

Aspectos fundamentales: Los minifundistas y la cadena de proveedores

2.1	Definición de minifundista	13
2.2	Modelos de cadenas de proveedores que incluyen a los minifundistas	14
2.3	Prioridades y problemas de los minifundistas	16
2.4	Problemas de los minifundistas y de sus trabajadores	16



TRANSPORTE DE TÉ - DIAPOSITIVA 51

Aspectos fundamentales: Los minifundistas y la cadena de proveedores

En un gran número de países en desarrollo, muchas de las explotaciones son minifundios que producen para los mercados de exportación proporcionando productos básicos importantes, tales como el café. Sin embargo, la definición de minifundista difiere significativamente según el cultivo y el contexto social, cultural, económico y político. Asimismo, existe una amplia diversidad de modelos de integración de los minifundistas a la cadena de proveedores y a los mercados. Este capítulo tiene como objetivo desentrañar la complejidad de la participación de los minifundistas en la cadena de proveedores y, además, explica aspectos clave en materia laboral, tal como los ven los propios minifundistas.

2.1 Definición de *minifundista*

Las definiciones suelen depender de la superficie de la explotación. Por ejemplo, el gobierno de Kenia considera pequeños productores de té a aquellos que poseen menos de 20 hectáreas. En cambio, en otros contextos, como por ejemplo, en Indonesia, una explotación de 15 hectáreas puede ser considerada relativamente grande. Por su parte, el movimiento por un comercio justo se basa para su definición de minifundista en la utilización de mano de obra familiar en oposición a la contratación de trabajadores. A pesar de tanta diversidad, hay características que son comunes a todos los minifundistas, tales como:

- Producen volúmenes relativamente pequeños en parcelas relativamente pequeñas.
- Pueden producir un producto básico de exportación como medio de vida principal o como parte de un paquete de actividades de subsistencia.
- Generalmente, cuentan con menos recursos que los agricultores que producen a escala comercial.
- Suelen ser considerados como parte de la economía informal (pueden no estar registrados, tienden a ser excluidos de ciertos aspectos de la legislación laboral y cuentan con registros limitados).
- Pueden ser hombres o mujeres.
- Por lo general, dependen de la mano de obra familiar, aunque también pueden contratar una cantidad importante de personal.
- Suelen ser vulnerables dentro de la cadena de proveedores.

Los dos estudios de casos siguientes, ambos de Kenia, revelan algunas características típicas de los minifundistas.

Un minifundista de Kenia que provee productos frescos

Joseph Kimiti (nombre ficticio por razones de confidencialidad) es un agricultor de 34 años que cuenta con estudios secundarios completos. Kimiti cultiva judías verdes en una parcela de medio acre de su finca -cuya superficie total es de tres acres- situada en el distrito de Kirinyaga, en la provincia de Kenia, al este del país. Kimiti está casado y tiene dos hijos, de ocho y cinco años, los cuales asisten al colegio. Además, de judías verdes, Kimiti cultiva café y tomates como productos comerciales y destina un cuarto de acre para la producción de alimentos para consumo propio. Tanto él como su esposa trabajan personalmente en la finca,



aunque también emplean personal estacional (hombres y mujeres), de entre 18 y 20 años de edad. La finca está situada a cinco kilómetros del mercado, donde las judías verdes son llevadas en bicicleta, pero en la estación lluviosa, Kimiti tiene dificultades para entregar la mercancía a tiempo, lo que a menudo compromete la calidad de la misma. Esto da lugar a altos porcentajes de mercancía rechazada y a una disminución de sus ingresos. Sin embargo, Kimiti, que ha estado proveyendo de judías verdes a una de las envasadoras de hortalizas más grandes de Kenia durante cuatro años, dice que los ingresos provenientes de los productos frescos han contribuido a incrementar sus ingresos familiares. Además, el ingreso generado por las judías verdes le ha posibilitado construir una vivienda permanente de piedra.

Un pequeño productor de té de Kenia

Kenneth Ngetich (nombre también ficticio) es un agricultor de 45 años, con estudios primarios completos. Ngetich produce té en una parcela de dos acres en el distrito de Kericho, en la provincia de Rift Valley, Kenia. Ngetich está casado y tiene seis hijos de entre 4 y 17 años de edad, cinco de los cuales van al colegio. Además de té, Ngetich cultiva maíz y alubia roja como productos comerciales en su finca de seis acres, destinando medio acre a la producción de alimentos para consumo propio. Si bien son fundamentalmente los miembros de su familia los que trabajan en la explotación, Ngetich también contrata un trabajador permanente y, a veces, durante los períodos de máxima actividad, contrata personal estacional (mujeres de entre 20 y 30 años) para la cosecha del té.

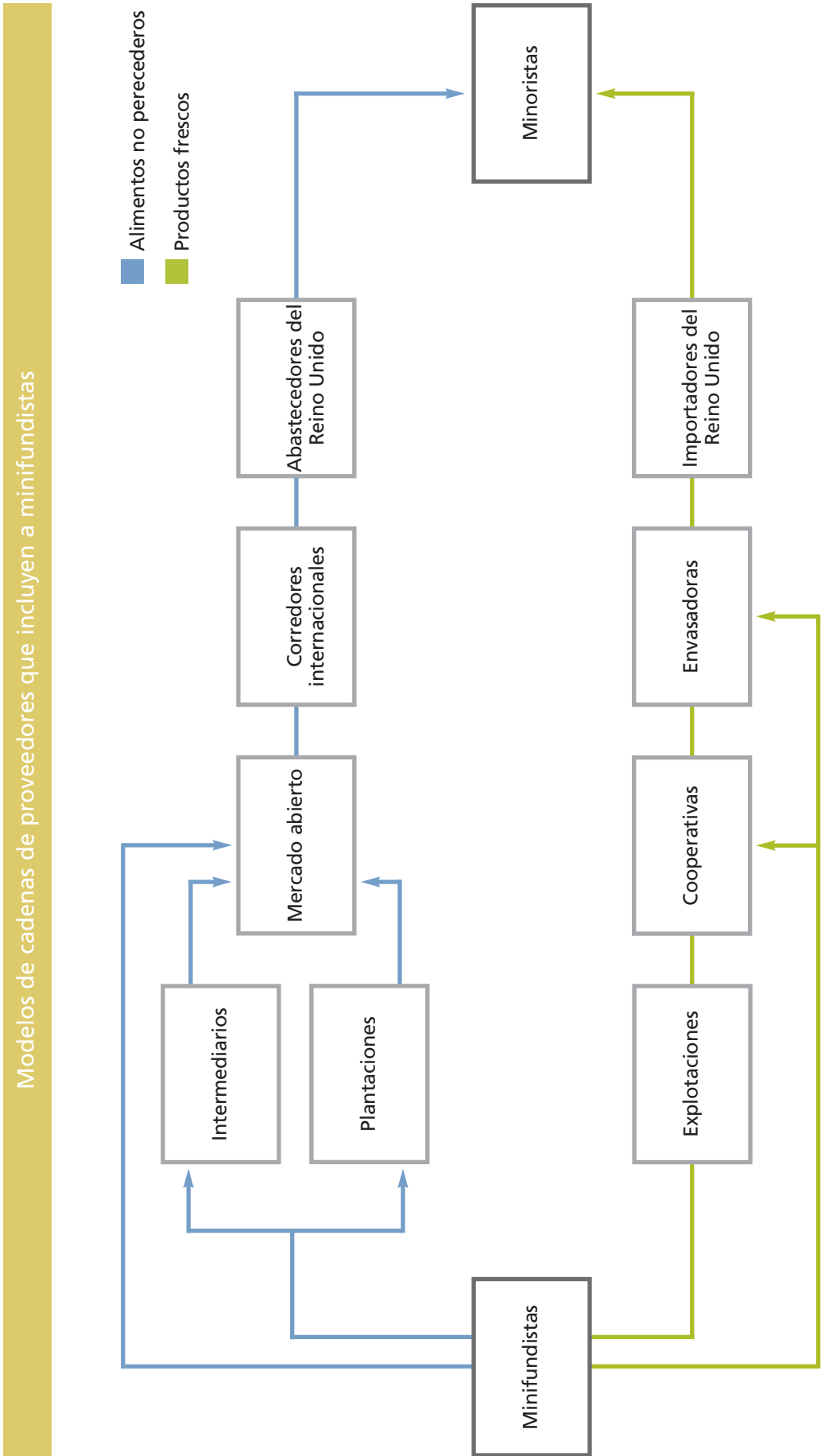
Ngetich ha sido proveedor de té de una gran empresa de Kenia durante doce años, y dice que aunque los ingresos que genera este cultivo han estado disminuyendo a lo largo de los años, los mismos le permiten darles una educación a sus hijos. Además, señala que el pago de la bonificación es particularmente oportuno, ya que lo recibe al inicio del año escolar. Aunque su finca está situada a sólo un kilómetro del mercado, Ngetich se lamenta de que los retrasos de las ventas a menudo tengan un impacto negativo en la calidad del té, lo que suele dar lugar a una reducción de sus ingresos. También señala que los precios que se le pagan no compensan el tiempo y el esfuerzo empleados en la producción de té.

Los minifundistas también pueden ser conocidos como “productores por contrato”, término que generalmente se utiliza para designar a aquellos pequeños productores que mantienen una relación más formal con un exportador. Sin embargo, ambos términos se utilizan de manera diferente en distintos lugares del mundo según cada contexto específico. En este documento se utiliza el término “minifundista” para ambos tipos de productores.

2.2 Modelos de cadenas de proveedores que incluyen a minifundistas

Los minifundistas forman parte de una diversidad de modelos de cadenas de proveedores. Pueden vender sus productos directamente a un exportador, a una cooperativa, a otro establecimiento agrícola o plantación o bien vender de manera indirecta a través de un comerciante o en subasta. Tales diferencias influirán en la situación del minifundista, en sus ganancias y en los problemas a los que se enfrenta. Generalmente, hay varios eslabones más entre el comprador directo y el minorista, tales como envasadoras, corredores y abastecedores. El diagrama siguiente muestra los diferentes tipos de cadenas de proveedores en las que intervienen minifundistas y las diversas maneras en que éstos pueden ser integrados a las mismas.

1. A los agricultores se les paga a fin de mes por las hojas verdes entregadas (primer pago). La bonificación por las entregas de todo el año (segundo pago) depende de los precios obtenidos por el té negro procesado.





2.3 Prioridades y problemas de los minifundistas

Las investigaciones llevadas a cabo por académicos, minoristas y exportadores indican que la relación entre los minifundistas y sus compradores directos se suele caracterizar por la falta de comunicación y de transparencia. La investigación de la ETI sobre las cadenas de proveedores de sus miembros confirma la existencia de este problema. La transparencia a lo largo de la cadena de proveedores es importante, aunque frecuentemente es inexistente, siendo los minifundistas y su personal aquellos con menos probabilidades de estar bien informados acerca de los eslabones superiores de la cadena.

La investigación actual, así como la que llevamos a cabo en Kenia para este proyecto, indica que los minifundistas generalmente sienten la necesidad de lo siguiente:

- Contratos por escrito con los compradores
- Información inmediata acerca de precios, volúmenes comercializados y cupos
- Mayor transparencia en el peso y la clasificación de los productos
- Mayor información sobre mercados, cadenas de proveedores y calendario de actividades de los minoristas
- Acceso a varios compradores en vez de estar limitados a uno solo
- Acceso a productos agrícolas asequibles para evitar el endeudamiento
- Mayor formación práctica y orientación para el cultivo.
- Asistencia para el desarrollo de infraestructura
- Desarrollo de la formación
- Mejores precios y pagos puntuales y regulares (de manera que puedan planificar los propios gastos)
- Un grupo que defienda sus intereses
- Recursos financieros para la adquisición de indumentaria protectora, semillas y pesticidas
- Asistencia en la creación de registros
- Mayor disponibilidad de semillas
- Mayor acceso al agua de riego

2.4 Problemas de los minifundistas y de sus trabajadores

El personal empleado por los minifundistas (así como los propios minifundistas) a menudo carece de lo siguiente:

- Agua potable
- Instalaciones sanitarias adecuadas
- Indumentaria protectora
- Libertad de asociación
- Acceso a instalaciones médicas
- Salario mínimo vital
- Pago por enfermedad y por horas extra y vacaciones anuales remuneradas

Los trabajadores también pueden ser víctima de hostigamiento.

Estas directrices muestran cómo los participantes en la cadena de proveedores, tales como los minifundistas, pueden desempeñar un papel en el enfoque de los problemas mencionados.