

Lo que pueden hacer los minifundistas

- 6.1 Acerca de las normas laborales internacionales 33
- 6.2 Cómo estas normas pueden beneficiarlo a usted y a su negocio 34
- 6.3 Cómo beneficiarse del trabajo conjunto con sus compradores 34
- 6.4 Lo que sus compradores podrían pedirle 34
- 6.5 Lo que usted puede hacer ya 35



COSECHA DE CAFÉ - DIAPOSITIVA 36

Lo que pueden hacer los minifundistas

Si usted es minifundista, en este capítulo encontrará lo que necesita saber acerca de las normas laborales internacionales y cómo las mismas se aplican en su caso. También se sugiere lo que puede hacer para comprender los aspectos generales de dichas normas o para tomar medidas que mejoren las condiciones de trabajo en su explotación agrícola.

Este capítulo fue concebido como un documento por separado para aquellos lectores que deseen fotocopiarlo para distribuirlo entre los minifundistas. Si se utiliza de tal manera, el capítulo debería incluir las secciones adjuntas siguientes:

- El manual *Trabajando por una vida mejor: Lo que los minifundistas deben saber* (**Kit de Herramientas, sección F**)
- **Sección A:** marco de aplicación
- **Sección E:** modelos de documentos

6.1 Acerca de las normas laborales internacionales

Su calidad de vida laboral es importante –para usted, para su familia y para los demás. Los productos de su explotación se venden en muy diversos países de ultramar, como por ejemplo, Gran Bretaña. Los minoristas británicos se cuentan entre los muchos en todo el mundo que creen que los trabajadores que producen los alimentos que ellos compran deberían gozar de buenas condiciones laborales.

Es posible que sus compradores ya le hayan hablado acerca de los estándares laborales. En los próximos años, ellos esperarán que usted cumpla con un conjunto de normas creadas inicialmente por la OIT, las cuales, a su vez, han sido adaptadas por una organización británica, la Ethical Trading Initiative (ETI), para ser aplicadas por las empresas del Reino Unido a lo largo de sus cadenas de proveedores (por “cadena de proveedores” se entiende la totalidad de individuos y empresas que intervienen para que los productos agrícolas lleguen a los supermercados. Esta cadena podría tener hasta nada menos que seis eslabones entre el agricultor y el supermercado). Los compradores directos también están trabajando por el cumplimiento de estas normas.

En síntesis, las normas laborales utilizadas por la ETI son las siguientes:

- Libre elección del empleo
- Respeto de la libertad de asociación y del derecho a la negociación colectiva
- Condiciones de trabajo seguras e higiénicas
- Prohibición del uso de mano de obra infantil
- Salario mínimo vital
- Horarios de trabajo no excesivos
- Prohibición de toda discriminación
- Provisión de empleo regular
- Prohibición de todo trato severo o inhumano



6.2 Cómo estas normas pueden beneficiarlo a usted y a su negocio

A largo plazo, el trabajar para el logro de mejores condiciones laborales le beneficiará a usted y a su negocio de la siguiente manera:

- Favoreciendo una mejor relación entre usted y sus compradores y garantizando que usted establezca claramente los términos con ellos
- Mejorando la calidad de los productos y la productividad mediante el mejor uso de los equipos, la utilización de registros y la planificación, lo cual, a su vez, permitirá incrementar los ingresos que genere su negocio.
- Promoviendo buenas relaciones entre usted y su personal, lo cual hará que éste se sienta motivado, lo que se reflejará en un menor nivel de absentismo laboral y en una mayor productividad.
- Reduciendo los accidentes y enfermedades laborales y la consiguiente pérdida de tiempo.
- Ganándose el respeto de su comunidad
- Generando nuevas oportunidades de negocios potenciales con otros exportadores

6.3 Cómo beneficiarse del trabajo conjunto con sus compradores

Usted puede aprender de muchos compradores que ya tienen experiencia trabajando para alcanzar los estándares internacionales. Ellos pueden ayudarle a comprender sobre quiénes recae la responsabilidad de las condiciones de trabajo – incluyendo la responsabilidad de ellos por su propio personal y las responsabilidades de los participantes de los eslabones superiores de la cadena de proveedores, llegando hasta los supermercados de Gran Bretaña. Sin embargo, lo principal que pueden ofrecerle sus compradores es una mayor comprensión de la totalidad del proceso de exportación, desde su explotación agrícola hasta el consumidor final. Pueden ofrecer:

- Una mejor comprensión de los mercados y de las normas que usted debe cumplir para tener acceso a los mismos. Por ejemplo, los compradores pueden ofrecerle formación o proporcionarle mayor información en los centros de venta.
- Información anticipada de las fluctuaciones en los mercados en el extremo de la cadena de proveedores, de manera que usted pueda planificar mejor su actividad
- La oportunidad de que los compradores expresen sus puntos de vista acerca de lo que necesitan para poder beneficiarse de los productos que usted les suministra.
- La oportunidad de que usted les haga saber lo que necesita de ellos para poder producir de manera eficiente
- Apoyo práctico para la mejora de las condiciones de trabajo. Por ejemplo, algunos compradores les han ofrecido a los minifundistas precios más altos o un acceso al crédito más fácil por cumplir con estas normas

6.4 Lo que sus compradores podrían pedirle

Si sus compradores directos están comenzando a incorporar las normas laborales de la ETI, primero necesitarán información fiable acerca de los minifundistas con los que trabajan, pudiendo para ello enviar a un inspector a su negocio o pedirle a usted que participe en las charlas sobre lo que deben hacer los minifundistas. La finalidad de estas charlas es saber qué cuestiones considera usted fundamentales en materia laboral. Se le podría pedir que responda a preguntas acerca de su negocio y que se reúna con otros agricultores para conversar acerca de sus preocupaciones. También se le podría preguntar, por ejemplo, qué importancia tiene para usted la consecución de un contrato por escrito con su comprador.

La información así recogida le ayudará al comprador a planificar los pasos a seguir. La lista de normas laborales es muy larga, por lo que nadie espera que ni los compradores ni usted se enfrenten al cumplimiento de todas ellas al mismo tiempo. El comprador debería presentarle un plan para abordar en primer lugar sus problemas y explicarle los pasos siguientes a seguir. Sin embargo, tenga en cuenta que esto puede llevar bastante tiempo.

6.5 Lo que usted puede hacer ya

Usted no necesita esperar a que su comprador dé el primer paso. Si lo desea, puede comenzar ya a conocer más acerca de las normas laborales y a tomar las medidas necesarias para su cumplimiento de la siguiente manera:

- Lea el folleto *Trabajando por una vida mejor: Lo que los minifundistas necesitan saber*, el cual presenta las ideas principales en las que se sustentan las normas.
- Lea la lista completa de normas laborales en el **Kit de Herramientas (sección A)**. Éste no solamente contiene la totalidad de las normas, sino que además se indica lo que usted puede hacer para cumplir con ellas (en la columna verde). Tenga en cuenta que en el marco de aplicación el término “trabajador” puede estar designando a cualquiera que trabaje en su negocio –usted mismo, su familia o el personal contratado.
- Hable con su familia y con otros agricultores de la zona acerca de lo que el cumplimiento de las normas laborales significa para su explotación.
- También hable sobre ello en la organización a la que usted pertenece (por ejemplo, cooperativa o sindicato).
- Hable con su personal, si lo tuviera, acerca de sus principales preocupaciones. Al principio, es probable que a los trabajadores les cueste hablar abiertamente con usted. Aún así, el hecho de hacerles preguntas deja claro que usted se interesa por sus problemas y que quiere hacer lo que sea mejor para ellos.
- Vea los modelos de documentos del Kit de Herramientas, sección E, destinados a los minifundistas. Allí encontrará un modelo de contrato entre productor y comprador directo, modelos de registros que usted puede llevar y un modelo de lista de verificación de algunas cuestiones relevantes en materia de sanidad y seguridad. Usted podría adaptar los dos primeros para utilizarlos en su negocio. En cuanto a la lista de verificación, la misma puede aportarle ideas para lograr mejoras.

Una vez que usted haya leído los aspectos fundamentales y hablado con tanta gente como haya podido, es posible que piense en cuáles son sus prioridades principales y en planificar la acción necesaria para mejorar la situación. Hay mejoras que podrían ser muy fáciles de alcanzar. Por ejemplo, sería relativamente fácil mejorar algunos aspectos relacionados con la sanidad y la seguridad. En cambio, otros aspectos serán más complejos, por lo que debería pedirle asesoramiento a su comprador acerca de cómo lograr las mejoras.