

Lo que pueden hacer las ONG

8.1	Aspectos fundamentales	43
8.2	Recomendaciones acerca del papel de las ONG	43
8.3	Recomendaciones de las ONG para una práctica adecuada	44



CLASIFICACIÓN DE CAFÉ - DIAPOSITIVA 38

Lo que pueden hacer las ONG

En este capítulo se sugieren algunas ideas para llevar a la práctica por parte de las ONG para ayudar a los minifundistas y otros actores a desarrollar las normas laborales. El capítulo también incluye algunas recomendaciones referentes a prácticas recomendables para las empresas que trabajan con minifundistas surgidas de la propia experiencia de las ONG que integran la ETI.

8.1 Aspectos fundamentales

Serán necesarias estrategias bien elaboradas para permitirle a la gran cantidad de minifundistas que intervienen en las cadenas de proveedores desarrollar las directrices y conservar su porción del mercado de cultivos de exportación. Las ONG deberán contemplar el hecho de que mayores regulaciones impuestas a los minifundistas puedan dar lugar a que los exportadores recorten sus costes mediante la reducción de las compras, lo que tendría un efecto negativo sobre la población rural de los países exportadores.

8.2 Recomendaciones acerca del papel de las ONG

Si se desea que las directrices *de la ETI para Minifundistas* sean efectivas, los minifundistas deberán estar convencidos de los beneficios de este proceso y sentir que tienen cierto control sobre su desarrollo. Si bien algunas empresas mantienen excelentes relaciones con los minifundistas, éste no siempre es el caso. Las ONG tienen un bagaje de experiencia en lo referente a técnicas que son esenciales para que las empresas y los pequeños productores trabajen conjuntamente como socios. Los siguientes son algunos ejemplos de lo que las ONG pueden hacer:

- Proporcionar apoyo y formación en materia organizacional a los minifundistas y a los grupos asociados, desarrollando su capacidad de trabajar en forma conjunta con los compradores y las empresas, y estableciendo un mecanismo de información de resultados en la relación minifundista-empresa
- Proveer formación a las empresas, ayudándoles a concebir un enfoque más centrado en los agricultores, logrando una mayor transparencia en la relación con ellos, por ejemplo en cuestiones relacionadas con los precios y la determinación del grado de calidad de los productos
- Establecer vínculos de apoyo mutuo entre minifundistas, empresas y proveedores de crédito y productos agrícolas
- Actuar como intermediarios entre los minifundistas y las empresas
- Identificar las lagunas de conocimientos y proporcionar materiales y métodos de formación adecuados
- Crear los elementos clave de las directrices como una guía simple y de fácil lectura que los minifundistas puedan seguir al desarrollar el Código Básico de la ETI, con abundantes ilustraciones y listas de verificación dispuestas en viñetas y traducida al idioma local
- Formar a las empresas y a los minifundistas en lo que se refiere al Código Básico de la ETI y respaldar la planificación para el cumplimiento de sus cláusulas.



- Crear canales de comunicación para brindar información a los minifundistas a largo plazo y de manera sostenible. Esto puede hacerse, por ejemplo, a través de los proveedores de los agricultores, a quienes la mayoría de éstos recurren para obtener asesoramiento en materia de productos de uso agrícola, inversiones y prácticas a seguir
- Desarrollar el potencial de ofrecer una formación adecuada a los minifundistas por parte de los proveedores locales de servicios para la mejora de las explotaciones
- Crear métodos de control, tales como la autocertificación y el apoyo de grupo (juntamente con líneas de microfinanciación sobre la base del capital social) que están siendo desarrollados para la producción orgánica.
- Para el desarrollo de las normas laborales será necesario utilizar un enfoque centrado en el fortalecimiento social, puesto que la legislación y las políticas no serán suficientes por sí solas.

8.3 Recomendaciones de las ONG para una práctica adecuada

8.3.1 Salarios y precios

Las ONG se preocupan sobre el pago de precios justos y salarios dignos a los minifundistas y a sus trabajadores. Parte del problema lo constituye la naturaleza misma de los cultivos. Los cultivos perecederos o los que no pueden almacenarse fácilmente pueden requerir condiciones de almacenamiento específicas y costosas o ser vendidos de inmediato. Consiguientemente, cuando los agricultores producen bienes perecederos, lo más probable es que hayan llegado a acuerdos con sus compradores por los cuales les venden a éstos toda su producción muy rápidamente. Esto puede ocasionar que los productores sean muy dependientes de las condiciones de venta en el momento de la misma, lo que puede dar lugar a precios muy bajos o, en ocasiones, más altos. Además, la necesidad de vender los productos rápidamente ejerce una mayor presión sobre los minifundistas y éstos tienen que vender a intermediarios, quienes pueden ser prestamistas hipotecarios que pagan por adelantado por un volumen fijo de una cosecha de calidad, pero que raramente ofrecen buenas condiciones de venta (aunque a veces ofrezcan beneficios tales como préstamos para otras necesidades, tales como medicamentos). Las características del cultivo determinan el momento en que los agricultores necesitan crédito, cuánto dinero necesitan y cómo es de necesario el crédito para la actividad productiva. El crédito y la facilidad de acceso al mismo permiten a los agricultores correr ciertos riesgos, tales como cambiar sus patrones de producción para cumplir con los estándares que imponen las cadenas de supermercados.

Las razones por las cuales los cultivos perecederos son importantes para los minifundistas son la causa misma de que éstos formen parte de la cadena de proveedores de tales cultivos, los que no pueden ser producidos en plantaciones. Productos como el aceite de palma, el caucho y el aceite de coco suelen ser producidos a partir de la materia prima proveniente de plantaciones industriales de gran escala, ya que pueden ser explotados como monocultivo, con un riesgo bastante bajo de degradación del suelo, pudiendo producirse en forma continua (si se los rota a través de la plantación). Sin embargo, los cultivos de alto riesgo, como por ejemplo, guisantes de invierno, mazorquitas de maíz y otras especies exóticas, se producen generalmente por contrato de producción entre los minoristas o compradores directos y los minifundistas. Esto da lugar a un alto grado de integración vertical, restringiendo o anulando la libertad del minifundista de vender al mejor precio.

Existen diversas soluciones para los problemas relacionados con los precios y salarios, cualquiera sea el cultivo que produzcan los minifundistas. Los compradores directos y los minoristas podrían fijar un precio con el productor, independientemente de si hay excedente o escasez del producto, lo que generalmente hace que el precio varíe. Los compradores directos, los minoristas, las ONG y los sindicatos podrían ayudar a los productores a construir instalaciones de almacenamiento, de manera que éstos puedan guardar los productos perecederos, pudiendo tal ayuda funcionar como un pago por adelantado, tal como sucede con los pedidos grandes de la mayoría del resto de los productos. Esto puede ser beneficioso para los minoristas y compradores directos, ya que obtendrían productos de mejor calidad y de forma regular. Los minoristas, las ONG y los sindicatos deberían fomentar la creación de asociaciones de productores para posibilitar que éstos se apoyen entre sí y eviten la necesidad de recurrir a un intermediario.

8.3.2 Movimiento de capital y acceso al crédito

Éste suele ser un tema importante para los minifundistas, quienes tradicionalmente han carecido de acceso al crédito y, al mismo tiempo, suelen incurrir en demoras en los pagos y percibir bajos salarios. Algunas ONG (por ejemplo, Oxfam) han observado que el acceso al crédito (juntamente con la estabilidad/durabilidad de las relaciones comerciales) es al menos tan importante para los minifundistas como lo es el precio mismo, y, a veces, aún más.

Las ONG y otras organizaciones pueden trabajar con las empresas para proporcionar soluciones a tales problemas, considerando la cuestión del movimiento de capital como parte del ciclo pedido-pago. Los pagos por adelantado a los minifundistas, por ejemplo, al realizar el pedido, podrían ayudar a aliviar en parte sus problemas crónicos de falta de dinero en efectivo. Paralelamente, los compradores/minoristas podrían proporcionar asistencia técnica que permitiera a los minifundistas superar el obstáculo inicial que implican los mayores costes y la mayor formación que se necesitan para cumplir con las normas laborales.