necesitan ya sea apoyar una fuerte intervención estatal en los mercados o, según los círculos más radicales, desvincularse por completo del sistema capitalista mundial.²

En la década de los 1970s, las ideas impulsadas por Prebisch y los teóricos de la dependencia tuvieron una influencia significativa en los gobiernos del sur, muchos de los cuales ejercieron políticas basadas en el nacionalismo económico y presionaron por cambios en el régimen internacional de comercio. En numerosos foros de negociación las naciones del sur demandaron precios más seguros para la agricultura y otros productos primarios, acceso preferencial a los mercados del norte para industrias nacientes del sur, reformas al sistema monetario internacional, nuevos y generosos flujos de ayuda y códigos de conducta para las CTN. Estas demandas llegaron a ser consagradas en 1974 en el Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional de las Naciones Unidas. En 1976, una propuesta para un fondo común que financie esquemas internacionales de productos básicos, parte de un Programa Integrado para Productos Básicos, fue aceptada en principio por los miembros de la UNCTAD. La UNCTAD también promovió el desarrollo de esquemas compensatorios de financiación en donde los

2 Este corto párrafo no hace justicia a la riqueza y diversidad de la literatura sobre la teoría de la dependencia. Para un resumen y evaluación de los pensadores clave, ver Hunt (1989:121-223).

productores rurales reciben una compensación financiera cuando los precios de los productos básicos bajan por debajo de los niveles acordados. El ejemplo más notable de esto es el acuerdo STABEX adoptado por la Comunidad Europea a principios de la década de los 1970s, para compensar a sus antiguas colonias bajo los términos de la Convención Lomé (LeClair 2002).

Mientras la década de los 1970s fue la cima del movimiento de comercio justo, los ochenta vieron su descarrilamiento, cuando los estados y organismos financieros internacionales rechazaron las políticas de intervención gubernamentales y las regulaciones del mercado, y se orientaron hacia políticas neoliberales volcadas a la reducción del tamaño del estado y la eliminación de los controles al capital nacional e internacional. Bajo el peso de las reformas neoliberales, el consenso político sobre el cual el Nuevo Orden Económico Internacional fue construido se disolvió y se volvió caduco. Tomó 13 años ganar el apoyo financiero para iniciar el fondo común del Programa Integrado para Productos Básicos, para entonces pocos acuerdos internacionales de productos básicos estaban todavía en operación (Barratt Brown 1993:93-95). A fines de 1994, los acuerdos del GATT fueron ratificados en la Ronda de Uruguay y se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC) para vigilar y promover la desregulación y liberalización de los mercados entre sus más de 120 estados miembros. En 1997, la OMC determinó que el STABEX violaba sus cláusulas de tratamiento y, por tanto, estaba destinado a ser reemplazado por un sistema de créditos directos (LeClair 2002). Sin embargo, si bien los 1980s y 1990s fueron décadas de decadencia para el *movimiento* de comercio justo en general, también fueron décadas de rápida expansión para la *red* de comercio justo. Luego de años de un lento pero constante crecimiento, desde los 1950s hasta 1970s, la red de comercio justo entró en apo-

geo a fines de los 1980s y ha alcanzado ventas sin precedentes en la era de la globalización neoliberal.

La red de comercio justo: primera fase, 1940-1988

Como hemos dicho, durante la primera fase de su historia, la red de comercio justo estuvo significativamente influenciada por el movimiento más general de comercio justo, de donde tomó el enfoque de combatir los precios injustos a los productos básicos y lograr “comercio, no ayuda”. Además, la red estuvo influenciada por la teoría de la dependencia y su crítica a las desigualdades inherentes al sistema capitalista mundial. Como resultado, originalmente los promotores del comercio justo buscaron desarrollar un sistema alternativo de comercio donde los precios no estuvieran determinados por los caprichos de un sistema mundial inherentemente injusto, sino a través de negociaciones entre los interesados sobre la base de justicia para todas las partes.

Los múltiples orígenes de la red de comercio justo pueden ser rastreados entre los 1940s y 1950s, cuando ONG cristianas de Europa y Norte América empezaron a vender, en proyectos de adquisición directa, artesanías producidas por artesanos del sur en desventaja. En las décadas de los 1950s y 1960s estas ONG desarrollaron organizaciones alternativas de comercio (OAC) e iniciaron la importación y venta de artesanías de comercio justo a través de pedidos por correo, grupos solidarios de iglesias y tiendas de comercio justo. En las décadas de los 1970s y 1980s, el café y otros productos básicos agrícolas fueron introducidos en los mercados de comercio justo y su facturación pronto excedió la de artesanías y desató el crecimiento de la red. Para la década de los 1990s, en Europa y Norte América existían docenas de OAC

dedicadas al comercio justo, las más grandes con millones de dólares en ventas anuales. Por ejemplo, Fair Trade Organisation, una OAC pionera en el comercio justo y la más grande de los Países Bajos, tenía una facturación por sobre los \$15.6 millones en 1999-2000 (EFTA 2001a, 2001b).

Las OAC que desarrollaron la red de comercio justo estuvieron motivadas por el deseo de ayudar en sus necesidades inmediatas a sus socios del sur y en sentar las bases para trabajar por un nuevo sistema internacional de comercio. Uno de los más claros ejemplos de las ideas que fueron importantes para la red durante sus décadas de formación es el proporcionado por el trabajo de Michael Barrat Brown, el Presidente Fundador y Administrador de TWIN (Third World Information Network) y Twin Trading en el Reino Unido. En su trabajo Barratt Brown recurre explícitamente a los conceptos de la teoría de la dependencia y argumenta a favor de la necesidad de expandir la red de comercio justo para combatir el subdesarrollo en el sur, el cual afirma se deriva del intercambio desigual (Barratt Brown 1993:23-43). Argumenta que el comercio justo puede proveer a los productores rurales del sur del tan necesitado acceso a tecnología, educación, crédito y facilidades con valor agregado para el procesamiento y almacenamiento y, al mismo tiempo, protegerlos de los caprichos del mercado global a través de precios garantizados, estrictos estándares laborales y vínculos de solidaridad entre productores y consumidores.

Adicionalmente, Barrat Brown describe a la red de comercio justo como parte de una estrategia más amplia para desarrollar un sistema alternativo de comercio basado en la regulación del mercado internacional. Sin la regulación del mercado las grandes CTN del norte continuarán monopolizando los mercados internacionales y los beneficios, a través de la especulación y manipulación, y las

ganancias de los comerciantes justos seguirán siendo limitadas e insostenibles en el largo plazo. En consecuencia, Barratt Brown afirma que el comercio justo tiene que atender, en última instancia, a la construcción de un nuevo orden económico internacional, basado en consejos de comercialización estatales controlados democráticamente y en vínculos directos entre consumidores y productores a través de proyectos como la red de comercio justo, consumismo verde y sindicatos de productores-consumidores. El resultado final sería una economía descentralizada basada en “un sistema de comercio paralelo y una red de comercio alternativa dentro de este sistema, creciendo a la par con la actual organización de comercio mundial de las grandes compañías” (Barratt Brown 1993:134).

Desde finales de la década de los 1980s, la red de comercio justo ha experimentado una reorientación significativa y la mayoría de los promotores del comercio justo, en distintos niveles, se han desviado considerablemente de la visión de Barratt Brown acerca de un nuevo orden económico. Dos aspectos claves de su trabajo se han dejado atrás. Primero, la mayoría de los promotores del comercio justo han abandonado el enfoque de Barratt Brown del estado-nación como primer agente de desarrollo. Para Barratt Brown, se requiere un estado democrático intervencionista para regular la economía, tanto a nivel internacional como local, proveer a los productores agrícolas de infraestructura, crédito y tecnología, y coordinar varios sectores de una economía nacional para asegurar la diversificación y un grado de autoconfianza. Al contrario de esto, en diferente niveles, la mayoría de los promotores del comercio justo ya no buscan una estrategia nacional e internacional coordinada como algo central para el desarrollo, sino que se concentra en las ONG y su habilidad para promover el desarrollo en varias cadenas de productos básicos dentro de la economía global.

El segundo aspecto del trabajo de Barratt Brown que han dejado de lado la mayoría de los analistas es su enfoque de creación de una red paralela de comercio que se plantea a sí misma como una alternativa diferente al sistema capitalista mundial. Aunque opuesto a la noción de la teoría de la dependencia de “desvincularse”, por su creencia de que los países del sur requieren de la tecnología del norte, Barratt Brown apoya fuertemente la necesidad de romper un tanto con el actual sistema y apuntar a uno nuevo que, en el largo plazo, aspire a estar libre de las presiones impuestas por las CTN orientadas al lucro. Al contrario de esto, a lo largo de las dos décadas pasadas, la mayoría de los comerciantes justos han abandonado la visión de un sistema alternativo de comercio para estar a favor de reformar el existente.

La reorientación de la red de comercio justo desde finales de la década de los 1980s se deriva de dos factores claves. Primero, las condiciones políticas, económicas e ideológicas bajo las cuales el comercio justo fue originalmente construido han cambiado dramáticamente con el ascenso de la globalización neoliberal. Los promotores del comercio justo han seguido, en parte, tendencias más amplias en la economía política internacional mientras los estados se han alejado sustancialmente de las regulaciones nacionales e internacionales del mercado bajo la carga de las reformas neoliberales. Segundo, la reorientación de la red de comercio justo también se deriva de los imperativos del mercado capitalista. Limitados por la falta de acceso a consumidores y recursos para la comercialización, los mercados de comercio justo se han mantenido demasiado pequeños para proveer a sus socios del sur de las ventas que necesitan para sobrevivir. En respuesta, las organizaciones de comercio justo se reorientaron a sí mismas en dirección a ganar acceso a los mercados dominantes, a los cuales tenían la esperanza de reformar (Renard 1999, Waridel

2002). Para lograrlo, intensificaron sus esfuerzos de comercialización y, lo más importante, iniciaron sellos de comercio justo para ganar el apoyo de las CTN convencionales.

La red de comercio justo: segunda fase, 1988 - presente

La primera iniciativa de sellos de comercio justo, de la Fundación Max Havelaar, fue fundada en los Países Bajos en 1988 en respuesta a los argumentos hechos por pequeños campesinos del sur acerca de la necesidad de ganar acceso a los “mercados reales” (Bolscher 2002). El objetivo era promover el sello de comercio justo y ofrecerlo a las CTN convencionales que cumplan con los estándares de Max Havelaar a cambio de una cuota de certificación. Los importadores convencionales serían motivados a participar en el comercio justo porque el sello les daría un valor agregado en el mercado. Desde su formación, los sellos de comercio justo se difundieron rápidamente; actualmente hay diecisiete iniciativas nacionales -bajo los nombres de Max Havelaar, TransFair o Fair Trade Foundation- coordinadas por Fairtrade Labelling Organizations International (FLO), con sede en Bonn, Alemania. FLO tiene estándares de comercio justo internacionales para una variedad de productos agrícolas primarios, incluyendo café, té, cacao, plátano, miel, caña de azúcar, naranjas, mangos, piñas y jugos de frutas.

Los productos certificados por FLO son intercambiables bajo términos de un precio mínimo garantizado e incluyen “primas sociales” pagadas por el comprador a las comunidades productoras para el desarrollo de infraestructura como hospitales, escuelas, caminos y facilidades para el procesamiento. FLO tiene estrictos estándares laborales y ambientales a los cuales sus socios del sur deben adherirse, incluyendo la negativa al trabajo infantil y for-

zado, libertad de asociación para los trabajadores y sustentabilidad ambiental. Adicionalmente, las cooperativas de los pequeños agricultores deben estar dirigidas por una asamblea general con derecho al voto para todas las familias miembro y tener una junta democráticamente elegida que determine el uso de la prima social (FLO 2003).

Desde su creación, los sellos de comercio justo han ganado no sólo el apoyo creciente de los consumidores sino de las CTN convencionales. La venta de mercancías certificadas por FLO creció en un 35% desde 1997 al 2000, cuando la facturación total estuvo sobre los \$196 millones. De éstos, más de \$49 millones fueron directamente a los productores, cerca de 40% más de lo que hubiera sido justificado por los precios convencionales. Consumidores de Suiza han comprado la mayor cantidad de los productos certificados por FLO (34.8% del total de 1997-2000), seguido por los Países Bajos (24.7%), Alemania (17.6%), el Reino Unido (9.8%) y el resto de países con comercio justo (13.1%). Los Estados Unidos y Canadá, cada uno, contabilizaron sólo el 0.2% del total durante este período; sin embargo, las cifras de ventas de estos dos países recientemente aumentaron y podrían, en los próximos años, alcanzar niveles más apropiados para su peso económico (FLO 2001, Waridel 2002, 99-100).

A pesar del crecimiento de la red como resultado de su reorientación, las ventas por comercio justo todavía no han logrado suplir las necesidades de los socios del sur, muchos de los cuales sólo puede vender una pequeña proporción de su producción total en los mercados de comercio justo. Por ejemplo, las cooperativas de comercio justo de café actualmente pueden vender en promedio sólo el 20% de su producción (Raynold 2002). Al mismo tiempo, hay indicadores de límites significativos para las perspectivas de crecimiento a largo plazo de los mercados de comercio justo. De acuerdo a la Asociación

Europea de Comercio Justo (EFTA por sus siglas en inglés), mientras mercados relativamente no explotados han mostrado un crecimiento sustancial en años recientes, los bien establecidos mercados de comercio justo, como los de los Países Bajos y Alemania, han registrado un crecimiento lento o incluso una caída, reflejando "haber alcanzado un cierto nivel de umbral de ventas o cuotas de mercado que parecen muy difíciles de superar" (EFTA 2001a:33-36).

Quizá el indicador más alarmante de los límites del mercado de comercio justo ha sido la caída de las tasas de crecimiento del café de comercio justo, tradicionalmente el sector más grande y de rápida expansión. En el 2000 FLO indicó que estaba reticente a registrar cualquier nueva cooperativa debido al estancamiento de las ventas de café (FLO 2001). Esto se ha originado principalmente por la caída de los precios de las exportaciones para granos de café convencionales, lo que ha dañado la competitividad del comercio justo. Desde 2000, los precios de las exportaciones mundiales para café especializado han experimentado un descenso sin precedentes, desde alrededor de \$1 hasta un precio tan bajo como \$0.41 por libra en 2003. La causa primaria para esto ha sido la sobreoferta global tras el colapso del Acuerdo Internacional de Café (AIC) en 1989, un esquema de control para productos básicos que había provisto de alguna estabilidad a los precios. Esto se ha combinado con la aparición de nuevos recién llegados a la industria del café, especialmente Vietnam, que han sido obligados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a aumentar sus exportaciones de productos básicos a fin de ganar divisas para cumplir con el pago de la deuda. Durante la crisis, el precio del café de comercio justo se ha mantenido en \$1.26 por libra, lo que ha dañado la competitividad del comercio justo pero también ha salvado a muchos comerciantes justos de la quiebra,

migración en masa y hambre experimentada por miles de pequeños agricultores a nivel mundial (Oxfam International 2002a).

En respuesta a estas presiones del mercado mundial, los promotores del comercio justo han buscado escalar sus esfuerzos para expandir el mercado de este tipo de comercio, especialmente en Norte América. La principal estrategia empleada por los activistas ha sido las campañas de “boycotting”, donde en lugar de boicotear corporaciones para forzarlas a adoptar estándares de comercio justo, buscan crear una demanda de estos productos entre los consumidores y luego obligar a las corporaciones a suplir esta demanda, a través de campañas de envío de cartas y protestas. Quizá una de las más notables campañas de “boycotting” fue obligar a Starbucks Coffee, la compañía más grande de café especializado, a empezar a ofrecer cantidades limitadas de café de comercio justo en sus tiendas en Estados Unidos en el 2000 (Waridel 2002: 107-109). Desde entonces, otras CTN han hecho lo mismo y han empezado a vender cantidades limitadas procedentes del comercio justo, incluyendo Procter & Gamble y Sara Lee, dos de las más grandes tostadoras de café del mundo.

La creciente participación de las grandes CTN en la red de comercio justo, generalmente celebrada por los activistas del comercio justo (Wardidel 2002: 105-106), provoca serias preocupaciones acerca de la futura dirección de la red. Por realizar un compromiso relativamente menor con el comercio justo (Starbucks sólo vende alrededor del 1 al 2 por ciento de sus granos certificados por el comercio justo), las CTN logran publicidad positiva que enmascara su devoción al proyecto neoliberal más amplio. Procter & Gamble y Sara Lee, por ejemplo, lograron exitosamente que el gobierno de los Estados Unidos abandone el AIC en 1989 y actualmente hacen grandes ganancias como resultado de la crisis global del café, mientras al

mismo tiempo muestran un creciente apoyo al café de comercio justo. Estas CTN buscan proteger su imagen pública por el bien de su rentabilidad y evitar la amenaza de regulaciones estatales más fuertes por las actividades corporativas, las cuales se supervisaban más estrictamente por políticas nacionales e internacionales previo a las reformas neoliberales. El impacto negativo de estas reformas ha dado impulso a crecientes percepciones públicas sobre las dificultades de las actividades corporativas no reguladas, a las cuales las CTN han buscado contrarrestar con programas de “responsabilidad social corporativa”, lo que incluye apoyo al comercio justo (Reed 2002, Klein 2000).

Por otro lado, el compromiso relativamente menor de las CTN con el comercio justo es uno mayor para la red -Starbucks es ahora la mayor tostadora de café de comercio justo de Norte América-. Esto promete dar a las CTN una gran influencia en la dirección futura de la red. Adicionalmente, las CTN también podrían representar una seria amenaza para la viabilidad de pequeñas OAC cien por ciento de comercio justo, que carecen de los recursos financieros y de comercialización que poseen las anteriores. Esta realidad ha dado pie a crecientes controversias dentro de la red. Un puñado de pequeños tostadores de café de comercio justo en los Estados Unidos recientemente ha roto con FLO y aspiran formar una nueva asociación compuesta enteramente por tostadoras cien por ciento de comercio justo (Rogers 2004).

Además de las campañas de “boycotting”, los comerciantes justos también han buscado expandir su mercado ganándose el apoyo de las instituciones públicas, cuyas políticas de compras pueden ser un camino significativo para incrementar las ventas. Este es el caso de Europa, donde el café y el té de comercio justo son usados en una variedad de instituciones regionales, nacionales y locales, incluyendo la Unión Europea, la Presidencia de la

República y el Parlamento Nacional de Alemania y el Parlamento Escocés y la Cámara de los Comunes del Reino Unido (EFTA 2001a, 2001b). En Norte América el apoyo de las instituciones públicas para el comercio justo ha sido relativamente insignificante. Sin embargo, recientemente las campañas de estudiantes activistas han logrado ganar el apoyo de cientos de proveedores de servicios de alimentos de los campos universitarios a lo largo del continente, aunque sólo unas pocas universidades han adoptado políticas oficiales de comercio justo para sus compras (Fridell 2004b).

Como en el caso de la creciente participación de las CTN, la expansión de las adquisiciones públicas de comercio justo también levanta serias preocupaciones acerca de los límites de la red. Mientras las instituciones públicas en Europa y Norte América han mostrado un creciente apoyo a la red de comercio justo, también han continuado rechazando las demandas mayores del movimiento de comercio justo y, en cambio, han emprendido reformas neoliberales, empleando a la red como “hoja de parra” para enmascarar su devoción por una agenda neoliberal más amplia. Así, las instituciones públicas de Europa apoyan la red de comercio justo mientras continúan promoviendo políticas neoliberales, negándose a bajar las altas barreras arancelarias para los productos básicos agrícolas, una antigua demanda del movimiento más amplio de comercio justo. Igualmente, las universidades de América del Norte han mostrado un creciente apoyo a políticas de compras más éticas, como el comercio justo, mientras al mismo tiempo empujan hacia su propia reestructuración neoliberal. Esto ha conllevado a la corporativización de la universidad, pues los administradores se han volcado crecientemente hacia las CTN para obtener donaciones, cursos directamente financiados, cátedras patrocinadas y centros de investigación auspiciados,

todos los cuales representan una seria amenaza para la libertad académica. En estas instituciones, la red de comercio justo no está siendo adoptada como un reto a la globalización neoliberal sino como una “hoja de parra” ética diseñada para enmascarar su impacto negativo (Fridell 2004b).

Comercio justo a nivel local: el caso de UCIRI

A pesar de las limitaciones estructurales impuestas por el mercado internacional, la red de comercio justo ha logrado aumentar las capacidades de desarrollo de aquellos grupos locales del sur que han podido tener acceso a los estándares del comercio justo -en el sector cafetalero, por ejemplo, hubieron más de 670.000 familias campesinas registradas en FLO en el 2003, de un total de cerca de 25 millones de familias campesinas cafetaleras a nivel mundial-. Donde ha sido más evidente el potencial de desarrollo de la red es en el caso de la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo (UCIRI), una cooperativa de café en Oaxaca, México, con una membresía de más de 2.500 familias. UCIRI ha jugado un papel clave en la formación del sello de comercio justo desde la década de los 1980s y es generalmente considerada como una de las cooperativas de comercio justo más exitosas del mundo.

A lo largo de su participación en el comercio justo, los miembros de UCIRI han ganado mayores ingresos y un acceso significativamente mejor a los servicios sociales a través de proyectos cooperativos en salud, educación y capacitación. UCIRI ha construido su propia infraestructura económica, así como facilidades para el procesamiento y transporte del café, y ha provisto a sus miembros con mayor acceso a créditos, tecnología y habilidades para la comercialización. Todo esto ha mejorado la capacidad de sus miembros para com-

batir la pobreza extrema, la destrucción y degradación ambiental y sus habilidades para sobrevivir y competir en el mercado internacional (Fridell 2005:248-315, VanderHoff 2002a y 2002b, Waridel 2002, Simpson y Rapone 2000).

Adicionalmente, los miembros de UCIRI también han desarrollado importantes lazos de solidaridad con sus socios del norte y han mejorado su sentido de unidad e identidad colectiva, dadas las demandas organizativas y administrativas que se requieren para mantener una cooperativa de comercio justo. Esto ha fortalecido sus habilidades para apoyar iniciativas comunitarias e instar al gobierno a defender sus intereses, así como los de otros pequeños productores rurales de México. A lo largo de los años, UCIRI ha jugado un rol clave en la formación de una variedad de organizaciones locales y regionales, incluyendo grupos de comercio justo y de certificaciones orgánicas, así como organizaciones con demandas más amplias que apoyan a los pequeños productores en general, como la Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca (CEPCO) y la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC) (Fridell 2005:248-315, VanderHoff 2002a y 2002b, Simpson y Rapone 2000).

Mientras UCIRI ha tenido importantes logros a lo largo de su participación en el comercio justo, su proyecto de desarrollo no ha estado libre de limitaciones. Un indicador de estos límites es la persistencia de la pobreza entre sus miembros. De acuerdo a un informe de UCIRI, mientras los mayores ingresos provenientes del comercio justo han eliminado la extrema miseria entre sus miembros, “no se puede decir que estos ingresos son adecuados para asegurar la supervivencia de las familias de los productores” (VanderHoff 2002b:20). En el 2002, esta situación obligó a cerca de 150 miembros a dejar sus propiedades en busca de un trabajo

temporal en las ciudades, un estrategia de supervivencia común entre las comunidades rurales pobres de la región (VanderHoff 2002a).

Un segundo indicador de las limitaciones del proyecto de UCIRI ha sido el fracaso de su fábrica de ropa, diseñada para proveer ingresos alternativos a sus miembros. La fábrica abrió en 1997 y luego cerró en 2004 debido a problemas con los proveedores, los altos costos de proporcionar a sus empleados de un seguro social justo y una intensa competencia de las fábricas con salarios bajos de China, lo que ha afectado a toda la industria textil mundial. Esto revela la dificultad para expandir los principios de comercio justo de UCIRI fuera de sus cadenas establecidas de productos básicos (Fridell 2005:248-315, Roy 2004).

Finalmente, los límites del proyecto de UCIRI son evidentes en su necesidad creciente de hacer concesiones significativas con sus socios corporativos para expandir el acceso de sus miembros al mercado. El mayor ejemplo de esto ocurrió en el 2002 cuando UCIRI firmó un acuerdo con Carrefour, la segunda cadena mundial de alimentos, para vender una cantidad no especificada de café a precios justos pero *sin certificación independiente* de FLO. Esta maniobra, manejada por mercados dominantes, es un precedente significativo para la red que amenaza más adelante con abrir la puerta a corporaciones que desarrollan sus propias alternativas privadas al comercio justo. Esto ha sido criticado por los representantes de FLO, por comprometer la integridad de la certificación independiente la cual es clave para asegurar que los estándares del comercio justo se cumplan de una manera responsable y transparente (Fridell 2005: 248-315, VanderHoff 2002a).

Sin embargo, a pesar de estas limitaciones, el proyecto de UCIRI evidentemente ha dejado beneficios a sus miembros y revela el potencial del comercio justo para apoyar al

desarrollo rural en el sur. Una consideración mucho más importante para la red en general no son los límites de desarrollo del modelo de UCIRI, sino la poca probabilidad de poder replicar sus beneficios a una escala más amplia. UCIRI, por su historia única como organización fundadora de los sellos de comercio justo, ha sido una organización particularmente exitosa que ha logrado vender cerca del 100% de sus granos de café en mercados de comercio justo. No obstante, con el mercado de café de comercio justo actualmente saturado, se está volviendo cada vez más difícil para cooperativas nuevas, menos desarrolladas, encontrar una porción del mercado, y extremadamente difícil para nuevos grupos ganar un lugar en el registro de FLO. Bajo estas condiciones, son las cooperativas más fuertes y mejor establecidas, como UCIRI, las que obtienen los mayores beneficios del comercio justo, mientras que los grupos más débiles quedan excluidos (Fridell 2005:248-315, Reynolds, Murray, and Taylor 2004, González Cabañas 2002, Martínez 2002, Méndez 2002, Pérezgrovas Garza 2002, Taylor 2002:7,25-26). Por ejemplo, a la Cooperativa de Café Tzotzilotic Tzobolotic de Chiapas, México, certificada por FLO, le tomó ocho años encontrar un comprador para su primera carga de café de comercio justo en 2001 (Martínez 2002). En otra instancia, la Cooperativa Unión de la Selva en Chiapas, luego de seis años en el sistema FLO, perdió la certificación en el 2000 luego de no poder satisfacer un contrato. Acerca de esto, el asesor de La Selva José E. Juárez Valera afirma:

La actual estructura del sistema de comercio justo se presta a sí misma para la formación de élites y caciques entre los productores... Para mí, el comercio justo debe promover no sólo la participación de cooperativas bien establecidas sino también de las menos afortunadas y menos privilegiadas (citado en González Cabañas 2002).

Así, las perspectivas de desarrollo del comercio justo a nivel local están, en última instancia, significativamente forzadas por los mercados globales dominantes.

Conclusión

El rápido crecimiento de la red de comercio justo desde fines de la década de 1980 puede ser atribuido a su estrategia de desarrollo no gubernamental, la cual se ha enfocado en el voluntarismo y en sumarse a la corriente dominante. A esta estrategia se debe que la red haya sobrevivido y prosperado mientras los otros proyectos estatistas del movimiento de comercio justo han tambaleado y deteriorado. Esto ha sido parte de una transformación más amplia en el régimen de comercio internacional y desarrollo, que ha involucrado el deterioro de la intervención estatal y de las regulaciones del mercado y el aumento de acuerdos neoliberales político-económicos y proyectos de desarrollo conducidos por las ONG. Durante las décadas de los 1980s y los 1990s, cientos de nuevas ONG emergieron para llenar el rol de asistencia social y desarrollo antes realizado por el estado. Muchas de estas ONG recibieron fondos de instituciones oficiales, tales como el Banco Mundial, quien vio en ellas una solución no estatista para las consecuencias sociales y ambientales de las reformas neoliberales (Petras 1997). Así, en la era de la globalización neoliberal, la red de comercio justo, con su programa voluntario y no estatista, se destaca sobre las prescripciones estatistas del movimiento, tales como esquemas de control para productos básicos y estándares laborales aplicados por el estado.

No todas las organizaciones miran a la red de comercio justo como el reemplazo a las regulaciones de mercado impulsadas por el estado. Oxfam International, por ejemplo, continua promoviendo activamente el objeti-

vo estatista del movimiento de comercio justo así como el objetivo voluntarista de la red de comercio justo, y mira a la red como un trampolín para lograr los propósitos más amplios del movimiento (Oxfam Internacional 2002a). Su visión, sin embargo, no es compartida por todas las corporaciones e instituciones que han aumentado su apoyo a la red de comercio justo en los últimos años. Para estas organizaciones, la red representa no un paso hacia un mercado internacional regulado sino uno alternativo a él. Recientemente, el Banco Mundial, un arquitecto fundamental del neoliberalismo, ha empezado a promover la red de comercio justo y hasta ha comenzado a servir café de comercio justo en su sede en Washington, DC (World Bank 2002). Muchos comerciantes justos han respondido favorablemente a estos ademanes y algunos se han sentido obligados a repudiar los objetivos radicales del Movimiento de Justicia Global, a cuyos participantes se han referido peyorativamente como “globófobos”, en un intento de presentarse a sí mismo como partes responsables que merecen ser consideradas en futuras reuniones del Banco Mundial y de la OMC (Oxfam Internacional 2002b, VanderHoff 2002a). El interés del Banco Mundial no refleja un alejamiento de las políticas neoliberales destructivas, sino más bien un deseo de encontrar soluciones privadas basadas en el mercado para sus impactos negativos. Para el Banco Mundial, la red de comercio justo es una píldora digerible a tragar precisamente porque no es vista como un reto para los principios clave de la globalización neoliberal (Bolscher 2002).

No se necesita romantizar sobre los intentos pasados de las regulaciones del mercado internacional para ver cómo el énfasis creciente en el enfoque voluntarista de la red de comercio justo ha sido parte de un revés total del movimiento de comercio justo. Los acuerdos de productos básicos, por ejemplo, han estado sujetos a un colapso eventual y varias

propuestas para terminar con las barreras proteccionistas del norte, reformas al sistema monetario internacional y estándares internacionales regulados por el estado han fracasado ante la emergencia de una fuerte resistencia de los países ricos del norte. No obstante, a pesar de su debilidad, estos proyectos sí representaron un movimiento hacia un modelo para un nuevo orden económico internacional en donde la estabilidad de los precios, los derechos laborales y una distribución más equitativa de la riqueza se harían cumplir por el estado y se aplicarían universalmente.

En contraste con la visión más amplia del movimiento de comercio justo, la red de comercio justo representa un modelo que es voluntarista, dependiente del mercado y miembro específico. Los precios para las mercancías del comercio justo y el tamaño del nicho de mercado del comercio justo (y por extensión del número de productores que pueden tener acceso a los estándares del comercio justo) son totalmente dependientes de los caprichos de los consumidores del norte. La necesidad de expandir continuamente el acceso a los mercados ha obligado a los promotores del comercio justo a tratar cada vez más con instituciones neoliberales y CTN cuyos intereses en el comercio justo están sujetos a la rentabilidad corporativa. Para ganar su apoyo, los comerciantes justos tuvieron que abandonar su visión de un sistema alternativo de comercio y restringir su lucha a los nichos de un mercado internacional dirigido por los objetivos neoliberales del Banco Mundial, OMC y FMI. Dentro de estos confines, el activismo por el comercio justo se ha visto limitado a pelear por un acceso al mercado en un mercado internacional sobresaturado; por ejemplo, como respuesta a la crisis global del café, los promotores del comercio justo no han tenido otro recurso que animar a las CTN a comprar más café de comercio justo. Esta situación representa una victoria para los reformistas neoli-

berales y revela que el crecimiento de la red de comercio justo sólo puede ser correctamente entendido, desde una perspectiva histórica, como la otra cara del deterioro de los otros proyectos estatistas del movimiento de comercio justo y sus objetivos más amplios. Así, el futuro del movimiento de comercio justo, si tiene que ser un reto que confronte al neoliberalismo, no se halla en la dirección voluntarista de la red de comercio justo -aún cuando ha sido importante y beneficiosa para sus miembros- sino en la lucha por recobrar los triunfos del pasado.

Agradecimientos

Quisiera agradecer al Social Science and Humanities Research Council de Canadá por sus fondos de investigación. Un especial agradecimiento a Liisa North por su invaluable apoyo en la producción de este artículo. Gracias también a David Friesen, Mark Gabbert, Viviana Patroni y, sobre todo, a Kate Ervine por su crítica útil y su amistad.

Bibliografía

- Barratt Brown, Michael, 1993, *Fair Trade: Reform and Realities in the International Trading System*, Zed Books, London.
- Bolscher, Hans, 2002, (ex-Director de Max Havelaar de Holanda), Entrevista con el autor, Utrecht, the Netherlands.
- European Fair Trade Association (EFTA), 2001a, *EFTA Yearbook: Challenges of Fair Trade 2001-2003*, EFTA, Maastricht.
- , 2001b, *Fair Trade in Europe 2001: Facts and Figures on the Fair Trade Sector in 18 European Countries*, EFTA, Maastricht.
- Fairtrade Labelling Organisations International (FLO), 2003, *Fairtrade Standards in General*, FLO, Bonn.
- , 2001, *Report 2000-2001: Developing Fairtrade's Labelling*, FLO, Bonn.
- Fridell, Gavin, 2005, *Fair Trade in an Unfair World?: The Prospects and Limitations of Social Justice Coffee*, unpublished dissertation, Political Science, York University, Toronto, Canada.
- , 2004a, "The Fair Trade Network in Historical Perspective," en *Canadian Journal of Development Studies* 25 (3), p. 411-428.
- , 2004b, "The University and the Moral Imperative of Fair Trade," en *Journal of Academic Ethics*, No. 2 (1), p. 141-159.
- Furtado, Celso, 1976, *Economic Development of Latin America*, 2nd ed., Cambridge University Press, Cambridge.
- González Cabañas, Alma Amalia, 2002, "Evaluation of the Current and Potential Poverty Alleviation Benefits of Participation in the Fair Trade market: The Case of Unión La Selva, Chiapas, México," www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup.
- Hunt, Diana, 1989, *Economic Theories of Development: An Analysis of Competing Paradigms*, Barnes & Noble, Savage, Maryland.
- Klein, Naomi, 2000, *No Logo: Taking Aim at the Brand Bullies*, Vintage Canada, Toronto.
- LeClair, Mark S., 2002, "Fighting the Tide: Alternative Trade Organisations in the Era of Global Free Trade," en *World Development*, No. 30 (6), p. 949-958.
- Martínez, Maria Elena, 2002, "Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of the Tzotzilotic Tzobolotic Coffee Coop, Chiapas, México," www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup
- Méndez, V. Ernesto, 2002, "Fair Trade Networks in Two Coffee Cooperatives of Western El Salvador: An Analysis of

- Insertion Through a Second Level Organization,” www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup
- Oxfam International, 2002a, *Mugged: Poverty in Your Cup*, Oxfam International, UK.
- , 2002b, *Rigged Rules and Double Standards Trade, Globalization, and the Fight Against Poverty*. Oxfam International, UK.
- Pérezgrovas Garza, Víctor and Edith Cervantes Trejo, 2002, “Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of Unión Majomut, Chiapas, México,” www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup
- Petras, James, 1997, “Imperialism and NGOs in Latin America,” en *Monthly Review*, No. 49 (7), p. 10-27.
- Roy, Normand (miembro de Equiterre, Canada), 2004, Comunicación personal con el autor, 5 de marzo.
- Raynolds, Laura T, Douglas Murray, and Peter Leigh Taylor, 2004, “Fair Trade Coffee: Building Producer Capacity Via Global Networks,” en *Journal of International Development*, No. 16, p. 1109-1121.
- Raynold, Laura T., 2002, “Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: Existing Research and Critical Issues,” www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup
- Reed, Darryl, 2002, “Corporate Governance Reforms in Developing Countries,” en *Journal of Business Ethics*, No. 37, p. 223-247.
- Renard, Marie Christine, 1999, “The Interstices of Globalisation: The Example of Fair Coffee,” en *Sociologia Ruralis*, No. 39 (4), p. 484-500.
- Rogers, Tim, 2004, “Small coffee brewers try to redefine fair trade,” en *Christian Science Monitor*, April 13.
- Simpson, Charles R. and Anita Rapone, 2000, “Community Development From the Ground Up: Social-Justice Coffee,” en *Human Ecology Review*, No. 7 (1), p. 46-57.
- Taylor, Peter Leigh, “Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: Synthesis of Case Study Research Question Findings,” www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup
- VanderHoff Boersma, Francisco, 2002a, (Co-founder of Max Havelaar), Interview by author, San José el Paraíso, Mexico.
- , 2002b, “Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of UCIRI, Oaxaca, Mexico,” www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup.
- , 2001, “Economía y Reino de Dios: Neoliberalismo y dignidad opuestos que viven juntos,” en *Christus* No. 732.
- Waridel, Laure, 2002, *Coffee With Pleasure: Just Java and World Trade*, Black Rose Books, Montreal.
- World Bank, 2002, “Toward More Sustainable Coffee,” World Bank, New York.