

Parte 2

¿Por qué los precios altos de los alimentos no fueron una oportunidad para los agricultores pobres?

Los productores de los países en desarrollo se han enfrentado a una disminución real de los precios en la mayor parte de los últimos 50 años. Como resultado de ello se ha constatado la falta de inversión en agricultura y el estancamiento de la producción. Estos dos factores constituyeron el marco de los problemas recientes en el sistema alimentario internacional e hicieron que fuera más difícil que los países en desarrollo enfrentaran estos problemas. En este contexto, los precios altos de los alimentos y la posibilidad de que pudieran mantenerse (aunque no fuera a los niveles máximos alcanzados a comienzos de 2008) parecían una buena oportunidad para los pequeños productores pobres. Pero ¿lo era en realidad? ¿Iban los productores a responder invirtiendo e incrementando la productividad y la producción y generando crecimiento agrícola? La mayoría de los productores de los países en desarrollo no están al tanto de lo que sucede en los mercados internacionales, por lo tanto el aumento de los precios de los alimentos no significa necesariamente el aumento de los precios para los productores pobres. Para que esto ocurriese, sería necesario que tales precios altos internacionales se transmitiesen a través de las fronteras nacionales y las cadenas de mercado. No obstante, por sí solos los precios altos de los productos no son suficientes. Los incentivos a las inversiones y la producción dependen, asimismo, del aumento de los costos de insumos como semillas y fertilizantes. Los productores necesitan tener acceso a insumos y créditos asequibles. Incluso en los casos en que existen incentivos adecuados, la respuesta positiva del suministro por parte de los productores puede verse bloqueada por diversas limitaciones del lado del suministro, especialmente la falta de infraestructuras de transporte y de mercado necesarias para trasladar cualquier incremento de la producción al mercado. En numerosos países en desarrollo no se cumplieron adecuadamente ninguna de estas condiciones. Como resultado, el aumento de los precios de los alimentos en los mercados internacionales no generó una respuesta positiva del suministro por parte de los agricultores en pequeña escala de los países en desarrollo.



¿La subida de los precios mundiales alcanza a los productores de los países en desarrollo?

Los precios de los alimentos subieron drásticamente en muchos países, de acuerdo con el aumento internacional de los precios. En otros, los precios nacionales de los alimentos no siguieron al aumento de los precios mundiales, o se adaptaron a ellos lentamente. A menos que los precios altos de los alimentos alcancen de verdad a los productores agrícolas de los países en desarrollo, dichos productores no se beneficiarán del aumento de los precios en los mercados mundiales y no tendrán incentivos para incrementar la productividad y la producción. Hay que considerar dos cuestiones: en primer lugar, ¿generan los cambios internacionales de los precios cambios en el ámbito nacional? y, en segundo lugar, si los precios nacionales cambian, ¿llegan éstos a los productores?

En teoría, los precios de un país vinculado al mercado mundial en el marco del libre comercio cambiarán con los precios internacionales expresados en la misma divisa. Si el precio nacional es superior al precio internacional se producirán importaciones hasta que el primero se iguale al segundo tras satisfacer los costos del transporte. El aumento de las exportaciones desempeña la misma función equilibradora si el precio nacional es inferior al precio internacional. En estas condiciones es completa la «transmisión de los precios»: el precio de un producto vendido en los mercados competitivos mundial y nacional sólo puede diferir en el costo de su transporte. Los analistas de productos consideran la transmisión rápida y completa de los precios un indicador del funcionamiento eficiente de un mercado. No obstante, en la práctica existen diversos factores que pueden limitar la medida en que los cambios de los precios mundiales se transmiten al ámbito nacional.⁶

⁶ En Rapsomanikis, Hallam y Conforti (2006) se incluye un análisis exhaustivo de las cuestiones relativas a la transmisión de los precios.

Las políticas arancelarias influyen en la medida en que los cambios de los precios mundiales se transmiten a los mercados nacionales. Las restricciones de las exportaciones, por ejemplo, o los impuestos, dificultan la transmisión de las señales de los precios. Las tarifas de importación *ad valorem*, a menos que sean prohibitivamente altas, permiten que los cambios de los precios mundiales se transmitan plenamente a los mercados nacionales en términos relativos. Por lo tanto, un incremento del precio internacional resultará en un aumento proporcional del precio nacional en cualquier momento siempre y cuando los niveles arancelarios permanezcan inalterados. Los mercados nacionales pueden verse aislados, asimismo, por grandes márgenes de comercialización derivados de los altos costos del transporte. Especialmente en los países en desarrollo, la deficiencia de las infraestructuras, los transportes y las comunicaciones ocasionan grandes márgenes de comercialización debido a los altos costos resultantes del envío de los productos locales a las fronteras para su exportación o de importar productos al mercado nacional. Los costos de transporte y los márgenes de comercialización altos dificultan la transmisión de las señales de los precios, ya que podrían impedir el arbitraje. Otros factores, como las preferencias de los consumidores por atributos específicos de alimentos producidos localmente, o las diferencias en la calidad entre productos comercializados en el ámbito nacional y en el internacional, determinan la medida en que los alimentos producidos nacionalmente se pueden sustituir por alimentos adquiridos en el mercado mundial y, por lo tanto, afectan a la transmisión de los precios. Resulta asimismo importante la distinción entre la transmisión de precios a corto y a largo plazo. Los cambios de los precios en un mercado pueden tardar tiempo en

transmitirse a otros mercados por diversas razones como, por ejemplo, las intervenciones en materia de políticas, los costos de adaptación, la complejidad de la cadena de mercado, las disposiciones contractuales entre agentes económicos, el almacenamiento y la tenencia de existencias, los retrasos derivados del transporte o la elaboración o, simplemente, la inercia. Como resultado, la transmisión de los precios nunca suele ser completa o rápida.

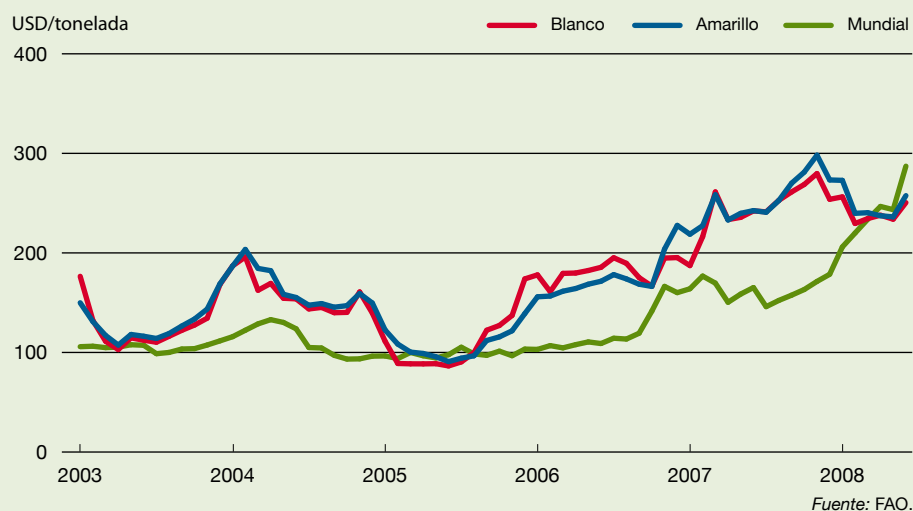
En el caso del maíz en África, los costos del transporte, el debilitamiento del dólar estadounidense y las preferencias de los consumidores dificultaron la transmisión de las señales de los precios del mercado mundial, y los precios nacionales respondieron lentamente. El consumo de maíz blanco no se sustituye fácilmente por el maíz amarillo comercializado internacionalmente. Sin embargo, el aumento del volumen de maíz comercializado, tanto de manera estructurada como informalmente, en las regiones de África oriental y meridional, significa que los mercados nacionales están integrados entre sí. Los análisis estadísticos de datos sobre los precios del maíz entre 1998 y 2008 sugieren que los precios del maíz, tanto blanco como amarillo, en Sudáfrica, el exportador líder de maíz en la región, responden lentamente a los cambios de los precios del mercado internacional, pero las señales de estos precios sí llegan a los países de la región. Entre junio de 2006 y junio de 2008 la tasa mensual media de aumento del precio del mercado mundial del maíz amarillo alcanzó el 3,9 %, mientras que en los mercados nacionales esta tasa media de aumento para el maíz blanco y amarillo alcanzó respectivamente el 1,2 % y el 1,6 % mensual.

Los precios del maíz en mercados de países de África oriental como Kenya y Uganda cambian conjuntamente con los precios mundiales. En promedio, en el período 2003-08 los cambios de los

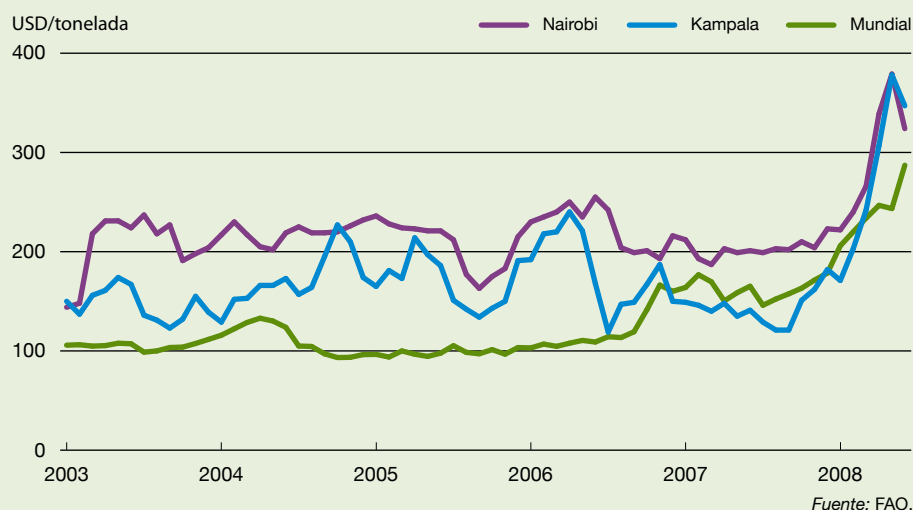
¿Por qué los precios altos de los alimentos no fueron una oportunidad para los agricultores pobres?



Precios del maíz en Sudáfrica



Precios del maíz en África oriental



precios mundiales se transmitieron a estos mercados relativamente despacio, y los precios del maíz en Kenya y Uganda se adaptaron plenamente a los cambios de los precios mundiales al cabo de unos siete meses. Sin embargo, el gran aumento del precio mundial del maíz constatado a partir de julio de 2007 se vio reflejado en ambos países, lo que sugiere que la adaptación a los cambios de los precios del mercado mundial puede ser rápida, especialmente cuando dichos cambios tienen lugar al tiempo que las existencias son reducidas o que ocurren perturbaciones en la oferta o la demanda regionales de alimentos.

Durante este período la tasa mensual media de crecimiento de los precios del maíz en Nairobi y Kampala alcanzó el 3,7 % y el 7,1 %, respectivamente, mientras que la tasa mensual de los precios mundiales se situó en el 4,3 %.

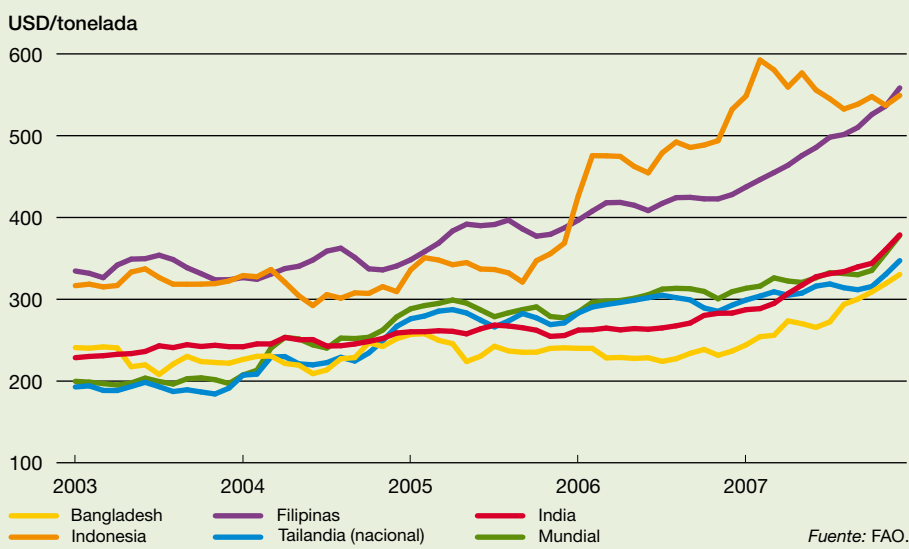
En el caso del arroz en Asia, los efectos de los cambios de los precios del mercado mundial han sido distintos en cada país en función de los tipos de cambio en relación con el dólar estadounidense, las políticas comerciales y de mercado y la situación de la oferta y la demanda nacionales.

En promedio, el debilitamiento del dólar estadounidense en 2006-07 compensó

parcialmente el incremento de los precios mundiales en diversos países asiáticos. En la India, Filipinas y Tailandia, por ejemplo, la valorización de las monedas nacionales en relación con el dólar estadounidense suavizó el incremento de los precios mundiales en sus fronteras, lo que resultó en diferentes tendencias del comportamiento de los precios nacionales a causa, principalmente, de los fundamentos de los mercados nacionales y, en algunos casos, de las respuestas en materia de políticas al aumento de los precios internacionales del arroz. En la India, uno de los principales exportadores de arroz, los precios nacionales aumentaron a un ritmo moderado debido al incremento de la producción en la temporada de comercialización 2007-08 y a las medidas de políticas puestas en práctica en el último trimestre de 2007 que prohibieron la mayoría de las exportaciones de arroz. En los países importadores netos, la mayor parte del incremento de los precios nacionales tuvo lugar en 2007 y en la mayoría de los casos coincidió con el aumento de las importaciones de arroz. En el caso de Bangladesh, la escasez de alimentos debido al ciclón y a las inundaciones de 2007 contribuyó a incrementar notablemente el precio nacional del arroz, mientras que en Indonesia y Filipinas las importaciones de arroz aumentaron con el fin de satisfacer la creciente demanda de alimentos.

Incluso en los casos en que tiene lugar la transmisión de los cambios de los precios internacionales al ámbito nacional, no significa necesariamente que el aumento de los precios alcanzará a todos los productores o consumidores, si bien los consumidores de las zonas urbanas podrían estar más expuestos al incremento de los precios. El grado en que los productores se ven afectados depende de la medida en que participan en los mercados locales y de la medida en que tales mercados locales están vinculados con otros mercados nacionales, regionales o internacionales. No se puede asumir que en los mercados bien integrados existe una transmisión espacial eficaz de los precios y una participación importante en el mercado por parte de los pequeños productores ya que, en numerosos países en desarrollo, estos supuestos no se cumplen.

Precios del arroz en determinados países



Estudios de casos de la FAO ponen de manifiesto los niveles de participación de los pequeños productores en el mercado

Un factor común a todos los países estudiados es la notable heterogeneidad de la situación de los hogares con respecto a la producción y la venta de maíz.

En Kenya, la proporción de maíz vendido es relativamente alta, y se sitúa en el 46 % de la producción total. No obstante, mientras el 98 % de los hogares cultivan maíz, sólo el 36 % venden este producto, y la mayoría de las ventas corresponden únicamente al 20 % de los hogares.

En Zambia, alrededor del 80 % de los hogares agrícolas cultivan maíz, pero menos del 30 % venden este producto. De las ventas totales, el 40-45 % proviene del 5 % de los hogares agrícolas del sector de los pequeños propietarios. Estos hogares suelen tener ingresos notablemente superiores (8 o 9 veces más altos) y suelen estar ubicados en zonas más accesibles a los mercados que los que no venden.

En Mozambique, la producción y las ventas también se encuentran muy concentradas.

El 90 % de los hogares de la región central producen maíz, pero únicamente el 24 % lo venden. En la región meridional, el 59 % de los hogares producen maíz, pero sólo el 4 % lo venden, y la cantidad media vendida alcanza solamente los 150 kg anuales por hogar. El 5 % de los hogares generan el 80 % de las ventas nacionales.

En Sudáfrica, 18 000 agricultores comerciales generan el 90 % de la producción de granos, mientras que el 10 % restante es generado por tres millones de pequeños productores.

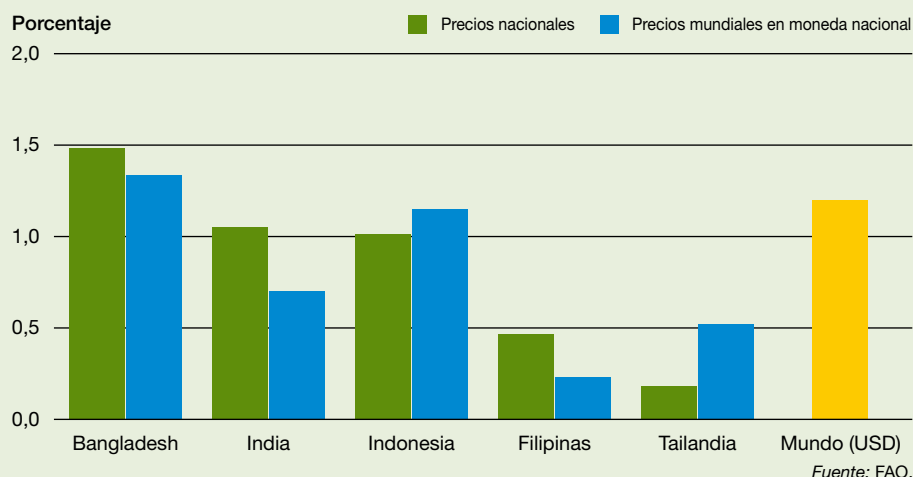
Es probable que las diferencias entre hogares se acentúen a medida que el tamaño medio de las tierras sigue decreciendo. En Malawi, el tamaño de las pequeñas explotaciones ha descendido desde un promedio de 1 hectárea hasta menos de 0,7 hectáreas en los últimos 30 años. En promedio se comercializa al año tan sólo el 20 % de la producción de maíz.

Los pequeños productores suelen participar en una cadena de valor diferente a la de los agricultores más comerciales. Estos últimos podrían estar vinculados a grandes empresas de comercialización, elaboración y venta de granos, intercambios de productos y redes de silos integrados, molineros y supermercados

minoristas, en ciertas ocasiones propiedad de empresas transnacionales, información accesible de mercado, grandes volúmenes de transacción, clasificaciones y normas específicas y sistemas jurídicos que acomodan disposiciones contractuales más sofisticadas. Esto contrasta con las cadenas menos estructuradas en que

¿Por qué los precios altos de los alimentos no fueron una oportunidad para los agricultores pobres?

Cambios medios mensuales de los precios nacionales y mundiales del arroz, 2006-2007



suelen participar los pequeños productores, caracterizadas por transacciones de mercado puntuales, porcentajes reducidos de producción vendida desde la explotación agrícola, infraestructuras deficientes de carreteras y comunicaciones, frágiles sistemas de información y coordinación limitada entre la entrega de insumos, los créditos y las ventas.

Existen numerosas pruebas de que los pequeños productores de África oriental y meridional participan de manera limitada en mercados locales como vendedores de grano. En todas las regiones, la proporción de productores de maíz que venden activamente este producto en mercados locales es reducida, y los hogares productores suelen participar más como *compradores* que como *vendedores* de maíz.

Dada la limitada participación de los pequeños productores en el mercado, se deduce que el incremento de los precios podría no tener efectos notables en los incentivos de la producción para numerosos hogares rurales que no participan en los mercados en grado alguno como vendedores. Esto se ve agravado por el hecho de que muchos productores están aislados de los mercados regionales e internacionales como resultado de unos mercados deficientemente integrados. En tales casos, el incremento de los precios a estos niveles de mercado no tendrá repercusiones sobre la situación de los pequeños productores. Los estudios econométricos de la integración en el mercado y la transmisión de precios en África tienden a confirmar esta percepción.



Los precios aumentaron, pero también los costos

Cualesquiera que fuesen las mejoras que el aumento de los precios de los alimentos hubiesen podido generar en los ingresos de los productores, tales mejoras se han reducido e incluso se han visto anuladas a causa del aumento de los costos de los insumos. Éstos han aumentado constantemente durante los últimos años y numerosos agricultores consideraron el incremento de los precios de los productos como una interrupción temporal del decrecimiento del margen de beneficios sobre los costos, hasta que los precios de los insumos subieron drásticamente en 2007 y superaron los precios de los productos.

El drástico incremento de los precios del petróleo que comenzó en 2003 ha tenido un profundo efecto en todos los sectores económicos, entre ellos la agricultura. Dicho incremento causó la subida de los costos de producción de artículos agrícolas, tanto directamente, mediante el aumento del costo de la energía y el transporte en las explotaciones, como indirectamente, porque el petróleo constituye una importante partida de gastos en la producción de fertilizante.

Cambios en los precios de diversos productos e insumos (porcentaje)

| (Ene.-abr.) | Carne | Lácteos | Cereales | Aceites | Azúcar | | Índice de precios de los alimentos ¹ |
|-------------|----------|---------|---------------------------|---------|-------------------|--|---|
| 2008-07 | 9 | 49 | 80 | 94 | 23 | | 52 |
| 2007-06 | 5 | 35 | 32 | 29 | -39 | | 12 |
| (Ene.-abr.) | Amoniaco | Urea | Nitrato de amonio cálcico | NPK | Fosfato diamónico | Crudo importado a costo de adquisición para los refinadores ² | Índice de precios de los insumos |
| 2008-07 | 82 | 31 | 85 | 213 | 163 | 70 | 99 |
| 2007-06 | 4 | 29 | 15 | 41 | 33 | -3 | 19 |

¹ Índice de precios de los alimentos: mantequilla, cacao, frijoles, maíz, aceite de semilla de algodón, cerdos castrados, manteca de cerdo, novillos castrados, azúcar y trigo. Índice de precios de los insumos: amoniaco, urea, CAN, NPK, fosfato diamónico y petróleo crudo importado a costo de adquisición de refinadores.

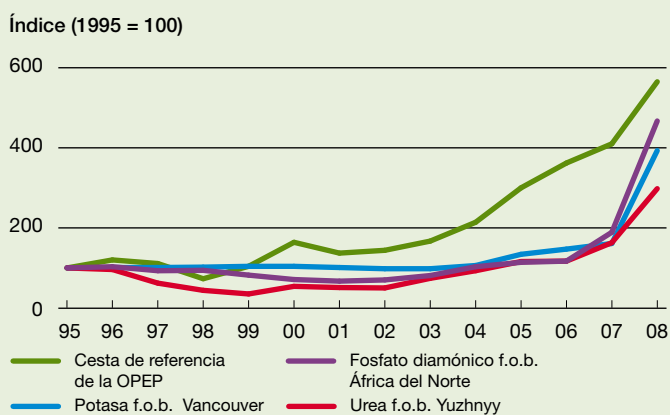
² Costo de adquisición para los refinadores de crudo importado en los Estados Unidos de América.

Fuentes: Para los productos alimenticios: la FAO en lo relativo a la carne, los lácteos, los cereales, los aceites y los compuestos del azúcar, y la FAO y la Oficina de Investigación sobre Productos para el índice compuesto de precios de los alimentos. Para los insumos: FAO-AGP, Yara y la Administración de Información de la Energía de los Estados Unidos de América.

El aumento del precio de la energía ha sido rápido y pronunciado: el índice Reuters-CRB de precios de la energía se multiplicó por más de tres desde 2003.

Los precios en USD de algunos fertilizantes, como superfosfato triple y muriato de potasa, subieron más del 160 % en los primeros meses de 2008 en

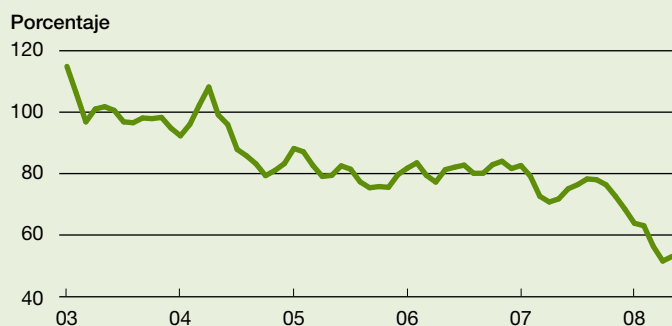
Índices de precios del crudo y del fertilizante



Nota: OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo.

Fuentes: Asociación Internacional de la Industria de los Fertilizantes y OPEP.

Proporción entre los precios de los productos y los precios de los insumos: alimentos frente a insumos



Nota: Los índices de precios de los productos y los insumos son medias geométricas no ponderadas de los precios nominales relativos de todos los productos. El precio relativo de cada producto es el precio nominal sobre el precio del periodo de referencia (2003 = 100).

Fuentes: De los artículos de alimentación, la FAO y la Oficina de Investigación sobre Productos; de los insumos, la FAO, Yara y la Administración de Información de la Energía de los Estados Unidos de América.

¿Por qué los precios altos de los alimentos no fueron una oportunidad para los agricultores pobres?



relación con los precios correspondientes al mismo período de 2007. Esta tasa de incremento del precio fue superior que la tasa de incremento de los precios de los productos agrícolas.

La proporción entre los precios de los productos y los precios de los insumos ofrece una indicación general de la manera en que está cambiando la rentabilidad predial. El incremento constante de los precios de los insumos durante el último decenio dio lugar a una tendencia a la baja de esta proporción. El aumento de la productividad puede

compensar las consecuencias negativas sobre los ingresos de una proporción decreciente, pero en la agricultura de la mayoría de los países en desarrollo, especialmente de África, esto no ocurrió. La proporción disminuyó drásticamente con el repentino y notable aumento de los precios de los fertilizantes de 2007. Además, hay indicios de que, si bien el aumento del precio de los productos no se transmite plena y rápidamente a los productores, el aumento del precio de los insumos, especialmente cuando son importados, sí lo hace.

Limitaciones por el lado de la oferta

Cuando los incentivos de los precios se materializan, la falta de integración en los mercados de muchos pequeños productores evita que éstos respondan como corresponde. En numerosos países en desarrollo, la estructura de la agricultura en pequeña escala tiene repercusiones importantes en la limitación de la respuesta de la oferta, y está cambiando (la proporción tierra-mano de obra está descendiendo a medida que aumenta la población) de manera que podría reducir aún más la capacidad de los pequeños agricultores de responder al aumento de los precios. Existen indicios en África oriental y meridional de que la venta de maíz está notablemente concentrada en un reducido número de hogares (en algunos países, el 2 % de los hogares suministran el 50 % del volumen total del maíz comercializado), y otros pequeños productores no están realizando las inversiones necesarias para generar excedentes para la venta en explotaciones de tamaño medio (3-4 hectáreas). En Uganda, domina la producción agrícola en pequeña escala: los agricultores que poseen una explotación media de menos de 2 hectáreas producen más del 90 % de la cantidad total de alimentos. En Ghana, los productores en pequeña escala generan alrededor del 80 % de la producción agrícola.

En África, la agricultura en pequeña escala se suele caracterizar por una baja productividad, una tecnología rudimentaria, un uso mínimo de insumos (incluidos los fertilizantes), problemas con los sistemas de comercialización y altas pérdidas de cultivos. El rendimiento agrícola apenas ha sufrido cambios, y gran parte de las actividades agrícolas suelen ser realizadas por la población anciana, con conocimientos reducidos o nulos sobre las prácticas agrícolas modernas. No existen incentivos para las inversiones en términos de niveles adecuados y estables de rentabilidad, pero hay también limitaciones importantes en cuanto a la

adopción de tecnologías mejoradas como, por ejemplo, la escasez de semillas mejoradas localmente, materiales de plantación y otros insumos. Si bien el acceso a los insumos ha mejorado en algunos países tras la realización de reformas y ahora existen más comerciantes con licencias y cantidades más pequeñas disponibles para la venta, el uso de insumos por parte de los pequeños productores sigue siendo reducido y limita la productividad.

Las pequeñas cantidades de productos disponibles para la venta y la frecuente falta de organización entre pequeños productores para comprar tales productos al por mayor en volúmenes más económicos, junto con el alto costo de la comercialización debido a una infraestructura y unas comunicaciones deficientes, hacen que no sorprenda que la respuesta del suministro a precios mejores sea débil. Sin embargo, sin esa respuesta no se generan fondos para la inversión. A lo largo de toda la cadena de producción y comercialización, la falta de acceso a crédito asequible limita ulteriormente la viabilidad de inversiones que mejoren la productividad. Es necesario superar estos obstáculos para permitir una respuesta importante del suministro, y a la vez realizar intervenciones en materia de políticas para romper este círculo sin fin que atrapa a los pequeños productores en la pobreza.

La mejora de las infraestructuras físicas parece ser especialmente importante en la mayoría de los países en desarrollo. Unas infraestructuras bien desarrolladas del transporte, las comunicaciones, el almacenamiento y la comercialización pueden facilitar la venta de productos y la adquisición de insumos. Numerosos estudios de casos de la FAO sobre el mundo en desarrollo muestran que las deficiencias de la infraestructura del transporte son una limitación grave, ya que reducen el acceso a los mercados nacionales, regionales e internacionales.

Los mercados de crédito facilitan la producción, el ajuste del consumo y la

creación de nuevas empresas. Son un mecanismo importante para asistir a la población pobre en su adaptación a un nuevo entorno económico. El limitado acceso a los servicios financieros, tanto de crédito como de ahorro, ha incrementado la vulnerabilidad ante las perturbaciones del mercado. No obstante, la mayoría de los programas de ajuste estructural han reducido la disponibilidad de crédito de los hogares rurales e incrementado sus costos.

Los estudios de la FAO indican la existencia de dificultades para los agricultores a la hora de acceder al crédito. Los agricultores en pequeña escala del Camerún tienen un acceso reducido al crédito. En 1992, se crearon instituciones de microfinanciación, pero siguen estando distribuidas de manera deficiente en el país y, a menudo, carecen de buenas prácticas de gestión. En Malawi, los agricultores en pequeña escala se enfrentan a limitaciones relativas al crédito, las instituciones de microfinanciación tienden a fomentar la financiación de actividades empresariales no agrícolas y la mayor parte del crédito agrícola disponible se destina al sector del tabaco. Los comerciantes en pequeña y media escala de la República Unida de Tanzania no pueden acceder al crédito que les permitiría adquirir reservas de productos y venderlos fuera de temporada a precios más altos. Algunos agricultores han abandonado la producción de cultivos comerciales, como el algodón, porque los cultivos alimentarios se pueden vender más fácilmente en efectivo. En Uganda, la única fuente de crédito disponible para los habitantes de las zonas rurales es la industria de la microfinanciación, la cual favorece las actividades no agrícolas. En la actualidad se está intentando crear en este país unos servicios financieros que satisfagan las necesidades de la población rural y los integren en el sistema financiero nacional. En Guatemala, la disponibilidad de crédito agrícola es reducida y, además, está disminuyendo. La mayor parte del crédito disponible se destina a productos



de exportación, tanto tradicionales como no tradicionales, y existe muy poco apoyo de la producción de granos básicos. En Guyana se han intentado superar los problemas relativos a la obtención de formas aceptables de garantía colateral sufridos por numerosos pequeños productores. En 1986 se creó, como una organización no gubernamental, el Instituto de Desarrollo de las Empresas Privadas, para proporcionar préstamos a pequeños empresarios. Emplea un sistema de garantías mutuas mediante el cual cada miembro de un grupo pequeño es responsable de las deudas de los otros miembros. Este Instituto ha sido fundamental a la hora de facilitar el incremento de la producción de ciertos pequeños productores. Por otro lado, la experiencia de los planes de préstamo de créditos gubernamentales de Perú no fue positiva, ya que se registraron grandes pérdidas de capital. La mayor parte del crédito destinado al sector agrícola proviene en la actualidad de bancos comerciales, y durante la década de 1990 se redujo drásticamente el número de pequeños agricultores asistidos por el sistema financiero estructurado.

¿Pueden los agricultores de los países en desarrollo responder a los altos precios de los alimentos?

Se afirma que el episodio reciente de altos precios de los alimentos representa una buena oportunidad para que el sector agrícola de los países en desarrollo incremente la producción y los ingresos y se restablezca como motor de crecimiento. Si bien existen ciertos indicios de que la producción responde de manera positiva al aumento de los precios reales y de manera negativa a su reducción, esto no siempre ha sido así. Numerosos estudios de casos de la FAO muestran que, por sí sola, la subida de los precios no es suficiente para aumentar la productividad y la oferta. En un análisis de 150 episodios de cambios de los precios y la producción del pasado reciente, la FAO constató que únicamente en el 66 % de los casos la respuesta fue la esperada, y en el 34 % de los casos se registró un aumento de la producción cuando los precios estaban descendiendo o una reducción de la producción cuando los precios estaban aumentando. En general, el panorama es complejo en lo

que respecta a la manera en que probablemente los agricultores de países en desarrollo reaccionen a los precios altos de los alimentos.

Lo que sí está claro es que los precios altos de los productos no son suficientes, por sí solos, para ocasionar un aumento importante de la oferta de alimentos. Una respuesta notable del suministro requiere inversiones para incrementar la productividad de los pequeños productores. La expansión de la producción a tierras nuevas no será suficiente para satisfacer la futura demanda. Con vistas a satisfacer la demanda mundial de alimentos con precios asequibles para 2050, la producción de alimentos debe aumentar más de un 1 % anual, y se calcula que el 80 % del aumento tendrá que proceder del incremento del rendimiento. Además, el incremento de la producción alimentaria y agrícola motivado por la productividad no sólo aumentará los ingresos de las explotaciones, sino que también estimulará los vínculos retrospectivos y prospectivos de la economía rural y llevará a una reducción de la pobreza.

Para conseguir una respuesta notable del suministro basada en la mejora de la productividad se necesita un marco de incentivos favorable y estable en el que el aumento del precio de los productos se transmita al ámbito de las explotaciones, y en el que los productores tengan acceso a insumos asequibles y puedan llevar su producción al mercado. Para ello hay que solucionar diversos problemas que limitan la productividad de los pequeños productores, a saber: el uso de tecnología rudimentaria, la imposibilidad de acceder a insumos modernos y créditos, la deficiencia de las infraestructuras de comercialización y transporte y la ineficacia de los servicios e instituciones rurales. Las políticas gubernamentales eficaces garantizan que se cumplan las condiciones necesarias. Por ejemplo, los casos fructíferos de transformación de la agricultura en la India se basaron en el apoyo estatal al crédito, los insumos y la infraestructura de regadío, apoyo que el mercado no había podido prestar. Sin embargo, la elección de políticas incorrectas puede bloquear la transmisión de los precios altos a los productores, limitar los incentivos y reducir la respuesta del suministro.