

Lo que pueden hacer los minoristas

- | | | |
|-----|--|----|
| 4.1 | Asuma un compromiso | 25 |
| 4.2 | Informe a todos acerca de su compromiso | 25 |
| 4.3 | Determine en qué eslabón de su cadena de proveedores se encuentran los minifundistas | 26 |
| 4.4 | Ofrezca apoyo a sus proveedores para el desarrollo de estas directrices | 26 |
| 4.5 | Apoye el abastecimiento constante de productos provenientes de minifundios | 26 |
| 4.6 | Considere sus procedimientos de fijación de precios y de formulación de pedidos | 27 |
| 4.7 | Forme a sus proveedores y a los minifundistas | 28 |



ESTANTERÍAS DE SUPERMERCADO - DIAPOSITIVA 27

Lo que pueden hacer los minoristas

Este capítulo trata sobre las funciones y las responsabilidades de los minoristas con respecto a los minifundistas y establece una guía de acción paso a paso. La ETI no fomenta la compra a minifundistas como alternativa a la compra de productos de plantaciones, sino que anima a los minoristas a cumplir con sus responsabilidades en ambos casos.

Los minifundistas suelen ser cruciales en la cadena de proveedores de un minorista debido a que, generalmente, pueden proveer productos de mejor calidad que las plantaciones. También pueden producir pequeñas cantidades de productos especiales o que requieren mano de obra intensiva, tales como los orgánicos. Por lo tanto, hay una razón comercial de peso para que los minoristas respalden a los minifundistas de su cadena de proveedores. A su vez, las decisiones de los minoristas pueden tener un impacto considerable sobre los minifundistas que los abastecen. La mejora de las condiciones laborales de los minifundistas requiere inversiones por parte de los compradores y de los propios productores. Tales inversiones sólo pueden realizarse donde existe un claro compromiso de los minoristas a seguir abasteciéndose en cadenas de proveedores que incluyan a minifundistas y a fijar precios que les permitan a éstos realizar tales inversiones.

4.1 Asuma un compromiso

El primer paso consiste en confirmar que la empresa acepta el papel de los minifundistas en la cadena de proveedores. Esta no es solamente una función del sector de responsabilidad social de la empresa, ya que tal sector no podrá actuar de manera efectiva si no cuenta con el apoyo directivo y de otros sectores de la empresa, especialmente del de compras. Es necesario que la empresa adopte una política formal por la que se reconozca y acepte la presencia y el papel fundamental de los minifundistas en su cadena de proveedores.

4.2 Informe a todos acerca de su compromiso

Deberá informar a todos los sectores de su empresa que sean relevantes, tales como los de compras, tecnología y búsqueda de abastecedores, acerca de la política y la metodología de la empresa. Cuando trabaje con minifundistas, hágales saber las recomendaciones de este documento. Esto contribuirá a que los mismos no sean excluidos del abastecimiento de productos ni sean perjudicados por las modalidades de compra o búsqueda de proveedores.

La comunicación externa debe llegar a un vasto segmento de proveedores, minifundistas, accionistas y otros participantes clave, así como a los medios.

PROVEEDORES Y MINIFUNDISTAS

- Hágales saber a sus proveedores la política de su empresa, de manera que éstos sepan que la empresa acepta abastecerse de productos de los minifundistas.
- Desarrolle mecanismos -junto con los intermediarios si fuere necesario- para asegurarse de que la información acerca de las políticas y de las estructuras de fijación de precios de su empresa sea comunicada a los eslabones inferiores de la cadena de proveedores a través de los intermediarios.



4. Lo que pueden hacer los minoristas

- Pídale a los exportadores que les expliquen a los minifundistas cuáles son los factores que afectan las modalidades de compra en el Reino Unido, tales como las fluctuaciones de los mercados, y los riesgos que tales factores entrañan para los pequeños productores.
- Infórmeles sobre las temporadas de cultivo y la estacionalidad de los diferentes productos para que los minifundistas puedan comprender las fluctuaciones en los pedidos y anticipar cuándo es más probable que se produzcan las temporadas altas de pedidos.
- Indíqueles los requisitos técnicos, de calidad, seguridad y ética comercial, de manera que entiendan lo que se espera de ellos. Asimismo, hágales saber que usted ve la necesidad de estimaciones de tiempo realistas para el desarrollo gradual de las normas laborales.
- Explíqueles la importancia del interés de los medios en las cuestiones relacionadas con los minifundistas y lo que ello podría significar para su empresa

ACCIONISTAS Y OTROS PARTICIPANTES CLAVE

- Haga hincapié en la importancia de los minifundistas en su cadena de proveedores y en sus políticas con respecto a ellos mediante su página Web, la publicación de un informe anual, boletines y de otros medios de comunicación. Gracias a sus antecedentes éticos puede obtener el respaldo de participantes clave, como los accionistas.

LOS MEDIOS

La mala imagen que los medios de información pueden dar de una empresa ha desempeñado un papel importante en cuanto a crear conciencia entre las empresas miembro de la ETI acerca de la importancia del respeto de los derechos de los minifundistas y su personal, ya que a ninguna empresa le gusta tener mala fama. Alerte al sector de prensa de su empresa acerca de las políticas y el trabajo que lleva a cabo en esta área. Elabore un plan para enfrentarse a la opinión negativa de los medios de comunicación, si es que la hubiera, y hágales conocer su historial de éxitos

4.3 Determine en qué eslabón de su cadena de proveedores se encuentran los minifundistas

Obviamente, usted debe conocer la ubicación de los minifundistas dentro de la cadena de proveedores. También debe saber qué proveedores buscan abastecerse a través de los minifundistas y conocer todos los mecanismos de control desarrollados para asegurar que los minifundistas y su personal estén recibiendo un trato justo y un precio aceptable por sus productos. En la **Sección D del Kit de Herramientas** se ofrece un modelo de carta y de cuestionario para que usted utilice con sus proveedores. Estos modelos pueden ser adaptados para su uso como parte de su comunicación anual con dichos proveedores, si ésta es una práctica habitual en su empresa.

Trate de saber más acerca de qué es lo que los proveedores consideran prioritario para ellos, así como de los problemas y preocupaciones de éstos y de los productores por contrato. El manifestarles tal interés a los proveedores es un elemento clave.

4.4 Ofrezca apoyo a sus proveedores para el desarrollo de estas directrices

Establezca con sus proveedores quién asume la responsabilidad de evaluar las condiciones laborales en los minifundios y de crear y desarrollar un plan de mejoras. En el **capítulo 3** puede obtener información acerca de cómo llevar a cabo este proceso

4.5 Apoye el abastecimiento constante de productos provenientes de minifundios

Las ventajas que representan para el minorista los productos de mayor calidad y/o los productos especiales que cultivan los minifundistas pueden suponer un mayor riesgo para estos últimos. Una solución que podría beneficiar a ambas partes sería que los minoristas absorbieran parte de este riesgo mediante garantías de compra por períodos más largos y acordando escalas de precios razonables para las compras futuras. Esto permitirá al minifundista invertir en procesos que también dan como resultado productos de mayor calidad (por ejemplo, cumplimiento de las normas de seguridad, producción orgánica, etc.). En las cadenas de proveedores que incluyan a minifundistas deberían preferirse las relaciones comerciales a más largo plazo, donde pueda establecerse un sistema de información de resultados para lograr un mejoramiento continuo, con lo que se beneficiarían usted y el minifundista.

Por otra parte, los minoristas no deben esperar que los minifundistas soporten todo el peso que implica cumplir con las nuevas normas técnicas. Usted puede ayudarles compartiendo el riesgo de la transición hacia procesos de producción que cumplan con tales normas. Por ejemplo, usted puede invertir en asistencia técnica, financiación o en equipo y fondos para la producción.

4.6 Considere sus procedimientos de fijación de precios y de formulación de pedidos

Si se desea beneficiar a los minifundistas, el compromiso de los proveedores para mejorar sus condiciones de trabajo debe ser correspondido por las políticas de búsqueda de abastecedores y de fijación de precios de los minoristas, así como de otros intermediarios. Asegúrese de que sus compradores comprendan el impacto que las negociaciones de precios tienen sobre el precio pagado a los minifundistas – las reducciones de precios tendrán un efecto negativo sobre sus medios de subsistencia y sobre su capacidad de cumplir con las normas laborales. Los precios que usted paga deberían ser lo suficientemente altos como para permitir a los minifundistas cumplir con los estándares de estas directrices (**Kit de Herramientas, sección A**). Usted deberá lograr también que los compradores se concienticen de las implicaciones que conllevan para los minifundistas los esquemas temporales y la periodicidad de la formulación de pedidos.

Usted también tiene la responsabilidad de asegurar que tanto los intermediarios como los minifundistas comprendan las políticas de fijación de precios y los métodos de formulación de pedidos de su empresa. Comuníquese con sus proveedores al menos una vez al año para identificar, actualizar y definir con claridad la posición de los minifundistas en la cadena de proveedores. También debería contar con un sistema eficaz que les indique a los compradores qué productos proveen los minifundistas. La vulnerabilidad de éstos en la cadena de proveedores implica que debería contemplarse una revisión del impacto a nivel local y dejar transcurrir un tiempo mayor antes de efectuar ningún cambio en los sistemas de formulación de pedidos y en las políticas de fijación de precios. En los casos en que sea posible, destaque o agrupe los productos provistos por los minifundistas en los sistemas de comercialización electrónicos y exija una autorización adicional por parte de los gerentes de línea o de los sectores de tecnología o ética comercial antes de que se lleven a cabo cambios importantes.



4. Lo que pueden hacer los minoristas

También debería considerar lo siguiente:

- Una política de fijación de precios clara y transparente que sea puesta a disposición de los proveedores y de los minifundistas. Aclare cómo fija usted los precios que finalmente se les pagarán a éstos.
- Llevar a cabo entrevistas regulares con los proveedores y minifundistas para asegurarse de que los procedimientos de fijación de precios y formulación de pedidos no estén perjudicando a éstos últimos de ninguna manera.
- Informar a los minifundistas acerca de todos los cambios y variaciones que afecten las políticas de fijación de precios, como por ejemplo fluctuaciones de las divisas o de la demanda, de manera de que puedan comprender cuáles son los factores que influyen en los precios de sus productos.
- Hacer conocer a los minifundistas las variaciones de los patrones de compra e introducir los cambios gradualmente, de manera que se les evite correr un riesgo inaceptable.
- Cuando sea posible, dar un trato preferencial a los proveedores comprometidos con las normas del Código Básico de la ETI y que utilizan estas directrices en su cadena de proveedores, cuando fuere el caso,
- Establecer relaciones comerciales de más largo plazo con las cadenas de proveedores que incluyen a minifundistas en los casos en que pueda establecerse un proceso de información de resultados que posibilite un mejoramiento continuo.

En el **capítulo 8** pueden hallarse recomendaciones de ONGs con respecto a los mejores métodos de fijación de precios y formulación de pedidos.

4.7 Forme a sus proveedores y a los minifundistas

- Proporcione a los proveedores -trabajando conjuntamente con los intermediarios- formación, orientación, apoyo e información en materia de niveles de calidad, seguridad, técnicos y laborales que se espera que los minifundistas alcancen.
- Proporcione a los proveedores y minifundistas información retroactiva en aspectos tales como la calidad de los productos, de manera que puedan buscar formas de mejorar sus sistemas.
- Establezca un mecanismo que permita a los proveedores y a los minifundistas que les abastecen establecer un mecanismo de información retroactiva para eliminar cualquier preocupación o discutir sobre problemas potenciales relacionados con el momento de los pedidos, la calidad de los productos o el cumplimiento de cualquier otro requisito.
- Explore las posibilidades que haya de que los compradores requieran productos que se adapten a los patrones y prácticas de cultivo de los minifundistas.