

4. Promover una inversión privada equitativa y eficiente en la agricultura

Un clima de inversión favorable —constituido por un entorno propicio para la agricultura e incentivos económicos adecuados— es condición necesaria para estimular y promover más y mejores inversiones privadas en agricultura. Sin embargo, ese clima de inversión favorable no es suficiente para garantizar que las decisiones privadas logren objetivos sociales esenciales como son una mayor equidad o la erradicación del hambre y la pobreza. Para promover inversiones socialmente equitativas en agricultura son necesarias medidas adicionales que aborden los retos a los que se enfrentan los pequeños productores y regulen las grandes inversiones, asegurando así la salvaguarda de los derechos de las poblaciones locales y brindando a esas poblaciones la oportunidad de obtener beneficios.

Los países de ingresos bajos y medio-bajos suelen tener un gran número de pequeños productores agrícolas. Estos agricultores son un componente fundamental de la economía agrícola de sus respectivos países. Algunos operan como empresas comerciales y semicomerciales, pero muchos son agricultores de subsistencia o próximos a la subsistencia que sobreviven a duras penas. Los pequeños productores pueden ser más productivos que los agricultores a mayor escala, pero con frecuencia deben afrontar limitaciones especialmente graves que les impiden responder con eficacia a las mejoras en los incentivos para la inversión.

En el otro extremo se encuentran los grandes inversores corporativos, como son sociedades nacionales y extranjeras e inversores soberanos, que plantean retos especiales en los países de ingresos bajos y medios. Recientemente la adquisición de tierras a gran escala por parte de inversores extranjeros ha recibido una atención considerable, aunque los grandes inversores nacionales podrían tener igual o mayor importancia. Esas grandes adquisiciones de tierras quizás representen una parte

relativamente pequeña de la inversión total en agricultura o de la IED total, pero sus efectos en los lugares en que se llevan a cabo pueden ser importantes. Las inversiones podrían ofrecer oportunidades de empleo, transferencia de tecnología y acumulación de capital, pero los retos para garantizar que esas inversiones respeten los derechos de las poblaciones locales y ofrezcan oportunidades reales de participar en los beneficios a los pequeños productores son significativos.

En este capítulo se examinan algunas de las dificultades específicas de promover y garantizar unos resultados de inversión agrícola socialmente deseables en estos dos extremos de la inversión agrícola. Se analiza primero la importancia de las inversiones de los pequeños productores y las barreras concretas que afrontan, para después analizar la tendencia hacia inversiones basadas en la adquisición de tierras a gran escala y los problemas que ello conlleva.

Abordar las barreras para la inversión por pequeños agricultores

Son muchos los factores que justifican un mayor empeño en facilitar la inversión de los pequeños productores en la agricultura, empezando por su elevadísimo número, importancia económica y productividad relativa¹⁹. Se estima que los pequeños productores son responsables del 85 % de los 525 millones de explotaciones agrícolas

¹⁹ Aunque no existe una definición única e inequívoca de pequeño productor, el enfoque más común se basa en la escala, ya sea medida en términos absolutos (siendo dos hectáreas la norma común) o en términos relativos según un umbral específico de país que tiene en cuenta factores agroecológicos, económicos y tecnológicos. Las definiciones basadas en el tamaño de la explotación agrícola hacen caso omiso de otras características que suelen asociarse a los pequeños productores, como por ejemplo el acceso limitado a los recursos, la dependencia de la mano de obra familiar y menor grado de integración en los mercados.

en todo el mundo, en fincas de menos de dos hectáreas de extensión (Nagayets, 2005). Los datos extraídos de una muestra de seis países en desarrollo indican que más del 60 % de la población rural vive de explotaciones agrícolas de tamaño inferior a la media (Figura 22). En esos seis mismos países, las pequeñas explotaciones generan entre el 60 y el 70 % del total de los ingresos rurales mediante la participación en actividades agrícolas y no agrícolas (Figura 23).

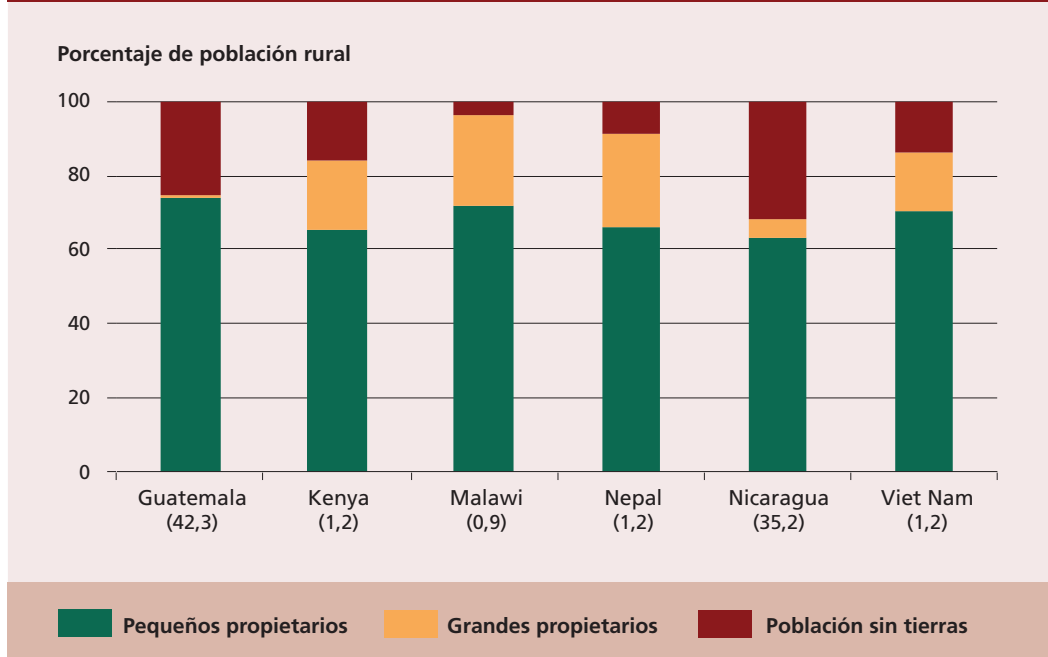
La aportación de los pequeños agricultores a los ingresos en las zonas rurales pone de relieve su posible papel como motor del crecimiento y de la reducción de pobreza. El incremento en los ingresos de los pequeños productores está directamente vinculado a otros sectores de la economía a través de los sectores de suministro de insumos y elaboración de productos agrícolas, así como a través del aumento de la demanda de bienes de consumo no agrícolas, hecho que estimula la producción en otros sectores

económicos (Christiaensen, Demery y Kuhl, 2010). La agricultura ha demostrado ser mucho más eficaz en la reducción de la pobreza entre los más pobres, y es hasta 3,2 veces más eficaz que el crecimiento en otros sectores en lo que se refiere a la reducción del índice de recuento de la pobreza de quienes viven con menos de 1 USD diario (Christiaensen, Demery y Kuhl, 2010).

En comparación con los grandes agricultores, los pequeños productores pueden tener importantes ventajas, especialmente en cuanto a productividad de la tierra. Hay gran cantidad de documentación empírica que demuestra que la producción por unidad de superficie en explotaciones de pequeño tamaño es mayor que en las explotaciones de mayor tamaño en muchos contextos (Eastwood, Lipton y Newell, 2010; Barrett, Bellemare y Hou, 2010). Esto se debe a la mayor intensidad en el uso de insumos, en particular de mano de obra familiar, y tiene consecuencias positivas

FIGURA 22

Proporción de población rural por tamaño de la explotación en algunos países de ingresos bajos y medios

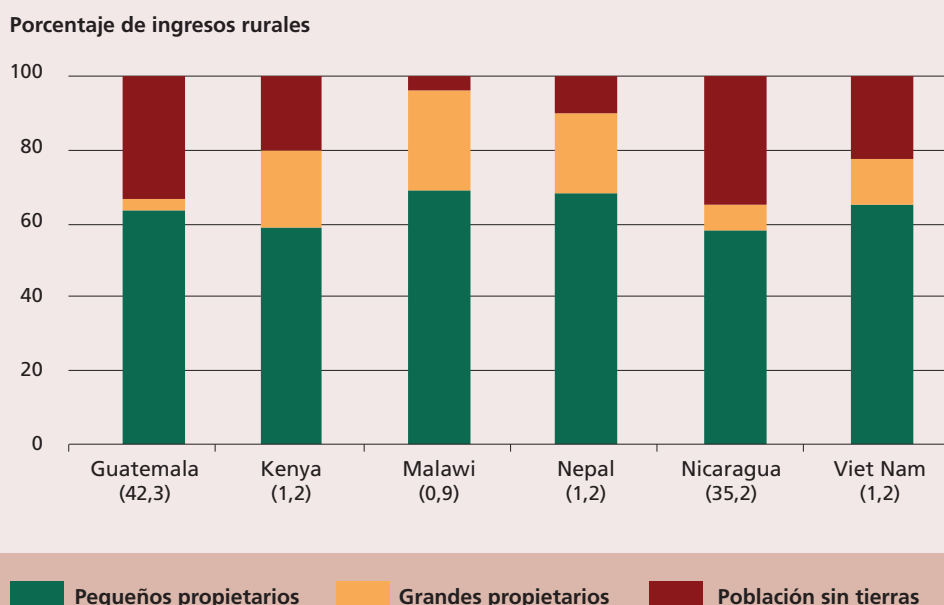


Nota: El umbral del tamaño de la explotación agrícola se indica entre paréntesis (en hectáreas). La mediana ponderada por hectárea (propuesta por Key y Roberts, 2007a y b) se empleó como umbral para dividir a los pequeños productores de los grandes agricultores. La mediana ponderada por hectárea se calcula ordenando las explotaciones agrícolas de menor a mayor tamaño y eligiendo el tamaño de explotación en la hectárea promedio. Por tanto, la mitad de todas las tierras (y no la mitad de todas las explotaciones agrícolas) se encuentra en explotaciones de tamaño inferior a la media.

Fuente: FAO, 2010b.

FIGURA 23

Proporción de ingresos rurales por tamaño de explotación en algunos países de ingresos bajos y medios



Nota: El umbral del tamaño de las explotaciones agrícolas se indica entre paréntesis (en hectáreas); ver también la Figura 22.

Fuente: FAO, 2010b.

para la seguridad alimentaria. En general, la utilización de mano de obra familiar cuando resulta necesaria aporta una flexibilidad de la que carecen las explotaciones agrícolas de mayor tamaño que dependen de mano de obra asalariada, y puede reducir los costos de supervisión de esa mano de obra. La pequeña agricultura es también más adecuada para productos intensivos en mano de obra, como por ejemplo las hortalizas, que deben ser trasplantadas o cosechadas reiteradamente a mano, y otros productos que requieren cuidados minuciosos.

Barreras a la inversión agrícola por pequeños productores

A pesar de su importancia numérica y económica y su eficacia relativa, los pequeños productores suelen estar en situación de desventaja en cuanto al acceso a las tierras, los mercados, los insumos, el crédito, los seguros y la tecnología, y en algunos casos se ven discriminados activamente por las políticas gubernamentales. Esto afecta gravemente a sus incentivos y su capacidad para invertir en la agricultura. Además,

los pequeños productores suelen estar más expuestos al riesgo y ser más reacios al mismo, lo que repercute en sus pautas de inversión y su capacidad para adoptar estrategias de inversión susceptibles de generar mayores rendimientos, pero con mayor riesgo.

Las mujeres representan una gran proporción de los pequeños productores, y para ellas estas barreras son, casi siempre, aún más pronunciadas (FAO, 2011d). La productividad y el potencial económico de las mujeres —incluyendo su capacidad para invertir en actividades productivas— se ven afectados por una discriminación muy arraigada que influye en su acceso a recursos y bienes como la tierra, la tecnología y la educación. Utilizando datos de hogares de 15 aldeas en Etiopía, Dercon y Singh (2012) constataron que los hogares encabezados por mujeres invertían menos en activos agrícolas que los encabezados por hombres. Cerrar la brecha de género y asegurar la igualdad de acceso por parte de las mujeres a los recursos y activos es imprescindible para acelerar el desarrollo rural y agrícola y la mitigación de la pobreza (Recuadro 16).

RECUADRO 16

Las mujeres tienen más barreras en la agricultura

Las mujeres representan en promedio el 43 % de la fuerza laboral agrícola en los países en desarrollo. La proporción de mujeres en la fuerza laboral varía entre un 20 % aproximadamente en América Latina y casi un 50 % en Asia oriental y sudoriental y en el África subsahariana. La proporción de hogares en zonas rurales encabezados por mujeres —muchas de ellas agricultoras— oscila entre un 15 y un 40 % en América Latina, un 10 y un 25 % en Asia, y un 20 y un 45 % en el África subsahariana (FAO, 2011d).

Sistemáticamente, las mujeres agricultoras tienen menor acceso que los hombres a los recursos y servicios de producción necesarios para realizar actividades agrícolas: tienen menor probabilidad que los hombres de poseer tierras o ganado, adoptar nuevas tecnologías, utilizar el crédito u otros servicios financieros, y recibir asesoramiento de extensión. En cuanto a las tierras, que constituyen el activo más importante para los hogares agrícolas, los datos disponibles señalan que las mujeres representan menos del 5 % de todos los propietarios de tierras agrícolas en los países de África del Norte y Asia occidental para los que se dispone de información. En Asia meridional y sudoriental, África subsahariana y América Latina,

el promedio es del 12 %, 15 % y 19 %, respectivamente.

Las mujeres no solo tienen menos probabilidades de poseer tierras, sino que también suelen controlar explotaciones agrícolas de menor tamaño que los hombres. Se ha observado que los hogares encabezados por mujeres poseen mucha menos maquinaria que los encabezados por hombres. Las explotaciones ganaderas de las mujeres agricultoras son también mucho más pequeñas que las de los hombres, y es mucho menos probable que las mujeres posean animales grandes, como vacas y bueyes, útiles como animales de tiro. A esto hay que sumar las grandes diferencias en cuanto a nivel de educación entre mujeres y hombres agricultores, aunque el acceso a la educación es un ámbito en el cual la brecha de género se ha reducido claramente en las últimas décadas. El alcance de la brecha de género respecto de los activos varía según los recursos y el lugar, pero las causas subyacentes se repiten en todas las regiones: las normas sociales limitan sistemáticamente las opciones de que disponen las mujeres.

Fuente: FAO, 2011d.

Vínculos de mercado para facilitar la inversión a pequeña escala

Para promover la inversión por parte de los pequeños productores es necesario tener en cuenta la forma en que están relacionados con los mercados. El grado en que los pequeños productores producen para el mercado varía dentro de cada categoría: las explotaciones más pequeñas producen fundamentalmente para consumo propio, y las de mayor tamaño producen más para el mercado. La mejora del acceso a los mercados de insumos y productos puede potenciar los incentivos de los pequeños productores para invertir y reducir su percepción del riesgo. El aumento de las inversiones, a su vez, podría impulsar la

productividad y la competitividad. Incluso en el caso de agricultores que producen fundamentalmente para consumo familiar, el aumento de las inversiones en la explotación puede ser fundamental para mejorar los medios de vida y la seguridad alimentaria a corto y medio plazo.

La mejora del acceso a los mercados depende en gran medida de inversiones en infraestructuras rurales, instituciones de mercado y educación financiadas por el sector público. El desarrollo de la capacidad humana mediante la inversión en educación y capacitación en zonas rurales puede proporcionar a los agricultores las capacidades y aptitudes que necesitan para participar en actividades de mayor

orientación comercial. Unas infraestructuras rurales mejores, como por ejemplo carreteras, mercados físicos, instalaciones de almacenamiento y servicios de comunicación, pueden reducir los costos de transacción para la vinculación a los mercados. Dercon y Singh (2012) y Böber (2012) constataron que el acceso adecuado a las carreteras y la proximidad a los mercados influían de manera significativa en los niveles de inversión de los pequeños productores en Etiopía y Nepal, respectivamente.

Los gobiernos contribuyen asimismo de forma importante a afrontar otras limitaciones clave para la participación en los mercados, quizás mediante la aportación de importantes bienes y servicios públicos que el sector privado no puede proporcionar de manera adecuada, como por ejemplo investigación, desarrollo y extensión, e informaciones de mercado. Algunos podrán ser proporcionados por agentes privados, pero en su mayor parte precisarán financiación pública (ver el Capítulo 5 para un análisis más detallado de inversiones y gastos públicos).

Los gobiernos pueden desempeñar también un papel más activo a la hora de promover la participación del sector privado en el desarrollo de la cadena de valor para los mercados nacionales y de exportación en beneficio de los pequeños productores. Muchos mecanismos destinados a mitigar los elevados costos de transacción de la participación en los mercados se centran en la organización de pequeños productores en agrupaciones formales e informales (ver el análisis que se realiza más adelante sobre la función de las organizaciones de agricultores).

Velar por los derechos de propiedad y facilitar el acceso a servicios financieros

Los derechos de propiedad inciertos, ahorros inadecuados y un acceso limitado a los servicios financieros constituyen barreras fundamentales para la inversión por parte de los pequeños productores. La inseguridad en la tenencia de tierras, agua y otros recursos puede tener un fuerte efecto disuasorio para la inversión en agricultura. Este aspecto es especialmente grave en el caso de las mujeres y otros grupos desfavorecidos como las comunidades de pastores o la población indígena. Se necesitan unos derechos de

propiedad o tenencia seguros para incentivar la inversión a más largo plazo, como por ejemplo en mejoras de la tierra. La claridad en la tenencia es necesaria para que los propietarios de tierras tomen decisiones de inversión óptimas. Cuando los derechos son inseguros, los incentivos para la inversión pueden inclinarse hacia otros sectores distintos de la agricultura. Además de reducir los incentivos para invertir en agricultura, la inseguridad en los derechos de propiedad o tenencia puede obstaculizar también el acceso a servicios financieros como créditos y seguros.

Un acceso limitado a los servicios financieros puede limitar gravemente la inversión de los pequeños productores. Böber (2012), Dercon y Singh (2012) y Dias (2012) constataron que el acceso al crédito y el costo del mismo eran importantes factores que condicionaban la inversión en las explotaciones por parte de hogares productores (en Nepal, Etiopía y Nicaragua, respectivamente, ver el Recuadro 17). En muchos países en desarrollo, el sector bancario está orientado hacia la financiación de la industria y el comercio, porque la prestación de servicios financieros a regiones con escasa densidad demográfica e infraestructuras deficientes no resulta rentable, debido a los elevados costos iniciales, las limitadas economías de escala y los altos costos operativos relacionados con las muchas transacciones de escaso importe habituales en el ahorro y los préstamos de los hogares rurales. La escasez de servicios financieros hace que muchos hogares rurales tengan índices de ahorro muy bajos y, por tanto, bajos niveles de inversión privada.

En el pasado, los gobiernos han utilizado las subvenciones para contrarrestar parte de los costos fijos de la prestación de servicios financieros rurales a los productores. Sin embargo, aunque las subvenciones puntuales a instituciones financieras pueden resultar eficaces para superar los elevados costos iniciales de las operaciones financieras en zonas rurales, la aplicación generalizada y continuada de subvenciones puede generar distorsiones y resultar costosa. Los datos parecen indicar que el beneficio de las subvenciones a instituciones financieras en los países en desarrollo suelen ir a parar a familias de ingresos medios que ya tienen acceso a los bancos, en lugar de beneficiar a

las familias rurales más pobres (Meyer, 2011; Claessens, 2005; Hoff y Stiglitz, 1997).

Un enfoque más eficaz sería atender al desarrollo de cadenas de valor y la competitividad de los pequeños productores, permitiéndoles así obtener ingresos más seguros y acceso a la financiación en especie o en efectivo a través de sus vínculos con

las cadenas de valor (Recuadro 18). Otros instrumentos a tener en cuenta para mejorar la financiación y las inversiones rurales podrían ser, por ejemplo, el apoyo a nuevas tecnologías para reducir los costos de transacción del ahorro y los préstamos, exenciones fiscales para las instituciones financieras que presten servicios en zonas

RECUADRO 17

Evidencia empírica de factores que condicionan la inversión de pequeños productores

Hay cuantiosa documentación teórica y empírica sobre los factores que afectan a la productividad de los pequeños productores, pero escasos datos empíricos acerca de cómo estos factores afectan específicamente a las decisiones de inversión de los pequeños productores y a su capacidad para invertir. Para este informe se elaboraron tres estudios de caso empíricos de Etiopía (Dercon y Singh, 2012), Nepal (Böber, 2012) y Nicaragua (Dias, 2012). En los estudios se analizó la relación entre la inversión agrícola y una serie de factores susceptibles de afectar a la inversión. Las conclusiones extraídas de la limitada evidencia de los estudios de casos calcan en gran medida las constataciones sobre productividad y producción.

Una de las conclusiones principales confirma la especificidad local y contextual de una serie de factores que afectan a las inversiones realizadas por los hogares agrícolas. Otra conclusión importante guarda relación con la trascendencia de factores específicos de la comunidad que determinan la inversión general por parte de esa comunidad, si bien dentro de las comunidades ciertas características de los hogares determinan la forma en que cada hogar responde al marco local general integrado por las características de la comunidad. Entre las características de las comunidades, los estudios confirmaron la importancia de la proximidad a los mercados y el acceso a las infraestructuras de transporte y al crédito. En lo que se refiere a las características de los hogares, en general se observó que los hogares más ricos y socialmente favorecidos

invertían más que los más pobres y más desfavorecidos. Asimismo, en algunos casos se encontró que los hogares encabezados por hombres invertían más que los encabezados por mujeres. Los estudios parecen indicar que la provisión de infraestructuras y el fomento de la disponibilidad de crédito son factores clave que contribuyen a impulsar la inversión agrícola por parte de agricultores relativamente más ricos. Sin embargo, en el caso de agricultores más pobres en zonas con un elevado potencial estos factores podrían no ser suficientes, y se necesitarían otras medidas para ayudarles a salir de la pobreza que les impide ampliar sus activos.

En cualquier caso, los datos empíricos sobre los factores que determinan la inversión de las familias agrícolas siguen siendo limitados. Es preciso realizar un análisis en mayor profundidad de las dificultades de los pequeños productores a la hora de invertir y de las opciones en materia de políticas que podrían ayudar a superar esas dificultades. En este contexto, cabe señalar que el Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CFS), en su 37.º período de sesiones celebrado en octubre de 2011, solicitó al Grupo de Alto Nivel de Expertos en Seguridad Alimentaria y Nutrición la realización de un estudio comparativo de las barreras para la inversión en agricultura por parte de los pequeños productores en diferentes contextos, con propuestas en materia de políticas dirigidas a abordar dichos obstáculos. Está previsto que las conclusiones del estudio se presenten al CFS en su sesión plenaria a celebrar en octubre de 2013.

rurales, y mejoras en las infraestructuras básicas.

Otro aspecto de los servicios financieros guarda relación con los seguros frente a riesgos. Los gobiernos pueden intervenir para ayudar a proporcionar seguros relativos a los precios de los productos básicos, ya que las estrategias de autoseguros, como por ejemplo la diversificación de cultivos e ingresos y la regularización del consumo, podrían frenar la inversión y ser inadecuadas para reducir la incertidumbre en los ingresos. Los instrumentos secundarios basados en el mercado que proporcionan seguros para los productos básicos comercializados a nivel internacional son una importante opción en materia de políticas (Larson, Anderson y Varangis, 2004). Se han sugerido también seguros frente a la meteorología basados en el mercado que cubren riesgos relativos al rendimiento (Skees, 2008). Otros instrumentos financieros como los precios y las opciones de futuro ofrecen a los productores protección frente a bajadas imprevistas de los precios y una reducción en su exposición al riesgo de ingresos. En los países en desarrollo, la gestión del riesgo basada en la utilización de estos instrumentos requerirá en muchas ocasiones la participación de intermediarios financieros y de mercado.

Acumulación de capital social para superar las barreras a la inversión

Los pequeños productores deben acumular capital social para poder aprovechar las oportunidades y los incentivos económicos para la inversión, así como también para superar las limitaciones. El capital social puede permitir a los pequeños agricultores participar de manera más eficaz en los mercados y colaborar con otros agentes económicos y responsables de la formulación de políticas, además de contribuir a compensar la falta de otros activos como tierras o capital financiero. Las organizaciones de productores eficaces e incluyentes pueden desempeñar un importante papel en este sentido.

Las organizaciones de productores rurales, como las cooperativas, pueden contribuir de forma decisiva al fortalecimiento de la capacidad de los pequeños productores para invertir en sus actividades agrícolas. En función de su mandato, su capacidad y el contexto específico en el que actúan, pueden adoptar diferentes funciones y formas, así como prestar una diversidad de servicios, ayudando con ello a los productores, tanto hombres como mujeres, a superar algunas de las limitaciones clave que afrontan. Asimismo, pueden mejorar

RECUADRO 18

Financiación de la cadena de valor para pequeños productores

Existe un interés cada vez mayor por abordar los aspectos económicos a través de un enfoque basado en la financiación de la cadena de valor. La financiación de la cadena de valor agrícola brinda la oportunidad de reducir el costo y el riesgo de esa financiación y llegar hasta los pequeños agricultores. En lugar de evaluar al posible prestatario o inversor, este enfoque adopta una perspectiva sistémica al analizar el conjunto colectivo de agentes, procesos y mercados de la cadena. Se trata de una evaluación basada en las transacciones y las relaciones, en la cual las decisiones sobre financiación se toman en base a la solidez del sistema en su conjunto, incluida la demanda de mercado, y no solo en un prestatario específico.

Pueden aplicarse distintos mecanismos de financiación según las características de la cadena y sus agentes a fin de garantizar la eficacia de la financiación, teniendo en cuenta los costos, los riesgos y la capacidad de inversión de los agentes de la cadena de valor, quienes a su vez pueden trasladar la financiación a lo largo de la cadena de valor. De esta manera, muchos pequeños productores pueden obtener fondos a los que de otra manera no tendrían acceso en las instituciones financieras convencionales, y las empresas agrarias consiguen productos y fidelidad por parte de clientes que sin la financiación también serían difíciles de obtener.

Fuente: Miller y Jones, 2010.

los incentivos para la inversión y reducir y mitigar el riesgo.

En los últimos años han ido surgiendo una amplia variedad de mecanismos institucionales que ofrecen a los pequeños productores un conjunto de servicios, desde el fomento de la gestión de los recursos naturales, la facilitación del acceso a activos productivos, mercados y servicios financieros y la aportación de información y tecnología, hasta la facilitación de la participación en la formulación de políticas.

Mecanismos tales como tiendas de insumos (para la compra colectiva de insumos) y sistemas de resguardo de depósitos (para el acceso colectivo al crédito) han potenciado el acceso de los pequeños productores a los mercados y a los activos productivos, reduciendo al mismo tiempo los costos de las transacciones. Los comités de mediación han mejorado el acceso de los pequeños productores a los recursos naturales y su gestión de los mismos. Las organizaciones de productores pueden ser fundamentales a la hora de potenciar las capacidades de los pequeños agricultores, al proporcionar información y conocimientos pertinentes y ayudarles a innovar y adaptarse a la evolución de los mercados.

Las organizaciones de productores también pueden ayudar a los pequeños productores a manifestar sus inquietudes e intereses y a aumentar su poder de negociación y su influencia en los procesos de formulación de políticas. Las plataformas de múltiples partes interesadas y los foros consultivos son ejemplos de mecanismos donde los pequeños productores pueden debatir la formulación y aplicación de las políticas públicas.

Se necesitan algunos elementos fundamentales para que las organizaciones sean eficaces y representen plenamente los intereses de los pequeños productores. En una reciente recopilación de buenas prácticas (Herbel *et al.*, 2012) se demuestra que las organizaciones y los mecanismos institucionales fructíferos son el resultado de las interrelaciones que los pequeños productores establecen y ponen en práctica:

- entre ellos, dentro de la propia organización (relaciones de cohesión);
- con organizaciones similares (relaciones puente);
- a través de sus organizaciones, con agentes externos (agentes de mercado,

responsables de la formulación de políticas, investigadores, organizaciones no gubernamentales [ONG]) en el marco de acuerdos institucionales (relaciones de vinculación).

A través de las relaciones de cohesión, los pequeños productores establecen estrechas relaciones de solidaridad a nivel de base. Pese a que la cohesión puede iniciarse mediante apoyo externo, la evidencia demuestra que estas iniciativas son más sostenibles si surgen de los propios agentes participantes. Las relaciones puente conectan estos grupos entre sí para formar redes más amplias en forma de sindicatos y federaciones de organizaciones y redes de productores. A través de este tipo de relaciones puente, los pequeños productores mejoran el acceso a los activos y aumentan su poder de negociación y de mercado.

Para que sean plenamente eficaces, estas organizaciones también deben establecer vínculos con agentes económicos y del entorno político, como son empresas comerciales y gobiernos. Las relaciones con agentes económicos son importantes para los pequeños productores no solo a fin de obtener acceso a los mercados, sino también para negociar condiciones comerciales más justas. La colaboración con los responsables de la elaboración de políticas es importante para permitir que los pequeños productores participen en la formulación de las políticas e influyan en la toma de decisiones.

En los países tanto desarrollados como en desarrollo hay ejemplos de organizaciones de productores y mecanismos institucionales innovadores que han logrado ayudar a los pequeños productores a superar dificultades diversas. Sin embargo, con demasiada frecuencia su escala y alcance son limitados. El principal reto es apoyarse en estas experiencias positivas para catalizar el desarrollo rural y agrícola sostenible.

Para ampliar estas iniciativas exitosas, es necesario que las partes interesadas se reúnan, con funciones y responsabilidades claras, para definir el entorno propicio para el desarrollo de las organizaciones de productores. La comunidad de donantes y las organizaciones no gubernamentales deben ocuparse principalmente de facilitar la mejora de cooperativas y organizaciones de productores ya existentes, en lugar de crear otras nuevas. Los gobiernos deben abordar

las necesidades de los pequeños productores y sus organizaciones actuales; su ayuda debe responder a las necesidades y no adoptar una actitud directiva, y las inversiones deben buscar el apoyo a estas organizaciones para que sean eficaces.

Más concretamente, los gobiernos pueden proporcionar las condiciones propicias, que abarcan políticas, marcos jurídicos e incentivos económicos. Se necesitan medidas dinámicas que promuevan la participación efectiva de las mujeres en cooperativas y organizaciones de productores mixtas mediante el fortalecimiento de su capacidad de liderazgo en dichas organizaciones. Además, las medidas que brindan apoyo a las actuales cooperativas y organizaciones de productores integradas únicamente por mujeres han demostrado ser una estrategia de gran valor para que las mujeres productoras creen sus propias cooperativas y organizaciones de productoras, sobre la base de sus propias necesidades económicas y sociales²⁰. Los mecanismos consultivos para el diálogo entre el gobierno y las organizaciones de productores, que permiten la plena participación de los pequeños agricultores en la formulación, ejecución y evaluación de las políticas, son de una importancia crucial.

Protección social e inversión de los pequeños productores en la agricultura

Las transferencias sociales bien orientadas pueden ayudar a muchos pequeños productores a escapar del círculo vicioso de la pobreza que les impide acumular activos. Las transferencias sociales son transferencias de dinero diseñadas para llegar a las personas más pobres y vulnerables de manera periódica o en respuesta a situaciones de emergencia. Para algunos hogares pobres, las transferencias pueden representar una parte importante de sus ingresos y pueden ayudar a superar o reducir los efectos de dos de las barreras más graves para la inversión y la ampliación de los activos familiares: la falta de acceso al ahorro y al crédito y la falta de acceso a seguros frente al riesgo (Barrientos,

2011). Al proporcionar liquidez, las transferencias de efectivo pueden permitir a las familias pobres adquirir diferentes activos, entre otros activos productivos para la agricultura (como por ejemplo aperos agrícolas, tierras o ganado), así como invertir en capital humano a través de la educación. Esto puede ocurrir por el aumento de los ahorros de los hogares pobres o por la facilitación de su acceso al crédito. Los programas orientados a las mujeres de los hogares pueden contribuir sobre todo a la adquisición de activos por parte de las mujeres, que suelen afrontar limitaciones a la inversión incluso mayores que los hombres.

Los hogares pobres de las zonas rurales tienen una enorme dependencia de la agricultura de subsistencia, y su acceso a servicios financieros como el crédito y los seguros es escaso. Las transferencias sociales a los hogares pueden ayudarles a superar esta dificultad y permitir la inversión en activos productivos. Cada vez existen más datos que demuestran los efectos positivos de estos programas en el crecimiento y la capacidad productiva y de generación de ingresos de personas beneficiarias pobres (ver un análisis de algunos de estos datos en Barrientos, 2011). Las transferencias sociales pueden promover la creación de activos por parte de los hogares, brindar protección frente al agotamiento de activos en caso de crisis, y mejorar las decisiones de inversión o la asignación de recursos en general al proporcionar cierta protección frente al riesgo (Hoddinott, 2008).

Los datos demuestran que los participantes en el programa de asistencia social *Oportunidades* en México invirtieron el 14 % de las transferencias recibidas durante los ocho primeros meses, principalmente en animales de granja, tierras para cultivo, y microempresas, estas últimas dirigidas en su mayoría por mujeres. Al cabo de nueve años, los hogares beneficiarios habían aumentado su consumo en un 48 % (Gertler, Martínez y Rubio-Codina, 2012). En Nicaragua, los participantes en la *Red de Protección Social* realizaron menos inversiones de este tipo, posiblemente debido a que habían recibido instrucciones de centrarse en la alimentación y la educación, y quizás también por falta de oportunidades económicas alternativas en la región en que se desarrollaba el programa (Maluccio, 2010). El programa

²⁰ La Asociación de Mujeres Autónomas de la India constituye un ejemplo excelente de organización integrada únicamente por mujeres que ayuda a sus miembros a ser autosuficientes mediante la prestación colectiva de una serie de servicios básicos y la acumulación de capital social (ver FAO, 2011d).

Challenging the Frontiers of Poverty Reduction – Targeting the Ultra Poor del Comité para el Progreso Rural de Bangladesh aporta más datos sobre inversiones en activos productivos por parte de receptores de transferencias sociales (Ahmed *et al.*, 2009; Barrientos, 2011). Asimismo, Delgado y Cardoso (2000) observaron una alta incidencia de la inversión en capital productivo entre los beneficiarios del programa *Previdencia Social* en Brasil.

Las transferencias de efectivo también pueden ayudar a los hogares pobres a tolerar el riesgo y tomar decisiones de inversión más rentables. Los hogares pobres suelen utilizar los activos productivos para amortiguar las crisis, lo que puede llevarles a preferir activos que sean fáciles de vender por dinero (Banerjee y Duflo, 2004). Una elevada aversión al riesgo puede hacer también que las familias pobres prefieran tipos de inversión con escaso riesgo y bajo rendimiento, frente a actividades potencialmente más rentables pero de mayor riesgo. Las transferencias de efectivo pueden ofrecer a las familias más seguridad y, por consiguiente, reducir su aversión al riesgo; pueden ayudarles además a evitar estrategias perjudiciales para hacer frente a las crisis, como la venta de activos productivos o la reducción de la formación de capital humano por la retirada de los niños de las escuelas. En Nicaragua, donde la *Red de Protección Social* actuó durante una grave recesión económica provocada por la mayor caída en los precios mundiales del café en 30 años, Maluccio (2005) demostró que las personas beneficiarias del programa estaban en mejores condiciones de proteger sus ingresos y su capital humano (al poder mantener la escolarización de niños y niñas y el acceso a los servicios básicos de salud) que las no beneficiarias. Sabates-Wheeler y Devereux (2010) documentan los mismos efectos en Etiopía, siempre y cuando las crisis no fuesen demasiado graves en relación con la cuantía de las transferencias.

Los programas de transferencias pueden tener efectos también en la economía local, más allá de los beneficiarios inmediatos. La inyección de una cantidad significativa de efectivo en la economía local puede estimular los mercados locales de mano de obra y de productos gracias a sus efectos multiplicadores, facilitando así también la

creación de activos por parte de hogares no participantes. Estudios sobre pensiones rurales en Sudáfrica (Møller y Ferreira, 2003) o en Brasil (Delgado y Cardoso, 2000; Schwarzer, 2000; Augusto y Ribeiro, 2006) denotan claramente estos efectos en la economía local (Barrientos *et al.*, 2003). De igual forma, si las transferencias se proporcionan a través de programas de obras públicas a nivel comunitario, pueden contribuir a la creación de una serie de bienes públicos de mejora de la productividad que revisten importancia para la comunidad local.

Una duda recurrente relativa a los programas de transferencias es la posibilidad de que reduzcan la oferta de mano de obra en los hogares. Los datos de países en desarrollo parecen indicar que los programas de transferencias pueden reducir la mano de obra infantil, pero no hay apenas datos que indiquen que los beneficiarios adultos disminuyen su oferta de mano de obra general (Barrientos, 2011). Con respecto al África subsahariana, Covarrubias, Davis y Winters (2012) y Boone *et al.* (2012) observaron que el programa de transferencias en Malawi consiguió un aumento de la inversión en activos agrícolas, entre otros aperos agrícolas y ganado, una mayor cobertura del consumo familiar a partir de la producción propia, una disminución en la mano de obra agrícola asalariada y el trabajo infantil fuera de las explotaciones agrícolas, y una mayor asignación de mano de obra a actividades en la explotación por parte tanto de adultos como de niños. En el caso de hogares en Etiopía con acceso tanto al Programa de red de protección productiva (PSNP) como a otros paquetes complementarios de apoyo agrícola, Gilligan, Hoddinott y Taffesse (2009) no detectaron ningún indicio de efectos disuasorios para la oferta de mano de obra, pero sí constataron que los beneficiarios tenían más posibilidades de gozar de seguridad alimentaria, pedir préstamos para fines productivos, utilizar tecnologías agrícolas mejoradas, y gestionar sus propias actividades empresariales no agrícolas. En un estudio posterior, Berhane *et al.* (2011) constataron que el PSNP ha logrado una notable mejora en la situación de seguridad alimentaria de las personas que participaron en el programa durante cinco años, frente

a aquellas que solo recibieron un año de ayudas.

Así pues, los programas de transferencias sociales parecen ser una vía prometedora para facilitar el ahorro y la inversión de los hogares rurales pobres, pero es necesario ampliar las investigaciones para entender mejor los efectos de los programas de transferencias —entre otros en la acumulación de activos y la inversión agrícola por parte de los hogares— y lo que suponen para el diseño de programas.

Transferencias de efectivo privadas: el efecto de las remesas en la inversión agrícola

La emigración y las remesas son fenómenos significativos en muchos países. En Egipto, Marruecos, Nigeria y Etiopía, las remesas representan entre el 5 y el 10 % del PIB (FAO, 2009b). La afinidad de muchos migrantes con la agricultura les suele hacer más propensos a invertir en agricultura que en otros campos. El vínculo emocional de los miembros de la diáspora con sus comunidades de origen puede conllevar una mayor tolerancia frente al riesgo de las inversiones. Además, la emigración misma suele crear oportunidades de exportación lucrativas en forma de captación de mercados de “productos nostálgicos” en las comunidades de la diáspora. Los migrantes representan pues una fuente innovadora de financiación para la agricultura, sobre todo a nivel local. Aun cuando no se invierten directamente en la agricultura, las remesas ayudan a mitigar el riesgo, lo que facilita la adopción de nuevas tecnologías y prácticas.

Los efectos concretos de las remesas en la agricultura y los pequeños productores dependen de cada contexto. Por ejemplo, en algunas zonas rurales de Marruecos, la emigración provoca una disminución de la producción a corto plazo debido a la salida de mano de obra de la agricultura. Sin embargo, los efectos a largo plazo son positivos, ya que las remesas se invierten en la agricultura (de Haas, 2007). Se observaron resultados similares en cinco países de África austral: pese a que al principio la producción agrícola interna experimenta una caída, a más largo plazo la productividad agrícola y la posesión de ganado se ven impulsadas por la entrada de remesas y el aumento de los salarios de plantación internos (Lucas, 1987).

En Ghana, los efectos iniciales negativos de la migración se vieron plenamente compensados con el tiempo por remesas que estimularon tanto la producción agrícola como la no agrícola (Tsegai, 2004).

Los datos recogidos en Asia también demuestran los efectos positivos de la remesas a más largo plazo. En Filipinas, González-Velosa (2011) constató que las remesas se invertían en capital circulante y también servían de seguro. Los agricultores que recibían remesas eran más propensos a sembrar cultivos de elevado valor, utilizar tractores y trilladoras manuales, e invertir en sistemas de regadío. No había una repercusión negativa en la producción al no haber una limitación de la mano de obra para la producción. En general, se ha constatado que las remesas facilitan el desarrollo agrícola. En Bangladesh, Sen (2003) encontró pruebas por cuanto la mano de obra fuera de las explotaciones agrícolas, incluida la migración, junto con otras estrategias de diversificación, ha permitido a los hogares rurales pobres acumular activos. También en el caso de Bangladesh, Mendola (2008) señala que los agricultores en cuyas familias hay un migrante internacional son más propensos a sembrar variedades de arroz con mayor variabilidad en el rendimiento.

Sin embargo, las remesas no siempre se destinan a inversiones productivas en la agricultura. En China, por ejemplo, de Brauw y Rozelle (2008) observaron que la producción total de cereales en el período 1986-99 disminuyó en torno a un 2 % como consecuencia de la migración, pero los ingresos disponibles de los hogares aumentaron un 16 %. Las remesas se utilizaban más para el consumo que para inversiones productivas. También hay datos significativos que demuestran que los emigrantes mexicanos son más propensos a invertir en vivienda que en actividades productivas (ver las referencias en de Brauw y Rozelle, 2008).

¿Qué determina que las remesas se inviertan en agricultura? En un conocido estudio sobre Pakistán realizado por Ballard (1987), se concluía que las políticas poco favorables, como la fijación de precios a nivel central, junto con unas infraestructuras deficientes, hacían que la inversión de remesas en agricultura no resultara rentable y que por tanto las remesas se destinaran

al consumo y a actividades no agrícolas²¹. Más recientemente, Miluka *et al.* (2007) observaron que los hogares albaneses no utilizaban las remesas para invertir en tecnologías agrícolas que mejoraran la productividad y ahorraran tiempo. Como constató el estudio de Ballard respecto de los hogares de Pakistán, las familias agrícolas albanesas manifestaban el deseo de abandonar la agricultura, al estimar que el contexto de política era poco favorable.

Los datos de la India respaldan el argumento de que las remesas se dedican a la inversión en agricultura cuando la actividad agrícola resulta rentable. Por ejemplo, Oberai y Singh (1983) comprobaron que en Punjab, una zona fértil de la India, las remesas se invertían en agricultura. Sin embargo, los datos procedentes de Jharkhand, donde solo el 30 % de las tierras son cultivables, indican que únicamente el 13 % de quienes poseían entre 5 y 20 acres (de 2 a 8 hectáreas aproximadamente) de tierra invertían sus ingresos adicionales para la producción agrícola (Dayal y Karan, 2003).

Lograr que las grandes inversiones agrícolas tengan en cuenta a los pequeños productores

Tendencia hacia las adquisiciones de tierras en gran escala

Las grandes inversiones privadas plantean importantes retos para los gobiernos. En los últimos años se ha registrado un incremento de las adquisiciones extranjeras de tierra para usos agrícolas en países en desarrollo. La adquisición de tierras supone una transferencia de propiedad, pero no contribuye necesariamente al capital agrícola de un país. La adquisición de tierras solo puede considerarse inversión desde una perspectiva social si va acompañada de otros activos de capital, como mejoras de la tierra, infraestructuras, equipos o conocimientos. Así pues, aunque la adquisición de tierras puede brindar a los países de ingresos bajos y medios la oportunidad de atraer el capital agrícola que tanto necesitan,

la mera transferencia de tierras no es suficiente. Estas adquisiciones pueden tener graves consecuencias para las comunidades afectadas, pese a que la magnitud y los efectos de dichas transacciones no siempre quedan claros en los informes de los medios de comunicación.

Los datos sobre adquisiciones de tierras basados en investigaciones empíricas por países tienden a mostrar que el número de acuerdos registrados de forma oficial es muy inferior al publicado por los medios de comunicación, pese a que la extensión de tierras transferidas puede ser considerable, y que las entidades extranjeras suelen ser minoría entre los inversores (Cuadro 11). Como caso extremo, más de la mitad de todas las tierras agrícolas en Liberia fueron objeto de operaciones de adquisición a gran escala entre 2004 y 2009, pero los inversores extranjeros solo participaron en un 30 % aproximadamente de dichas adquisiciones, que en su mayoría suponían la continuación de concesiones prolongadas (Deininger y Byerlee, 2011). Una importante proporción de todas las tierras agrícolas en Camboya (18 %) y Etiopía (10 %) fue objeto de adquisiciones, pero muchas correspondieron a inversores nacionales, especialmente en los últimos años (Deininger y Byerlee, 2011; Horne, 2011). En la mayoría de los demás países, la proporción de tierras agrícolas afectadas por adquisiciones a gran escala era de entre un 1 y un 3 % y los inversores extranjeros constituían minoría. No obstante, cada una de las adquisiciones puede ser de gran extensión. Por ejemplo, Cotula *et al.* (2009) señalan que la extensión máxima de los proyectos aprobados en el período de 2004 a 2009 en cinco países africanos (Etiopía, Ghana, Madagascar, Malí y Sudán) osciló entre 100 000 hectáreas en Malí y 425 000 hectáreas en Madagascar²².

Las adquisiciones de tierras recientes reúnen varias características distintivas como, por ejemplo, i) la participación de inversores internacionales distintos de las "tradicionales" empresas multinacionales, ii) su origen geográfico, iii) la gran cantidad de tierra afectada, iv) la frecuente falta de

²¹ En investigaciones más recientes llevadas a cabo por Mansuri (2007) se constató que las remesas estaban siendo invertidas en maquinaria agrícola, tierras agrícolas, tractores y pozos de sondeo, así como en capital humano.

²² Se puede consultar una visión general de las transacciones de tierras en Land Matrix, una plataforma web recientemente creada (<http://landportal.info/landmatrix/index.php#pages-about>).

CUADRO 11**Inventarios de zonas afectadas por adquisiciones de tierras a gran escala**

ALCANCE	ADQUISICIÓN DE TIERRAS	TOTAL DE TIERRAS AGRÍCOLAS, 2009	PROPORCIÓN EXTRANJERA DE TIERRAS ADQUIRIDAS	PERÍODO DE TIEMPO
	(Millones de ha)		(Porcentaje)	
Estudios de caso de países				
Brasil ⁽¹⁾	4,3	265	..	Hasta 2008
Camboya ⁽²⁾	1,0	5,5	30	2004-09
Etiopía ⁽²⁾	1,2	35	51	2004-09
Etiopía ⁽³⁾	3,6	35	minoritario	2008-11
Liberia ⁽²⁾	1,6	2,6	30	2004-09
Malí ⁽⁴⁾	0,5	41	..	Para final de 2010
Mozambique ⁽²⁾	2,7	49	47	2004-09
Nigeria ⁽²⁾	0,8	75	3	2004-09
Sudán ⁽²⁾	4,0	137	22	2004-09
Conjuntos de países				
Etiopía, Ghana, Madagascar, Malí y Sudán ⁽⁵⁾	2,5	270	..	2004-09
Malí, República Democrática Popular Lao, Camboya ⁽⁶⁾	1,5	49	..	Hasta 2009
Kazajistán, Ucrania, Federación de Rusia ⁽⁷⁾	> 3,5	482	..	2006-11
25 países de África ⁽⁸⁾	51-63	800	..	Hasta abril de 2010
81 países ⁽⁹⁾	56,6	..	..	2008-2009
"Países pobres" ⁽¹⁰⁾	15-20	..	..	2006-2009
Estudios mundiales				
Mundial ⁽¹¹⁾	15-20	4 900	..	Desde 2000
Mundial ⁽¹²⁾	70-200	4 900	..	2000-nov. 2011

Notas: En los estudios se utilizan distintos métodos para calcular la extensión de las adquisiciones de tierras, como por ejemplo visitas de campo, documentos oficiales, informes de prensa e investigaciones por países.

.. = datos no disponibles.

Fuentes: Hectáreas de tierras agrícolas, según FAO, 2012a. (1) FAO, 2011e; (2) Deininger y Byerlee, 2011; (3) Horne, 2011; (4) Baxter, 2011; (5) Cotula *et al.*, 2009; (6) Görgen *et al.* 2009; (7) Visser y Spoor, 2011; (8) Friis y Reenberg, 2010; (9) Deininger y Byerlee, 2011; (10) IFPRI, 2009; (11) von Braun y Meinzen-Dick, 2009; (12) Anseeuw *et al.*, 2012.

transparencia y el carácter incompleto de los contratos, v) la aparición de inversores en busca de recursos orientados a la producción de alimentos para la exportación a sus mercados de origen (Cuffaro y Hallam, 2011).

En los países afectados, los gobiernos participan normalmente en las negociaciones de los acuerdos de inversión (Deininger y Byerlee, 2011; Hallam, 2010). La mayoría de las inversiones en adquisiciones de tierras corresponden a los agronegocios y la industria, pero son cada vez más los gobiernos extranjeros y fondos soberanos que compran o arriendan grandes extensiones de tierras agrícolas en los países

en desarrollo²³. Entre otros inversores que han ampliado su presencia en la agricultura de países en desarrollo se encuentran, por ejemplo, grupos de capital privado y fondos de pensiones internacionales (McNellis, 2009; Anseeuw, Ducastel y Gabas, 2011; Davies, 2011; Wall Street Journal, 2010).

²³ Los fondos soberanos de China y la República de Corea, junto con los Estados del Golfo de Qatar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, parecen emerger como principales inversores en estas adquisiciones de tierra. En ocasiones, la inversión directa en tierras extranjeras se lleva a cabo directamente entre gobiernos; en otras, los fondos soberanos colaboran con intermediarios del sector privado, sus filiales "privadas" o empresas estatales (McNellis, 2009).

Los factores que impulsan las adquisiciones de tierras a gran escala parecen ser distintos de los que suelen regir la inversión extranjera directa (Arezki, Deininger y Selod, 2011). Los autores analizaron los factores que determinan la adquisición extranjera de tierras para la agricultura a gran escala desde la perspectiva tanto del país de origen como del país receptor. Para los países de origen, uno de los factores principales es la elevada dependencia de las importaciones de alimentos, mientras que para los países receptores, las condiciones agroecológicas constituyen el principal factor; es más probable que la adquisición de tierras se produzca en países con grandes extensiones de tierras aptas. En contraste con la documentación general sobre IED, el estudio observa una relación estadísticamente insignificante entre los indicadores estándar de gobernanza y la adquisición de tierras, lo que indica que el nivel general de gobernanza en el país receptor no es factor determinante en estas adquisiciones. Por último, y como aspecto significativo, los autores constatan una correlación *negativa* importante entre un indicador de gobernanza de la tierra y las adquisiciones de tierras. Algunas variables clave de este indicador son la seguridad de la tenencia y el reconocimiento de los derechos existentes sobre la tierra, la disponibilidad de una política agraria, y los niveles de conflicto en relación con las tierras. Esto parece implicar que una gobernanza de la tierra deficiente y una escasa protección de los derechos existentes sobre la tierra en el país receptor podrían ser un factor determinante de las adquisiciones de tierras, bien porque los inversores prefieren países con escasa protección de los derechos sobre la tierra o porque esos son realmente los países en los que ha sido posible llevar a cabo este tipo de transacciones.

A día de hoy, es poco probable que estas transacciones tengan la magnitud suficiente como para tener una marcada repercusión a nivel mundial. Sin embargo, sus efectos —positivos o negativos— en algunos países y localidades pueden ser considerables y merecen atención. Otro factor que requiere atención es la posibilidad de un crecimiento futuro en las transacciones, aunque de momento esta posibilidad es incierta. Al mismo tiempo, cabe señalar que no todas

las adquisiciones de tierras a gran escala se financian de fuentes extranjeras. Lo que se presenta como adquisición extranjera suele ser en parte nacional, ya que con frecuencia más de la mitad de las tierras adquiridas pasan a ser propiedad de inversores nacionales.

Consecuencias de las inversiones agrícolas a gran escala

La adquisición de tierras (y las posteriores inversiones en la tierra adquirida) representa una forma de inversión por parte de grandes inversores corporativos. Hay otras formas de inversión que pueden no implicar un control directo de las tierras. Las consecuencias de las inversiones en los países receptores y en las comunidades locales afectadas pueden ser diversas, según el modelo de inversión elegido. Por un lado, la inversión corporativa a gran escala en agricultura puede suponer una oportunidad. Puede contribuir a subsanar grandes déficits de inversión en países pobres con abundantes recursos naturales pero sin capacidad para hacer grandes inversiones a fin de mejorar la productividad. Puede ayudar a la creación de infraestructuras, así como a la transferencia de tecnología y conocimientos técnicos. Otros posibles beneficios son, por ejemplo, la generación de empleo e ingresos y beneficios derivados de las exportaciones. Sin embargo, las inversiones con que se apoyan en la adquisición de tierras también pueden conllevar riesgos importantes, como por ejemplo el que no se respeten los derechos de los actuales usuarios de las tierras, especialmente en casos de gobernanza deficiente y ausencia de instituciones sólidas para la protección de los derechos existentes. Los efectos ambientales negativos, entre otros el agotamiento de los recursos naturales como el suelo, el agua, los bosques y la biodiversidad, también podrían constituir amenazas considerables.

Varias iniciativas recientes tienen por objeto recabar pruebas de las consecuencias de la inversión agrícola a gran escala para los pequeños productores. En este contexto, una reunión de expertos sobre inversión internacional en el sector de la agricultura de países en desarrollo, convocada por la FAO en noviembre de 2011, analizó el estado actual de los conocimientos, incluidos una serie de estudios de caso (ver en el Recuadro 19 los resultados clave de uno de ellos), respecto

RECUADRO 19

Adquisiciones de tierra a gran escala en Camboya

La agricultura en Camboya genera en torno al 35 % del PIB del país (Banco Mundial, 2012) y el 65 % de su empleo (FAO, 2012a). Las entradas de IED han aumentado de manera notable, tanto a nivel general como en la proporción orientada a la agricultura; esta última creció de un millón de USD anuales de media en el período 2000-03 a los 53 millones de USD en 2007-2010.

Se han producido también grandes concesiones de tierras con fines económicos a empresas tanto extranjeras como nacionales para actividades agrícolas o de elaboración de productos agrícolas, normalmente mediante contratos de arrendamiento a 99 años. Ya a finales de la década de 1990 y principios de la década de 2000 se arrendaron grandes extensiones de tierras (435 000 hectáreas entre 1999 y 2001), antes de que la Ley de tierras de 2001 y el Decreto subsidiario sobre concesiones de tierras con fines económicos de 2005 establecieran un marco formal para regular este tipo de concesiones (incluida la obligación de realizar evaluaciones del impacto ambiental y social, así como la imposición de límites a la extensión de las tierras afectadas).

Entre 1995 y 2009, el área afectada por las concesiones de tierras con fines económicos ascendió a cerca de un millón de hectáreas, una extensión enorme para un país con una superficie total de unos 17,5 millones de hectáreas aproximadamente, de los que 5,5 millones se consideran tierras agrícolas (FAO, 2012a). La mayoría de las concesiones fueron a parar a empresas de propiedad nacional, y el 35 % a inversores extranjeros, en su mayoría empresas chinas, seguidas en orden descendente por inversores de Viet Nam, Tailandia, la República de Corea y otros¹.

Los análisis preliminares de impacto de siete proyectos agrícolas activos en 2010, cada uno de los cuales abarcaba una superficie de tierra agrícola de entre

4 000 y 10 000 hectáreas, arrojaron pruebas tanto de beneficios como de costos. Sin embargo, es evidente que no resulta posible afirmar en qué medida los proyectos analizados son representativos de los patrones generales en el país. Todos los proyectos generaron un gran número de puestos de trabajo y adujeron salarios para trabajadores no especializados muy superiores al salario mínimo de los trabajadores del sector textil en Camboya. Sin embargo, estos beneficios se obtuvieron a cambio de la pérdida de pequeñas explotaciones y los medios de vida derivados de las mismas por parte de las comunidades locales. En algunos casos, se encontraron pruebas de problemas ambientales como contaminación o deforestación, aunque sería necesario realizar análisis en mayor profundidad y más exhaustivos para poder extraer conclusiones firmes.

Uno de los proyectos, concretamente una plantación de caucho de 4 000 hectáreas, parece haber obtenido mejores resultados en cuanto a garantizar la integración. El proyecto se caracterizó por la alta participación de la comunidad local, la retención de la propiedad de gran parte de las tierras por la propia comunidad, y una adecuada resolución de los conflictos.

¹ Las concesiones de tierras con fines económicos en Camboya han sido objeto de grandes críticas desde la sociedad civil debido a sus efectos en las poblaciones locales y su impacto medioambiental. Según un informe de la BBC del 7 de mayo de 2012, el Gobierno de Camboya suspendió la concesión de tierras a fin de frenar el desalojo de las poblaciones locales y la tala ilegal.

de proyectos de inversión agrícola a gran escala por parte de inversores extranjeros y nacionales (FAO, 2011f). Se abarcaron diferentes tipos de modelos empresariales y distintos niveles y modalidades de participación de las poblaciones locales. Algunos modelos conllevaban la adquisición de tierras por parte de inversores, y otros no. Los efectos observados fueron muy diversos y dependían de varios factores.

Entre las consecuencias positivas a nivel nacional se encuentran el aumento de los rendimientos y la producción agrícola, la diversificación de cultivos y, en algunos casos, el aumento de los ingresos derivados de las exportaciones y la aplicación de prácticas más rigurosas en los casos de inversiones dirigidas a los mercados de exportación. A nivel local, un efecto de la IED fue la generación de puestos de trabajo. Sin embargo, los puestos de reciente creación con frecuencia eran de corta duración y en número limitado. Esos puestos de trabajo no siempre eran ocupados por la población local, y la creación neta de empleo era limitada cuando los nuevos puestos sustituían a otros anteriores o al empleo por cuenta propia. Se constataron algunos ejemplos positivos de adopción de tecnologías y adquisición de conocimientos —en el caso de programas de subcontratación— así como infraestructuras nuevas o mejoradas.

Los efectos positivos sobre la economía local se observaron especialmente en los casos en que el proyecto de inversión tenía carácter incluyente e implicaba activamente a agricultores locales, por ejemplo a través de sistemas de subcontratación, agricultura por contrato o empresas conjuntas. Algunos de estos efectos fueron el aumento de ingresos para los agricultores subcontratados que vendían productos y servicios a la explotación principal, y la reinversión por los pequeños productores en sus propias explotaciones de los beneficios obtenidos del acceso al trabajo asalariado.

Por otro lado, los estudios proporcionaron numerosas pruebas de los posibles efectos negativos de la adquisición de tierras a gran escala en países en los que los derechos locales a la tierra no están claramente definidos y la gobernanza es deficiente. Entre las repercusiones sociales negativas figuraban el desplazamiento

de los pequeños productores locales (a menudo con indemnizaciones inapropiadas o sin indemnización alguna), la pérdida de tierras de pasto por las comunidades de pastores, la pérdida de ingresos de las comunidades locales y, en general, efectos negativos en los medios de vida debido a la reducción del acceso a los recursos.

Se observaron también algunos indicios de efectos ambientales negativos, principalmente el aumento de la presión sobre los recursos naturales debido a la intensificación, y la pérdida de cubierta forestal y de biodiversidad. Esto se debía muchas veces a la falta de evaluaciones previas del impacto ambiental y a la ausencia de sistemas de gestión ambiental eficaces en la puesta en práctica. No obstante, se comprobó que algunos proyectos de inversión habían redundado en la adopción de tecnología respetuosa con el medio ambiente.

En definitiva, los estudios indican que las repercusiones en la economía local dependen de una amplia serie de factores. Y lo que es sumamente importante, señalan que parece poco probable que los efectos positivos para las comunidades locales se materialicen si la inversión conlleva la adquisición de tierras, sobre todo cuando esas tierras eran utilizadas anteriormente (incluso de manera informal) por las comunidades locales. Es mucho más probable que otros modelos de negocio generen beneficios para las poblaciones locales.

Los factores decisivos que determinan los efectos —en contraposición a la incidencia— son los marcos jurídicos, institucionales y de políticas en el país receptor y la capacidad de los gobiernos anfitriones y las instituciones locales para supervisar y hacer cumplir los contratos. A nivel local, las condiciones socioeconómicas y las capacidades de las organizaciones locales de la sociedad civil, en particular las organizaciones de agricultores, son fundamentales. Los efectos también dependen básicamente del modelo de negocio utilizado, los términos y condiciones de los contratos, y el proceso de negociación, diseño y planificación del proyecto de inversión. Por parte del inversor, los aspectos importantes son el perfil y los objetivos prioritarios (por ejemplo, especulación frente a desarrollo a largo plazo), así como la capacidad de los encargados del

proyecto a nivel local de establecer alianzas con la comunidad. Una conclusión final clave es la necesidad de la presencia de terceras partes que brinden apoyo externo imparcial y eficaz para garantizar el éxito.

Los datos parecen indicar también que las inversiones agrícolas relacionadas con las tierras tienen repercusiones diferenciadas según el género (Recuadro 20). Por lo tanto, los gobiernos y las organizaciones internacionales que promueven la inversión en agricultura deben abordar las cuestiones de género, junto con otras cuestiones relacionadas con la igualdad social, de forma específica en las políticas y programas relativos a estas inversiones.

Alternativas a la adquisición de tierras: modelos de negocio más incluyentes

La inversión corporativa a gran escala en agricultura no tiene que conducir necesariamente a la transformación de la pequeña agricultura en agricultura a gran escala. Como parecen indicar los datos derivados del estudio de caso anteriormente analizado, existen otros modelos de asociación más incluyentes que tienen mayores probabilidades de alcanzar objetivos de desarrollo deseables mediante una combinación adecuada de los activos de agricultores locales y corporaciones inversoras. En estos modelos, los agricultores locales proporcionarían las tierras, la mano

RECUADRO 20

Repercusiones de género de las inversiones relativas a la tierra en la República Unida de Tanzania

Un estudio de caso en el norte de la República Unida de Tanzania analizó los efectos y consecuencias diferenciados por género de las inversiones corporativas en la producción de jatrofa y la horticultura¹. Se prestó especial atención a las inversiones no basadas en la adquisición de tierras a gran escala, sino que adoptaban otros modelos de negocio en los que participaban los agricultores: acuerdos de subcontratación de grupos y de subcontratación individual formales e informales, y trabajo asalariado permanente.

El estudio constató que los negocios analizados realmente creaban nuevos puestos de trabajo y oportunidades de generación de ingresos para la población rural en las regiones sometidas a estudio. Se observó asimismo que existían repercusiones diferenciadas por razón de género en cuanto a las oportunidades de trabajo y de generación de ingresos para pequeños productores y trabajadores asalariados. Entre las conclusiones principales figuraban las siguientes:

- Las mujeres casadas que no eran agricultoras subcontratadas por derecho propio solían experimentar un aumento de la carga de trabajo sin beneficiarse por igual de las

inversiones, lo que sugiere la necesidad de crear oportunidades de generación de ingresos orientadas a las mujeres.

- La posibilidad de generación ingresos por parte de las mujeres agricultoras subcontratadas se veía limitada por el hecho de tener generalmente menos recursos que los hombres.
- Por otro lado, las mujeres tenían un acceso igual y a veces mejor que los hombres a empleos remunerados formales en horticultura, pero la división de las funciones según el género solía establecer una segregación entre el trabajo “de hombres” y “de mujeres”.
- Los acuerdos de subcontratación basados en grupos en la producción hortícola ofrecían tanto a mujeres como a hombres mejores oportunidades de generación de ingresos que el trabajo temporal en plantaciones hortícolas y proporcionaba a las mujeres, en particular, una fuente de ingresos en efectivo con probabilidades de ampliación para complementar la producción de alimentos y las actividades generadoras de ingresos ya existentes.

(cont.)

RECUADRO 20 (cont.)

- Los diferentes cultivos pueden tener distintas repercusiones en función del género. De hecho, se observó que las mujeres tienen mejores oportunidades que los hombres de obtener ingresos en efectivo derivados de la recolección de semilla de jatrofa, que tiene una rentabilidad baja y se considera un “cultivo de mujeres”. Menos mujeres pudieron acceder a oportunidades más lucrativas, como las semillas de hortalizas, que requieren más capital inicial.

Se constató que las inversiones relacionadas con las tierras afectaban de manera diferente a hombres y mujeres pobres del medio rural en cuanto a su acceso, utilización y control de la tierra, entre otras cosas:

- La subcontratación como productoras no mejoraba la condición en el hogar ni el poder de toma de decisiones de la mujer sobre la utilización de las tierras y los ingresos derivados de las mismas.
- La subcontratación de mujeres como agricultoras podía generar ingresos complementarios mediante la toma en arriendo de tierras adicionales. Sin embargo, esto requería disponibilidad de recursos para iniciar la actividad.
- Las mujeres que trabajaban en la agricultura en calidad de esposas de agricultores subcontratados tenían mayor poder de decisión sobre la utilización de las tierras, pero seguían

dependiendo de sus maridos para el acceso y control de estas.

- Las mujeres que formaban parte de grupos de agricultores subcontratados experimentaron una mejora en el acceso a las tierras y pudieron evitar que las tierras pasaran de la producción de alimentos para el autoabastecimiento a cultivos de subcontratación.

Las investigaciones realizadas identificaron también una serie de buenas prácticas específicas relacionadas con cada uno de los modelos de negocio que podrían pasar a ser prácticas normativas. El estudio apuntó la necesidad de abordar las limitaciones en el acceso de las mujeres a actividades de subcontratación, y la importancia de brindar apoyo especial a las mujeres agricultoras subcontratadas, en particular mediante formación y fomento de las capacidades. Concluyó asimismo que los acuerdos de subcontratación basados en grupos ofrecían el importante beneficio del autoempleo, que los participantes en el estudio —especialmente las mujeres— valoraban por encima de las oportunidades de empleo temporal en las plantaciones hortícolas.

¹ El estudio de caso de la República Unida de Tanzania es el primero de una serie de estudios de caso sobre este tema encargados por la FAO. Fuente: Basado en Daley y Park, 2011.

de obra y los conocimientos locales, mientras que los inversores corporativos aportarían capital, acceso a los mercados y tecnología y conocimientos especializados. Los pequeños productores podrían así realizar inversiones para mejorar la productividad en sus propias explotaciones agrícolas.

Una nueva tendencia que brinda oportunidades en este sentido es el rápido desarrollo de fondos de inversión para la agricultura. Muchos de estos centran sus actividades en los agronegocios y las pequeñas y medianas empresas rurales, haciendo especial hincapié en la finalidad

de añadir valor a través de la elaboración, los servicios logísticos, la venta al por mayor etc. Miller *et al.* (2010) analizan 31 fondos de inversión y apuntan al potencial de los mismos para aumentar el interés del sector privado en un ámbito considerado a menudo demasiado arriesgado por muchos inversores. Estos fondos pueden reducir el riesgo y las dificultades que deben afrontar los distintos inversores mediante reunión de recursos, diversificación en toda una serie de agronegocios, y delegación de la administración de la cartera de inversiones a un gestor de fondos profesional. Muchas

agencias de desarrollo han invertido también en estos fondos de inversión agrícola y patrocinan conjuntamente un mecanismo de asistencia técnica paralelo para ayudar a garantizar que las inversiones benefician a las pequeñas y medianas empresas y a los pequeños productores.

Vermeulen y Cotula (2010) proporcionan un marco para analizar la naturaleza de la participación de los pequeños productores, operadores y grandes inversores en modelos de negocio, integrado por los cuatro aspectos siguientes que guardan relación entre sí:

- Titularidad: ¿qué partes interesadas son propietarias del negocio y de sus principales activos?
- Voz: ¿quién adopta las decisiones en el diseño y ejecución del proyecto?
- Riesgo: ¿qué grupos cargan con los riesgos de producción, comercialización o de otro tipo?
- Recompensa: ¿cómo se distribuyen los costos y beneficios?

Describen seis tipos de modelos de negocio en los que participan pequeños agricultores de formas diferentes (Recuadro 21).

En cualquier caso, no existe un modelo perfecto y hay también una gran variedad de situaciones, enfoques y efectos en cada modelo. Que un determinado modelo de negocio beneficie o no al desarrollo local depende de muchos factores, incluido el contexto local.

Los escasos datos sobre grandes inversiones empresariales analizados anteriormente indican que las alternativas a las adquisiciones de tierras, en las que los agricultores mantienen o refuerzan su control sobre la tierra y que pueden crear vínculos con la economía del entorno, tienen mayores probabilidades de proporcionar beneficios para todas las partes interesadas. Sin embargo, estos beneficios parecían no ser ni automáticos ni inmediatos. Muchos de los modelos de inversión incluyentes se habían topado con diversos tipos de barreras y precisaban un importante apoyo externo inicial (público y privado), además de conllevar probablemente costos de transacción más elevados.

La experiencia en la promoción de acuerdos comerciales provechosos para todos en las cadenas de valor agrícolas demuestra la importancia de los intermediarios a la hora de reunir a pequeños productores e

inversores empresariales. Los intermediarios pueden ser organizaciones de la sociedad civil, proveedores de servicios técnicos especializados o donantes, pero también agentes gubernamentales. Según las conclusiones de la iniciativa *Regoverning Markets*, un sector público facilitador y catalizador es indispensable para el desarrollo de modelos de negocio incluyentes en los mercados agrícolas modernos, junto con un “sector empresarial receptivo” y agricultores organizados (Vorley y Proctor, 2008).

Todas las partes interesadas (gobiernos, la comunidad internacional, la sociedad civil y las comunidades locales) desempeñan una importante función a la hora de contribuir a garantizar el carácter incluyente de las empresas comerciales agrícolas. Los gobiernos, la comunidad internacional y la sociedad civil pueden ayudar a resolver los desequilibrios de poder entre los pequeños productores locales y las grandes empresas. Algunas de las medidas fundamentales para asegurar los resultados deseados desde el punto de vista social y ambiental para todas las partes interesadas, y especialmente los pequeños productores, son las siguientes (FAO, 2011e; Vermeulen y Cotula, 2010):

- Velar por la adecuada elaboración, definición y aplicación de los contratos;
- Proporcionar una tenencia de la tierra segura e indemnizaciones justas;
- Facilitar el reconocimiento de la tierra como patrimonio para la obtención de crédito;
- Mejorar el acceso a bancos, entidades aseguradoras, gabinetes de abogados y tribunales;
- Educar y concienciar sobre las operaciones comerciales y el acceso a la información de mercado;
- Facilitar un proceso participativo que fomenta la capacidad de acción de los pequeños productores y las poblaciones locales;
- Capacitar a la población local para la creación de organizaciones de agricultores;
- Aumentar la transparencia y la información (incluida la documentación) sobre la IED y la adquisición de tierras;
- Fomentar el seguimiento y la evaluación *ex-ante* y *ex-post* de los impactos sociales, ambientales y de género.

RECUADRO 21

Modelos de negocio incluyentes para la inversión empresarial en agricultura

Las alternativas a la adquisición de tierras a gran escala, aunque no necesariamente beneficiosas para todos los participantes, incluyen las siguientes:

- La **agricultura por contrato** permite a los agricultores (o grupos) locales cultivar sus propias tierras y firmar un contrato con una empresa de mayor envergadura para la entrega de producción agrícola, en cantidad y calidad determinada, para una fecha concreta. El precio se acuerda por adelantado o se basa en un mercado al contado. La empresa suele proporcionar los insumos iniciales a los agricultores (semillas, fertilizantes, asistencia técnica etc.).
- Los **contratos de arrendamiento y gestión** permiten a los agronegocios arrendar tierras de pequeños y medianos propietarios, bien a cambio de una cuota o mediante un acuerdo de distribución de productos o de beneficios.
- En los acuerdos de **arrendamiento y aparcería** participan pequeños y medianos agricultores que arriendan tierras de grandes agronegocios. En el primer tipo de acuerdo el agricultor paga un alquiler al agronegocio; en el segundo, el agricultor y el agronegocio acuerdan el porcentaje de beneficios o de la producción que corresponderá a cada parte.
- Las **operaciones conjuntas** abarcan un conjunto muy diverso de acuerdos en los que dos o más partes interesadas gestionan el negocio. Los socios comparten la titularidad, el poder de toma de decisiones, los riesgos y las recompensas, pero mantienen su entidad jurídica individual.
- Las **organizaciones de productores o cooperativas** son creadas por grupos de agricultores que forman una asociación de titularidad conjunta y gestión democrática para aprovechar las economías de escala en actividades de negocio como la elaboración, el almacenamiento o la comercialización de productos, así como en la firma de contratos y el acceso a financiación. Una respuesta a las frecuentes críticas sobre lentitud en la toma de decisiones es la creación de pequeñas empresas por grupos de agricultores que ostentan su titularidad, empresas menos democráticas pero que son capaces de tomar decisiones con mayor rapidez.
- Los **vínculos empresariales en la cadena de negocio** se refieren a acuerdos que facilitan la participación de pequeños productores, operadores y agronegocios en la elaboración, adquisición o distribución de insumos para la agricultura como, por ejemplo, fertilizantes, semillas etc. (actividades relacionadas con las fases iniciales de la cadena) y el procesamiento de la producción agrícola (actividades relacionadas con las fases posteriores). En muchas ocasiones pueden facilitar la certificación en virtud de normas internacionales u otras oportunidades que no suelen estar al alcance de los pequeños productores.

Fuente: Basado en Vermeulen y Cotula, 2010.

Gobernanza para mejorar el impacto social y ambiental de la inversión en agricultura

Con miras a proporcionar orientación sobre cómo velar por una inversión agrícola más sostenible, la FAO, en colaboración con otras partes interesadas (la comunidad internacional, los gobiernos, el sector privado, la sociedad civil e instituciones

académicas, entre otras), ha procurado desarrollar marcos que se refuercen entre sí, como las *Directrices voluntarias para la gobernanza responsable de la tenencia de la tierra, la pesca y los bosques en el contexto de la seguridad alimentaria nacional* (DVGT) y los *Principios para una inversión agrícola responsable que respete los derechos, los medios de vida y los recursos* (PIAR).

Las DVGT tienen por objeto actuar como referencia al establecer principios y normas aceptadas internacionalmente con respecto a prácticas responsables relativas a la tenencia y su gobernanza (FAO, 2012b). Proporcionan orientación sobre una amplia gama de esferas, tales como la elaboración y aplicación de políticas y leyes, la administración de la tenencia, y problemas ambientales como el cambio climático y las catástrofes naturales.

Las directrices definen formas en que los gobiernos y otras partes interesadas pueden velar por que la IED y otras inversiones tengan impactos social y ambientalmente deseables. Fomentan las inversiones responsables cuando se ve afectada la tenencia, con miras a mejorar la seguridad alimentaria. Determinan medidas protectoras que debieran establecerse para que las inversiones, y en particular los acuerdos sobre adquisición de tierras en gran escala, reconozcan y protejan los derechos de tenencia ya existentes de las poblaciones y comunidades que pudieran verse afectadas. Proporcionan orientación sobre cuestiones como la garantía de un proceso de negociaciones consultivo y participativo entre inversores y otras partes interesadas.

Las directrices fueron desarrolladas en un proceso de consulta incluyente, en el que funcionarios gubernamentales y representantes de la sociedad civil, el sector privado, organizaciones de investigación, órganos de las Naciones Unidas con mandato en el ámbito de la seguridad alimentaria y la nutrición e instituciones académicas identificaron y evaluaron cuestiones y actuaciones. Las DVGT quedaron finalizadas a través de consultas incluyentes y negociaciones intergubernamentales dirigidas por el CFS y se aprobaron oficialmente en un período de sesiones extraordinario del CFS celebrado el 11 de mayo de 2012.

La FAO, el FIDA, la UNCTAD y el Banco Mundial han formulado además siete principios básicos para una inversión agrícola responsable, que quedan recogidos en los *Principios para una inversión agrícola responsable que respete los derechos, los medios de vida y los recursos* (PIAR) (FAO, 2011g; FAO et al., 2012). El objetivo fundamental es velar por que las inversiones en empresas agrícolas obtengan resultados beneficiosos para todos. Estos principios

ofrecen un marco que puede utilizarse como base para la formulación de leyes, reglamentos, contratos de inversión, acuerdos internacionales o códigos de conducta empresariales, pero no definen un sistema de seguimiento concreto. No obstante, algunos grupos de la sociedad civil han criticado públicamente los PIAR por considerarlos demasiado débiles (FIAN, 2010 y Transnational Institute, 2011), concretamente por no tener una vinculación clara con los derechos humanos.

Los principios generales para una inversión agrícola responsable formulados por los cuatro organismos citados son los siguientes:

- **Derechos a la tierra y los recursos.** Se reconocerán y respetarán los derechos existentes sobre la tierra y los recursos naturales.
- **Seguridad alimentaria.** Las inversiones no pondrán en peligro la seguridad alimentaria, sino que por el contrario la fortalecerán.
- **Transparencia, buena gobernanza y entorno favorable.** Los procesos de acceso a la tierra y realización de las inversiones correspondientes serán transparentes, estarán sujetos a seguimiento y garantizarán la rendición de cuentas.
- **Consulta y participación.** Se consultará a todos los materialmente afectados, y se registrarán y cumplirán los acuerdos pactados en las consultas.
- **Viabilidad económica e inversión agroempresarial responsable.** Los proyectos serán viables en todos los sentidos, respetarán el estado de derecho, reflejarán las mejores prácticas de la industria y reportarán un valor común duradero.
- **Sostenibilidad social.** Las inversiones generarán efectos sociales y distributivos deseables y no aumentarán la vulnerabilidad.
- **Sostenibilidad ambiental.** Se cuantificará el impacto ambiental de los proyectos y se tomarán medidas para fomentar el uso sostenible de los recursos, reduciendo al mínimo y mitigando sus impactos negativos.

La Mesa del CFS y su Grupo Asesor, con apoyo de la Secretaría conjunta, ha iniciado un proceso de consulta incluyente con múltiples partes interesadas para la

elaboración y aceptación más amplia de unos principios para la inversión agrícola responsable que mejoren la seguridad alimentaria y la nutrición. El proceso de consulta garantizará la coherencia y la complementariedad con las DVGT. Los PIAR y los resultados de las investigaciones conexas se utilizarán como insumos para este proceso.

Principales mensajes

- Un clima favorable que fomente la inversión privada en agricultura resulta indispensable para todos los inversores, pero no es suficiente para permitir que todos los agricultores inviertan en sus actividades productivas y garantizar que las inversiones privadas logren objetivos socialmente deseables.
- Los pequeños productores requieren especial atención para poder superar las barreras que suelen afrontar a la hora de invertir, entre otras el deficiente acceso a los mercados y los servicios financieros, inseguridad en los derechos de propiedad, y vulnerabilidad ante el riesgo. Apoyar la acumulación de capital social en forma de organizaciones eficaces de productores, y proporcionar programas de transferencias sociales que les permitan acumular activos, son actuaciones que pueden ayudarles a superar algunas de estas barreras.
- Las inversiones en agricultura a gran escala pueden brindar oportunidades, pero la adquisición de tierras también plantea retos especiales en cuanto a las posibles consecuencias para los pequeños productores y las personas pobres del medio rural. Es importante mejorar la gobernanza de las inversiones a gran escala y promover modelos empresariales incluyentes que permitan a las poblaciones locales obtener beneficios.
- Estos dos casos subrayan el papel imprescindible de los gobiernos para garantizar la existencia de un entorno propicio adecuado que redunde en inversiones privadas socialmente deseables, y para invertir en bienes públicos básicos.