

# **LAS BOLSAS DE PRODUCTOS COMO MECANISMOS DE APOYO A LA MODERNIZACION DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACION**

**Luis José Lizarazo Murillo**  
**Especialista en Comercialización y Agroindustria. Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAÉ) del IICA.**

## **Introducción**

La desregulación de la economía en América Latina y el Caribe (ALC) ha determinado un mayor protagonismo de los mercados, concebidos como las instituciones o los sistemas dentro de los cuales se produce el intercambio de la propiedad de bienes y servicios entre compradores y vendedores. El principal papel de los mercados es la fijación de precios, mediante los cuales se refleja la escasez relativa de los productos que han de ser intercambiados.

El desempeño reciente de los mercados agropecuarios en el continente americano ha sido muy dinámico, como resultado de dos conjuntos de factores. En el nivel exógeno a los países, se ha verificado una mayor exposición de los mercados nacionales a los mercados internacionales, en el contexto de la globalización de las economías. En el nivel endógeno, las producciones nacionales fluctúan de manera más dinámica y flexible, adaptándose y reconvirtiéndose en respuesta a las variaciones de los gustos y preferencias de los consumidores.

En relación con este último nivel, los sistemas nacionales de comercialización de los países de ALC están experimentando intensos procesos de modernización, en los que inciden significativamente la aparición de "hipermercados"; las nuevas demandas por alimentos pre-elaborados, frescos y saludables; y la mejora en la calidad y presentación de los productos de origen agrícola, la cual se debe a que las empresas agroexportadoras están destinando parte de su producción hacia el mercado local. Han emergido, asimismo, nuevos vínculos asociativos, dentro de los cuales destacan las relaciones entre cooperativas de procesadores y proveedores en la agricultura de contratos.

Sin embargo, este proceso de modernización sólo ha llegado a un grupo reducido de consumidores, procesadores y productores de ALC. En el primer caso, se trata de los habitantes de las principales urbes, en especial de clase alta, mientras que los procesadores y productores más favorecidos han sido aquellos vinculados a la agroexportación. Las bolsas de productos están demostrando ser un excelente instrumento para proveer información confiable y oportuna al conjunto de los participantes de las cadenas agroproductivas, lo que favorece el proceso de toma de decisiones tendientes a generar una agricultura más moderna y competitiva. De esta manera, las bolsas de productos han pasado a llenar el vacío importante en la provisión de información que había sido producido por el repliegue de la acción del Estado, a partir de los procesos de reformas sectoriales e institucionales implementadas en los países a inicios de los años noventas.

## **El problema comercial de los productores**

En la mayoría de los países de ALC, a fines de los años ochentas, aún se mantenía parte importante de las políticas derivadas del modelo de sustitución de importaciones, dentro del cual la agricultura estaba llamada a proveer parte del salario en especie a una creciente clase

trabajadora vinculada a las actividades industriales. Para ello, por un lado, se aisló a la agricultura de los mercados internacionales y, por otro, mediante un conjunto de políticas y programas públicos, se redujo el riesgo inherente a las actividades agrícolas.

En este contexto, las políticas de comercialización agrícola apuntaban a promover artificialmente la producción, interviniendo en el mercado a través de la fijación de precios calculados sobre elevados costos de producción y garantizando mercados mediante la ejecución de programas de compra por parte de diversas instituciones estatales.

En consecuencia, en la mayoría de los casos, los productores agrícolas racionalmente tomaban la decisión de producir aquello para lo cual contaban con experiencia y disponibilidad de recursos físicos, humanos y financieros. En otras palabras, el productor no se cuestionaba el qué, el por qué ni el para qué producir, ya que toda producción, independientemente de su cantidad, calidad y presentación, tenía en el Estado un comprador seguro. De esta manera, el agricultor casi nunca contempló al mercado como el elemento orientador para la toma de decisiones productivas; es decir, los productores agropecuarios actuaban de espaldas al mercado.

Entre los cambios estructurales que han tenido que realizar los países para poder formar parte de una economía globalizada, se destacan: a) la eliminación de la participación directa del Estado en la comercialización; b) la supresión de los subsidios; y c) la reducción de las barreras arancelarias, con el fin de abrir mercados y reducir las distorsiones en los precios relativos. Es decir, en muy corto plazo el productor ha tenido que empezar a considerar el mercado y obtener de él las señales e indicaciones de calidad, cantidad, período y, sobre todo, de los costos meta de producción calculados a partir de los precios de mercado.

Sin embargo, es oportuno mencionar que al productor no le basta con observar el mercado y seguir sus orientaciones, sino que su problemática radica en el tipo de mercado al cual tiene que acudir a vender sus productos. Aunque ha avanzado el proceso de reformas y de liberalización de mercados, persisten formas y estructuras oligopsónicas que distorsionan los precios, mediante la fijación de las condiciones de compra; el manejo de la información; y el suministro de servicios de transporte, financiamiento, almacenamiento y empaque con el cobro de tarifas que no corresponden con una situación de mercados transparente. En muchos casos, esta situación se agrava con la existencia de amplias cadenas de intermediación que afectan la competitividad de los productores en el mercado.

## **El problema comercial de los agroindustriales, exportadores e instituciones de consumo masivo**

Este grupo de agentes e instituciones (hoteles, hospitales, cárceles, etc.) enfrenta una problemática comercial que se relaciona principalmente con la variación de los precios en el corto plazo; con la inseguridad del abastecimiento; con la falta de homogeneidad en la calidad; con la carencia de instituciones que presten servicios de comercialización; con la poca e ineficiente información sobre la disponibilidad de productos, precios y mercados; con la modalidad para determinar los precios; y especialmente con los altos costos de comercialización debidos a la dispersión de los mercados, que obliga a crear unidades para realizar las compras y a disponer de infraestructura de almacenamiento, conservación, transporte y clasificación.

## **El problema comercial de los intermediarios mayoristas**

El comerciante mayorista tradicional es un eslabón dentro de la cadena comercial que debe: a) prestar servicios muy importantes, como los de transmitir a los productores los gustos, deseos o exigencias de los consumidores, a fin de que aquellos produzcan según la calidad, la cantidad y el precio que impone el mercado y en el lugar donde la producción sea más competitiva; b) servir de vínculo entre la oferta y la demanda; y c) asesorar a los productores y consumidores en la toma de decisiones sobre cuándo, dónde y a qué precios vender o comprar sus productos.

El problema del comerciante mayorista radica en que no ha podido realizar las anteriores funciones, dadas las deficiencias en la organización de los mercados, por lo que ha tenido que convertirse en un agente comprador-vendedor que alarga la cadena de comercialización, ya que participa en la compra/venta de productos, da crédito, almacena y transporta, en vez de ser un especialista que asesora y representa a sus clientes y que provee servicios especializados para ellos.

Dichos problemas han conducido a que en el nivel mayorista se presenten: a) altas pérdidas en el período de postcosecha, por el deficiente manejo de los productos, y por los elevados costos de transporte originados por "falsos fletes" debidos a recorridos innecesarios; b) tasas de interés onerosas por los riesgos que conllevan los negocios informales cuyo cumplimiento no está respaldado por un documento legal; y c) falta de capacidad para interpretar la información especializada que permita asesorar a clientes o participar en forma competitiva en mercados abiertos y sin protecciones.

Como solución parcial a esta problemática, una parte del sector agroindustrial y agroempresarial comercial ha escogido, como alternativas, producir sus propias materias primas (integración vertical) y hacer contratos directos de abastecimiento, eludiendo así el nivel mayorista en las operaciones de compra. Sin embargo, estas formas de operar, en el largo plazo, amenazan la especialización y división del trabajo (fundamentos de la eficiencia), así como la transparencia del mercado, en cuanto a la determinación de los precios de los contratos. Un problema más grave aún es la tendencia a crear "islas de modernidad", de modo que gran parte de la sociedad y agentes económicos agroproductivos y comercializadores quedan marginados de poder generar mayores niveles de competitividad, a través de mecanismos ágiles y efectivos de información de mercados.

## **El mercado bursátil como alternativa**

Las bolsas de físicos o de contado son mercados mayoristas en que se realizan operaciones de compra/venta, mediante la descripción de productos de origen y destino agropecuario que serán entregados y recibidos en forma efectiva en una fecha y lugar acordados. Su gran importancia para la comercialización de los productos perecederos, como las frutas, las hortalizas, las carnes, los pescados y mariscos, los lácteos y los granos, principalmente cuando éstos últimos se encuentran húmedos, radica en dos aspectos básicos: a) poder negociar el producto con anterioridad a la cosecha, y b) eliminar la necesidad de llevar el producto al mercado.

La perecibilidad de los productos condiciona la comercialización, exigiendo que ésta se haga en el menor tiempo posible para conservar la calidad. Esto determina que los productores, una vez que han cosechado sus productos, se encuentran, cada minuto que pasa, con menor capacidad competitiva para fijar los precios. Es decir, a medida que el tiempo transcurre, el productor pierde capacidad de negociación, dada la presión que la pérdida de calidad ejerce sobre el precio. De igual manera, en la medida en que un producto tiene que ser transportado en busca de un mercado, el vendedor pierde capacidad de negociación, por efecto de la presión que ejercen sobre él los costos adicionales en que debe incurrir por el transporte.

Desde ambos puntos de vista, las bolsas de físicos o de contado tienen una gran importancia en la comercialización, por cuanto su modalidad de operación se fundamenta en la realización de contratos de compra/venta por anticipado, en que se establecen la fecha, lugar y otros aspectos de la entrega postergada del producto y las normas de calidad que éste debe cumplir, que sustituyen su presencia física en el lugar de transacción.

Aunque es común considerar que las bolsas de productos sólo funcionan para productos que se pueden almacenar durante un largo período, como los granos, y que el único mercado bursátil es el de los contratos de futuros, es conveniente aclarar que también existe el de las bolsas de físicos o de contado, en las cuales las operaciones de los mercados mayoristas tradicionales, en que se da la presencia física de los productos, se han transformado en operaciones que se inscriben en el marco de un mercado organizado, en el que no se presentan los productos de manera física, en el que se "descubren" los precios en forma

pública, y en el que se formalizan los negocios, mediante la elaboración de contratos que garantizan el cumplimiento de todos los términos acordados en la operación.

Por lo tanto, las bolsas de físicos o de contado buscan concentrar mandatos de compra y venta en un lugar determinado en el que concurren compradores y vendedores, en lugar de hacerlo en "proto-mercados" dispersos en el medio rural; acordar precios a viva voz, mediante el enfrentamiento público de las ofertas y demandas, en vez de fijar precios en forma privada sin el conocimiento público de los términos del negocio; establecer normas de calidad que describan el producto, en vez de trasladarlo al lugar de transacción para ser inspeccionado; disponer de personal especializado en la comercialización de los productos que represente y asesore a compradores y vendedores con suficiente información de precios y mercados, en vez de salir a buscar un comprador o un vendedor para fijar en forma aislada un precio; y, finalmente, participar en un mercado ampliado mediante la interconexión con otros mercados similares, en vez de hacerlo en un mercado local, pequeño y aislado.

Como se puede apreciar, las bolsas de físicos tienen por objeto el abastecimiento efectivo de productos, mediante la realización de negocios que se documentan con mandatos, contratos, órdenes de entrega, etc. y que culminan, en el 100% de los casos, con la entrega física del producto. Esta es la gran diferencia con las bolsas de futuros, en las que el objeto no es el abastecimiento, sino el cubrimiento del riesgo que pueden implicar las variaciones de los precios.

## **Las bolsas de físicos en América Latina**

Si bien en la actualidad las bolsas de Argentina y Brasil operan fundamentalmente en el mercado de futuros, cuando se crearon, hace 100 ó más años, eran bolsas de físicos que tuvieron como propósito organizar y desarrollar el mercadeo de los granos a nivel interno y prepararse para competir en el mercado internacional.

Las experiencias de estos procesos, aunadas al desarrollo de la producción y de los avances tecnológicos en la infraestructura comercial, han contribuido para que en los últimos 20 años y, en particular en la década de los noventas, se hayan creado bolsas de físicos en un buen número de países de América Latina.

Un nuevo modelo de bolsas de físicos es el que se ha implantado en el marco de los procesos de apertura comercial e integración regional de mercados. Este nuevo modelo, además de hacer más transparentes los mercados, ha permitido elevar la eficiencia técnica de los servicios comerciales, mediante el desarrollo de empresas especializadas en almacenamiento, transporte, empaque, financiamiento y liquidación que contribuyen efectivamente a realizar e incrementar el comercio a nivel interno y externo de productos, principalmente de origen y destino agropecuario.

Buenos ejemplos del modelo de bolsas de físicos los constituyen las siguientes bolsas, algunas ya en operación y otras en fase de implementación:

- Bolsa Nacional Agropecuaria de Colombia. Santa Fe de Bogotá
- Bolsa de Productos de Costa Rica, San José
- Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES), San Salvador
- Bolsa de Productos y Servicios de Honduras (AGROBOLSA), Tegucigalpa
- Bolsa Agropecuaria de Nicaragua (BAGSA), Managua
- Bolsa Agropecuaria Nacional de Guatemala, Ciudad de Guatemala
- Bolsa de Productos del Perú, Lima
- Bolsa de Productos del Ecuador, Guayaquil
- Bolsa de Productos de Venezuela (BOLPROAVEN), Caracas
- Bolsa Agropecuaria e Industrial, S. A. (BAINSA), Panamá