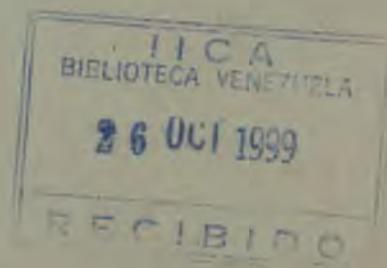


IICA
PRRET-
A1/SC-
99-05

ENCUENTRO PANAMERICANO DE BOLSAS DE PRODUCTOS



ASOCIACION PANAMERICANA
DE BOLSAS DE PRODUCTOS



LOS SERVICIOS DE COMERCIALIZACION EN LAS BOLSAS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

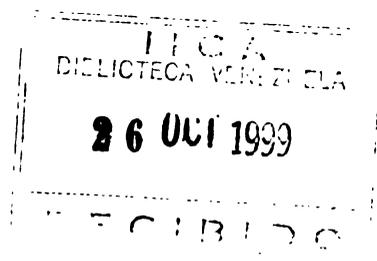
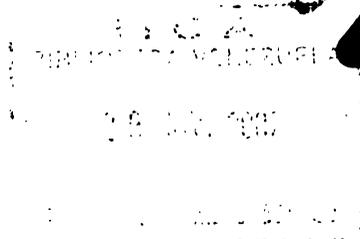
3 al 5 de noviembre, 1998
San Salvador, El Salvador



V ENCUENTRO PANAMERICANO DE BOLSAS DE PRODUCTOS



ASOCIACION PANAMERICANA
DE BOLSAS DE PRODUCTOS



LOS SERVICIOS DE COMERCIALIZACION EN LAS BOLSAS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

3 al 5 de noviembre, 1998
San Salvador, El Salvador

IICA
BOLPROES
A1/SC-99-05

© Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)
Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES)

Derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin autorización escrita del IICA y la BOLPROES

Las ideas y los planteamientos contenidos en los artículos firmados son propios de los autores y no representan necesariamente el criterio del IICA y la BOLPROES

La Editorial Agroamérica, por medio de su Unidad de Edición y Traducción, es responsable de la revisión estilística de esta publicación; y por medio de su Unidad de Diseño, Diagramado, Impresión y Encuadernación, de su impresión y encuadernación. El Area de Políticas y Comercio del Consorcio Técnico del IICA se encargó del diagramado (montaje).

3210549

Encuentro Panamericano de Bolsas de Productos (5 : 1999 : San Salvador,
El Salvador)

Memoria del encuentro / de. Por Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador e
Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. -- San José,
C. R. : IICA, 1999.
88 p. ; 28 cm. -- (Serie Ponencias, Resultados y Recomendaciones de Eventos
Técnicos / IICA, ISSN 0253-4746 ; no. A1/SC-99-05)

ISBN 92-9039-412 9

1. Juntas de comercialización - Productos agrícolas
I. Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador
II. IICA. III. Título. IV. Serie

AGRIS
E71

DEWEY
658.84

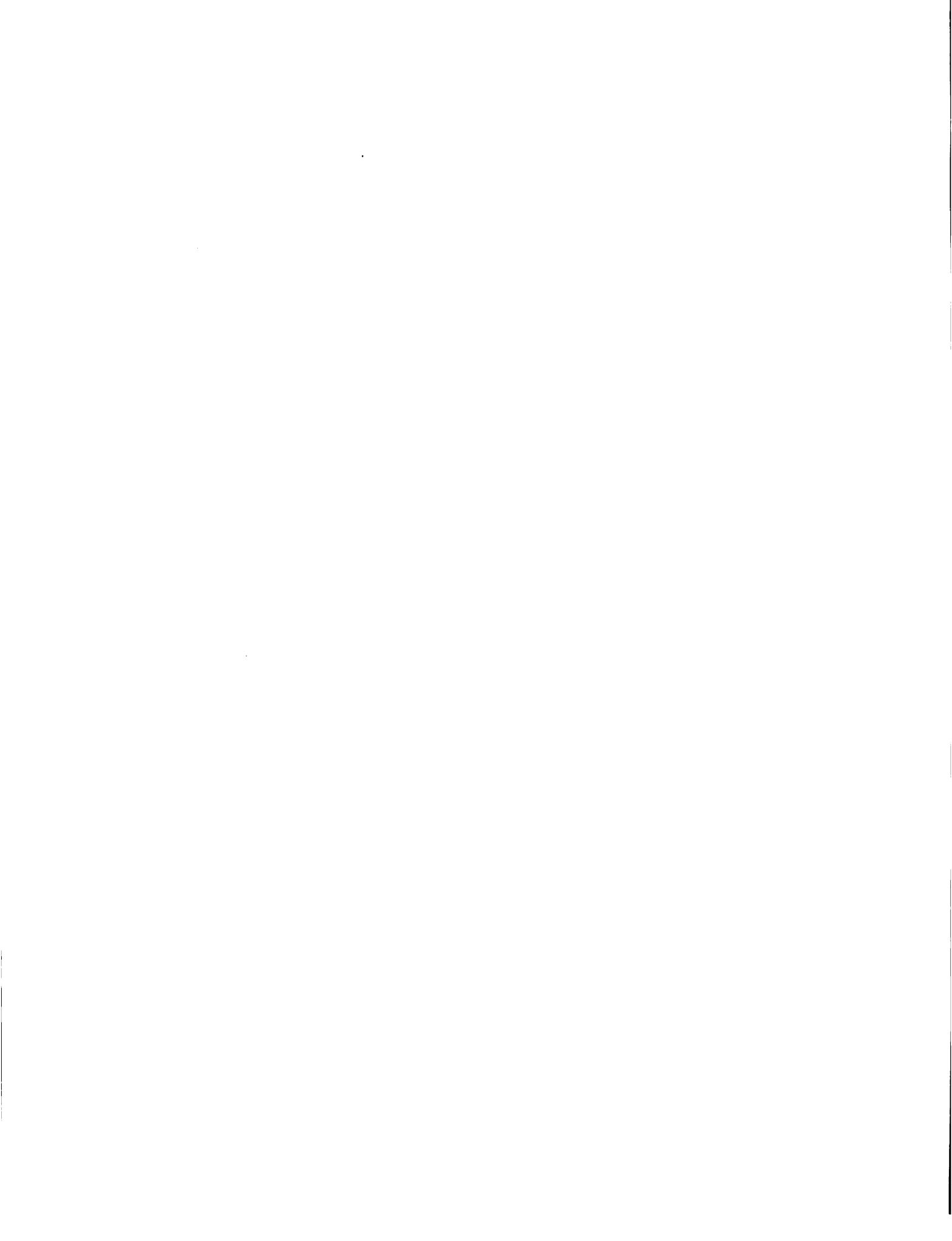
SERIE PONENCIAS, RESULTADOS Y RECOMENDACIONES
DE EVENTOS TECNICOS
ISSN-0253-4746
A1/SC-99-05

00002219

Julio, 1999
San José, Costa Rica

ÍNDICE

PRESENTACION	5
DISCURSOS DE INAUGURACIÓN	7
DISCURSO DEL SEÑOR EDUARDO OÑATE MUYSHONDT Presidente de la Junta Directiva de la Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES)	9
DISCURSO DEL INGENIERO RICARDO QUIÑONES ÁVILA Ministro de Agricultura y Ganadería de El Salvador	10
DISCURSO DEL DOCTOR CARLOS ETCHEPARE Presidente de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos (APBP)	11
CONFERENCIAS	15
LA BOLSA DE PRODUCTOS COMO NÚCLEO DEL SISTEMA DE INFORMACIONES Carlos R. Etchepare	17
TRIBUNALES ARBITRALES: SOLUCIONES DE CONTROVERSIAS EN OPERACIONES COMERCIALES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN BOLSAS DE PRODUCTOS Fernando Frávega	23
SISTEMA DE INFORMACIÓN DE PRECIOS Y MERCADOS Joaquín Arias Segura	37
NUEVOS INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DEL MERCADO BURSÁTIL DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Jairo Hernando Arias Puerta	45
EL FINANCIAMIENTO COMERCIAL COMO FACTOR DE DESARROLLO DEL MERCADO BURSÁTIL DE PRODUCTOS NUEVAS MODALIDADES E INICIATIVAS José Lazo Álvarez	51
LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS S. A.: CONTINGENTES ARANCELARIOS Carlos Esquivel	59
LA FORMACIÓN DE PRECIOS EN MERCADOS AGRÍCOLAS NO REGULADOS: EL CASO ARGENTINO Carlos A. Sosa	65
SUSTENTACIÓN DE PRECIOS POR PARTE DEL SECTOR PRIVADO UTILIZACIÓN DE LA BOLSA DE PRODUCTOS Henry A. Benavides Barquero	71
VISIÓN AMPLIADA DE LA ASOCIACIÓN PANAMERICANA DE BOLSAS DE PRODUCTOS (APBP) Luis José Lizarazo Murillo	77
CONCLUSIONES GENERALES DEL ENCUENTRO	83
CONCLUSIONES GENERALES	85



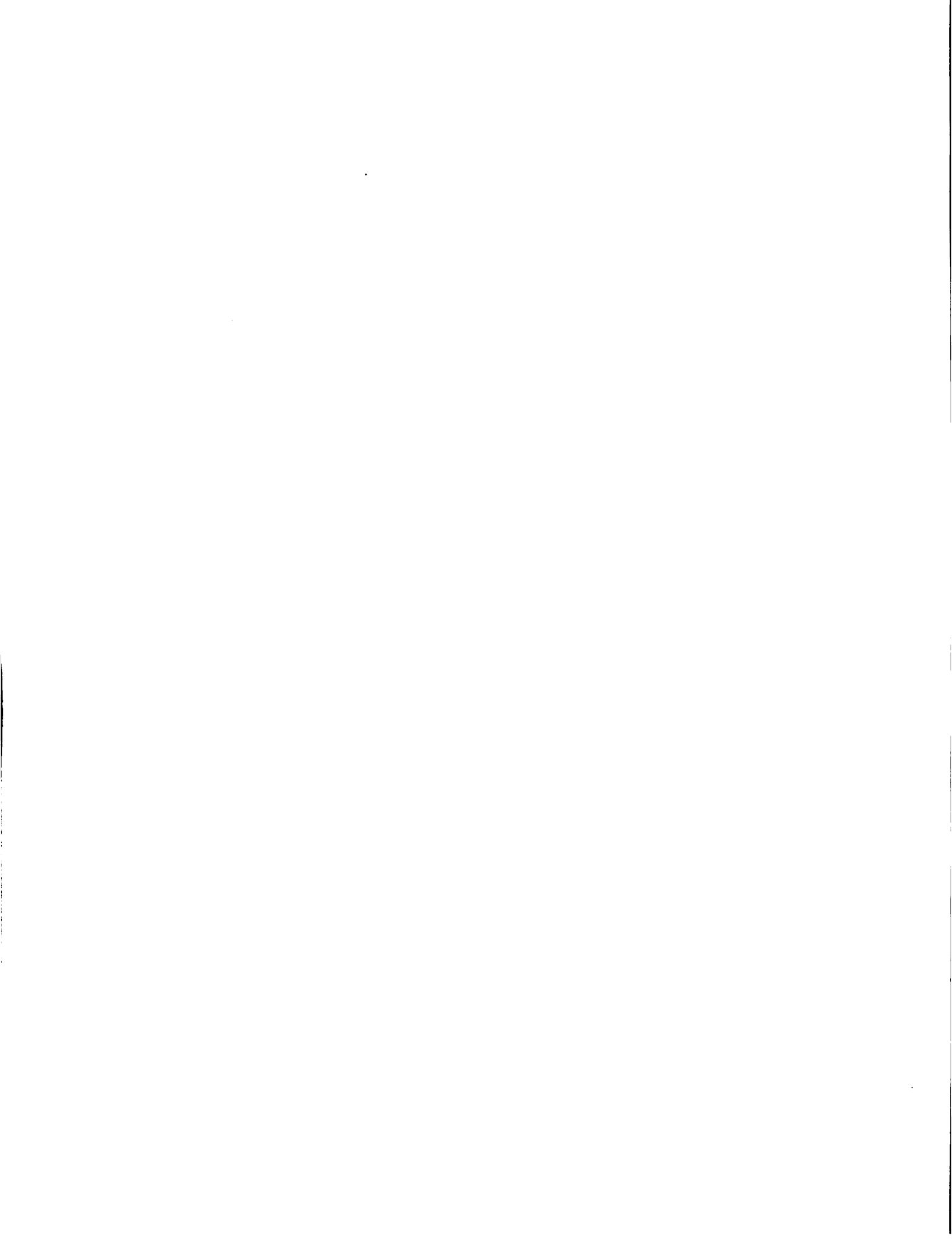
PRESENTACION

El V Encuentro Continental de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos (APBP), organizado por la Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES), tuvo como objetivo fundamental estrechar la cooperación entre las diferentes bolsas de productos del continente americano por medio del intercambio de información y experiencias.

Durante el Encuentro se analizaron tres temas de gran importancia para la integración de los mercados de productos del continente a través de las bolsas. El primero se relaciona con la decisión de conformar una red de tribunales de arbitraje a nivel nacional, que sirva de base para la futura conformación de un sistema panamericano de solución de controversias. El segundo, se relaciona con una visión ampliada del APBP, la cual incluye a los puestos de bolsas, a los comisionistas y a clientes como miembros de la Asociación. Un tercer tema versó sobre los servicios que debe brindar la Asociación para facilitar e incrementar el comercio interbursátil en el continente.

Asimismo, queremos dejar constancia de nuestro reconocimiento a la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, por la preparación del documento técnico -de gran trascendencia e importancia para las bolsas de productos- que sirvió de base para la creación del Sistema de Solución de Controversias en el Comercio de Productos Agrícolas en América Latina. De igual manera, nuestro agradecimiento a las bolsas que pusieron a disposición de los participantes su valiosa experiencia y su tiempo para la elaboración de los documentos incluidos en esta memoria.

BOLPROES y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), como responsables de la organización y de la Secretaría Técnica de este V Encuentro, se complacen en presentar esta Memoria, en espera de que constituya un valioso material de consulta para quienes trabajan en las organizaciones bursátiles continentales.



DISCURSOS DE INAUGURACIÓN



DISCURSO DEL SEÑOR EDUARDO OÑATE MUYSHONDT

*Presidente de la Junta Directiva de la
Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES)*

**Señor Ministro de Agricultura y Ganadería,
Señora Viceministra Vilma Hernández de Calderón,
Don Carlos Etchepare, Presidente de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos,
Don Luis Vergara, Director para El Salvador del Banco Interamericano de Desarrollo,
Don Mariano Olazábal, Representante del IICA en El Salvador:**

Es para nosotros un gran honor tener este evento en El Salvador. Parece contrastante, en estos momentos en que estamos pasando en Centroamérica por una situación muy difícil para la agricultura, con pérdidas muy importantes en Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala, el que estemos aquí reunidos los que tratamos que la agricultura sea rentable en cada país; me refiero a los miembros de las bolsas de productos agropecuarios de América.

Como promotores del desarrollo agropecuario de cada uno de nuestros países, es para nosotros un verdadero honor tener este evento panamericano en El Salvador. Esperamos que ustedes gocen de las bondades de nuestro pueblo y puedan observar el pujante crecimiento que estamos teniendo en el área económica y que tengamos un exitoso convivio.

Muchas gracias por acompañarnos; sabemos que ha sido difícil su llegada a nuestro país por lo que estamos viviendo, pero todos han hecho su esfuerzo para estar aquí y esperamos acogerlos como ustedes se lo merecen. Gracias por estar con nosotros. Estamos muy contentos de estar con ustedes.

DISCURSO DEL INGENIERO RICARDO QUIÑONES ÁVILA

*Ministro de Agricultura y Ganadería de El Salvador
(En representación del Señor Presidente de la República de El Salvador)*

Muy buenos días a todos. Sean ustedes bienvenidos. No se imaginan lo contentos que estamos por su presencia; sentimos que es un esfuerzo de parte de ustedes y un símbolo de solidaridad en este nuestro problema.

El señor Presidente lamenta no poder acompañarlos esta mañana en este evento, debido a los problemas que hemos tenido. Nos ha solicitado que le representemos y que ustedes sean partícipes de un caloroso saludo y de una bienvenida de parte del presidente Calderón Sol.

Licenciada doña Vilma de Calderón,
Doctor Carlos Etchepare, Presidente de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos,
Señor Luis Vergara, Representante del Banco Interamericano de Desarrollo en el país,
Ing. Mariano Olazábal, Representante del IICA en El Salvador,
Don Eduardo Oñate, Presidente de BOLPROES,
Señoras y señores:

Nos sentimos sumamente complacidos por haber elegido nuestro país como sede del V Encuentro Panamericano de Bolsas de Productos, evento organizado por la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos (APBP) y que tiene como propósito fortalecer los mercados bursátiles en América, así como mejorar la comercialización de productos y servicios agropecuarios en los países del continente.

Saludamos cordialmente a las distinguidas personas que asisten a este evento, como representantes de bolsas de productos agropecuarios procedentes de dieciséis países de América, así como a los altos personeros de organizaciones interamericanas que nos honran este día con su presencia.

Hacemos propicia la ocasión para expresar nuestro reconocimiento a las bolsas de productos agropecuarios, por los aportes que hacen para desarrollar un mercado de intermediación de productos y servicios, mediante mecanismos bursátiles, eficientes, confiables y transparentes. Este nuevo encuentro panamericano permitirá un intercambio amplio de conocimientos y experiencias en tan importante materia, fortaleciendo los vínculos comerciales y promoviendo, a la vez, la creación de una cámara de compensación, apoyada por una red informática de precios y mercados.

Cabe destacar que las bolsas agropecuarias cumplen con la importante misión de establecer mecanismos de comercialización, que benefician tanto al producto como al comprador mayorista, estableciendo precios justos que favorecen al consumidor final de los productos agropecuarios.

Señoras y señores, en nombre del Presidente de la República, Doctor Armando Calderón Sol, deseo declarar inaugurado el V Encuentro Panamericano de Bolsas de Productos; reiteramos nuestra felicitación a sus organizaciones y esperamos que, como resultado de sus deliberaciones, se formulen conclusiones y recomendaciones para fortalecer el desarrollo de las bolsas agropecuarias en nuestros países, en beneficio de los agricultores, comerciantes y consumidores. Muchas gracias.

DISCURSO DEL DOCTOR CARLOS ETCHEPARE

Presidente de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos (APBP)

Buenos días, para mí es un placer encontrarme en El Salvador. Sabemos lo difícil que ha sido en estos días organizar este evento; sin embargo, la gente de la Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES) así lo ha hecho y por eso estamos aquí, como muestra de apoyo en momentos difíciles para todos los países de Centroamérica, en particular los de esta región.

También es parte de la misión de las bolsas el tener que mostrarse en los momentos difíciles, sobre todo para un sector como es la agricultura y en momentos de crisis, como este que están viviendo los países de la región. Es también una buena oportunidad para hacer los cambios que hacen falta para mejorar los sistemas de mercadeo, misión fundamental que están llamadas a cumplir las bolsas.

Simplemente, a modo de recuento de la actividad de la Asociación, permítanme recordarles que esto se inició en el mes de junio de 1993, en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, merced a una iniciativa de la Bolsa de Productos Agropecuarios de ese país y con el apoyo del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). En aquel momento, participó un grupo de bolsas del continente, entre las que se encontraban, además de la entidad anfitriona, la Bolsa de Ecuador, las bolsas de Buenos Aires, Colombia, São Paulo, Costa Rica, Chicago, El Salvador y Nicaragua.

Se celebró lo que se denominó el I Encuentro Continental de Bolsas Agropecuarias de América. El objetivo de aquella reunión, que hoy podemos denominar histórica, fue el intercambiar elementos y experiencias que contribuyeran a modernizar la comercialización de productos agroindustriales en América Latina en particular. Fue en esta oportunidad en donde las entidades reunidas suscribieron un documento, en el cual se sentaban las bases de lo que hoy es la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos (APBP). Dicho documento reconocía la responsabilidad y la función irremplazable que la actividad bursátil tiene, como instrumento propulsor del desarrollo social y de la integración económica de los países que conforman el continente americano.

Dentro de este sentimiento, se llegó a la celebración del II Encuentro Continental de Bolsas de Productos, en Buenos Aires en octubre de 1994. En él, además de la valiosa colaboración del IICA, se contó con la participación y la cooperación de funcionarios del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), del Banco Mundial y de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Fue en este II Encuentro en el que formalmente se concretó la fundación de la APBP, entidad integrada por las siguientes bolsas de productos: la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, Argentina; la Bolsa Nacional Agropecuaria (BNA) de Colombia; la Chicago Board of Trade (Estados Unidos); la Bolsa Nacional de Productos de Ecuador, Bolsa de Mercaderías y Futuros de São Paulo (Brasil); la Bolsa de Productos Agropecuarios (BOLPRO) de Costa Rica; la Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES); y la Bolsa Agropecuaria S.A. (BAGSA) de Nicaragua.

En aquella oportunidad, además se contó con la adhesión de los grupos promotores de las bolsas de Chile, Bolivia, Venezuela y Perú. Hoy tenemos el gusto de decir que las bolsas de Venezuela y Perú ya están empezando a funcionar.

Los principales objetivos de la Asociación son:

- Contribuir al desarrollo de la economía, como amparo a la dignidad del hombre y a la libertad de comercio y empresa, dentro de las modalidades sociales y políticas de cada país.
- Desarrollar una creciente y permanente intercomunicación y cooperación entre las bolsas de productos, como medio para impulsar la integración económica continental.
- Propiciar que las bolsas de productos se desarrollen bajo regímenes de autonomía y autorregulación, que permitan el más alto grado de eficiencia operativa y la integración de los mercados de productos en los países del continente.
- Impulsar la creación de los sistemas bilaterales o multilaterales, que posibiliten la cotización y negociación de los productos a través de las diferentes bolsas que integran la Asociación.
- Difundir las normas prácticas, usos y costumbres de los mercados de productos de América en particular, procurando la progresiva aproximación entre las legislaciones nacionales que los regulan.

Estos son algunos de los objetivos que se planteó en sus inicios la APBP, cuya sede y Secretaría Permanente funciona desde 1994 en Buenos Aires.

El camino recorrido nos llevó al III Encuentro, que se desarrolló durante setiembre de 1995 en Cartagena, Colombia. Durante dicho encuentro, se formaron comisiones de trabajo que se ocuparon de tratar temas, tales como el marco jurídico para la operación de las bolsas, su relacionamiento e interacción con el Estado, y el papel que los puestos de bolsa debían cumplir en el desarrollo del mercado bursátil.

Entre las conclusiones de ese encuentro, surgió claramente la necesidad de trabajar intensamente en la divulgación de los mecanismos bursátiles institucionalizados y las ventajas de su utilización. Dicha tarea debía ejecutarse, según lo que se acordó en aquel encuentro, tanto con los sectores públicos como privados de cada país participante, atendiendo a que ésta era una de las formas de ir consolidando un sistema comercial ordenado por medio de una organización solidificada, como son las bolsas de productos.

La presencia de todas las entidades que conforman la Asociación y otras muchas que se fueron agregando en la realización del IV Encuentro, que se llevó a cabo en 1996 en Río de Janeiro, Brasil, fue la prueba fehaciente de que el objetivo planteado en Cartagena se estaba logrando. El IV Encuentro también fue el momento elegido para presentar el documento inicial sobre tribunales de arbitraje internacional para la solución de controversias en operaciones comerciales de productos agrícolas en las bolsas.

Sobre este documento inicial que se presentó en Río de Janeiro, se han hecho los ajustes correspondientes, en función del aporte que cada una de las bolsas ha realizado, llegándose a un documento final que hoy se pondrá a consideración de todos ustedes y que, además, habrá de servir como base para la creación del tribunal de arbitraje internacional de la APBP.

Asimismo, en función de las recomendaciones de la Reunión de Río de Janeiro, se solicitó y se recibió información en la Asociación sobre el funcionamiento y evolución de la legislación sobre certificados de depósitos y "warrant" de todos los países de América Latina, habiéndose elaborado un banco de datos sobre ese tópico.

El objetivo de dicha tarea es el de elaborar un documento que facilite la compatibilización de la utilización de estos instrumentos, entre los diferentes países que lo utilizan como

herramienta de comercialización, con el fin de ampliar, en la medida de lo posible, la prestación de los servicios que las bolsas brindan a quienes participan en sus operaciones.

También en el tiempo transcurrido desde el IV Encuentro celebrado en Río de Janeiro, se han dado pasos concretos tendientes a la integración regional de las diferentes bolsas. El Proyecto BOLCECA, orientado a la integración de las bolsas centroamericanas, es una realidad en dicho sentido; en el mismo orden se inscribe la resolución del Gobierno Argentino, que facilita la libre participación del inversor extranjero en el mercado de futuros de la Argentina, el que resulta, hoy por hoy, el más importante en materia de productos agroindustriales de América Latina.

Estos dos temas, el de los tribunales de arbitraje y el de la nueva legislación argentina en materia de inversión extranjera en bolsas de productos, serán ampliamente desarrollados durante este V Encuentro.

En materia de suministros de información, también se han producido avances significativos en la Asociación. En este orden, ya se encuentra disponible la página *web* en Internet, en la que se puede encontrar toda la información sobre las actividades de la APBP, así como también de todas aquellas bolsas que la conforman, y que disponen de este adelanto tecnológico.

Sobre este tema en particular, es decir los sistemas de información y la importancia de las bolsas como núcleos del sistema, también tendremos un panel en este V Encuentro, en donde se presentará el proyecto sobre la Red Interamericana de Información Comercial Agrícola, que ha elaborado el IICA.

Por otra parte, también serán motivo de análisis en esta reunión los aspectos derivados del financiamiento comercial, como factor de desarrollo del mercado bursátil de productos, nuevas modalidades e iniciativas. Otro tema que merece particular interés en este encuentro es el vinculado a los mercados de futuros, sus reales posibilidades en América Latina y la integración de estos mercados como una alternativa, dentro de las más viables, para el desarrollo de estos instrumentos en todos los países de la región.

Durante estas dos jornadas del V Encuentro, también habrá lugar para desarrollar un aspecto de singular importancia para la consolidación de muchas bolsas de productos del continente. Concretamente me refiero a la utilización de las bolsas como instrumento de política agrícola, tema que resulta fundamental de implementar para lograr la subsistencia, permanencia y consolidación de muchas de estas bolsas, que están empezando a transitar sus primeros pasos en la región.

Cuando se inició esta Asociación, eran muchas las expectativas que en torno a ella se concentraban. El tiempo transcurrido y los hechos concretados han superado con creces dichas expectativas. La presencia de ustedes en esta reunión no hace más que confirmar que la Asociación está funcionando cada vez con mayor seguridad.

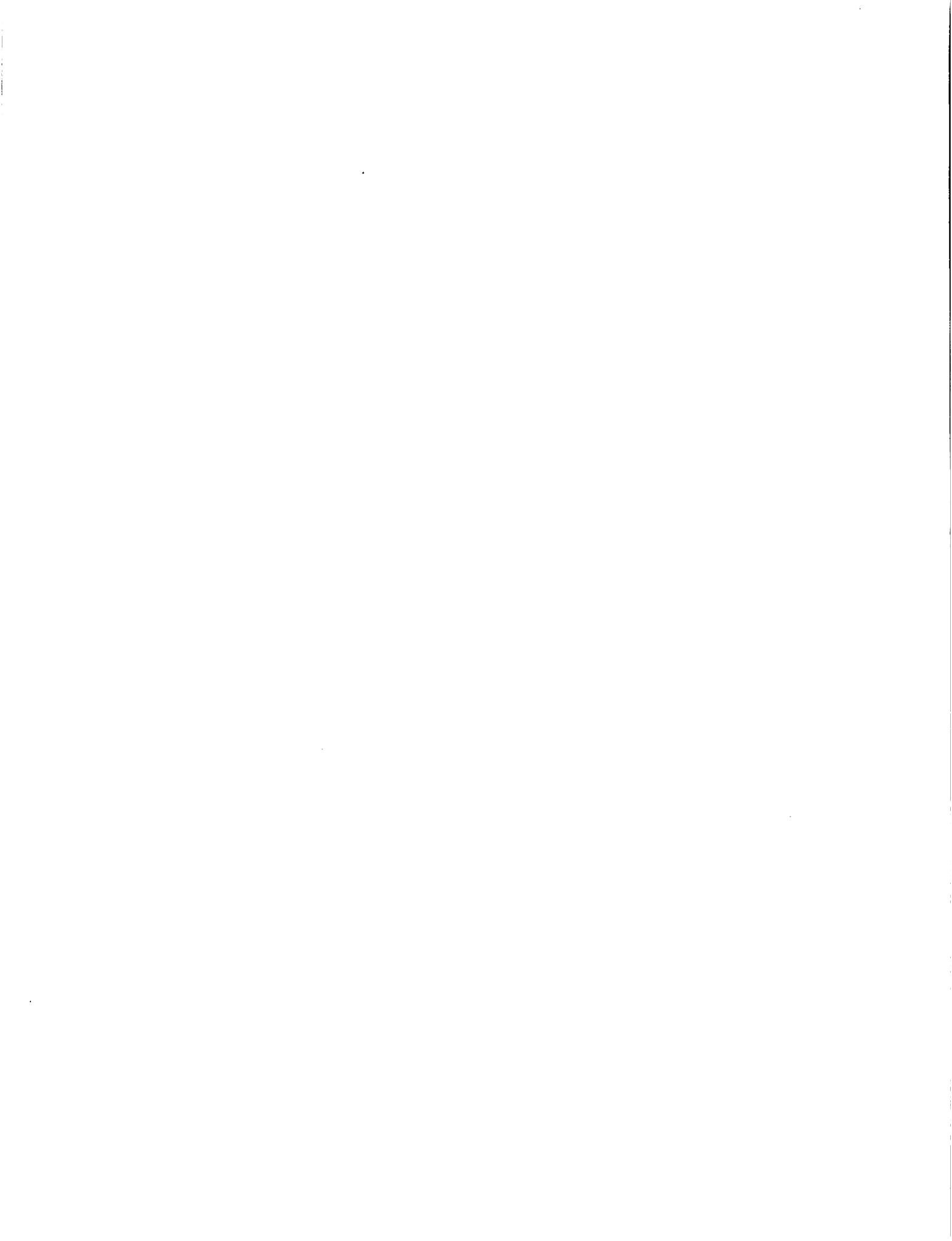
Probablemente hoy están ustedes acá, porque comparten con nosotros la idea base que dio origen a estos encuentros, allá por el año 1993. Esta idea es la difusión y consolidación de un sistema comercial ordenado y estructurado orgánicamente, que facilite las negociaciones de los productos agroindustriales, tendiendo a la satisfacción de los requerimientos de todos sus participantes y al desarrollo sectorial en cada uno de nuestros países.

Asumiendo esta responsabilidad, la Asociación se encuentra comprometida en apoyar y cooperar en la formulación de planes de desarrollo y capacitación de recursos humanos y técnicos, que tiendan al cumplimiento de este objetivo.

Señores, que el esfuerzo que seguramente les significa estar aquí presentes durante estas dos jornadas sea correspondido con el conocimiento, información e intercambio de experiencias que de ellas puedan obtener. Este es el objetivo que espero se concrete adecuadamente en la realidad.

Con esto dejamos formalmente inaugurado este V Encuentro Panamericano de la APBP. Muchas gracias.

CONFERENCIAS



LA BOLSA DE PRODUCTOS COMO NÚCLEO DEL SISTEMA DE INFORMACIONES

Carlos R. Etchepare¹

Introducción

Como lo hemos señalado en reiteradas oportunidades a lo largo de estos encuentros, son muchas las definiciones que pueden encuadrarse dentro del concepto de bolsa de productos. Ello en gran parte habrá de estar vinculado a las cuestiones comerciales que caracterizan a cada país, a los productos involucrados, a los sectores participantes, etc. Sin embargo, a modo de síntesis, una bolsa de productos puede definirse como el mecanismo institucional apto para suministrar a vendedores y compradores condiciones operacionales que les permitan actuar en un marco de legalidad, seguridad y transparencia.

Operativamente existen diferentes criterios técnicos sobre la forma en que una bolsa de productos debe implementarse, pero en definitiva la bolsa, como centro de encuentro de vendedores y compradores, debe necesariamente contribuir a que todos sus potenciales participantes cuenten con las mismas posibilidades de información, de manera que se evite la manipulación e inadecuada distribución de las informaciones de mercado que allí se generen o recojan.

El concepto expresado anteriormente adquiere mayor relevancia cuando se trata de la comercialización de *commodities*. Ello es así por cuanto debe recordarse la característica oligopsónica de estos mercados, que se estructuran con un mayor número de vendedores que de compradores. Pero además, la importancia de la función informativa bursátil se potencia en economías de libre mercado, como las que están vigentes en nuestros países en estos tiempos.

La Función Informativa

Efectivamente, como es sabido en la actualidad, muchas de las economías de América Latina se caracterizan por la libertad y competencia con que se trabaja en sus mercados. Sin embargo, ello no implica necesariamente igualdad frente a la posibilidad de operar en un ámbito en el que existen riesgos notorios, como son los propios del negocio de *commodities*. En este sentido, el marco macroeconómico global en el que ha comenzado a desarrollarse la actividad desde comienzos de la década actual ha dejado en evidencia las desigualdades comparativas entre sectores y los perjuicios que los más débiles están soportando.

Mediante el adecuado cumplimiento de la función informativa, la bolsa debe buscar la racionalización y el ordenamiento del mercado en beneficio de toda la comunidad, facilitando la función de contralor que debe existir para mantener un adecuado equilibrio del interés general.

Disponibilidad y Suministro de Información

Para la consecución exitosa de los aspectos planteados en los párrafos anteriores, la disponibilidad y el suministro de información en tiempo y forma resulta fundamental y en ello el rol de la bolsa resulta clave.

¹ Presidente de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos (APBP) y Gerente de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, Argentina.

Aunque resulte reiterativo, es importante destacar que, cuando se habla de suministro de información, el concepto no se limita únicamente a precios, sino que ésta, que es una función trascendente para el desarrollo económico de un sistema comercial, tiene que ver también con otro tipo de información, como la referente a las tendencias del consumo, los niveles de oferta, las proyecciones del mercado, la situación climática, etc.

El primer inconveniente que se encuentra para el diseño de una adecuada estructura informativa es la resistencia natural de aquellos que advierten la posibilidad de resultar perjudicados respecto de su actual situación, con los cambios que se están tratando de introducir.

Dada la característica oligopsonica de estos mercados, la decisión adoptada por algunos de los compradores puede influir sobre el precio del mercado. Se trata de una posición en la que es difícil alcanzar un equilibrio estable, ya que las decisiones de los compradores están recíprocamente relacionadas. En estas circunstancias, pueden darse casos en que los compradores lleguen a acuerdos de distinto tipo para establecer los precios con cierto grado de discrecionalidad.

En este esquema, la importancia de la bolsa como entidad de registro y difusión de información, que ofrece la posibilidad de colocar en igualdad de condiciones a todos los operadores, resulta de singular trascendencia.

Con base en la información recogida y en la experiencia conocida para la consecución de este objetivo, es necesaria la colaboración del Estado, que debe dictar las normas que le permitan disponer al sector privado de las herramientas necesarias para dar cumplimiento en tiempo y forma a los mismos, lo que no implica su intervención directa en ellos.

El Rol de la Bolsa en el Suministro de la Información

Es evidente que existe cierta diversidad de criterio entre los diferentes agentes económicos que deben involucrarse en un sistema comercial basado en la existencia de un ente que concentra operaciones, como son las bolsas de productos. El estudio de los problemas en América Latina ha puesto de manifiesto que, en general, esa diversidad es una dificultad recurrente. La cuestión se basa en cuál es el rol que debe cumplir la bolsa de productos. En este sentido, hay que considerar que, a los diversos criterios técnicos que pudieren existir de parte de los especialistas, se suman los intereses comerciales que generan resistencia de aquellos menos proclives a presentar su libre desenvolvimiento comercial en un sistema de autorregulación institucional.

Al respecto es necesario tener presente que la vida y la permanencia de una bolsa de productos, cumpliendo con los objetivos básicos del sistema, dependen fundamentalmente de la necesaria unidad de objetivos que deben priorizar quienes en ella participan, así como también del rol que los estados le asignen como institutos activos de la estructura económica sectorial de cada nación.

Recuérdese que los procesos económicos desequilibrados que soportó la región promovieron, a partir de su recurrencia y agravamiento, profundas transferencias de ingresos intersectoriales e incluso intrasectoriales, que provocaron una progresiva carencia de ecuanimidad en la ecuación económica-financiera que da lugar a una operación comercial por un producto entre comerciantes por la oferta y comerciantes por la demanda.

Esta situación general rompe la armonía del íntimo y elemental deseo de cada comerciante de recibir lo que considere justo por su servicio.

En épocas de altos niveles de inflación o hiperinflación, altas tasas de interés, mercado cambiario con elevado grado de inestabilidad y profunda injerencia estatal en las decisiones económicas, los mercados naturalmente tienden a distorsionarse.

Sin embargo, la recurrencia en el tiempo de esta situación durante las pasadas décadas, generó una serie de "mecanismos" ajenos al sistema mismo y a su proceso productivo y comercial -entendiendo dentro de ellos la "paternalidad" ejercida por el Estado a través de sus diferentes formas de intervención- que permitían disimular gran parte de estas distorsiones, transfiriendo beneficios "teóricos" derivados de negocios aleatorios que, a su vez, provocaron una deformación o inexistencia de las verdaderas funciones de los agentes organizados que deberían haber intervenido, desvirtuando su encuadre dentro del sistema.

La experiencia profesional que se ha recogido en varios países de América Latina, permite detectar y concluir que el circuito informativo es uno de los aspectos del que se derivan las mayores insatisfacciones en materia de organización de un sistema comercial.

No obstante lo señalado, existe inquietud evidente en una amplia mayoría de los sectores involucrados, en la necesidad de producir un cambio en el actual enfoque que tiene la comercialización de productos, particularmente las materias primas. Dicho cambio debe llevar a un adecuado acompañamiento que contribuya a una fuerte expansión productiva en la región.

Respecto a este último punto, es necesario destacar que muy pocas bolsas de productos en el mundo han logrado una masiva concentración de compradores y vendedores en su ámbito. La agrupación en una bolsa de los distintos sectores que intervienen en el proceso de comercialización, tiene por fin la búsqueda del mayor equilibrio posible para hacer eficiente el proceso de formación de precios. En este sentido, cada país, debido a múltiples factores, tiene características específicas.

Sin embargo, debe asumirse que la concentración de operadores reales del mercado en una bolsa constituye un proceso de aprendizaje, debidamente fundamentado en la conveniencia económica y la seguridad transaccional. Por ello, para modificar las costumbres es necesario inducir nuevas actitudes dirigidas a satisfacer las necesidades del mercado. Los productores deben ser los primeros en comprender acabadamente la esencia sutil de este proceso. Crear disposiciones que fuercen a los operadores, aún en contra de la lógica económica, genera reacciones de difícil manejo.

La bolsa debe asumir que constituye un emprendimiento privado y que sus estrategias en materia de política institucional deben priorizar la satisfacción de las necesidades genuinas de los distintos sectores de la comercialización, por sobre los plazos o urgencias de los intereses particulares.

En consecuencia, una prioridad para el logro de mejoras en los sistemas comerciales es una amplia difusión, entre los sectores que influirán en su funcionamiento, de qué son los sistemas, cómo funcionan, qué función cumplen y quiénes intervienen en ellos.

La Función del Corredor

Analizando lo expuesto hasta aquí, surge con claridad que quien cumple una misión fundamental y habrá de ser clave para el desarrollo de la bolsa de productos y sus sistemas informativos es el corredor. En este tema hay que desarrollar una tarea de educación muy importante para dotar al sistema de las bases necesarias para que este protagonista principal se forme, de manera tal que pueda poner en funcionamiento el sistema. Es decir, el corredor de productos será, a no dudar, el engranaje básico o la columna vertebral de una bolsa y de su sistema informativo.

El corredor tiene funciones propias y bien definidas, consolidando con su participación una etapa específica del proceso comercializador. La presencia del corredor en las operaciones comerciales, no sólo evita la presencia física del vendedor y/o comprador de un producto determinado al ejercer su representación, sino que se convierte en vaso comunicante de ambos. La existencia de un corredor que actúa profesionalmente resultará fundamental para generar confianza en las partes que representa, de manera tal que su existencia habrá de permitir el "abrir" el sistema bursátil y poner a disposición sus informaciones a todos los sectores, más allá de la distancia física que tengan con el centro de operaciones. En este esquema, también el corredor debe convertirse en una fuente de asesoramiento y consulta para los compradores y vendedores, además de un apoyo administrativo.

Con base en lo expuesto, el corredor debe ser visto como un prestador de servicios que contribuye a generar riquezas y beneficios para todos los participantes del proceso comercial. Es por ello que es necesario descartar con eficiencia la idea que existe respecto de la intermediación.

Y en este punto, cabe hacer notar en forma sobresaliente que la valoración del costo de la utilización del corredor en los negocios no tiene que ser ponderada en razón de guarismo sino, fundamentalmente, en función de la eficiencia del servicio prestado. El corretaje como actividad habitual y profesional no puede ser ejercido en plenitud por improvisados ni por circunstanciales protagonistas. Requiere, por el medio altamente competitivo que son los mercados de productos, vocación, aptitud, experiencia y una eficiencia demostrable y comprobable en todos los actos del quehacer diario. Solamente por la acumulación de todas estas condiciones ha perdurado el corretaje en países como la Argentina y Estados Unidos, como etapa imprescindible de un proceso comercializador que, en su constante evolución y perfeccionamiento, lo hubiera desechado por inadecuado y contrario al logro de sus propósitos esenciales.

La Infraestructura Tecnológica

Además de la disponibilidad de información, el otro gran inconveniente que se encuentra para la implementación de un adecuado sistema informativo es aquel vinculado con la infraestructura en materia de tecnología, básicamente comunicaciones e informática.

Es evidente que en los últimos años los avances que se han registrado en ambos rubros han sido espectaculares, superándose las proyecciones más optimistas que se hacían al respecto. Hoy existen muchas posibilidades de acceder a tecnologías avanzadas en materia de comunicaciones e informática a costos razonables, en función de las ventajas que se obtienen mediante su utilización.

Antes de pasar a hacer un rápido recuento de la experiencia argentina en la materia, me parece oportuno hacer mención de algunas definiciones que expertos internacionales han efectuado en días recientes. Por ejemplo, Dan Tapscott, reconocido experto canadiense, ha manifestado que en poco tiempo la clave de la productividad estará asociada al uso efectivo de las nuevas tecnologías de la comunicación. Estas están cambiando la forma de hacer negocios, la economía y la sociedad.

Para muchos especialistas, en el corto plazo el equipo más importante de un establecimiento de campo será la computadora y el medio más efectivo para comunicarse hacia fuera de aquel ya no va a ser el teléfono, sino Internet, último medio de comunicación masiva desarrollado por el hombre, que además tiene costos inferiores a los de cualquier otro medio de comunicación.

En el nuevo marco económico que forman las tecnologías de la comunicación, se está registrando una convergencia entre tres tecnologías tradicionales: la computación; el transporte de datos (telefonía, satélites, radiodifusión) y la industria del contenido (entretenimiento, información).

Actualmente, ciento cincuenta millones de personas usan Internet y se espera que en el año 2005 sean más de mil millones de personas. Este es un sector económico nuevo en que todos los países tienen que participar. Para ello es necesario un entorno de telecomunicaciones abierto. Se trata de un gran desafío que todos los países deben enfrentar. Para avanzar en este ámbito no es excusa el ser un país en desarrollo. De hecho hay muchos países en desarrollo, como la Argentina, que están avanzando y en donde se están instrumentando alternativas de mucho interés, como vamos a ver ahora.

Comentarios y Propuestas

Una de las funciones clave de las bolsas es la de dar información del mercado. Los mercados agrícolas tradicionalmente son de tipo oligopsónico, lo que los hace muy imperfectos. La información es la mejor forma de tratar de equilibrar ese desbalance entre la oferta y la demanda.

Los sistemas de información enfrentan dos tipos de limitaciones. Una se relaciona con quienes poseen la información, hacen negocio con ella y no están dispuestos a entregarla para hacerla de público conocimiento. Desde este punto de vista, las bolsas constituyen una fuente de información muy importante, por la forma pública como se hacen los negocios. La otra limitación tiene que ver con la infraestructura mínima requerida para su recolección, análisis y difusión.

En ambos casos, se ha avanzado mucho; además, la revolución que ha generado Internet ha abierto nuevas fuentes, ha acortado distancias, ha facilitado su acceso y ha reducido su costo.

En la Bolsa de Buenos Aires se ha montado un sistema de telecomunicaciones que permite seguir en tiempo real cómo operan las bolsas, no sólo de Argentina sino de todo el mundo.

Los avances tecnológicos y la reducción de costos hace que la barrera de la infraestructura se esté solucionando, pero todavía no se ha logrado solucionar el problema de la disponibilidad de la información, por lo que se considera que las bolsas deben ser el núcleo del sistema, lo que es un desafío para las bolsas en particular y la APBP en general.

Sistemas de información sobre variables específicas que afectan el mercado existen en gran número en casi todos nuestros países. El problema radica en que cada fuente las publica en forma separada y no desea compartirlas para analizarlas en conjunto por la pérdida de identidad. Aquí es donde se requiere un gran esfuerzo.

La propuesta presentada va en ese sentido, es decir elaborar modelos de análisis, ordenar la información y montar un sistema de difusión que permita llegar a los que toman las decisiones de producir, exportar y elaborar.

Las bolsas, por su carácter de entidad de servicio público, deben ser el núcleo de los sistemas de información comercial en los países.

El IICA ha desarrollado un sistema de información y análisis de mercados que ha puesto en práctica en Costa Rica. Se considera que este puede ser la base para iniciar en las bolsas el montaje de un sistema de información que se interconecte con las otras bolsas.

En Chicago, en los años 1800-1840, no había sistemas de información de mercados, lo que era el principal obstáculo al comercio. Hoy, en cambio, el diseño e implantación de sistemas de información constituye el mayor trabajo realizado para progresar en las oportunidades de los negocios.

Existen dos tipos de información: hechos y perspectivas. Chicago actúa sobre los hechos. La bolsa está en permanente contacto con compradores y vendedores, con los centros de almacenamiento y los puntos de exportación; por eso se pueden dar informaciones sobre precios del mercado de contado, precios de futuros y bases (diferencias entre aprecio de contado y futuros).

**TRIBUNALES ARBITRALES:
SOLUCIONES DE CONTROVERSIAS EN OPERACIONES COMERCIALES
DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN BOLSAS DE PRODUCTOS**

Fernando Frávega²

Introducción

En el III Encuentro Continental de Bolsas de Productos, realizado en Cartagena de Indias, sobre la base del trabajo presentado por la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, se recomendó la creación de "un sistema de solución de controversias en el comercio de productos agrícolas en América, consistente en una red de tribunales arbitrales conformados por hombres de negocios experimentados e idóneos, evitando así la integración de tribunales estatales".

Dicho documento fue presentado para su análisis en el IV Encuentro, realizado en noviembre de 1996 en Río de Janeiro. Como resultado de la discusión y evaluación que se hiciera en él por parte de las diferentes bolsas integrantes de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos (APBP), así como de las recomendaciones que cada una de ellas efectuara, se ha elaborado este documento final que se somete a consideración en este V Encuentro.

Como se resolviera en oportunidad del IV Encuentro, una vez aprobado ese documento, se procurará el reconocimiento del Reglamento de Arbitraje Internacional por parte del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y la Organización de los Estados Americanos (OEA), en la respectiva esfera de competencia de dichos organismos.

El Reglamento de Arbitraje Internacional de la APBP entrará en vigencia en el comercio internacional que se lleva a cabo entre los comerciantes de los países cuyas bolsas de productos miembros de la APBP se hayan adherido al Reglamento y lo hayan rubricado.

Antecedentes en Materia de Arbitraje Comercial Internacional

En 1985, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) aprobó la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional, la que constituye una base sólida para la armonización y el perfeccionamiento deseados de las leyes nacionales. Regula todas las etapas del proceso arbitral, desde el acuerdo de arbitraje hasta el reconocimiento y la ejecución del laudo arbitral; y refleja el consenso mundial sobre los principios y aspectos más importantes de la práctica del arbitraje internacional.

Se adoptó entonces la forma de una Ley Modelo como instrumento de armonización, por el hecho de que facilita a los Estados proceder con flexibilidad a la preparación de nuevas leyes de arbitraje.

Así, en la medida en que los países se atengan al modelo, se contribuirá a la homologación a la que se aspira, lo que redundará en interés de quienes recurren al arbitraje internacional, que son fundamentalmente las partes extranjeras y sus abogados.

² Representante de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, Argentina.

Lógicamente, se parte del hecho fáctico de que las leyes nacionales suelen ser inadecuadas para los casos internacionales y de que existe una notable disparidad entre ellas. Algunas, por su antigüedad, equiparan el proceso arbitral a los litigios ante los tribunales judiciales. Otras no regulan todas las cuestiones pertinentes, por lo que pueden calificarse de fragmentadas. Finalmente, la mayoría de las leyes más modernas y completas se redactaron teniendo presente, aunque no exclusivamente, el arbitraje nacional.

La imposición de principios locales tradicionales a los casos internacionales no resulta deseable porque no se contemplan necesidades de la práctica moderna y, en muchos casos, se ven defraudadas las expectativas de las partes que recurren al arbitraje. En efecto, en las normas nacionales se pueden encontrar restricciones no previstas sobre cuestiones tales como la facultad de las partes de nombrar libremente los árbitros, o su interés de que las actuaciones arbitrales se substancien conforme a las normas procesales convenidas y sin más intervención judicial que la necesaria.

Los problemas y las consecuencias no deseadas, originadas por disposiciones imperativas o supletorias o por la falta de disposiciones pertinentes, se ven agravadas por el hecho de que las leyes nacionales sobre el proceso arbitral difieren ampliamente.

Esta disparidad es causa de preocupación en el arbitraje internacional, donde las partes tienen que enfrentarse a disposiciones y procedimientos extranjeros, con los que no se están familiarizadas. Esto resulta costoso y poco práctico, lo que suele afectar negativamente no sólo el desarrollo del proceso arbitral, sino también la propia elección de lugar del arbitraje.

Por las razones expuestas sintéticamente, la aprobación de una Ley Modelo con recomendación a los estados de su examen y paulatina adopción, respondió a las necesidades específicas del arbitraje comercial internacional y proporcionó una norma común con soluciones aceptables para partes de países y ordenamientos jurídicos diferentes, lo que redundó en un aumento de las posibilidades en cuanto a los lugares del arbitraje y facilita la substanciación de las actuaciones arbitrales.

Este documento resulta, en consecuencia, un antecedente de suma importancia para diseñar el sistema de solución de controversias a nivel de la APBP. Otra experiencia de real valor para este proyecto ha sido la de la Federación Internacional de Semillas (FIS), que cuenta con un sistema similar que ha dado excelentes resultados. Igualmente, en la República Argentina, las Cámaras Arbitrales de Cereales, organismos técnicos de aquilatada experiencia que actúan como tribunales de amigables componedores, dirimiendo litigios que se produzcan en el comercio doméstico de cereales y oleaginosos, acaban de consensuar el Reglamento General de Procedimientos moderno y actualizado, que aporta elementos interesados para el objetivo de este trabajo.

Bases para la Conformación del Sistema Panamericano de Solución de Controversias

De acuerdo con lo aprobado en 1995 en el III Encuentro Continental, el primer paso para la conformación del sistema sería la constitución de una red de tribunales de arbitraje nacionales. A tal efecto habrá que establecer:

- Cada bolsa de productos miembro de la APBP estará en condiciones de atender los servicios de arbitraje que se le demanden, con independencia de que sea o no una institución arbitral permanente. Aquellas bolsas de productos que cuenten con una Cámara Arbitral asociada o adherida podrán delegar en ella la conducción del proceso arbitral.

- En caso de que en un país hubiera más de una bolsa de productos miembro, podría optarse por coordinar entre ellas la organización del servicio de arbitraje en un único tribunal nacional, o, en su defecto, constituir tantos tribunales como entidades estén dispuestas a ofrecer el servicio. En este último supuesto, los particulares deberán especificar, en el acuerdo arbitral, el nombre de la entidad, además del país donde se desarrollará el arbitraje. En caso de silencio, la Secretaría General de la APBP será la que designe la bolsa nacional afiliada que realizará el arbitraje. Las entidades que actúen como tribunales de la Red Panamericana deberán contar con una lista de personas que podrían ejercer las funciones de árbitros, compuesta por un mínimo de tres y un máximo de diez integrantes, que estará a disposición de los interesados.
- Los integrantes de las listas de árbitros deberán acreditar el ejercicio de actividades directamente relacionadas con el comercio de productos agrícolas, subproductos y derivados, desarrolladas a título personal o en el carácter de mandatarios, representantes o integrantes de órganos de dirección o de gestión de sociedades comerciales o de asociaciones o entidades representativas de sectores comerciales asociados o adheridos, según el caso, a la bolsa de productos correspondiente.
- Las listas de árbitros y sus actualizaciones deberán ser comunicadas a la Secretaría de la Asociación Panamericana y a cada una de las bolsas de productos miembro. Cada entidad de la red podrá nombrar un secretario letrado que será el responsable de diligenciar el procedimiento establecido en el reglamento (recibir y dar uso a las demandas, efectuar las notificaciones, etc.), colaborar activamente con los árbitros designados, realizar las tareas que éstos le encomienden, llevar registro de las actuaciones del tribunal, cumplir con las formalidades legales tendientes al reconocimiento y ejecución de los laudos, disponer del cobro de las costas arbitrales y del pago de los gastos que origine el desarrollo del arbitraje, etc.

Características del Reglamento de Arbitraje de la APBP

Conformada la Red de Tribunales Nacionales, corresponde avanzar en la elaboración del Reglamento de Procedimientos de Arbitraje. Este cuerpo debería establecer un régimen especialmente adaptado al arbitraje internacional de operaciones comerciales sobre productos agrícolas o derivados, cuyos principios y soluciones procuren reducir los problemas y dificultades que originan las disparidades en las disposiciones nacionales. Paralelamente, el reglamento podrá servir para uniformar, actualizar y perfeccionar las normativas internas de cada una de las entidades miembros de la Asociación.

Las características salientes del régimen serían:

- a) **Ámbito sustantivo de aplicación:** El reglamento de arbitraje de la Asociación será aplicable, cuando las partes decidan voluntariamente someter al sistema de arbitraje la resolución de todas las controversias o ciertas controversias que hayan surgido o que puedan surgir entre ellas respecto de una determinada relación jurídica, contractual o no.
- b) **Competencia:** El sistema de arbitraje de la APBP tendrá competencia para intervenir en todas las cuestiones de índole comercial, contractuales o no; comprendiendo cualquier operación comercial de suministro o intercambio de productos agrícolas, subproductos, derivados o afines, o de servicios vinculados a la producción, comercialización o industrialización de los mismos, acuerdos de distribución, representación o mandato comercial; o cualquier clase de relación entre las partes vinculadas con dichas actividades.

El tribunal arbitral estará facultado para decidir acerca de su propia competencia, incluso sobre las excepciones relativas a la existencia o a la validez del acuerdo de arbitraje. A ese efecto, una cláusula compromisoria que forme parte de un contrato se considerará como un acuerdo independiente de las demás estipulaciones del contrato, y la decisión del tribunal arbitral de que el contrato es nulo no traerá aparejada de pleno derecho la nulidad de la cláusula compromisoria.

- c) **Carácter de la actuación:** El arbitraje será de amigables componedores (*ex aequo et bono*), actuando el tribunal en carácter de arbitrador, sin sujeción a formas legales, limitándose a recibir los antecedentes y documentos presentados por las partes, a solicitar las explicaciones que crea conveniente y a dictar laudo fundado sólo en conciencia.
- d) **Delimitación de la intervención judicial:** El reglamento procurará limitar la intervención judicial en el arbitraje. Esta característica, que acompaña la tendencia de las modernas leyes en la materia, se justifica porque las partes en un acuerdo de arbitraje adoptan deliberadamente la decisión de excluir la competencia judicial y prefieren la conveniencia práctica y la irrevocabilidad a prolongadas batallas judiciales.

Con este propósito el reglamento sólo preverá la intervención judicial en los casos de demanda de nulidad del laudo arbitral, la asistencia de los tribunales para la producción de pruebas y ejecución de medidas cautelares, el reconocimiento y ejecución de los laudos.

- e) **Acuerdo de arbitraje:** Se entenderá que las partes contratantes han aceptado el reglamento como parte de su propio acuerdo de arbitraje, cuando en éste se prevea el arbitraje a cargo de la APBP o conforme a su reglamento.

Según la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958), el acuerdo de arbitraje es el acuerdo por el que las partes deciden someter a arbitraje todas las controversias o ciertas controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto de una determinada relación comercial, contractual o no. El acuerdo podrá adoptar la forma de una cláusula compromisoria incluida en un contrato o de un compromiso independiente.

La cláusula compromisoria para el arbitraje de litigios futuros podría seguir el modelo recomendado por la Convención Interamericana de Arbitraje Comercial: "Cualquier litigio, controversia o reclamación provenientes de o relacionados con este contrato, así como cualquier caso de incumplimiento, terminación o invalidez del mismo, será resuelto por medio de arbitraje de acuerdo con el Reglamento de Procedimientos vigente en la fecha de este convenio. El tribunal de arbitraje decidirá como amigable componedor o "ex aequo et bono".

Si el contrato de las partes no contiene una cláusula relativa al arbitraje de litigios futuros, se podrá llegar a un acuerdo al respecto cuando se presente la controversia. La Asociación o el tribunal nacional proporcionará ayuda a las partes para que elaboren el convenio correspondiente.

El acuerdo de arbitraje deberá constar por escrito. Se entenderá, siguiendo a la CNUDMI, que el acuerdo es escrito cuando esté consignado en un documento firmado por las partes o en un intercambio de cartas, télex, telegramas u otros medios de

comunicación que dejen constancia del acuerdo, o en un intercambio de escritos de demanda y contestación en los que la existencia del acuerdo sea afirmada por una parte sin ser negada por otra.

Las partes tomarán en consideración la conveniencia de incluir en el acuerdo de arbitraje, sea una cláusula compromisoria o un convenio arbitral, lo siguiente:

- a) El número de árbitros será de ... (uno o tres).
- b) El lugar del arbitraje será ... (ciudad o país).
- c) El idioma o idiomas oficiales usados durante el proceso de arbitraje serán ... "
- d) En caso de silencio en cuanto a estos temas, se estará a lo siguiente: el tribunal se integrará con tres árbitros (uno nombrado por cada una de las partes y el tercero por la entidad nacional), elegidos de las listas registradas; el lugar del arbitraje será el país del vendedor; y el idioma que se empleará en las actuaciones será el oficial de ese país.
- e) Sustanciación de las actuaciones: Para una sustanciación equilibrada y eficaz de las actuaciones arbitrales, el reglamento de la Asociación deberá consagrar el principio básico de que deberá darse a las partes la oportunidad de ser oídas y hacer valer sus derechos. Esto se traducirá en la celebración de audiencias en la fase apropiada de las actuaciones, para la presentación de pruebas o para alegatos orales. De igual modo, para asegurar la objetividad e imparcialidad del tribunal, de todas las declaraciones, documentos o demás informaciones que una de las partes suministre al tribunal, se dará traslado a la otra parte.
- f) Costas del arbitraje: Las costas del arbitraje comprenderán los honorarios de los árbitros y la tasa de arbitraje, a los cuales se podrán agregar los costos de asesoramiento pericial o de cualquier otra asistencia requerida por los árbitros y otros gastos análogos. No integrará las costas el costo de representación y/o de asistencia letrada de la parte vencedora.

Planteada una demanda, la demandante deberá efectuar una provisión destinada a hacer frente a las costas del arbitraje, que serán calculados según el arancel que aprobará la Asociación. En el curso de las actuaciones se podrán requerir depósitos adicionales de las partes.

El arancel para el cálculo de los honorarios de los árbitros podrá prever un mínimo y un máximo, de modo que para su fijación definitiva dentro de esos límites, cada entidad miembro tome en consideración el tiempo empleado, la celeridad del procedimiento y la complejidad del litigio.

La Asociación podría adoptar para el cálculo de honorarios de los árbitros la previsión de un mínimo y un máximo, de modo que para su fijación definitiva dentro de esos límites, cada entidad miembro tome en consideración el tiempo empleado, la celeridad del procedimiento y la complejidad del litigio.

La Asociación podría adoptar para el cálculo de honorarios de los árbitros y de las tasas de arbitraje los aranceles establecidos por la Cámara de Comercio Internacional.

El laudo arbitral definitivo, además de la decisión sobre el fondo, liquidará las costas del arbitraje y decidirá cuál de las partes soportará su pago o en qué proporción se repartirán.

Organización del Arbitraje

Artículo 1

1. El arbitraje se realizará bajo el control de la correspondiente bolsa de productos miembro de la APBP. La bolsa de productos podrá solicitar que su cámara arbitral maneje los casos de arbitraje o los podrá manejar la misma bolsa de productos.
2. Cuando se le solicita a la bolsa de productos miembro que realice los arbitrajes, será considerada, conforme a esta normativa, como un tribunal de arbitraje, pudiendo designar para tal función a su cámara arbitral.
3. Cada bolsa de productos miembro le informará a la Secretaría General de la APBP el nombre y dirección de la bolsa de productos, según lo establecido en las normativas y costumbres de la APBP y estas normas de procedimiento.
4. Cada bolsa de productos miembro deberá confeccionar una lista de los árbitros en su país. Dichos árbitros deberán ser propietarios, directores, gerentes o representantes autorizados de empresas asociadas a dicha bolsa de productos.

Solo los árbitros que figuren en dicha lista podrán ser miembros de los comités de arbitraje. Junto al nombre de los árbitros, deberán figurar las categorías en las que son expertos para actuar como árbitros.

La lista de árbitros de cada país se deberá enviar a la Secretaría General de la APBP, y ésta la distribuirá a cada una de las bolsas de productos.

Carácter del Arbitraje

Artículo 1 bis

1. El arbitraje será de amigables componedores, actuando el tribunal de arbitraje en carácter de arbitrador, sin sujeción a formas legales, limitándose a recibir los antecedentes y documentos presentados por las partes, a solicitar las explicaciones que crea convenientes y presentados por las partes y a dictar laudo fundado sólo en conciencia.
2. En todos los casos, el tribunal de arbitraje decidirá con arreglo a las estipulaciones del contrato y tendrá en cuenta los usos y costumbres comerciales aplicables al caso.

Acuerdo de Arbitraje

Artículo 1 ter.

1. El acuerdo de arbitraje es un acuerdo por el que las partes deciden someter a arbitraje todas las controversias o ciertas controversias que han surgido o puedan surgir entre ellas respecto de una determinada relación comercial, contractual o no.
2. El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la forma de una cláusula compromisoria incluida en un contrato o la forma de un compromiso independiente.
3. Se entenderá que las partes han aceptado las Normas de Procedimiento de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos como parte de su propio acuerdo de arbitraje, cuando en éste se prevea el arbitraje por el sistema de la APBP, a través de sus bolsas de productos, de algunas de las bolsas de productos miembro o conforme a su reglamento.
4. El acuerdo de arbitraje deberá constar por escrito. Se entenderá que el acuerdo es escrito cuando esté consignado en un documento firmado por las partes o en un intercambio de cartas, télex, telegramas u otros medios de comunicación que dejen constancia del acuerdo, o en un intercambio de escritos de demanda y contestación en los que la existencia del acuerdo sea afirmada por una parte sin ser negada por la otra.
5. En caso de falta de definición en el acuerdo en cuanto al lugar del arbitraje, éste se celebrará en el país del vendedor.

Pedidos de Arbitraje

Artículo 2

1. Se deberán preparar siete copias de los pedidos de arbitraje y de toda correspondencia referida al arbitraje, y se enviarán por correo certificado a la bolsa de productos miembro acordada por las partes o, en su defecto, a la del país del vendedor.
2. Si en el país del vendedor no existe una bolsa de productos nacional afiliada a la APBP, el pedido de arbitraje deberá ser enviado a la Secretaría General de la APBP, que designará un tercer país que tenga una bolsa de productos nacional afiliada a la APBP, en el que se realizará el arbitraje.
3. El pedido deberá indicar:
 - a) Apellido, nombre, profesión y dirección del solicitante.
 - b) Apellido, nombre y dirección de la otra parte.
 - c) Los árbitros podrán solicitar que ambas partes presenten una copia certificada de su inscripción en el Registro de Sociedades, si están inscritas.
 - d) Un resumen detallado de los temas en discusión y el motivo del pedido.
4. El pedido deberá estar acompañado por un original y seis copias o fotocopias del contrato entre las partes y los originales y seis copias o fotocopias, de los demás documentos que la parte demandante desea utilizar como fundamento de su solicitud y que se utilizarán como evidencia.

5. La bolsa de productos enviará una copia del pedido y de los documentos adjuntos a la otra parte.
6. Si una solicitud no cumple con los requisitos enumerados, la bolsa de productos podrá otorgarle al solicitante un período adicional, que en ningún caso podrá superar los treinta días, para que complete la documentación.
7. El pedido de arbitraje deberá dirigirse a la bolsa de productos dentro de los plazos especificados, según se los define en las Normativas y Costumbres de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos para el Comercio Internacional de Productos.

Depósito

Artículo 3

1. Para garantizar el pago de los gastos del arbitraje se deberá realizar un depósito de mil dólares estadounidenses en la bolsa de productos, al momento de presentar el pedido.
2. Los árbitros podrán requerir un monto mayor como depósito, el cual deberá ser pagado dentro del plazo mencionado en la notificación que informe el nuevo importe.
3. Si el depósito solicitado por los árbitros no se realiza dentro del plazo estipulado, se considerará que la solicitud ha sido retirada, y la bolsa de productos le informará a la otra parte.

Nombramiento de Árbitros

Artículo 4

1. Una vez cumplidos los requisitos enumerados en los Artículos 2 y 3 de esta Normativa, la bolsa de productos le enviará la lista de árbitros mencionada en el Artículo 1, punto 4, a ambas partes.
2. Cada parte deberá nombrar un árbitro.
3. El tercer árbitro será elegido por la bolsa de productos.
4. Si alguna de las partes no nombra su árbitro dentro de los quince días hábiles posteriores a la fecha en que se le envió la lista de árbitros por correo certificado, ese árbitro también será nombrado por la bolsa de productos.

Recusación de Árbitros

Artículo 5

1. La recusación de un árbitro deberá realizarse según lo establece la legislación del país en el que se realizará el arbitraje.
2. Si alguna de las partes desea recusar un árbitro, deberá enviar un pedido fundamentado por escrito a la bolsa de productos competente.

3. La aceptación o rechazo de la recusación quedará a criterio del *árbitro interviniente*.
4. Si se acepta la recusación, la parte que había nominado al árbitro para el cual se presentó la recusación deberá nombrar un nuevo árbitro dentro de un plazo de quince días hábiles posteriores a la fecha en que se aceptó la recusación.

Proceso de Arbitraje

Artículo 6

1. La bolsa de productos deberá informar a ambas partes por carta certificada, con por lo menos quince días hábiles de anticipación a la fecha de la audiencia, el lugar y la hora en que se realizará la audiencia y los nombres de los árbitros.
2. La bolsa de productos invitará a las partes a asistir a la audiencia.
3. No se requiere una audiencia oral si las partes y el Comité Arbitral de la bolsa de productos así lo acuerdan.
4. Los árbitros por sí mismos, o ante un pedido justificado de alguna de las partes, podrán requerir que las partes presenten el caso por escrito antes de la audiencia; las disposiciones del Artículo 2, cuando correspondan, deberán ser cumplidas.
5. La bolsa de productos podrá nombrar un secretario para que asista a las sesiones.
6. Los árbitros serán responsables de emitir el laudo.
7. Cuando sea necesario, los árbitros podrán celebrar varias sesiones, deberán notificar a las partes o a sus representantes por escrito, de esta decisión.
8. Los árbitros podrán autorizar a las partes a que presenten o llamen testigos *si así fuera pertinente*.
9. Las discusiones sobre el caso y las manifestaciones orales deberán realizarse en una sesión formal.

Audiencia -Deber de Colaboración de las Partes-

Artículo 7

1. Las partes podrán asistir a la audiencia personalmente o podrán ser representadas por miembros de su propia bolsa de productos.
2. A pedido de los árbitros, las partes deberán proporcionar todos los detalles y la información requerida para el arbitraje.
3. Si una de las partes no cumple con lo requerido por los árbitros, al emitir su laudo, los árbitros podrán expresar sus conclusiones, según su mejor saber y entender.

Falta de Presentación de Documentación para la Explicación

Artículo 8

Si dentro del plazo establecido, alguna de las partes no presenta las explicaciones y muestras solicitadas por el tribunal, o no comparece en la audiencia, el laudo se basará en la documentación disponible.

Contrademanda

Artículo 9

1. El demandado tendrá derecho a formular una demanda contra el demandante, siempre que su denuncia esté basada en la misma relación comercial que dio lugar a la demanda original.
2. La contrademanda se deberá presentar ante la bolsa de productos dentro de los veintiún días corridos posteriores al envío del pedido de arbitraje original mencionado en el Artículo 2, so pena de no ser admitido, a excepción de los casos particulares que quedarían a criterio de los árbitros.

Retiro del Arbitraje y Acuerdo

Artículo 10

1. Un demandante podrá retirar su pedido de arbitraje, siempre que lo haga por escrito o por telegrama, y cumpla con las siguientes condiciones:
 - a) si la solicitud de arbitraje se retira antes de que los árbitros inicien su trabajo, el solicitante deberá pagar doscientos dólares estadounidenses más los gastos ya incurridos;
 - b) si la bolsa de productos ya ha informado a la otra parte, según se establece en el Artículo 6, el demandante deberá pagar cuatrocientos dólares estadounidenses, más los gastos en que se haya incurrido.
 - c) si la solicitud de arbitraje se retira el día en que se fijó la audiencia, pero antes de que se reúna el Comité, el demandante deberá pagar ochocientos dólares estadounidenses, más los gastos en que se haya incurrido.
 - d) si la solicitud de arbitraje se retira durante o después de la primera audiencia, el solicitante deberá pagar todos los costos del arbitraje.
2. Una vez presentada la defensa, no se podrá retirar el pedido de arbitraje, salvo que la otra parte, oralmente durante la audiencia o por escrito después de la audiencia, manifieste que acepta el retiro.
3. Los montos mencionados en el numeral primero de este artículo, se duplicarán para la instancia de apelación.
4. Los montos adeudados por el retiro del pedido de arbitraje se deducirán del depósito mencionado en el Artículo 3.

5. Si en el transcurso del arbitraje se llega a un acuerdo, el arbitraje se cerrará con un informe escrito que deberá estar firmado por los árbitros y las partes, y consignar la fecha y lugar del acuerdo, y la decisión sobre cómo se repartirán las costas.

El informe de acuerdo será enviado a las partes por correo certificado.

Laudo

Artículo 11

1. Los árbitros emitirán el laudo a su mejor saber y entender, de acuerdo con lo establecido en las Normativas y Costumbres de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos, y las demás condiciones acordadas por las partes del contrato, sin favoritismo hacia ninguna de las partes.
2. Los árbitros emitirán el laudo dentro de un plazo de cuatro meses a partir de la fecha de la primera audiencia.
3. Los árbitros podrán extender su permanencia en el cargo por período de dos meses, si entienden que existen circunstancias excepcionales que requieren esta extensión.
4. Los árbitros llegarán a una decisión por mayoría de votos.
5. El laudo arbitral deberá incluir:
 - a. el nombre de las partes;
 - b. el nombre de los árbitros que emitieron el laudo;
 - c. la descripción del conflicto;
 - d. la descripción de los hechos, la sentencia y los fundamentos de la sentencia;
 - e. las cosas y a quién se asignan;
 - f. el lugar y fecha del laudo;
 - g. la firma de los árbitros;
 - h. toda información necesaria para dar validez al laudo, de acuerdo a los requisitos del país en que se emitió.
6. Los árbitros redactarán el laudo conforme a lo dispuesto en las Convenciones de Ginebra y de Nueva York.
7. Los laudos arbitrales que no fueron apelados y los laudos de la instancia de apelación son legalmente obligatorios y ejecutorios para las partes.
8. Los árbitros deberán emitir por lo menos cinco copias firmadas del laudo. Con la mayor brevedad, la bolsa de productos deberá enviar una copia por correo certificado a cada una de las partes y a la Secretaría General de la APBP. Una copia se utilizará para cumplimentar los requisitos legales del país en que se realizó el arbitraje, y otra copia se guardará en el archivo de la bolsa de productos miembro bajo cuyo control se realizó el arbitraje.

Corrección e Interpretación del Laudo.

Laudo Adicional

Artículo 12

1. Dentro de los treinta días siguientes a la recepción del laudo:
 - a) Cualquiera de las partes podrá pedir al tribunal de arbitraje que corrija en el laudo cualquier error de cálculo, de copia o tipográficos o cualquier otro error de naturaleza similar.
 - b) Cualquiera de ellas podrá pedir al tribunal de arbitraje que dé una interpretación sobre un punto o una parte concreta del laudo.

Si el tribunal de arbitraje estima justificado el requerimiento, con notificación a la otra parte, efectuará la corrección o dará la interpretación dentro de los treinta días siguientes a la recepción de la solicitud. La interpretación formará parte del laudo.

2. El tribunal de arbitraje podrá corregir cualquier error del tipo mencionado en el inciso a) del párrafo 1) del presente artículo por propia iniciativa, dentro de los treinta días siguientes a la fecha del laudo.
3. Dentro de los treinta días siguientes a la recepción del laudo, cualquiera de las partes, con notificación a la otra parte, podrá pedir al tribunal que dicte un laudo adicional respecto de reclamaciones formuladas en las actuaciones pero omitidas en el laudo. Si el tribunal de arbitraje estima justificado el requerimiento, dictará el laudo adicional dentro de los sesenta días.
4. El tribunal de arbitraje podrá prorrogar, de considerarlo necesario, el plazo en el cual efectuará una corrección, dará una interpretación o dictará un laudo adicional con arreglo a los párrafos 1 ó 3 del presente artículo.

Irrecurribilidad e Impugnación del Laudo

Artículo 13

1. El laudo que dicte el tribunal de arbitraje será irrecurrible. Sin perjuicio de ello, podrá demandarse judicialmente su nulidad dentro de los treinta días de notificado, en la forma y por las causales previstas en las normas legales vigentes en el país en el que se celebró el arbitraje, las que deben interpretarse restrictivamente. La impugnación judicial por nulidad no suspenderá la ejecución del laudo, salvo que este efecto sea expresamente atribuido por la legislación aplicable.
2. El recurrente deberá comunicar al tribunal de arbitraje la interpretación de la impugnación, denunciando su radicación, dentro de los cinco días de deducida.

Suma Adeudada -Costas-

Artículo 14

1. En la medida de lo posible, la suma adeudada a la bolsa de productos o a la APBP por el arbitraje, será deducida del monto pagado que les hubiere pagado el demandante.
2. La bolsa de productos o la Secretaría General de la APBP podrá solicitar el pago de un monto adicional durante el arbitraje.
3. Si una de las partes ya ha pagado las costas del arbitraje, el laudo determinará en qué medida le serán reembolsadas.
4. De acuerdo con lo establecido en el párrafo 1, el laudo determinará la forma en que la parte que debe reembolsar a la otra parte por las costas, cancelará su deuda.

Costas - Gastos - Honorarios

Artículo 15

La suma que se le debe pagar a la bolsa de productos o a la APBP por el arbitraje podrá incluir:

- a) las costas y los gastos de la bolsa de productos, de la APBP, de los árbitros y del secretario;
- b) los honorarios de los árbitros y del secretario.

Laudo Arbitral -Incumplimiento-

Artículo 16

Cuando una de las partes no cumple con lo dispuesto en el laudo arbitral, la otra parte informará del incumplimiento a la Secretaría General de la APBP, que a su vez notificará a todas las bolsas de productos miembro, las que deberán informar a sus miembros.

Carácter Obligatorio para las Partes

Artículo 17

Las disposiciones de esta normativa son obligatorias para las partes, siempre que no exista ningún acuerdo especial por escrito en contrario.

Eximición de Responsabilidades

Artículo 18

En ningún caso la bolsa de productos, los árbitros, las bolsas de productos miembro y la Secretaría General de la APBP serán responsables ante las partes por daños que puedan surgir de la aplicación de estas normas.

SISTEMA DE INFORMACIÓN DE PRECIOS Y MERCADOS

Joaquín Arias Segura³

Introducción

Uno de los grandes retos que enfrenta la agricultura de hoy es la toma de decisiones oportuna y ágil, para la cual el gestor agroempresarial o el diseñador de políticas debe procesar grandes cantidades de información en forma rápida. El ambiente altamente competitivo exige que esa información se obtenga utilizando mecanismos formales (un sistema) y con el mayor valor agregado posible (análisis). Un sistema de información adecuado potencia el pensamiento estratégico y apoya en la definición de políticas y la gestión agroempresarial.

El problema que se enfrenta no es la falta de información, sino más bien el exceso, el cual puede resultar en una productividad baja de la información (suponiendo que la productividad se pueda medir), ya que mayor cantidad de información puede ser un arma de doble filo: puede ayudar en el uso más eficiente de los recursos escasos o ser una fuente de confusión. La información disponible en Latinoamérica, proveniente principalmente de agencias de gobierno, se encuentra dispersa y no llena las necesidades diarias de compradores y vendedores. Los sistemas existentes son de carácter informal, sin estructura, fragmentados, sin estándares uniformes y sin procedimientos de validación de datos.⁴

Un problema potencial es buscar el balance de la participación entre organizaciones privadas y públicas en la prestación de servicios de información. Por un lado, difícilmente se le puede clasificar a la información como un bien privado o de mercado. Una vez que el servicio existe, beneficia a muchos (participantes o no del proyecto), y resulta muy costoso para un solo individuo u organización (unidades de políticas en los países, organización de productores, etc.) crear un sistema que, además de los datos de su propia organización, incluya los de toda la industria y de su ámbito de acción. Por otro lado, una mezcla apropiada de servicios de información públicos y privados puede minimizar los intentos para alterar la calidad y el valor de la información.

Este artículo se ocupa del tema específico de información de precios y mercados. El descubrimiento eficiente de precios en el mercado depende, en gran medida, de la existencia de un sistema de información que estimule la comercialización y la competencia. La falta de información del mercado conduce a la generación de márgenes excesivos de ganancia en el proceso de comercialización, encareciendo los productos de consumo final, sin que necesariamente los productores reciban precios acordes con la situación de la oferta y la demanda.

El proceso de globalización e integración de mercados exige el conocimiento oportuno del comportamiento tanto de los mercados domésticos como internacionales. Las facilidades que ofrece Internet permiten que los mercados estén conectados a los servicios de información que cada uno ofrece en forma individual. Esto incentiva la competencia y el comercio internacional, y promueve que los países descubran sus ventajas comparativas.

³ Especialista en el Área de Políticas y Comercio del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

⁴ Agriteam Canada Consulting Ltd. Information Systems Analysis. Octubre, 1997.

Partiendo de las necesidades sentidas por organizaciones públicas y privadas en América Latina, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) ha venido desarrollando un sistema inteligente de información que puede ayudar a organizar grandes cantidades de datos que la misma organización (pública o privada) genera o recibe de diferentes fuentes. En este artículo se pretende explicar los mecanismos que se utilizan para mejorar el acceso, análisis y difusión de información, contribuyendo a mejorar la productividad agroempresarial.

Características del Sistema

Para el procesamiento rápido de información, el sistema de información de precios y mercados del IICA reúne una serie de características cuyo fin es darles mayor valor agregado a los datos y difundir resultados de análisis en forma oportuna:

- Los datos están organizados en series de tiempo; de lo contrario sería prácticamente imposible realizar análisis rápidos para la toma de decisiones. Esta tarea de generar series de tiempo es responsabilidad de las instituciones encargadas de capturar los datos y el IICA sólo contribuye mediante la facilitación los instrumentos para que esto se haga en forma continua y automática. Por ejemplo, el Programa Integral de Mercadeo Agropecuario en Costa Rica (PIMA-CENADA) captura y valida los precios y volúmenes comercializados e, inmediatamente y en pocos segundos, actualiza las series de tiempo que distribuye a las distintas organizaciones demandantes de esa información.
- Los datos son estacionales, que para el caso de precios significa disponer de series con periodicidad diaria, semanal y mensual. Al mismo tiempo dispone de series mensuales de flujos comerciales, que dada la naturaleza estacional tanto de la agricultura como de los aranceles internacionales, es la única forma de realmente determinar oportunidades comerciales en distintos mercados.
- Las bases de datos están integradas de manera que el analista pueda realizar comparaciones entre distintas variables, como por ejemplo comercio, producción, consumo y precios, o comparaciones de una variable en distintos mercados. En esto juega un papel sumamente importante el hecho de que cada institución maneje sus datos siguiendo un estándar y así facilitar el intercambio de la información entre instituciones de distintos países. La combinación de datos que están en distintos formatos confunde a los usuarios y disminuye grandemente su utilidad.
- En lo que se refiere al comercio es de gran relevancia contar con información cualitativa estratégica, sobre lo que compete a la agricultura en apoyo a las negociaciones comerciales, en temas como el estado de las negociaciones comerciales y ejecución de tratados que se están negociando, documentos de convenios de integración y libre comercio y su estado, barreras al comercio (medidas sanitarias y fitosanitarias), normas y barreras técnicas al comercio, y soluciones de diferencias.
- El sistema permite combinar las tareas de manejo de datos, análisis y difusión de resultados en forma automática. Para valorar lo que esto significa, hay que recalcar que no se trata de colocar datos en Internet o crear informes sin ningún valor agregado, ya que esto dificulta el uso inmediato de la información por el usuario final. En este sentido, Internet es solamente un medio de difusión de información y depende, en consecuencia, de sistemas que puedan realizar las tareas mencionadas en forma rápida y con la mínima

intervención humana, a fin de evitar errores y los comunes atrasos en los servicios de Internet.

- El sistema es abierto y crece en forma exponencial. Esto quiere decir que, a partir del momento que una organización tiene nuevos datos, todos los instrumentos de extracción y análisis pueden ser utilizados en forma inmediata, potenciando así su capacidad de análisis y de respuesta a la demanda de los usuarios por servicios informativos.

Indicadores Analíticos

El módulo de análisis de datos contiene una serie de programas para el cálculo de indicadores analíticos que se van adaptando a las necesidades de los usuarios. Dada la naturaleza distinta de los datos sobre precios y flujos comerciales, estos se analizan aquí en forma separada.

Información sobre precios

La presencia del IICA en todos los países de las Américas facilita tener un sistema para el acceso interactivo de precios diarios, semanales y mensuales de todos los países que desean participar. El interés de cada país de disponer de datos actualizados de otros países, además de las facilidades de análisis que el sistema ofrece, ha permitido que muchos de ellos acepten manejar sus datos, cumpliendo con los requisitos que arriba se citan y siguiendo el principio de la reciprocidad, de manera que el costo de obtener información de otros mercados es mínimo. En un ambiente de apertura e integración de mercados, los países sólo se benefician compartiendo sus datos y olvidándose del viejo mito de que la información es poder. El poder lo tiene quien posea datos de todos los mercados de interés, incentivando la transparencia y formación eficiente de precios.

El sistema que el IICA promueve permite que cada institución participante pueda:

- Validar y actualizar series de tiempo automáticamente. Esto quiere decir que vía Internet o correo electrónico viajan archivos de actualización de precios (lo mismo aplica para comercio); y cada organización participante posee los instrumentos para actualizar el sistema en pocos segundos y realizar los análisis que considere pertinentes.
- Realizar análisis rápidos para monitorear cambios en los mercados. Se pueden ir incorporando nuevos instrumentos de análisis respondiendo a las necesidades del campo. Cuando se mostró el sistema en la Región Huetar Norte de Costa Rica, la primera reacción fue si el sistema podía hacer proyecciones de corto plazo que ayuden a tomar decisiones de siembra, cuando no se conocen los precios de venta de los productos. Debido a esa demanda, el sistema ahora ofrece proyecciones de precios a seis meses.
- Disponer de los mecanismos de difusión rápida de datos y resultados. El mejor ejemplo de esto es la Red de Información Agropecuaria de Costa Rica (INFOAGRO), a la cual personas autorizadas de las distintas organizaciones públicas y privadas transfieren diariamente información actualizada sobre precios; esta red es consultada desde los lugares más remotos del país.

Algunos ejemplos del tipo de análisis de precios que el usuario del sistema puede realizar son:

- **Determinar tendencias en términos nominales y reales.** Un usuario puede encontrar que el precio de su producto está creciendo, pero no lo suficiente para compensar los efectos de la inflación y al menos que mejoren los rendimientos de la finca, o disminuya sus costos por unidad de producto vendido, sus ingresos reales estarían cayendo.
- **Determinar la estacionalidad y los ciclos de los precios.** La mayoría de productos agrícolas muestra una estacionalidad marcada en los precios, pero pocos productos se comportan regularmente (a excepción de la mayoría de cultivos perennes); de ahí la importancia de monitorear constantemente los cambios en la estacionalidad para determinar el mejor momento de venta. Esto es aún más importante cuando se conoce que los precios en otros países muestran estacionalidades distintas, convirtiéndose este factor en una oportunidad valiosísima para obtener mejores precios. Otro factor relevante son los ciclos tan comunes en los precios de productos agrícolas, provocados en la mayoría de los casos por el conocido fenómeno de la telaraña. Muchos productos presentan precios bajos o altos en ciclos de tres hasta cinco años, dependiendo del tiempo de reacción de productores que decidieron retirarse por condiciones adversas en el mercado y que, después de un tiempo, deciden producir de nuevo provocando cambios bruscos en la oferta y precios.
- **Realizar proyecciones de corto plazo.** Una característica importante del negocio agrícola es que existe mucha incertidumbre sobre el precio de venta de un producto en el momento en que se debe tomar la decisión de qué sembrar y cuándo sembrar. De ahí la demanda tan generalizada de proyecciones de corto plazo, que aun cuando no predicen un precio con cien por ciento de certeza, ayudan a tener una idea del riesgo financiero asociado a la decisión de producir un determinado bien.
- **Medir el efecto de los alimentos en la inflación nacional.** Este instrumento de análisis ha mostrado ser muy útil para diseñadores de políticas, ya que permite determinar si los cambios en los precios se deben a la estacionalidad propia del producto o a efectos de políticas como aranceles y subsidios a la producción. INFOAGRO muestra en detalle la inflación mensual y acumulada y el efecto negativo o positivo de cada alimento sobre el índice de precios al consumidor de Costa Rica. Este también es un ejemplo de cómo en unos pocos minutos se realizan las tareas de actualización de las series de tiempo, análisis y difusión de resultados (por medio de INFOAGRO), sobre el efecto inflacionario que tienen, mes a mes, todos los productos alimenticios de la canasta básica.

Estos instrumentos de análisis son solo ejemplos de una lista que cada día irá creciendo. Lo importante del sistema es que cualquier conjunto de datos que se agregue puede hacer uso de estos instrumentos y que, en el momento en que un analista incorpore una nueva rutina de análisis, ésta estaría disponible para todos los que trabajen con el sistema. Note que hay analistas y hay usuarios, por lo tanto, los usuarios accesan información ya procesada y lista para la toma de decisiones.

Información sobre flujos comerciales

Los flujos de comercio también deben ser manejados en series de tiempo a un nivel de detalle de ocho a diez dígitos del sistema armonizado, dependiendo del país. Las tareas más importantes que cada organización debe realizar en forma periódica son: transformación de datos a series de tiempo, actualización mes a mes de las series y creación de nuevos instrumentos de análisis según progresa la demanda. El IICA facilita los instrumentos para realizar estas tareas en forma automática y, de esta forma, asegura que los flujos de comercio

de distintos países estén disponibles para todos en un mismo formato y listos para realizar análisis.

Es importante señalar la importancia de compartir datos sobre flujos comerciales de distintos países. Con el propósito de determinar la competitividad de un producto específico en el mercado internacional, es imperante disponer de información sobre la demanda y la oferta. La oferta según destino de un producto nos muestra quiénes están compitiendo por ese producto, y la información de cada país demandante nos muestra con quiénes se está compitiendo en el mercado meta. Aun cuando un país destinara toda su oferta exportable a un solo país, éste necesitaría información de otros países para determinar las alternativas de exportación y reducir el riesgo.

Aquí sólo se enumeran algunos instrumentos de análisis del comercio que algunos denominan análisis sobre competitividad revelada, ya que el mercado revela qué tan competitivo es un país, una vez que se encuentra vendiendo en un mismo mercado junto con otros países. Estos indicadores son de mucha relevancia a la hora de terminar el potencial de entrada a un nuevo mercado y para evaluar el desempeño de un país en un mercado específico. El sistema le permite al usuario:

- Determinar las ventanas u oportunidades comerciales. Se debe tener presente que los datos son mensuales y que el usuario puede ver cuáles son los meses de mayor demanda de un producto y cómo está respondiendo el país a las oportunidades que el mercado ofrece. Es interesante, por ejemplo, ver cómo el mercado de importación de frutas frescas de los Estados Unidos muestra una estacionalidad muy distinta entre productos, y que si miramos sólo un producto, notamos cómo los principales proveedores de ese producto entran al mercado la mayoría de las veces en distintos momentos, evadiendo la competencia de precios. Esta información es de suma importancia, si el país desea evaluar la posibilidad de exportación y posiblemente competir con países que ya tienen trayectoria en ese mercado.
- Calcular índices de desempeño de las exportaciones (importaciones) de un producto agrícola. El punto de referencia para el cálculo de estos índices lo define cada usuario y su interpretación difiere según sea el caso. Por un lado, si el índice de desempeño de un producto cualquiera se calcula tomando como referencia el comportamiento del total agrícola exportado (importado), entonces el índice es un indicativo del dinamismo del producto en el mercado interno, al competir por recursos escasos. Así por ejemplo, si el índice de desempeño de las exportaciones de un producto es mayor que uno, el producto está ganando participación en el grupo de exportaciones agrícolas del país y necesariamente otros productos estarán perdiendo mercado. Por otro lado, si el cálculo del índice de desempeño de un producto de exportación (importación) se hace tomando como referencia el total que otros países o regiones exportan (importan) a un mismo mercado meta, entonces estamos hablando de dinamismo en el mercado internacional. En este caso un índice mayor a uno indica que el país aumenta su participación de mercado en deterioro del desempeño de otro u otros países. Estos dos ejemplos sirven para ilustrar la flexibilidad

que el sistema ofrece para el cálculo de indicadores, según sean las necesidades del analista/usuario.

- Calcular índices de especialización comercial por producto. Este índice es un indicador del grado de penetración que un producto tiene en el mercado mundial. Si el producto de exportación tiene un peso relativamente alto con respecto al total agrícola exportado y al

mismo tiempo tiene una participación alta en las exportaciones que una región o el mundo realiza a un mercado meta, entonces el índice de especialización daría significativamente mayor a uno, mostrando que al país se le puede considerar "grande" o "importante" en el comercio internacional de ese producto.

- Calcular índices de respuesta a la demanda internacional de productos agrícolas. Si un país quiere realmente posicionarse en el mercado internacional, debería estar exportando productos para los que existe una demanda creciente. De esta forma, es posible desagregar la demanda de importaciones agrícolas de un país en segmentos de alto, mediano, bajo y nulo dinamismo, de acuerdo con los indicadores de desempeño mencionados anteriormente. Luego se puede calcular el porcentaje de las exportaciones que un país ubica en cada una de esas categorías. Idealmente, la mayoría de las exportaciones del país deberían ubicarse en las categorías de alto y mediano dinamismo, mostrando que éste responde bien a la demanda internacional y que sus ingresos por concepto de exportaciones son sostenibles.

Claramente muchos de estos indicadores no van a ser utilizados por agricultores pequeños que soliciten información, pero sí por extensionistas, inversionistas y consultores que deben determinar la factibilidad de la producción y exportación de un producto para el que existe potencial en una región específica. Es importante puntualizar que el mercado es altamente dinámico y que estos indicadores pueden variar mes a mes, y de ahí que sea de extrema importancia que el sistema pueda realizar estos cálculos en forma automática, y para los periodos que el analista considere que reflejan mejor las condiciones del mercado. El lector puede acceder el sitio web <http://www.INFOAGRO.go.cr>, en el cual encontrará algunos ejemplos de este tipo de análisis, listos para ser impresos.

Difusión de la Información

El IICA ha participado activamente, junto con el sector agropecuario costarricense, en el establecimiento de la red de información agropecuaria (INFOAGRO: <http://www.infoagro.go.cr>). En este proceso se han acumulado conocimientos y técnicas para llevar información agrícola a todos los sectores de la economía, incluídas las comunidades rurales. El proceso ha significado poner a disposición del sector información estratégica (datos más análisis), en forma periódica y oportuna. Como componentes de INFOAGRO están la Red de Información de Mercados (MERCANET: <http://www.infoagro.go.cr>), y el servicio de mercados del Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA: <http://www.infoagro.go.cr>, sección de mercados mayoristas), donde el IICA ha colaborado proporcionando instrumentos de análisis y mecanismos de comunicación de bajo costo. Un proceso similar al de Costa Rica se inició en el mes de setiembre de 1998, orientado al establecimiento de una red de información agrícola en Venezuela, la cual luego se extendería a los demás países.

El trabajo para establecer dicha red de información se enmarca en tres tareas principales: i) organizar el sector para determinar las fuentes y necesidades de información, ii) crear la infraestructura o plataforma que permita la coordinación entre instituciones y el acceso interactivo a la información desde y hacia las comunidades rurales y finalmente, y iii) velar por la calidad y oportunidad de la información, de manera que satisfaga las necesidades tanto de gestores de políticas como de agentes involucrados en la inversión, producción y comercialización agrícola. La información sobre precios y mercados en INFOAGRO es sólo una pequeña parte de la oferta de información que tantas organizaciones públicas y privadas del sector agrícola de Costa Rica se han dispuesto a brindar, donde los temas van desde tecnología, sanidad vegetal y animal, uso potencial del suelo, carreteras, ríos, formación de productos para la exportación, agricultura orgánica, etc.

Resumen

Descritas las potencialidades del sistema, se presenta a continuación una síntesis de su estructura, mediante la cual se describen los mecanismos que el sistema combina:

- **Manejo de datos.** Está constituido por rutinas automatizadas que permiten la captura de datos, validación y generación de series de tiempo con diferentes periodicidades (diaria, semanal, mensual y anual), según sea el carácter de la información (sobre producción, precios y comercio, entre otros). Cabe destacar que son las propias organizaciones las que ejecutan este trabajo, pues el IICA sólo aporta la base instrumental.
- **Análisis.** Este mecanismo se orienta a apoyar a los productores y a los agroindustriales para que sean competitivos, tanto en el mercado nacional como en el internacional; para ello ofrece, por ejemplo, una serie de herramientas de análisis sobre tendencias, ciclos y estacionalidad de los precios, así como para el análisis de la estructura y desempeño del comercio, según fuente y destino, y sobre el grado de penetración de un producto en el mercado internacional.
- **Comunicación de resultados.** Este mecanismo permite transmitir a la red los resultados analizados.

NUEVOS INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DEL MERCADO BURSÁTIL DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Jairo Hernando Arias Puerta⁵

Introducción

Quienes participamos en los negocios bursátiles de productos agropecuarios, sea como administradores, gerentes, accionistas, dueños de puestos, comisionistas o corredores, tenemos como paradigma las actividades que realizan bolsas líderes como la Chicago Board of Trade, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, la Chicago Mercantile Exchange y algunas otras que se han creado en los últimos años en el mundo desarrollado. El alcanzar los niveles de desarrollo de estas organizaciones es la meta de nuestras bolsas de productos.

En la mayoría de los países latinoamericanos, el volumen de las transacciones bursátiles enfrenta limitaciones que surgen de las particularidades de nuestro sector productivo, entre las cuales hay que destacar el alto peso específico de la economía campesina, dentro de la oferta de alimentos, el predominio de los bajos niveles de desarrollo tecnológico, y el escaso grado de madurez de los mercados, que no permite la fácil consolidación de instituciones modernas; estas particularidades contrastan con la situación de los países desarrollados que utilizan altas tecnologías de producción y modernos sistemas de comercialización, por lo cual estamos lejos de poder alcanzar lo logrado en más de un siglo por las bolsas del Norte y el Sur del continente.

Sin embargo, esta circunstancia no es óbice para que en las bolsas de productos se desarrollen mecanismos comerciales, que constituyan una opción financiera complementaria de las tradicionales actividades de compra y venta de productos, que nos permita avanzar hacia lo logrado por nuestros paradigmas, de una manera y por una vía, distintas.

En la consolidación de estas opciones, deben cumplirse algunos requisitos básicos, como lo es la existencia de mecanismos de solución de controversias, como las cámaras arbitrales, que constituyen elementos indispensables de soporte, no sólo para los negocios de disponibles, sino para los negocios de derivados financieros, ligados con ellos. Si estos instrumentos pueden actuar como tribunales de carácter transnacional, compartiendo la filosofía de las cámaras locales, se puede ampliar la cobertura de las transacciones a una región y así superar los límites de los países.

En el caso particular de Colombia, en donde la banca comercial tiene un margen de intermediación que fluctúa entre el 9% y el 11% sobre las tasas pasivas, el financiamiento bancario para el sector agropecuario resulta muy costoso para el usuario y de escaso interés para la banca, dados los altos riesgos inherentes, que se incrementan por la baja capacidad para absorber los costos del crédito de parte de agricultores y agroindustria.

Con el fin de encontrar soluciones alternativas a la disponibilidad de crédito institucional y a la pérdida de las mercancías de su valor como garantía del mismo crédito, la Bolsa Nacional Agropecuaria se abocó a la tarea de buscar y desarrollar alternativas de financiamiento, en procura de recursos más baratos y de mayor celeridad, para así avanzar en el camino hacia el

⁵ Gerente General de la Bolsa Nacional Agropecuaria (BNA) de Colombia.

mercado de futuros y opciones, en el entendido de que previamente deberá consolidarse el mercado de físicos.

En muchos de los países de América Latina, el concepto del manejo del riesgo por variación de los precios, por intermedio de los mercados de derivados, es un elemento ajeno a nuestra idiosincrasia, o se encuentra en una etapa muy incipiente dentro de la cultura comercial; además, los mercados de capital y accionario, exceptuando los casos de Brasil, Argentina y México, están poco consolidados.

El desarrollo de nuevos instrumentos de financiación de la comercialización, que constituye un esfuerzo encaminado hacia la modernización de los mercados, establece la posibilidad de encontrar nuevos servicios para los clientes del sector agropecuario, nuevas líneas de acción para los comisionistas y un mayor ingreso para fortalecer las bolsas.

Queremos hacer una presentación sucinta de algunos instrumentos posibles de desarrollar de manera rápida en las bolsas emergentes, siempre y cuando el mercado de disponibles presente un nivel de desarrollo, que permita disponer de información confiable de precios y que la supervisión de las autoridades permita garantizar la existencia y la conservación de la calidad de los productos, en los almacenes de depósito. Algunas de estas ideas se presentaron por parte de los representantes del Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), en el I Encuentro Panamericano de Bolsas de Productos, realizado en Buenos Aires.

Operaciones de Reporto sobre Certificados Representativos de Mercancías

En Colombia, los esfuerzos iniciales se han orientado hacia el desarrollo de un instrumento financiero, en el marco de las operaciones amparadas con los Certificados de Depósito de Mercancías (CDM), llamadas "operaciones repos". Esta modalidad consiste, en esencia, de la colocación en el mercado de estos certificados por parte de los puestos de bolsa, con el pacto de recompra del tenedor original al inversionista que coloca sus recursos en estos papeles, y con la garantía de la liquidación financiera de la operación, incluso si hay incumplimiento del propietario de la misma al vencimiento del plazo pactado.

Confluyen en la negociación de los CDM, a través de operaciones REPO, dos circunstancias importantes: por una parte, la necesidad de buscar nuevos mecanismos de financiación para el sector agropecuario, dadas las particularidades de los créditos otorgados por la banca comercial, nada favorables para el sector agropecuario, según se expresó, y por otra parte, la existencia de importantes cantidades de recursos, que provienen de fuentes sanas y que pueden colocarse en operaciones seguras y rentables, estableciéndose así un puente entre los inversionistas urbanos y el sector agropecuario. La unión de estos dos intereses es la razón para que estos negocios tengan una alta posibilidad de éxito.

Los recursos que se obtienen con la colocación de estos certificados, que se emplean en el financiamiento que demanda el almacenamiento de productos, permiten a la agroindustria la obtención de capital de trabajo, amparado en sus inventarios, a un costo financiero razonable. Este mecanismo es alternativo al uso de los bonos de prenda o *warrants* utilizados por los bancos.

En años anteriores, las operaciones de reporto sobre CDM, no habían tenido plena aceptación por parte de los inversionistas, debido a que el tipo de garantía estaba ligado estrechamente al producto y en la eventualidad que se produjera un incumplimiento, se sometía al inversionista a la posibilidad de quedarse con un producto que no necesitaba y

consecuentemente a buscar su venta para recuperar el capital invertido y los rendimientos pactados. Es tarea de las bolsas resolver estas inquietudes.

En este ambiente surge la conveniencia de perfeccionar el mecanismo financiero propuesto por la Bolsa Nacional Agropecuaria (BNA). En este sentido, se ha trabajado en tres direcciones, según se detalla a continuación:

1. En una primera instancia, y con base en las normas de la institución de vigilancia de los almacenes de depósito, que para el caso colombiano se corresponde con la misma entidad que vigila los entes bancarios, ajustar los mecanismos para garantizar que los almacenes de depósito emisores de los CDM cumplieren con toda la normativa existente, para que el eventual inversionista encuentre seguridad en cuanto a la existencia del producto y a la preservación de la calidad.
2. En segundo lugar, fue necesario crear primero y garantizar luego que la Cámara de Compensación y Liquidación de la BNA sería la instancia garante de liquidar financieramente la operación, aun en aquellos casos en que pudiera haber un incumplimiento de parte del oferente inicial del CDM. Como previsiones para consolidar esta garantía, la mercancía que ampara el certificado se negocia a un valor que no supera el 80% del precio del mercado. Este margen permite afrontar variaciones en el precio de los productos. Obviamente, esta "protección" dependerá de la volatilidad de los precios de los productos que se negocian.
3. Sumado a lo anterior, se pacta, por medio del contrato de venta con pacto de recompra, que la Cámara de Compensación hará los "llamados al margen", procedimiento que permite a la Cámara ampliar la garantía ante una situación inusual en el comportamiento de los precios que podría afectar la protección prevista en la garantía inicial, dada por el diferencial de precios, entre el precio del subyacente y del CDM. En la eventualidad de que no se atienda el llamado al margen, la Cámara liquida la operación, vende el producto y entrega el dinero más los rendimientos correspondientes al inversionista. Las previsiones anteriores procuran lograr que estos mecanismos de financiamiento se conviertan en una alternativa atractiva para los inversionistas, incluyendo, en el caso nuestro, los fondos de pensiones y cesantías, con los cuales se ha hecho el trabajo inicial de depuración del mecanismo.

Adicionalmente, es tarea de los puestos de bolsa procurar que la tasa de interés sea tal que se constituya en una opción atractiva para el inversionista, superior a la que obtendría en depósitos bancarios.

Los Contratos a Término como Garantía de Financiamiento

Un segundo instrumento de financiamiento son los contratos *forward* o de entrega futura. Esta modalidad, que básicamente se consolidó en países de mayor grado de desarrollo relativo, como negociaciones por fuera del ámbito de las bolsas, en tanto contrato entre particulares, sin una estandarización de cantidades, permite a los agroindustriales y agricultores negociar anticipadamente la cosecha, asegurar un precio y obtener recursos para el desarrollo del cultivo, estando acompañado de la facilidad de la cobertura de riesgo de las variaciones de precios a través del mercado de futuros.

Como nuestros mercados son incipientes y la modalidad de negociar anticipadamente la cosecha no existe como un mecanismo normal de negociación y tampoco disponemos de un

mercado de futuros, el mecanismo de venta a término debe encontrar un escenario que garantice el cumplimiento de las cláusulas pactadas.

Para el caso colombiano en particular, la experiencia de la BNA en las transacciones de disponibles, y su organización en lo atinente al cumplimiento de las operaciones, le permiten convertirse en el instrumento para garantizar el cumplimiento de las operaciones *forward* y en el eje de un mercado más organizado que debe avanzar hacia la estandarización de los contratos, paso previo a cualquier desarrollo de negocios de derivados.

En la BNA, la experiencia con los *forward* se consolida con la crisis de los precios del algodón, lo que indujo a negociar contratos *forward* entre las principales organizaciones de productores y la única empresa comercializadora de algodón de las textileras colombianas. Esta estrategia buscaba establecer precios para las cosechas que permitieran mantener la rentabilidad de la producción, así como asegurar el abastecimiento a las empresas industriales con base en la producción nacional.

La experiencia algodонера se extendió a otros cultivos y ha permitido consolidar, entre otras, las negociaciones de venta de café para consumo interno (pasillas), arroz en cáscara y blanco, soya, sorgo, maíz y, en menor proporción, el aceite crudo de palma.

Los contratos *forward* se utilizan como mecanismos alternos de financiamiento y se negocian en la Bolsa. En ellos se pacta la cantidad, la calidad, el sitio y las fechas de entrega, la presentación, las condiciones de pago y el precio.

En la actualidad, las empresas que venden fertilizantes o agroquímicos están utilizando este mecanismo de ventas *forward* como garantía y respaldo al adelanto de insumos. El pago lo realiza el agricultor al momento de vender su cosecha, evento que debe autorizar el proveedor de los agroquímicos, dado el interés que tiene en la prenda.

Los Certificados de Productos Agropecuarios

Un tercer instrumento de financiamiento corresponde a los certificados de productos agropecuarios, que es una variante de un instrumento utilizado en Colombia en los años veinte en las grandes haciendas cafeteras y que ahora se ha desarrollado en el Brasil, en donde se le conoce con el nombre de "cédula do produto rural". Este es un mecanismo de venta anticipada de cosechas, mediante el cual un productor u organización de productores establece el compromiso, mediante documento, de entregar en un tiempo determinado una cantidad y calidad de producto, quedando pendiente de fijar solamente el precio.

Este certificado es avalado por un banco, con base en las garantías que ofrecen el o los agricultores. Este documento, que hoy en el Brasil debe liquidarse con la entrega de la mercancía, debe poder liquidarse financieramente para convertirse en una mejor alternativa de negociación en la Bolsa, de tal manera que no solamente se tenga que entregar el producto, sino que se puedan hacer transacciones en las cuales se entregue el valor al cual se adquirió el documento, para permitir su libre negociabilidad.

El certificado, al ser avalado por una institución bancaria, se convierte en una alternativa de financiamiento a negociar en la bolsa con la certeza del cumplimiento de las operaciones, en la medida en que existe el aval mencionado.

Este mecanismo permite el financiamiento tanto de productores empresariales, como de la economía campesina. La garantía que ampara al certificado permite la formación de un

derivado financiero, que si bien no reúne todas las particularidades de otros documentos financieros que se negocian en las bolsas internacionales, pueden al menos ayudar a construir ese escenario de productos financieros sobre subyacentes agropecuarios.

La Titularización de Activos

El otro tema sobre el cual está trabajando la BNA es la titulación de activos en torno de productos agropecuarios. Esta modalidad ha sido ampliamente utilizada en el país para el financiamiento de la construcción de edificaciones y obras viales. Su perfeccionamiento permitirá extender su empleo para activos del sector agropecuario y forestal de baja liquidez o tardío rendimiento.

Para operar con este sistema, se requiere constituir estos activos en un patrimonio autónomo que se entrega a una entidad administradora, por medio de una fiduciaria de carácter irrevocable.

La emisión de los títulos se realiza hasta por el 80% del valor de mercado de los bienes por titularizar, porcentaje que en los estudios preliminares se ha considerado conveniente para el desarrollo del producto. El poseedor del título redime el valor de un lapso determinado, pudiéndose establecer rendimientos fijos, la participación de las utilidades en la proporción en que se establezca el título, o una mezcla de ambas posibilidades. Los bienes que conforman el título deberán generar los rendimientos previstos de acuerdo con su maduración.

En Colombia, una experiencia básica se desarrolla en torno de la "ceba" de ganado. Es condición indispensable que la empresa o persona que emite el título debe estar acreditada ante la BNA, conjuntamente con el organismo fiduciario que va a administrar el patrimonio autónomo.

Conclusiones

El desarrollo de actividades financieras ligadas a los subyacentes, como complemento de las negociaciones de productos agropecuarios, debe estar acompañado del desarrollo previo de un mercado de disponibles sólido y seguro, esto es, ofrecer información, seguridad y transparencia en las transacciones. Las bolsas de productos pueden encontrar una interesante oportunidad para el negocio de instrumentos financieros, actividades que contribuyeron al desarrollo de las bolsas que hoy son el paradigma en el mundo.

Hacia el futuro, las bolsas deberán explorar el mercado de nuevas operaciones, en procura de capitales frescos provenientes del sector urbano para ser colocados en los sectores rurales. Estas líneas no son hoy del interés de bancos comerciales, ya que existen otros mercados mucho más atractivos y conocidos por ellos, en los sectores manufactureros y de servicios. Si desde las bolsas de productos se ofrece a los inversionistas una renta atractiva y segura, es probable que se pueda construir por la vía indirecta el mercado de futuros y opciones y avanzar en la construcción de un mercado de capitales, que va a ser la diferencia entre el desarrollo y el subdesarrollo para nuestros países

Como puede observarse de lo anteriormente expuesto, el papel de las bolsas de productos en los países emergentes trasciende el solo mercado mayoristas de bienes, y mediante la consolidación de los sistemas de información, de solución de controversias y de administración de garantías, se pueden implementar negocios financieros con base en los subyacentes físicos, convirtiéndose así en la llave entre los inversionistas urbanos y el sector rural.

Las bolsas de productos, consolidándose como una alternativa a la comercialización mayorista y como un mecanismo alternativo de financiamiento por medio del mercado de capitales, permitirán el logro de un desarrollo sustentable en el tiempo para el sector agropecuario, y podrán alcanzar la construcción de mercados de derivados, que devendrán con el tiempo en la formación y consolidación de un mercado de futuros y opciones, propio o ligado a los de las bolsas internacionales.

**EL FINANCIAMIENTO COMERCIAL COMO FACTOR DE DESARROLLO
DEL MERCADO BURSÁTIL DE PRODUCTOS:
NUEVAS MODALIDADES E INICIATIVAS**

6/10

José Lazo Álvarez^o

Introducción

El tema del financiamiento comercial, como factor de desarrollo del mercado bursátil de productos, nos hace revisar uno de los hechos más importantes de América Latina en lo referente al papel bursátil, actividad que se desarrolla íntimamente ligada al concepto de bolsa; ese hecho lo constituye la fundación, en 1854, de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. En esta región, la abundante actividad del negocio originó grandes flujos de compra y venta de granos, constituyendo así lo que los entendidos llaman "masa crítica"; son estos grandes flujos (situación de hecho) los que provocan situaciones de derecho, como es la constitución de una bolsa, mediante la cual se buscan beneficios mutuos para compradores, vendedores y sociedad civil, tales como:

- Mecanismo de descubrimiento de precios
- Seguridad jurídica
- Estadísticas
- Comportamiento de mercado
- Promoción y transacción de negocios mediante documentos o papeles, lo que en definitiva significa "mercado bursátil"

Por esta razón, hablar del financiamiento comercial como elemento de desarrollo del mercado bursátil nos dirige hacia dos ideas: la primera es la obtención del dinero y la segunda cómo utilizarlo ágil y eficientemente, mediante instrumentos jurídicos y económicos, tales como: la carta de crédito, los certificados de depósito emitidos por almaceneras, los contratos a futuros u opciones, y llegar hasta términos quizás novedosos como la forfetización. A continuación se describirá cada uno de estos conceptos.

Carta de Crédito de Importación

Las partes de un crédito documentario son:

- El banco emisor,
- El banco confirmador, si lo hubiere,
- El beneficiario.

Otras partes que intervienen en el crédito documentario son:

- El ordenante,
- El banco avisador,
- El banco designado pagador/aceptador/negociador,
- El banco transferencia, si es el caso.

^o Presidente de la Bolsa de Productos de Ecuador.

Emisión del crédito documentario

1. El comprador y el vendedor conciertan un contrato de venta, en el que se establece el pago por medio de crédito documentario.
2. El comprador da instrucciones al banco -el banco emisor- para que emita un crédito en favor del vendedor (beneficiario).
3. El banco emisor solicita a otro banco -generalmente en el país del vendedor- que avise, y quizá también que confirme, el crédito documentario.
4. El banco avisador o confirmador notifica al vendedor la emisión del crédito.

Quando se trata de un banco corresponsal, éste puede ser avisador y confirmador, pero tratándose de un banco desconocido se refiere a un avisador, ya que el banco entrega -paga primero la comisión- para que puedan pagar al beneficiario.

A la comisión que se cobra del 4% anualizado en noventa días por monto, se le llama "comisión por apertura", más el telex y portex -papelería- que tiene un valor de US\$30. Este interés que se cobra por apertura es de acuerdo con las políticas monetarias internas y las políticas crediticias de cada banco, y el interés que se puede ocasionar con los bancos corresponsales obedece a políticas internacionales siempre sujetas al brochure 500. Por ejemplo, hay una comisión que se llama "comisión por aceptación", que es del 4% más, cuando es una carta de crédito de importación, cuyo pago es a plazo y no a días vista, como las más usadas.

Requisitos para la apertura de una carta de crédito

- Solicitud de apertura de carta de crédito documentaria firmada por el cliente,
- DUI o permiso de importación, cuando supera los US\$4000,
- Nota de pedido o factura proforma (que es el detalle de la mercadería a embarcar),
- Póliza de seguro de transporte contra todo riesgo endosada en favor del banco (debe cubrir desde el lugar de embarque hasta su destino).

La mercadería tiene que venir consignada en nombre del banco, el que podrá hacer prenda de esta mercadería o mandarla a una almacenera, para poder preñar dicho certificado de depósito emitido por la almacenera.

Las cartas de crédito de importación funcionan, en principio, porque no existe una relación de confianza y conocimiento entre el comprador y el vendedor; sin embargo, una vez afianzado el vínculo comercial, desaparecen las cartas de crédito y las importaciones se manejan estrechamente entre importadores y exportadores.

Certificado de Depósito Emitido Por Almaceneras

En Ecuador el certificado de depósito en un título -valor negociable, reconocido por la Ley de Desarrollo Agrario- tuvo su origen en el área agrícola, tanto para proteger al agro-empresario como para iniciar una cultura bursátil que supere la etapa primaria de este negocio, transportando el físico de la mercadería y, en su lugar, esté representado por un documento. La protección al agro-empresario consiste en otorgarle una alternativa para que no se vea obligado a vender su producto en un momento de depresión del precio y hasta que éste mejore poder obtener financiamiento.

Este título -valor llamado "certificado de depósito"- puede ser endosado en prenda o propiedad.

El certificado de depósito puede representar materias primas, productos agropecuarios o productos terminados.

Este documento constituye una obligación accesoria a una obligación principal que puede ser un pagaré o una letra de cambio.

Este tipo de garantía, en comparación con las otras garantías bancarias, resulta más económico y mucho más ágil en su constitución, ya que las otras cauciones exigen gastos adicionales, como por ejemplo avalúos, gastos de inscripción con porcentajes altos, participación de notarios y abogados.

Algunos usos de los certificados de depósitos son:

- Como emisor de garantías
- Como facilitador de negocios

Los certificados de depósito se pueden emitir sobre bodegas propias de una almacenera o sobre bodegas de campo que pertenecen al cliente, siendo estas últimas muy polémicas.

En el tema del certificado de depósito como novedad se podría recomendar o sugerir el estudio de un certificado de depósito al nivel internacional; es decir, que pueda ser negociado en los países de América Latina o América Central, lo que da una mayor cobertura, como la que se otorgó al pagaré o letra de cambio que, cumpliendo ciertos requisitos, puede tener el carácter de internacional.

Contratos a futuros o *forward*

En el contrato a futuros, se elimina el riesgo de la fluctuación del precio del producto, ya que se fija en el contrato un precio único de compra-venta. Adicionalmente se asegura la entrega del producto, tanto cuantitativa como cualitativamente.

En el negocio de contratos a futuros, cada productor debe encontrar un comprador y viceversa, lo que nos da una idea de estrechez en el mercado.

También debe coincidir en estos negocios la fecha de entrega deseada por el comprador y el productor.

Para resolver ciertos inconvenientes y simplificar el proceso, se hace imprescindible un espacio físico donde vendedores y compradores puedan reunirse y realizar transacciones, cumpliendo normas para asegurar el éxito y el perfeccionamiento del contrato; este espacio se llama bolsa.

Adicionalmente, la bolsa crea un mecanismo que asegura el cumplimiento de los contratos, el cual se denomina "cámara de compensación", el cual registra todas las transacciones y exige al comprador y vendedor la constitución de garantías, las que se ejecutarán en caso de incumplimiento del contrato. Estas garantías pueden ser:

- a) Cheque certificado
- b) Carta de crédito bancaria
- c) Póliza de cumplimiento de contrato

En un contrato a futuro, el vendedor gana, cuando el precio del bien en cuestión desciende por debajo del precio fijado en el contrato, y pierde cuando sufre por encima del precio fijado en el contrato. Por su parte, el comprador pierde, cuando el precio del bien en cuestión desciende por debajo del precio fijado en el contrato, y gana cuando sube por encima del precio fijado en el contrato.

Vender un "futuro" significa comprometerse a vender una cierta cantidad de "algo" en una fecha futura determinada y a un precio determinado.

Comprar un "futuro" significa comprometerse a comprar una cierta cantidad de "algo" en una fecha futura determinada y a un precio determinado.

El *contrato a plazo o a futuro* es aquel por el cual dos partes se obligan mutuamente, una a comprar y otra a vender, una cantidad establecida de un producto determinado, de una calidad específica, a un precio fijado y en una fecha futura estipulada en el contrato.

Mercado al contado de un bien: Es aquel mercado en el que se realizan transacciones de compraventa de dicho bien, a un plazo de entrega "inmediato". También se utiliza el término: mercado *cash* o mercado *spot*.

Mercado a futuro de un bien: En éste se realizan transacciones de compraventa de bienes, a un plazo de entrega a futuro.

Entre los contratos a futuro se diferencian dos tipos:

Forward: Contrato a futuro entre dos partes conocidas, que establecen cada punto del contrato, adaptándolos a las características del comprador-vendedor y de la operación.

Futuro: Contrato a futuro estandarizado y cotizado en un mercado organizado o bolsa.

Cámara de Compensación: En los mercados organizados de "futuros", es el ente que organiza y cuida del correcto funcionamiento del mercado, registra todas las operaciones y exige las garantías correspondientes a las partes. Actúa como "la otra parte" en todas las transacciones, garantizando así su cumplimiento.

Vender a futuro: Significa comprometerse a vender una cierta cantidad de "algo", en una fecha futura determinada y a un precio determinado.

Comprar a futuro: Significa comprometerse a comprar una cierta cantidad de "algo" en una fecha futura determinada y a un precio determinado. A este "algo" se le llama "bien subyacente".

Posición larga (estar largo en ...): Se produce cuando se ha comprado un futuro, abriendo una posición en el mercado que todavía no se ha cerrado o compensado. Es lo contrario a una posición corta.

Posición corta (estar corto en ...): Se produce cuando se ha vendido un futuro, abriendo una posición en el mercado que todavía no se ha cerrado o compensado. Es lo contrario de una posición larga.

Compensar a futuro: Posibilidad de cancelar una posición abierta (compromiso de comprar o vender), operando en el mercado de manera opuesta y antes del vencimiento. Esta compensación da lugar a un beneficio o pérdida que salda en efectivo.

Diferencias entre Contratos a Futuros y Forward

	Forward	Futuros
Cumplimiento del contrato	A futuro	A futuro
Términos del contrato	Ajustados a las necesidades	Estandarizados, contratos homogéneos
Fijación del precio	Negociación entre las dos partes	Cotización abierta
Fluctuaciones de precio	Ningún límite diario	Límite diario
Relación entre comprador y vendedor	Personal	Una cámara de compensación se interpone entre las dos partes
Depósito	No exigido generalmente	Margen inicial
Asunción del riesgo de insolvencia	Las dos partes	La cámara de compensación
Cumplimiento del contrato	Mediante la entrega	Posible entrega, pero la mayoría de las transacciones son compensadas antes de la entrega
Información sobre operaciones	Inexistencia de precios públicos (generalmente)	Mercado abierto, cotizaciones públicas

Clasificación de Contratos a Futuro

1.	Futuros financieros:	1.1.	Sobre divisas
		1.2.	Sobre índices bursátiles
		1.3.	Sobre tipos de interés
2.	Mercaderías o <i>commodities</i>	2.1.	Cacao
		2.2.	Café
		2.3.	Azúcar
		2.4.	Algodón
		2.5.	Zumo de naranja
3.	Fuentes de energía:	3.1.	"Crude oil"
		3.2.	"Heating oil"
		3.3.	"Gas oil"
4.	Metales:	4.1.	Oro
		4.2.	Plata
		4.3.	Platino
		4.4.	Paladio
		4.5.	Cobre
5.	Carnes:	5.1.	"Feeder cattle"
		5.2.	"Live cattle"
		5.3.	"Live hogs"
		5.4.	"Pork bellies"
6.	Granos:	6.1.	Maíz
		6.2.	Avena
		6.3.	Trigo
		6.4.	Soya
7.	Madera	7.1.	"Lumber"

Los contratos de futuros, en contraposición a los contratos *forward*, son documentos estandarizados que dejan poco margen a la libre negociación: sólo se negocia el precio. Esto ha provocado que las bolsas de futuros se hayan desarrollado enormemente en los últimos años, convirtiéndose en mercados altamente organizados y de gran liquidez.

A pesar de la gran proliferación de mercados de futuros en el mundo, todos ellos ofrecen una información básica similar sobre los contratos que en ellos se negocian: tamaño, vencimiento, horas de negociación, fluctuación mínima del precio (*tick*) y máxima entrega del bien subyacente, etc.

En los últimos años han surgido y siguen surgiendo nuevos mercados de futuros y nuevos contratos. Los mercados americanos mantienen su hegemonía, aunque su importancia

relativa va disminuyendo. Asimismo, los futuros financieros (divisas, índices bursátiles y tipos de interés) son los contratos más negociados en el mundo.

Forfetización

Este término, quizás un tanto novedoso, constituye una de las alternativas para el negocio de exportación. Para explicarlo de manera simple y sencilla, significa *"convertir un crédito de exportación en una operación de contado"*; es decir, se puede acceder por medio de un banco que opera en este tipo de operaciones al descuento o la compra de letras originadas por negociación de cartas de crédito de exportación, pagaderas a plazo; esas letras provienen de las cobranzas de exportación avaladas por bancos extranjeros, previa calificación del banco. Este método de pago se llama *forfetización* y significa la entrega de derechos, o la renuncia a ellos, como también la irrevocable renuncia, por parte del adquirente de los documentos, a su derecho a recurso sobre el exportador endosante.

Las principales ventajas de esta modalidad son las siguientes:

- La forfetización transforma un crédito de exportación en una operación de contado.
- Le provee de liquidez para la preparación de futuras exportaciones.
- Como la forfetización es la venta de un activo "sin recurso" (sin responsabilidad para el exportador), no afecta su línea de crédito, ya que es el banco emisor o avalista de la letra el que está obligado al pago del documento.
- La posibilidad de no pago por el banco emisor, avalista o el importador (riesgo comercial, riesgo político, riesgo de transferencia o por fluctuaciones de cambio) no afecta al exportador, ya que el banco que adquirió los documentos ha asumido esos riesgos.

**LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS S. A.:
CONTINGENTES ARANCELARIOS**

Carlos Esquivel⁷

Introducción

Costa Rica, al igual que muchos otros países, es y ha sido deficitaria en el abastecimiento de ciertos productos de origen agropecuario. Para satisfacer su demanda, en el pasado las cuotas de importación fueron asignadas de modo poco transparente y más correspondió a una asignación antojadiza. Más tarde, en el proceso de consolidación de las bolsas de productos agropecuarios y la firma del país de los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), apareció una opción de asignación de los volúmenes de importación más clara y en concordancia con la transparencia que requiere el mercado.

En torno de las importaciones, surgen dos conceptos importantes: uno tiene que ver con el procedimiento de los contingentes y el otro con la desgravación progresiva de las medidas proteccionistas.

Al concluir el proceso de negociaciones de Costa Rica en el contexto de la Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el país debió sustituir las protecciones al sector agrícola basadas en barreras no arancelarias (cuotas, licencias, permisos, etc.) por aranceles equivalentes (arancelización).

Los productos para los cuales Costa Rica negoció contingentes son: carne bovina y sus productos, carne de cerdo y sus productos, carne de pollo y sus productos, leche y sus productos, arroz, frijol, maíz blanco, azúcar, tabaco y tejidos de yute (Cuadro 1).

Cuadro 1. Costa Rica: Contingentes Arancelarios Consolidados en la OMC.

Productos	Cuantía del contingente (t)		Arancel aplicable (%)	
	1995	2005	1995	2005
Carne de cerdo	368	613.4	55	45
Partes de aves	770	1284.1	55	55
Aves sin trocear	382.23	642.05	55	45
Leche y crema	243	405	55	55
Leche edulcorada	240.94	344.2	55	30
Leche evaporada	1124.52	1124.52	55	35
Leche condensada	2563.13	2563.13	55	35
Suero de mantequilla	30	50	55	45
Lacto suero	253	253	55	40
Mantequilla	27	45	55	55
Queso y requesón	225	375.01	55	40
Queso <i>cheddar</i>	55	55	55	35
Otros quesos	50	50	55	35
Queso pasta verde o azul	0.04	0.06	55	50
Los demás quesos	30	50	55	50
Huevos	563.29	938.83	55	45
Frijoles	879.45	1465	55	45

⁷ Corredor de la Bolsa de Productos Agropecuarios (BOLPRO) de Costa Rica.

Productos	Cuantía del Contingente (t)		Arancel aplicable (%)	
	1995	2005	1995	2005
Maíz amarillo	62956	92956	55	15
Maíz blanco	3457.1	5761	55	35
Arroz	5440.41	9067.36	55	35
Manteca cerdo	45	75	45	45
Azúcar	4619.17	7698.61	55	45
Helados	435	725	55	55
Tabaco	49.23	82.19	55	45

Estos productos específicos, que resultaron con aranceles equivalentes superiores al 55%, deben cumplir con un acceso mínimo, que será del 3% del consumo de ese bien en el mercado local (período 1986-1988) y que aumentará hasta un 5% de dicho consumo, al final del período de aplicación (año 2005).

Para el caso puntual que nos ocupa, el Presidente de la República de Costa Rica y los ministros de Comercio Exterior y de Agricultura, al amparo de la Constitución Nacional y de la Ley de la Administración Pública y de las Leyes No. 7475 y No. 7473, establecen el Reglamento sobre la Adjudicación de los Contingentes Arancelarios, en cuyos seis distintos capítulos se establece la normativa con respecto a las disposiciones generales, las atribuciones de las instituciones gubernamentales y las disposiciones respecto de la asignación propiamente de los contingentes, el procedimiento en las ruedas de las bolsas, las obligaciones de las bolsas y finalmente un capítulo sobre disposiciones generales. El presente reglamento rige a partir de diciembre de 1994.

Oferta y Demanda

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), de conformidad con las potestades que le asigna el reglamento mencionado, es el encargado de determinar, en función de las características de cada producto, la periodicidad con la que se pondrá a disposición de los interesados los contingentes arancelarios. En igual sentido, establecerá el plazo máximo dentro del cual deberán hacerse efectivas las importaciones de los productos y adoptará todas las medidas necesarias para garantizar que dichas importaciones tengan lugar.

Asignación de los contingentes arancelarios

Los contingentes serán puestos a disposición de los interesados por medio de la Bolsa de Productos Agropecuarios (BOLPRO), y su asignación recaerá sobre los agentes económicos que participen como vendedores en las operaciones concertadas y registradas en la Bolsa.

Podrán ser oferentes de los contingentes arancelarios todas aquellas personas físicas y jurídicas que cumplan con los requisitos existentes para la importación de productos, según la legislación vigente en el país.

Podrán ser demandantes de los contingentes todas las personas físicas o jurídicas (mayorista, detallista, industriales, etc.) interesadas en adquirir los productos sujetos a contingentes arancelarios.

Otras Regulaciones

Las importaciones de los productos sujetos a contingentes arancelarios adjudicados por medio de la BOLPRO, deberán cumplir con todos los requisitos legales y zosanitarios exigidos para su importación.

Procedimiento en las Ruedas de la Bolsa

La participación de la BOLPRO en el proceso de asignación y adjudicación de los contingentes arancelarios se establece mediante un acuerdo que, con la potestad que le brinda al ejecutivo la Constitución Política, suscribieron en febrero de 1995 el Presidente de la República y los ministros de Agricultura y Comercio Exterior.

Definición del producto

Se denominará contingente arancelario al título, derecho o licencia de importación otorgada por el Estado, al amparo de lo establecido en el Decreto No. 23914 COMEX-MAG.

Los contingentes arancelarios comprenden aquellos productos contemplados en las partidas arancelarias del Sistema Armonizado de Clasificación de Mercancías.

Negociación en bolsa

La normativa de negociación de los contingentes arancelarios en la BOLPRO se incluye en dos grandes grupos: por una parte, se establece el procedimiento en las ruedas de la bolsa y, por otro lado, se asignan las obligaciones de las bolsas de comercio.

Con respecto a los procedimientos en las ruedas de bolsa, se establece:

- Los procedimientos de las ofertas de compraventa, las cuales podrán ser aceptadas por cualquier puesto de bolsa.
- En el remate, cualquier puesto interesado presenta un contrato preliminar y luego se mejoran las condiciones vigentes del contrato preliminar.
- Al concluir el proceso de remate de la operación, la mejor oferta será la adjudicataria, reemplazando la posición del contrato inicial.
- Finalmente, la bolsa emite una certificación en que se indican los términos de la negociación con base en la cual se adjudica el respectivo contingente arancelario.

Son obligaciones de las bolsas de comercio:

- Velar para que los contingentes arancelarios transados en ellas se ajusten a lo dispuesto en el reglamento respectivo y se atiendan las normas de la ética comercial.
- Llevar un registro de los volúmenes transados, de modo que no se excedan los límites acordados.
- Informar diariamente al Ministerio sobre las distintas asignaciones de los contingentes.
- Informar, en un boletín, de los resultados de las operaciones.

Mandato de Transacción

Oferta de compra y venta

La presentación de ofertas en firme de compra o venta para las negociaciones de los contingentes arancelarios se regirá por las Disposiciones Generales sobre la Presentación y Efectos de las Ofertas en Firma de Compra o de Venta, con excepción del Artículo 5 de dichas disposiciones, ya que se va a exigir la presentación de la oferta dos días hábiles antes de la negociación.

Al ser la oferta en firme de compra o venta parte integral de las negociaciones que se lleven a cabo, la información que se debe indicar sobre aspectos de calidad debe permitir la identificación plena del producto; además, en la oferta se debe consignar el número de partida y subpartida arancelaria que corresponda al producto, de acuerdo con el Sistema Armonizado de Clasificación de Mercancías.

Información mínima que se debe indicar en la oferta en firme

- Producto: Contingente arancelario
- Tipo y calidad del producto
- País de procedencia
- Cantidad total que se va a negociar (en kilogramos)
- Número de partida arancelario
- Precio (en colones por kilogramo)
- Forma de pago
- Forma de entrega
- Plazo mínimo de entrega: máximo dos meses después de la negociación
- Fecha de vencimiento de la oferta.

Normas de calidad

En el contexto de la Ronda de Uruguay, se recomienda que las normas técnicas de referencia para las negociaciones de comercio internacional sean las Normas CODEX Alimentarias.

En lo que respecta a las negociaciones que se deben efectuar en la BOLPRO, se recomienda usar como referencia, al describir el producto objeto de negociación, las Normas CODEX Alimentarias.

Contrato de operación

Con respecto al volumen que se va a negociar, el MAG asignó un volumen máximo por contrato de operación, según partida arancelaria; el director de correo no aceptará contratos que sobrepasen el volumen máximo asignado, pero sí aceptará contratos con un volumen inferior al máximo asignado.

Al llenar el contrato de operación, los corredores deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

Nombre del producto: Todos los contratos, sin importar que un producto se considere dentro de una u otra partida, deben indicar que el nombre del producto es *contingente arancelario*.

Tipo de contrato: Todas las negociaciones de contingentes se harán como contrato de entrega diferida.

Tipo y calidad del producto.

Unidad de negociación, que es el kilogramo.

Procedencia: Indicar el nombre del país de donde se importa el producto.

Número de instrumento: Se debe indicar el número asignado por la bolsa a cada oferta; esto es importante, ya que, dependiendo de que el número corresponda a una oferta de compra o de venta, la puja se ve limitada.

Cantidad: No se aceptarán contratos que sobrepasen el volumen máximo asignado para cada partida arancelaria.

Unidad de negociación, que es el kilogramo.

Precio, que se debe indicar en colones por kilogramo

Liquidación y entrega del producto

Una vez registrada la operación, se procede a su liquidación y a la emisión de la boleta de entrega del producto; para ello se aplicará lo establecido en las Disposiciones Generales de Operación y Liquidación para Productos Registrados.

Certificado de BOLPRO

Una vez que la operación es registrada, BOLPRO emitirá un certificado en favor del oferente que participó en la operación. En dicha certificación se indicará el volumen por producto y la partida arancelaria que se adjudicó al oferente en BOLPRO. Este documento no es transferible y se debe presentar en la Dirección de Aduanas en el momento de cancelar los aranceles.

LA FORMACIÓN DE PRECIOS EN MERCADOS AGRÍCOLAS NO REGULADOS: EL CASO ARGENTINO

CA

Carlos A. Sosa⁸

Antecedentes Históricos

La propuesta inicial para entender este proceso es tener una visión contextual e histórica de él. En primer lugar, debemos definir de dónde venimos. Hasta 1992, el órgano estatal que regía la producción, comercialización e industrialización de granos era la Junta Nacional de Granos. Entre otras, las funciones de este órgano eran:

- Ejercer el control y la fiscalización de todas las instituciones o entidades que intervinieran, directa o indirectamente, en el comercio interno o exterior de granos y subproductos.
- Reglamentar los contratos de compraventa y depósito de granos y subproductos, así como el transporte de cereales.
- Fijar normas de clasificación y calidad de granos; proponer al Poder Ejecutivo los precios mínimos que debían fijarse para los distintos granos y las normas de aplicación; y asesorar en la fijación de la política cambiaria en cuanto se relacione con la exportación de granos y sus subproductos.
- Cuando el Poder Ejecutivo lo dispusiera, ejercer el comercio interno o externo de aquellos granos y de los productos y subproductos de la industria oleaginosa, en cuya compraventa el Estado Nacional decidiera intervenir.
- Intervenir con su asesoramiento en la fijación de la política impositiva del Estado, en lo referido a la producción y comercio de granos y sus subproductos.
- Fijar, con aprobación del Poder Ejecutivo, los cupos de exportación para los granos y sus subproductos.
- Administrar los elevadores locales y terminales, silos y demás instalaciones que integraran la red de elevadores y depósito del Estado.

Sin embargo, aun antes de la existencia de esta Junta Nacional de Granos, ya funcionaban las bolsas del país, así como otras entidades intermedias. Entonces resulta que independientemente del precio sostén, existía otro precio reflejado en las cámaras arbitrales o los precios pizarra de mercado libre.

En 1992, la Argentina entró en un nuevo proceso económico denominado "Plan de Convertibilidad", el cual buscaba, como herramienta de política económica, eliminar los procesos hiperinflacionarios. Esta fue una política de *shock*, necesaria dada la magnitud de los conflictos económico-sociales generados a partir de la hiperinflación.

Las consecuencias de esta política macroeconómica y su metodología (el concepto de *shock*) brindaron, en particular, un nuevo escenario al comercio de granos. Dichas consecuencias pueden ser resumidas como sigue:

- Desaparición de la Junta Nacional de Granos.
- Privatización de los puertos, ferrocarriles y elevadores de granos.

⁸ Presidente de la Bolsa de Cereales, Oleaginosos, Frutos y Productos de Bahía Blanca, Argentina.

- Desregulación de la actividad portuaria, el transporte, la actividad de carga y descarga, así como del acopio de mercaderías.
- Eliminación de los derechos de exportación.

Por otro lado, determinadas atribuciones de este organismo estatal fueron transferidas a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la nación; recobrando vigor las bolsas de cereales al ofrecer un espacio físico con la finalidad de reunir la oferta y la demanda. Cabe recordar que las bolsas de cereales no son compradoras ni vendedoras de la mercadería, sino que reglamentan las operaciones que allí se realizan, dando vista de seguridad y legalidad a las transacciones comerciales.

Comercialización

La comercialización es el proceso que siguen los productos en su desplazamiento espacial y temporal, desde el productor hasta el consumidor final, con sus consiguientes cambios legales y físicos. En este proceso, el marco institucional del comercio de granos, dado por las entidades públicas y privadas, incluye a los agentes intervinientes y sus prácticas comerciales.

Se puede definir a los comerciantes como aquellos agentes que en algún momento del proceso son propietarios de los granos; por lo tanto, asumen los riesgos que implica su titularidad, sean éstos riesgos de mercado o físicos. La ganancia por su intervención proviene de una diferencia entre el precio de compra y el precio de venta.

La cadena comercializadora está compuesta por:

- **Productores:** Conforman el primer eslabón de la cadena comercial. Desde la perspectiva de propiedad de la tierra, éstos se clasifican en propietarios (aquellos que trabajan su propia tierra) y arrendatarios (los que trabajan la tierra de terceros, pagando a cambio en dinero o especies). Dentro de este concepto se ha incorporado una nueva figura, que se denomina "pool de productores", que puede ser un "pool de compra" (que busca reducir sus costos mediante la adquisición en mayor volumen de los insumos necesarios), un "pool de ventas" (que busca un mayor volumen para obtener mejor precio de venta) y un "pool de siembra" (que generalmente busca aumentar la escala del proceso productivo). Cualquiera de estas tres son agrupaciones de colaboración. Por otro lado, una tercera vía de participar de la producción es mediante los fondos comunes de inversión agrícola; estos son fideicomisos financieros por los cuales el inversor entrega sus fondos a una sociedad gerente que se encarga de su administración.
- **Acopiadores:** Pueden operar bajo la forma de sociedades o unipersonalmente. Su actividad principal es el acopio de granos, no obstante tradicionalmente realizan otras operaciones relacionadas con su comercio, como puede ser el suministro de insumos, la venta o la elaboración de alimentos balanceados, etc. Se encuentran ubicados en las áreas cercanas a la zona de producción, en las que reciben la mercadería del productor y le ofrecen a éste el servicio de almacenamiento y acondicionamiento para el secado, limpieza y tratamiento sanitario del producto, entre otros. La relación del acopiador y el productor es directa. La ganancia -ingresos brutos- proviene, por un lado, de los servicios de acondicionamiento de granos prestados a los clientes, y por otro, de la diferencia entre el precio de compra al productos y el obtenido por la venta de los granos. Otra contribución importante a la cadena comercial la brinda -siendo propietario de la mercadería- a través de la mezcla, dado que recibe gran cantidad de lotes de granos de distintas calidades, y al mezclarlos,

obtiene que la mercadería llegue a estar en condiciones de comercialización. Estos son los estándares de comercialización interna -normas de calidad-, establecidos por un organismo oficial. Son aspectos vinculados, por ejemplo, a la cantidad permitida de granos dañados, a la tolerancia de humedad, al peso por hectolitros, etc.

- **Cooperativas:** Las cooperativas de primer grado son aquellas que están en contacto directo con los productores. A su vez, las de segundo grado son asociaciones o federaciones en que se agrupan las cooperativas de primer grado. Estas generalmente son las que reciben los tonelajes a comercializar que envían las primeras, pudiendo actuar las cooperativas de segundo grado como figura de exportador o corredor. En la Argentina, las dos cooperativas de segundo grado más importantes son la Asociación de Cooperativas Argentinas (A.C.A.) y la Federación Argentina de Cooperativas Agrícolas (F.A.C.A.).
- **Corredores:** Son los agentes cuya función es promover las operaciones y acercar la oferta y la demanda, esto es, operan entre el acopiador (vendedor) y el industrial o exportador (comprador). Su ganancia proviene de una comisión que cobran a una o a ambas partes. Al participar en los recintos de las bolsas disminuyen, cuando no impiden, la discrecionalidad en la formación de los precios. Dado que la producción se encuentra dispersa entre la gran cantidad de acopiadores, los corredores ayudan a concentrar los volúmenes de mercadería, facilitando su flujo dentro de la cadena comercial. Conjuntamente, son los que mantienen informados a los vendedores de las condiciones del mercado; por ello, estas figuras son el elemento que dinamiza la comercialización de granos. Algunos de ellos son accionistas de los mercados de futuros existentes en Argentina, lo que les permite actuar por cuenta propia o de terceros.
- **Exportadores:** En la comercialización interna, estos agentes actúan como compradores, y son los intermediarios entre el mercado mundial y el mercado local. En términos generales, su aporte se concentra en la localización de potenciales compradores de la mercadería.
- **Industriales:** En este caso, se trata de compradores que utilizan las materias primas adquiridas como insumos para la elaboración de los distintos productos, las cuales se clasifican en dos grandes tipos: a) destinadas al complejo cereales y b) destinadas al complejo oleaginosas:
 - * **Molinos harineros:** Su molienda de trigo se destina a la producción de harinas, con un rendimiento cercano al 75%; del resto se obtiene afrecho y afrechillo, que se incorporan en los productos de alimentos balanceados para aves y porcinos. De lo producido se abastece principalmente al mercado interno, que tiene un alto nivel de consumo (89.36 kg/hab/año). Un porcentaje mayor se destina al mercado internacional, en el que Brasil compra aproximadamente el 62% de lo exportado. La harina de trigo se industrializa para:
 - 70%: pan artesanal
 - 10%: harina fraccionada
 - 8%: pastas
 - 7%: galletitas
 - 3%: pan industrial
 - 2%: pastas frescas

- * **Industria balanceadora:** Son molinos que se dedican exclusivamente a la elaboración de alimento para ganado, utilizando cereales forrajeros, como por ejemplo maíz, el que mezclan con harinas de alto contenido proteico (carne).
- * **Industria aceitera:** Se dedica a la obtención de aceites y harinas proteicas. El *crushing* de las principales oleaginosas -soya y girasol- se destina a la exportación. Esta se concentra principalmente en Santa Fe, Capital Federal y Gran Buenos Aires.

Para comprender la formación de precios, debemos considerar que el mercado agrícola de disponible o físico se caracteriza por la asimetría de la información que hace a los fundamentos de los mercados (volúmenes de producción, estado de los cultivos, stocks, situación empresarial, etc.). Los mercados de hoy son muy dinámicos; un día, por ejemplo, se puede comprar o vender trigo a US\$125, US\$127 o US\$129 por tonelada con apenas horas de diferencia: Ni el mejor esfuerzo por brindar información puede alcanzar con esta dinámica, pero aquí hay que establecer un punto que es filosófico para entender el rol de las bolsas. En nuestra región, tenemos una gama amplia de comerciantes de granos que pueden contar con nuestra organización para adquirir esta información.

Así los socios de las bolsas, por ejemplo, pudieron saber que Brasil levantó su cosecha de trigo con mermas en los rindes y problemas de calidad, por lo que probablemente se vieron obligados a salir al mercado internacional en busca de trigo y que los exportadores locales estarían más dispuestos a pagar a los vendedores por este trigo.

En este hipotético día, el comprador se pudo haber visto obligado a cubrir una cierta cantidad, porque el embarque programado se adelantó, y si sus necesidades para este fin se localizaban en 20 000 toneladas, pagó los US\$129 y luego se quedó en el mercado comprando para otros embarques; pero al no tener tanta urgencia, se dispuso a pagar por un volumen menor, digamos los US\$127/tonelada.

Es común que los corredores busquen informarse, por los fundamentos que expliquen el comportamiento de los mercados, lo que les permite anticiparse al movimiento de los precios de las mercancías para transmitirlos a sus clientes, especialmente a los acopios que conservan estas mercancías para que puedan tomar mejor sus decisiones de ventas. Esto también es utilizado como una estrategia de *marketing*, por cuanto se vino observando un fenómeno reciente, que es que los compradores van directamente a los acopios o a los mismos productores. Si bien puede resultar atractivo vender un producto evitando el costo del corretaje, en el largo plazo esto puede afectar la formación de precios, agudizando aún más la asimetría de información.

En este sentido, se ha adquirido consenso en que la operatoria o parte de ella debe canalizarse, en un principio, dentro de las bolsas, como herramienta para evitar esta situación.

Modalidades de Contratación

Mercados del físico

- **A fijar precio:** Es aquella modalidad en que el productor entrega la mercadería en los depósitos del comprador, quedando sujeta la fijación del precio al productor y a un plazo determinado. Para estos casos, lo usual es que se tomen como referencia los precios de las Cámaras Arbitrales, aunque en los últimos tiempos ha comenzado a reemplazarse esta modalidad por los precios formados en el mercado de futuros.

- **Operaciones con pago anticipado y entrega futura:** En este tipo de operaciones las partes acuerdan la cantidad y la calidad de la mercadería, el precio, el lugar y la fecha de entrega. El comprador paga el valor de la mercadería en forma anticipada, a cambio de lo cual exige al vendedor garantías suficientes. El precio es siempre neto, libre de intereses, por el período que media entre el pago y la entrega.
- **Operaciones de pago contra entrega:** Estas son las más corrientes, siendo las entregas en totales o parciales; en este último caso, pueden utilizarse distintas modalidades en cuanto a la determinación del plazo y la cantidad en cada entrega, hasta completar el total. Una vez recibida la mercadería, el comprador extiende un recibo; siempre que ésta reúna las condiciones estipuladas, paga el importe convenido dentro de las 48 horas. De existir desacuerdos entre las partes en cuanto a la calidad o condición en que se encuentre la mercadería, se tomarán muestras que serán enviadas a las Cámaras Arbitrales de Cereales para ser analizadas y determinar sus condiciones.

Mercado de futuros

Este es el otro gran mercado formado de precios en Argentina. Al igual que las bolsas, estos mercados (en su concepto de sociedades anónimas) no fijan ni determinan precios, sino sólo proveen los medios para que las partes intervinientes -oferta y demanda- se reúnan y puedan operar a un costo más bajo.

Recordemos que estos mercados no están diseñados para la entrega o recepción de la mercadería, sino que se los debe utilizar para la cobertura de posiciones en los mercados de físicos, y deben propiciar la participación de los especuladores, dado que éstos son los que van a asumir el riesgo.

Siempre que sean altamente participativos, los mercados de futuros serán eficientes en el descubrimiento de los precios. Por ejemplo, en el mes de febrero -luego de haber cosechado el trigo- se puede ver qué expectativa tiene el mercado en cuanto al desenvolvimiento del precio para la próxima cosecha.

Es nuestra opinión que los mercados de futuros eficientes deben vincularse con mercados de físico altamente desarrollados. Para ello, éstos deben ser altamente competitivos, debiendo contar con un número importante de compradores y vendedores. En definitiva, deben ser mercados de gran tamaño; deben ser accesibles, con un bajo costo de transferencia de la mercadería y con facilidad para entrar y salir. Finalmente los mercados de futuro deben reflejar las prácticas comerciales estándar del mercado de físico, por ejemplo, no condicionar el volumen de mercadería a negociar según lo estipulado en el contrato. Como ejemplo de ello puede citarse que existen diferencias entre los dos mercados a término de Argentina, dado que en el Mercado a Término de Buenos Aires S.A., los contratos se pactan sobre la base de 100 toneladas de productos, mientras que el de Rosario establece como condición 50 toneladas para los contratos de cereales y 25 toneladas para los de oleaginosos.

Es por esta razón que creemos necesario seguir desarrollando y perfeccionando los mercados de físico, en una región eminentemente productora, con una alta concentración de volúmenes, sin descuidar por ello la visión de que el éxito de la comercialización de granos se apuntala también en los mercados de futuros.

Tal vez por esto entendemos que la formación de precios en Argentina se sigue transformando día a día.

SUSTENTACIÓN DE PRECIOS POR PARTE DEL SECTOR PRIVADO: UTILIZACIÓN DE LA BOLSA DE PRODUCTOS

Henry A. Benavides Barquero⁹

Introducción

Durante la década de los años ochenta y en el marco del modelo "cepalino" de desarrollo basado en la sustentación de importaciones (SI), los gobiernos de los países latinoamericanos, con el objetivo de garantizar la seguridad alimentaria de la población, utilizaron el mecanismo de sustentación de precios al productor. Dicho mecanismo consiste en la compra a los productores, por parte del Estado, de su producto a un precio mínimo de compra o precio sustentado.

El Estado contaba con la infraestructura de almacenamiento y secado; ejecutaba las funciones de comercialización: clasificación, empaque y compra/venta del producto; y ejercía un papel activo dentro de la comercialización de granos básicos, siendo en exclusiva el único agente dentro del canal de comercialización, tanto de la producción doméstica como del producto importado.

Este modelo de comercialización era de beneficio para los productores, quienes, con base en el precio fijado de compra, podían planificar su producción, proyectar sus utilidades y minimizar el riesgo de fluctuaciones negativas de los precios.

Sin embargo, el modelo le ocasionaba pérdidas cuantiosas al Estado, producto de que en muchas ocasiones los precios de compra al productor eran inferiores a los precios de venta al consumidor.

Durante la década de los ochenta, y como consecuencia de los problemas fiscales de los países latinoamericanos, este modelo se dejó de implementar. Más aún, el nuevo entorno económico ha propiciado que los gobiernos tengan como política su no intervención en la comercialización de productos agrícolas, lo que ha iniciado un proceso de privatización de la infraestructura de comercialización y reducido, y en muchos casos eliminado, las oficinas de comercialización de los ministerios de agricultura.

En adición, la nueva normativa internacional del comercio agrícola prohíbe la utilización del mecanismo de sustentación de los precios, ya que lo considera como una subvención directa a los productores, que afecta los precios y consecuentemente distorsiona el comercio.

Durante la década de los noventa, surge, en muchos países centroamericanos y andinos, la figura de las bolsas de físicos, que no es más que una empresa privada que brinda un espacio físico en el cual se negocian por descripción productos agrícolas; el objetivo principal de este mercado es la transparencia y la reducción y facilitación de operaciones relacionadas con la comercialización (normalización, transporte, crédito, etc.). El Estado poco a poco

⁹ Miembro del personal profesional del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), en la Sede Central de éste en San José, Costa Rica. Las ideas y los planteamientos son propios del autor y no representan la posición del IICA.

abandonó la comercialización de granos básicos y las bolsas se constituyeron en un eslabón activo del proceso comercial de granos.

Dado este nuevo entorno, el sector privado organizado ha desarrollado distintas alternativas para la solución de los problemas ocasionados por la salida del Estado y el desarrollo de nuevos mercados (bursátil). Este documento pretende describir una metodología de cómo el sector privado ha utilizado el sistema bursátil para garantizar a sus agremiados un precio mínimo de compra o precio de sustentación¹⁰, tal como lo realizaba en antaño el sector público.

Actores del Modelo de Sustentación de Precios por Parte del Sector Privado

El modelo requiere que se involucren al menos cuatro actores principales: la bolsa de productos, el gremio del sector privado, el Estado y un ente financiero¹¹.

La bolsa es la encargada de transparentar el mercado y garantizar las operaciones comerciales realizadas dentro de su recinto; el sector privado agremia a los productores y brinda a sus asociados, por medio de su puesto de bolsa, los distintos servicios de comercialización; el Estado, que cuenta con la infraestructura de comercialización (plantas de almacenamiento y secado), vende a los productores el servicio de almacenamiento y secado y sirve de aval financiero del sector privado ante el banco o entidad financiera. Por último, el ente financiero actúa realizando sus actividades financieras propias.



Tres requisitos son necesarios para que este modelo opere. El primero de ellos es que el sector privado agremie y controle un porcentaje alto de la producción (oferta); el segundo es que sea un producto básico de primera necesidad para que el Estado le interese su buen

¹⁰ La metodología está basada en la experiencia del Consorcio Frijolero en Costa Rica; sin embargo, no es copia fiel del mecanismo utilizado por ese consorcio.

¹¹ En Costa Rica, a estos cuatro actores juntos se les denomina "Consorcio Frijolero"; y actúan el Consejo Nacional de la Producción (CNP) por el Estado, un banco del sistema bancario nacional que administra un fideicomiso y actúa como banca de segundo piso, las asociaciones de frijoleros del país (sector privado) y la Bolsa de Productos Agropecuarios (BOLPRO) de Costa Rica.

Mecánica Operativa del Modelo

Existen cinco pasos básicos dentro del proceso administrativo y de comercialización. Cuatro de ellos se refieren a la comercialización y sólo en uno de ellos se realiza la administración financiera (paso 5 y último).

Paso 1. Compra y venta del producto en la rueda de la bolsa

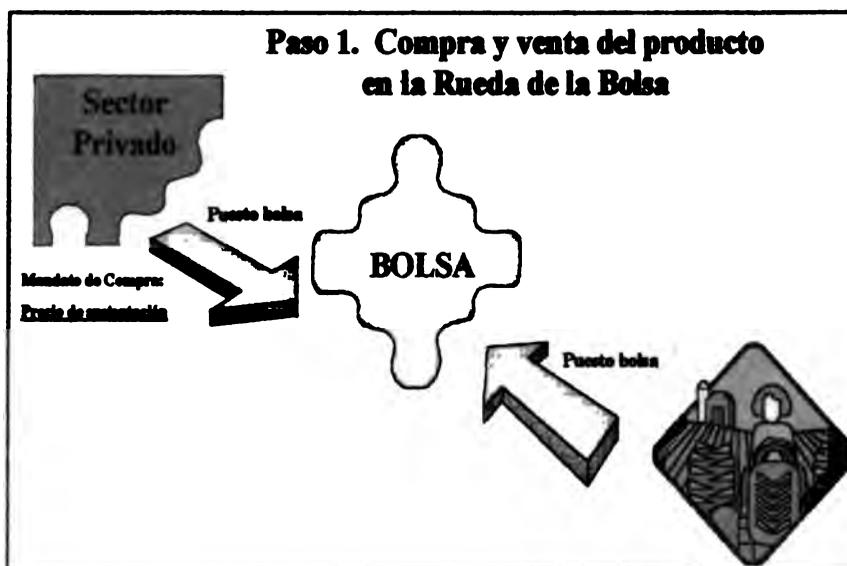
El gremio (sector privado) por medio de su puesto de bolsa y mediante un acuerdo cruzado, adquiere el producto de sus asociados. Este establece en su mandato de compra un precio mínimo o precio de sustentación, con base en el cual el puesto establece el cruce. Por su parte, el productor también genera el mandato de venta con el mismo precio mínimo de base.

Este acuerdo cruzado es subastado a viva voz en la rueda de la bolsa, y se pone a disposición de los demandantes u oferentes del producto. Se exige que el producto sea negociado en la bolsa para garantizar la transparencia de la negociación y, sobre todo, que el precio del contrato refleje lo más cercano posible las condiciones del mercado.

Si el acuerdo de negociación se quiebra por el lado de la demanda, el productor obtendría un precio superior al precio base, lográndose el objetivo de garantizarle un precio mínimo o de sustentación.

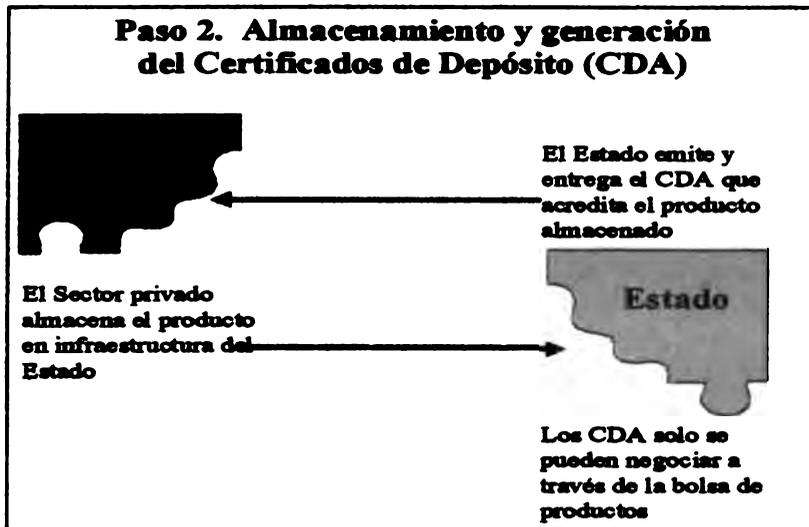
Si la quiebra del acuerdo se da por el lado de la oferta, lo cual es casi imposible que se dé, ya que uno de los requisitos del modelo es que el sector privado agremie a una buena parte de la totalidad de la oferta o productores, no generaría mayor problema, dado que el volumen a adquirir sería mínimo; más bien, esto le puede permitir al gremio almacenar y controlar la totalidad de la producción nacional.

Un punto importante es no olvidar que para garantizar no sólo la satisfacción de los productores, sino también la de los consumidores, se deben respetar las condiciones mínimas de calidad del producto, reflejando el contrato un precio acorde con las condiciones o factores de calidad del producto a entregar.



Paso 2. Almacenamiento y generación de certificados de depósito (CDA)

Una vez que el gremio absorbe la producción nacional y el productor asociado obtiene el precio mínimo de sustentación, se presenta el segundo paso del modelo.



El producto es depositado en las plantas de almacenamiento del Estado, en las cuales se procede a realizar las funciones de comercialización que el producto requiere para su posterior venta.

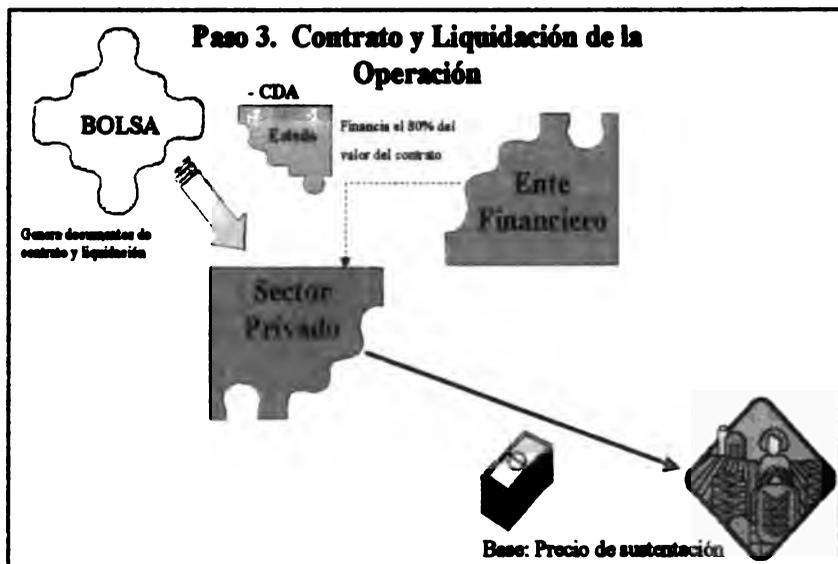
Por su parte, el Estado entrega al sector privado los certificados de depósito del producto (CDA). Este documento es similar a un título valor (al portador o endosado), que acredita una

cantidad y calidad de producto almacenado, y tiene la ventaja de que es negociable en la bolsa de productos¹².

Paso 3. Contrato y liquidación de la operación

Con posterioridad al paso 1, la bolsa de productos genera el documento de contrato con base en las condiciones establecidas en el acuerdo de negociación; a su vez, el sector privado ya cuenta con el CDA, el cual puede ser utilizado como documento que respalde cualquier operación financiera que éste desee realizar.

La liquidación del contrato se realiza de la siguiente manera. El sector privado negocia con una institución financiera un préstamo por el 80% del valor del contrato, garantizando esta operación con los CDAs o mediante la utilización del Estado como fiador; el remanente del contrato lo desembolsa con recursos propios. El 100% del valor del contrato se liquida al

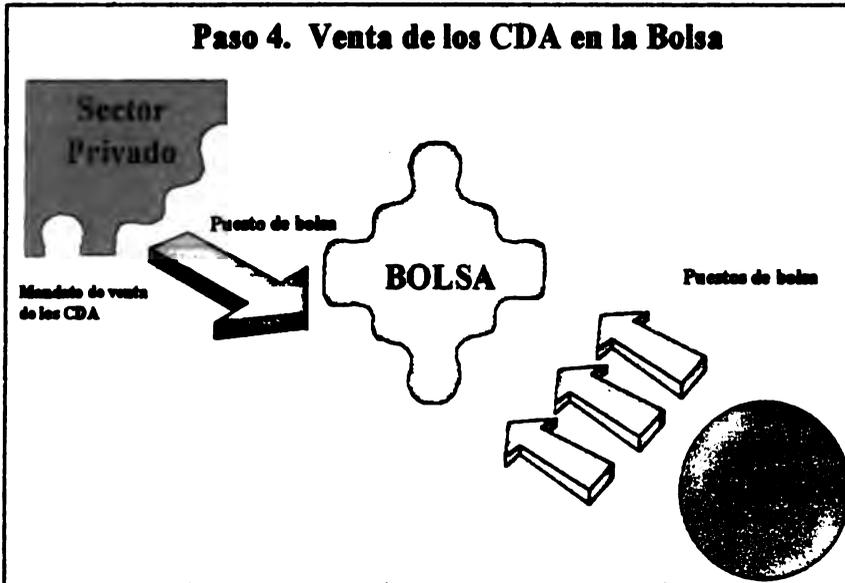


¹² Los CDAs se han constituido en una práctica generalizada y de uso creciente en las bolsas de físicos de los países latinoamericanos.

productor, garantizando así el ingreso que este había planeado con fundamento en los precios de base.

Paso 4. Venta de los CDAs en la bolsa

El sector privado, esta vez por el lado de la oferta, negocia los CDAs en la bolsa de productos, estableciendo para ello un mandato de venta con su puesto de bolsa. Este último, y de acuerdo con sus proyecciones de precios, venderá en el momento más oportuno.



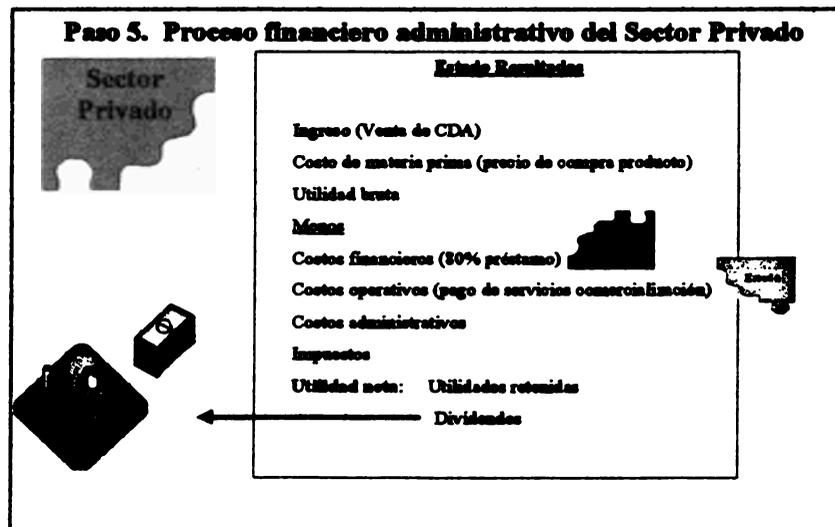
Los precios de venta del CDA deberán cubrir, como mínimo, el precio de compra del producto, los costos de almacenamiento y proceso, los gastos administrativos y financieros, y por supuesto, un margen de ganancia que le permita al consorcio generar capital suficiente para su desarrollo.

Por lo general, del lado de la demanda actúan los mayoristas; que en el caso de Costa Rica son las

grandes compañías de supermercados y en muchas ocasiones el mismo Estado, que participa del mercado para subsanar sus necesidades de grano (frijol) de sus programas alimenticios.

Paso 5. Proceso financiero administrativo

Al igual que cualquier empresa privada, el consorcio deberá construir sus estados financieros y proyecciones. La venta de los CDAs serán sus ingresos brutos, a los cuales se les deberá debitar el costo de los contratos de compra. A esta utilidad bruta se le restará el costo financiero (Paso 3), los costos operativos o todos aquellos servicios de comercialización y gastos administrativos e impuestos.



Es importante considerar una política de dividendos, la cual le podría significar a los productores agremiados un ingreso adicional al precio de venta de sus productos, o bien una forma de capitalizar para la realización de actividades futuras del consorcio.

Conclusiones

Este nuevo mecanismo privado de sustentación de precios requiere, para su buen funcionamiento, una buena gerencia que controle y conozca el entorno de la comercialización del producto; si bien es cierto que la participación del Estado es importante, no es determinante para el desarrollo empresarial del consorcio.

Analizando los costos y beneficios de los actores del modelo, podemos observar que, en teoría, éste es un juego de no perder. La institución financiera presta dinero y recibe una tasa acorde con el valor del mismo; el Estado alquila la infraestructura comercial o bien vende al sector privado este servicio, obtiene como ganancia el pago por el alquiler o venta de servicio y, a su vez, genera un beneficio social, que es su razón de ser.

	<ul style="list-style-type: none"> •Presta dinero 	<ul style="list-style-type: none"> •Recibe tasa interés
	<ul style="list-style-type: none"> •Alquila la infraest. y servicios •Aval financiero 	<ul style="list-style-type: none"> •Recibe el pago por alquiler y servicios •Beneficio social
	<ul style="list-style-type: none"> •Costos operativos 	<ul style="list-style-type: none"> •Garantiza el precio a agremiados •Genera utilidades
	<ul style="list-style-type: none"> •Espacio físico •Administra el proceso de compra y venta 	<ul style="list-style-type: none"> •Transparenta el mercado •Recibe comisiones

El sector privado tiene sus costos operativos adicionales, pero garantiza a sus asociados un precio mínimo de sustentación y, en su función empresarial normal, podría generar utilidades.

La bolsa de productos, por su parte, brinda el espacio físico para realizar las operaciones; administra y garantiza el proceso de compra y venta; y, consecuencia de esto, transparenta el mercado y recibe las comisiones para su mantenimiento.

Cada día más se requiere que el sector privado se organice y capacite para que pueda enfrentar las amenazas y aprovechar las oportunidades que la apertura comercial y el nuevo entorno económico de los países generan. El mecanismo comercial y económico descrito en este documento es una forma de cómo un gremio organizado ha podido brindar a sus asociados los servicios de mercadeo y seguridad de precio, ante la salida del Estado del proceso de comercialización agrícola.

VISIÓN AMPLIADA DE LA ASOCIACIÓN PANAMERICANA DE BOLSAS DE PRODUCTOS (APBP)

*Luis José Lizarazo Murillo*¹³

Introducción

Antes de estructurar una propuesta sobre una visión ampliada de la Asociación Panamericana de Bolsas de Productos (APBP), es pertinente realizar un recuento de las actividades y logros que ésta ha alcanzado en sus seis años de existencia. Este recuento proveerá a quienes asisten por vez primera a uno de estos encuentros una visión global de esas actividades, y permitirá a aquellos que ya lo han hecho complementar y actualizar sus informaciones.

La APBP se inició en 1993 en Guayaquil, Ecuador, en donde se realizó la primera reunión de representantes de las bolsas de Cereales de Buenos Aires; de Mercadorias & Futuros de São Paulo; de Productos de Chile; de Valores y Productos de Santa Cruz de la Sierra de Bolivia; Mesa de Negociaciones de la Bolsa de Valores de Lima; Nacional Agropecuaria de Colombia; de Productos de Costa Rica; Agrícola y Ganadera de Nicaragua; Chicago Board of Trade de Estados Unidos; de Productos de Minneapolis, Estados Unidos; y de Productos de Guayaquil. En esta reunión se formuló y aceptó la idea de crear la APBP, para lo cual se resolvió encargar a la Bolsa de Productos de Guayaquil que presentara una propuesta de estatutos, se encargó al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) que prestara los servicios de Secretaría Técnica pro t mpore y se decidió realizar la segunda reunión en la sede de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

En octubre de 1994, se realizó el II Encuentro en Buenos Aires, en el cual se presentaron los estatutos elaborados por la Bolsa de Productos del Ecuador, se elaboró y aprobó el acta de constitución de la APBP y se eligieron las autoridades de la Asociación. Se eligió como presidente al Presidente de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, como primer vicepresidente al Gerente General de la Bolsa Nacional Agropecuaria de Colombia, como segundo vicepresidente al Representante de la Chicago Board of Trade, como secretario al Gerente General de la Bolsa de Productos del Ecuador, como prosecretario al Representante de la Bolsa de Cereales de São Paulo de Brasil, como tesorero al Gerente de la Bolsa de Productos de Costa Rica, como protesorero al Gerente de la Bolsa de Productos de El Salvador, y como revisor de cuentas al Presidente de la Bolsa Agropecuaria de Nicaragua. Se acordó designar, como sede permanente de la APBP, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, y como sede del III Encuentro, la Bolsa Nacional Agropecuaria (BNA) de Colombia.

Adicionalmente a la constitución de la APBP, en este encuentro se realizó el Seminario sobre "Estructura Regulatoria para la Operación de Bolsas de Productos Agrícolas Exportables e Importables", cuyas recomendaciones se sintetizan en: 1) identificar en cada bolsa sus fortalezas y debilidades para apoyos recíprocos y entrenamiento y desarrollo de esquemas operacionales; 2) examinar el marco legal y regulatorio e identificar problemas y conflictos; 3) definir responsabilidades con respecto a garantías y al papel de los almacenes generales de depósito; 4) proseguir el análisis y la discusión de los problemas derivados de la aplicación de instrumentos desarrollados en algunos países de América; 5) y examinar la relación con otros mercados, como es el caso del mercado financiero, en donde se ha dado

¹³ Director del Proyecto "Desarrollo de los Mercados Internos y Nuevos Mecanismos de Comercialización", del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

un gran desarrollo y dinamismo en el diseño y aplicación de instrumentos en comparación con los mercados de *commodities*.

El III Encuentro se llevó a cabo en Colombia en setiembre de 1995, y en él se realizó el Seminario "El Papel de las Bolsas de Productos en la Apertura Comercial e Integración de los Mercados". A este encuentro asistieron 12 bolsas, representantes del IICA, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y la totalidad de los comisionistas de la Bolsa Nacional Agropecuaria de Colombia. Del encuentro salieron recomendaciones dirigidas al sector gubernamental, a las bolsas miembros de la APBP y a la Secretaría de ésta.

Vale la pena rescatar las siguientes recomendaciones de este encuentro:

1. Solicitar a los ministros de agricultura su mediación para procurar que el Estado, como un todo, emprenda una acción facilitadora de la promoción, el desarrollo y la consolidación de las bolsas de productos. Estas acciones pueden comprender estímulos fiscales temporales, líneas de crédito especiales, el acceso a las compras gubernamentales directas y la negociación de los contingentes arancelarios.
2. Gestionar con los gobiernos la adopción y promulgación de normativas legales para reglamentar la operación de las bolsas.
3. Instar a los gobiernos para que den énfasis a la armonización de normas de calidad y sanitarias, se den facilidades cambiarias, y se armonicen las políticas económicas a efecto de facilitar el comercio hemisférico mediante las bolsas.
4. Empezar en todos los países una campaña persistente y amplia de información dirigida a las autoridades gubernamentales, productores y comerciantes, sobre las características y bondades del mecanismo bursátil.
5. Crear un sistema de solución de controversias en el comercio de productos agrícolas.
6. Proponer un proyecto de código de ética para los tribunales de las bolsas del continente.
7. Desarrollar un mecanismo para la negociación de certificados de depósito de mercancías.
8. Presentar propuestas para acreditar operadores de bolsa para operar en mercados integrados.
9. Establecer programas de capacitación a partir de las experiencias de las distintas bolsas.
10. Diseñar un mecanismo común sobre información de precios y mercados que conecte las bolsas.

El IV Encuentro se realizó en noviembre de 1996, en Río de Janeiro, auspiciado por la Bolsa Brasileña de Futuros; su objetivo principal fue permitir una estrecha cooperación entre los diferentes miembros de las bolsas de productos del continente americano, a fin de que logran conocer mejor la particularidad de cada una de ellas en un contexto de globalización económica y pudieran intercambiar informaciones y experiencias individuales para mejorar el funcionamiento de sus respectivas instituciones y la comercialización de productos.

En este encuentro se hicieron recomendaciones en cuanto a:

1. **Certificados de depósito y bonos de prenda.** Se recomendó reconocer el título de crédito denominado "bono de prenda" y su importancia, como óptima e idónea garantía real recomendable para operaciones en las bolsas de productos; reconocer el "certificado de depósito" como un adecuado y versátil instrumento para la comercialización de mercancías; e instar a las bolsas miembros para profundizar en la práctica y en el manejo de los certificados de depósito y bonos de prenda, ampliando la prestación de servicios para sus asociados.
2. **Tribunales de arbitraje internacional.** Se recomendó tomar nota de los trabajos presentados por las bolsas de cereales de São Paulo, Buenos Aires, Bahía Blanca y Rosario. Se recomendó constituir, en el seno de la APBP, la "Comisión de Arbitraje Internacional", la que tendrá por objeto la redacción del reglamento de arbitraje internacional.
3. **Integración de bolsas regionales.** Se recomendó la integración de las bolsas existentes en aquellos países que pertenecen a un mercado regional, en donde exista una política arancelaria común. Se recomendó, como estrategia para incrementar la integración, brindar el mismo tratamiento impositivo a los operadores nacionales y a los extranjeros, así como anular la obligatoriedad de crear sociedades nacionales que representen a inversionistas extranjeros, ya que existirían operadores inscritos en las bolsas realizando todas las funciones garantizadas por éstas.

Entonces, desde Guayaquil hasta este V Encuentro, hemos tenido la oportunidad de reunirnos e intercambiar muchas experiencias, pero también durante estos cinco años ha habido grandes cambios en el entorno comercial, tales como la firma del acuerdo que dio vida a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el inicio de las acciones en torno a la reacción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Dada la evolución del comercio y los beneficios alcanzados en torno a la APBP, es importante planteamos nuevos retos, de modo que la Asociación se ajuste a los cambios suscitados y amplíe su cobertura a nuevos socios, que retroalimenten las experiencias vividas, amplíen las oportunidades de los negocios y contribuyan al sostenimiento y desarrollo de la Asociación.

Visión Ampliada de la APBP

Entendemos por visión ampliada de la APBP la de una asociación que incluya en su membresía, además de las bolsas, a los puestos de bolsa, los corredores y los clientes de éstos, que estén interesados en el desarrollo e integración del comercio en el marco del concepto de una red comercial bursátil. La puesta en marcha de esta visión implica la realización, por parte de la Asociación, de dos acciones bien definidas, que son:

1. **Aprobar, en asamblea general de la APBP, la apertura a nuevos miembros;** esto implica cambiar los estatutos en la parte correspondiente a los miembros, en especial en lo que se refiere a sus características, deberes y derechos.
2. **Ejecutar un proyecto que le permita a la APBP desarrollar una serie de actividades que conduzcan a crear una red comercial bursátil, a desarrollar instrumentos que faciliten el comercio intra y extra regional y a prestar servicios de información, acreditación, liquidación, certificación y trámite legal.**

Estructura del Proyecto para Crear una Red Comercial Bursátil

Objetivos

General

- Crear, en el ámbito del ALCA, una red de bolsas de productos que conduzcan a incrementar el volumen y la calidad del comercio agrícola dentro y fuera del continente americano.

Específicos

- Apoyar el proceso de fortalecimiento de las bolsas de productos.
- Desarrollar instrumentos que faciliten la realización de operaciones comerciales entre las bolsas del continente.
- Brindar asistencia técnica para montar la red interamericana de información y análisis de precios y mercados.
- Elaborar programas de difusión sobre el conocimiento, el acceso, el uso y las ventajas del mercado bursátil.

Actividades

- Del primer objetivo específico. Fortalecimiento de las bolsas.
 - Fortalecimiento de los puestos de bolsa.
 - Cursos de capacitación para corredores.
 - Análisis de la normativa legal y comercial de las bolsas, en el marco de la integración y apertura.
 - Programas de pasantías y capacitación en servicio.
- Del segundo objetivo específico. Desarrollo de instrumentos facilitadores del comercio:
 - Diseño de contratos de exportación.
 - Selección y adecuación de condiciones contractuales (normas, pesas y medidas, puntos de entrega y cotización).
 - Identificación y desarrollo de medios y sistemas para la liquidación y el pago de contratos.
 - Apoyo al tribunal de arbitraje internacional.
 - Facilitación de medios para el desarrollo de listas de discusión.
 - Realización de foros electrónicos.
 - Directorio de bolsas y puestos de bolsa.
 - Apoyo técnico para el montaje del sistema operativo electrónico.
- Del tercer objetivo específico. Red Interamericana de Información:
 - Asistencia técnica en el montaje, operación y utilización del sistema de información y análisis de precios y mercados.
 - Desarrollo de un boletín informativo de ofertas y demandas para concertar negocios.

- Creación y desarrollo de un espacio para otras informaciones (calendario de eventos comerciales, artículos técnicos, preguntas más frecuentes).
- Del cuarto objetivo específico. Difusión y conocimiento del mercado bursátil:
 - Publicaciones.
 - Material didáctico.
 - Vídeos.
 - Página *web* del proyecto.

Factibilidad Financiera para la Ejecución del Proyecto

La factibilidad financiera para la ejecución del proyecto está dada, fundamentalmente, por los recursos que el IICA aporta mediante su proyecto hemisférico "Desarrollo de Mercados y Nuevos Mecanismos de Comercialización Agrícola", el cual desde 1990 ha apoyado la creación y el desarrollo de las bolsas de productos en el continente.

Adicionalmente, en el marco de acción del IICA, se dio en la IX Reunión de la Junta Interamericana de Agricultura (JIA), máximo órgano de dirección del Instituto, la Resolución N° 328 sobre "Sistemas de Información de Precios y Mercados y Creación de Redes Regionales de Bolsas Agropecuarias". Esta resolución, en su atestado, indica:

1. Solicitar al Director General que profundice los esfuerzos para la creación de redes regionales de bolsas agropecuarias nacionales, con el propósito de dinamizar el comercio intrarregional y aprovechar las complementariedades entre los países.
2. Instruir al Director General para que se amplíe y profundice el apoyo que viene dando el Instituto a organizaciones públicas y privadas para el desarrollo y consolidación de sistemas de información sobre precios y mercados para su articulación en redes regionales y hemisférica.
3. Instruir al Director General para que apoye a los países en sus esfuerzos para llegar a los productores con información confiable sobre el comportamiento de los mercados y en la tarea de capacitación para entender dicho comportamiento.

Para dar cumplimiento a esta resolución, el IICA ha elaborado y presentado ante la Corporación Andina de Fomento (CAF) el proyecto "Establecimiento de la Red Andina de Bolsas de Productos Agropecuarios", con el cual se espera obtener los recursos financieros que permitan realizar, por parte de las bolsas del Área Andina, gran parte de las actividades descritas dentro de la visión ampliada.

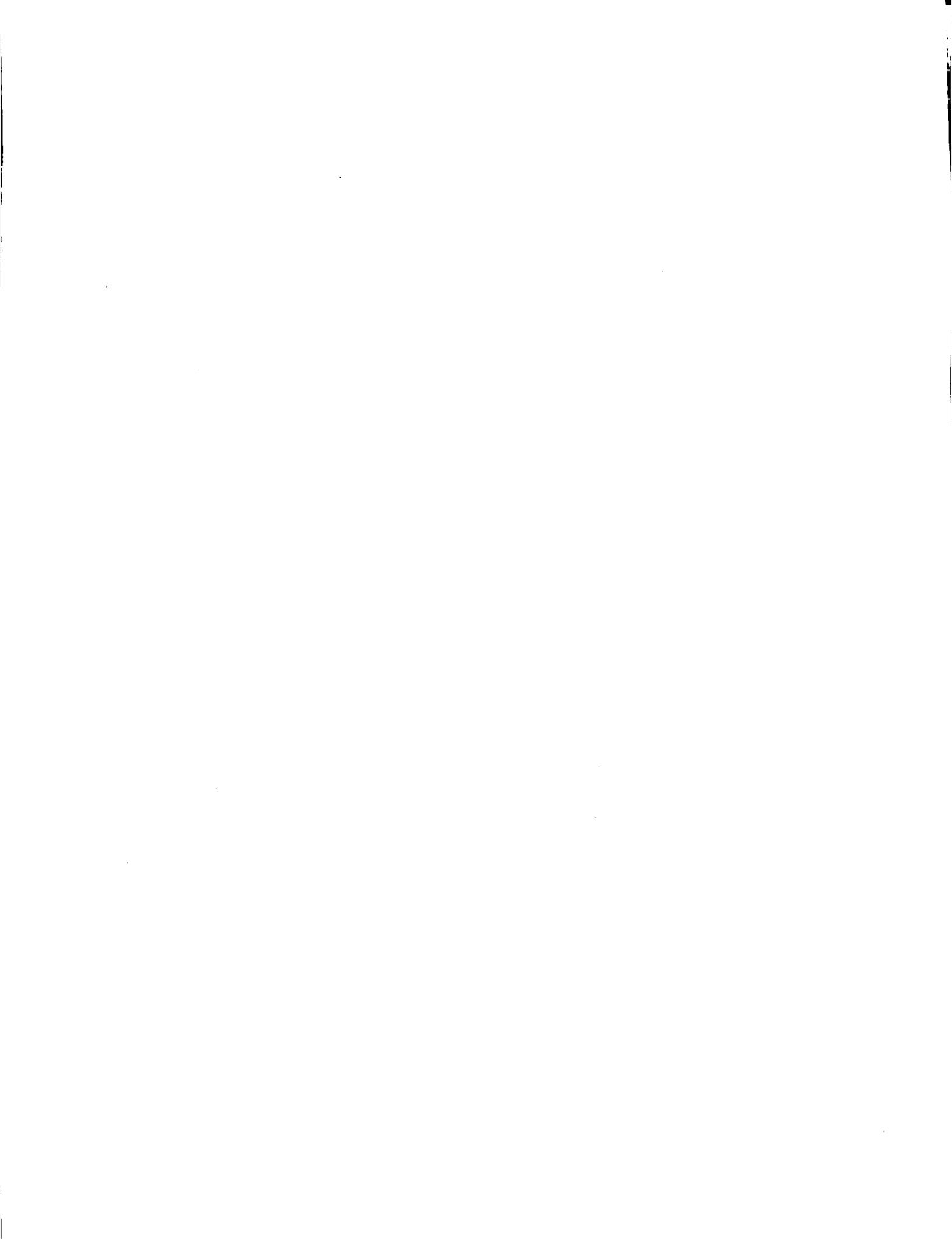
Otras posibles fuentes de financiamiento son el BID, por medio del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), del cual ya se ha logrado financiamiento para actividades técnicas en las bolsas de productos de El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, y República Dominicana. También existen programas, como el Programa de Apoyo a Iniciativas Regionales (PAR), de la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI), que ha venido financiando proyectos de apoyo técnico a la comercialización de productos agrícolas en Centroamérica.

CONCLUSIONES GENERALES DEL ENCUENTRO

CONCLUSIONES GENERALES

- 1. Se aprueba la propuesta presentada por los representantes de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, respecto a los fines y alcances del Tribunal de Arbitraje Internacional.**
- 2. Se acuerda que inicialmente dicho Tribunal Arbitral se integre con los representantes de las bolsas de productos de Colombia y El Salvador y de cereales de Buenos Aires.**
- 3. Se acuerda solicitar a las distintas bolsas que realicen las gestiones pertinentes, en procura de que el Tribunal sea aceptado por todas las bolsas y reconocido internacionalmente por los organismos que corresponda.**
- 4. Para el próximo encuentro de bolsas, que se realizará en Colombia en octubre de 1999, las bolsas informarán sobre los avances que cada una ha logrado en tomo a la estructuración y aceptación de los certificados de depósitos y *warrants*.**
- 5. Se solicita a los representantes de las bolsas realizar las acciones pertinentes, a fin de operar y uniformar los sistemas informáticos y de consolidar las tareas en tomo a la red interamericana que unirá a todas las bolsas de productos.**
- 6. Se aprueban, como lineamientos de la visión ampliada, los siguientes temas:**
 - Apoyo técnico al proceso de fortalecimiento de las bolsas de productos (cursos de capacitación para corredores, comisionistas, gerentes, administradores, etc.), y organización de pasantías en servicio, cooperación horizontal, desarrollo de empresas prestatarias de servicios, análisis del aspecto legal, etc.**
 - Desarrollo de instrumentos que faciliten la realización de operaciones comerciales entre las bolsas del continente (formulación de contratos de exportación, diseño e implementación de sistemas de liquidación y pago de contratos, apoyo al tribunal arbitral, realización de foros electrónicos, implantación de sistemas operativos, etc.).**
 - Actividades en tomo a la Red Interamericana de Información y Análisis de Precios y Mercados (apoyo al establecimiento, montaje y operación del sistema de información y análisis de precios y mercados; desarrollo de un boletín informativo; creación de un espacio para informaciones varias).**
 - Elaboración de programas de difusión sobre ventajas del acceso, uso y ventajas del mercado bursátil (publicaciones, video, etc.).**
 - Avanzar en el análisis y posibilidades de ampliar la membresía de representantes, de modo que se acepten puestos de bolsa, comisionistas y funcionarios directamente relacionados con el giro comercial de las bolsas.**
- 7. Aceptar el ofrecimiento de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, formulada por su Vicepresidente, en lo relativo a programas y cursos de capacitación que, en la medida de sus capacidades y posibilidades, puede atender la Bolsa de Cereales.**
- 8. Se conocen y aceptan las solicitudes de incorporación a la APBP de las siguientes bolsas:**

- Bolsa de Productos de Venezuela. En 1994, el Grupo Gestor firmó el Acta Constitutiva de la Asociación.
 - Bolsa Agropecuaria de Lima, Perú.
 - Bolsa Agroempresarial de República Dominicana.
 - Bolsa Agrícola Nacional de Guatemala.
9. Se deja constancia del agradecimiento y reconocimiento a la Bolsa Agropecuaria de El Salvador (BOLPROES), por sus esfuerzos y apoyo en la realización del V Encuentro.
10. Se acuerda aceptar el ofrecimiento de la Bolsa Nacional Agropecuaria (BNA) de Colombia y fijar tentativamente para octubre de 1999 la celebración del VI Encuentro de la APBP.



BOLSA AGROPECUARIA DE EL SALVADOR (BOLPROES)

Colonia Avila, Final Calle A y Pje 2 No. 163, San Salvador, El Salvador Tel. 503-245-1555

Fax: 503-2242041