

Fair Trade Tool Kit

Traducción: Fernando Fernández

¿Están las cadenas internacionales de suministros haciendo que la pobreza aumente?

Abril de 2005. Este informe trata de analizar el impacto de la forma en la que operan las cadenas internacionales de suministros sobre las trabajadoras y productoras de los países en desarrollo. La manera de relacionarse en la cadena de suministros puede organizarse de manera que todas las partes se beneficien en proporción a lo que hayan aportado. De esta forma, el comercio podría reducir la pobreza. Este informe arroja luz sobre algunos de los impactos negativos derivados de las malas prácticas empresariales en nuestro sistema de comercio global y propone alguna soluciones para evitarlos.

¿Cómo afecta la cadena de suministros a las personas de los países empobrecidos?

La cadena de suministros comprende todos los estadios por los que atraviesa un producto, desde su comienzo cuando solo es materia prima en bruto hasta que llega a las manos del consumidor. Las productoras y trabajadoras de los países en desarrollo intervienen en las etapas iniciales de la cadena internacional de suministros, a menudo produciendo la materia prima o realizando pequeños trabajos de manufactura de los productos, lo cuales serán posteriormente procesados y empaquetados para su consumo en el mundo desarrollado. El comercio entre países ha existido desde hace siglos, sin embargo los avances en las tecnologías y en la comunicación hacen que hoy en día las decisiones que se toman en un país afecten de manera instantánea a otro país. El comercio justo demuestra que formar parte de una cadena internacional de suministros justa puede representar una experiencia positiva para millones de productores y trabajadoras de los países en desarrollo. Sin embargo, la manera de operar de las principales cadenas de suministros puede llevar a que los productores reciban muy pocos beneficios pese al crecimiento del comercio internacional - de hecho algunas de las prácticas de comercio y de compra en las cadenas internacionales de suministros ponen en riesgo a las trabajadoras.

Cambiar el poder

El comercio internacional tiene el potencial para reducir la pobreza si cada eslabón de la cadena de suministros recibe su justo beneficio. Sin embargo en los últimos años se ha producido un desplazamiento en torno a quién se beneficia del comercio internacional. La tendencia de las compañías en la globalización es la de buscar flexibilidad, precios bajos por las materias primas y mano de obra barata. Los crecientes beneficios de las compañías situadas en la cima de la cadena de global suministros se están logrando a costa de aquellos situados en la base de la misma.

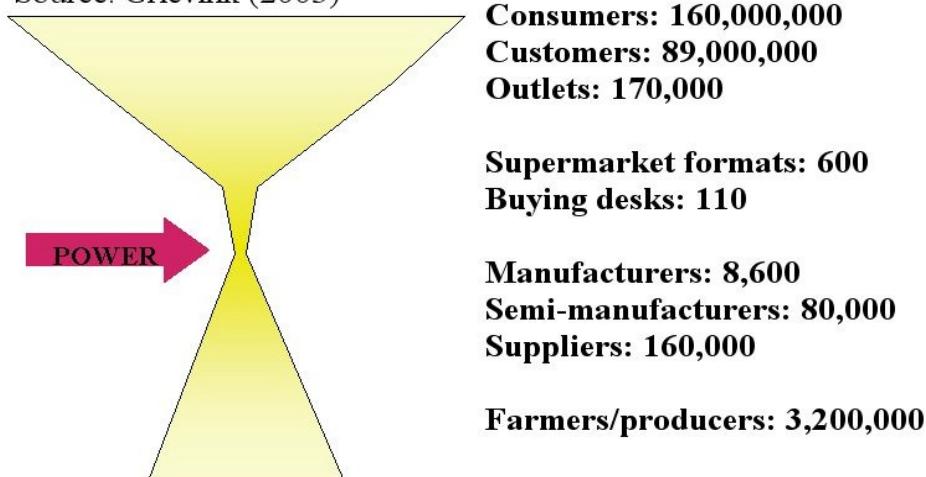
La entrega “justo a tiempo”

Cada vez que realizas una compra en un supermercado el escáner y las cajas de cobro informatizadas registran lo que compras. Esto permite a los supermercados realizar pedidos muy precisos a sus proveedores y en el “último minuto”. Por ejemplo, un supermercado puede enviar un email a Kenia a mediodía pidiendo de manera exacta las cantidades de producto que necesitan que sean enviadas durante la tarde para que estén al día siguiente en los estantes del punto de venta. Esto reduce el desperdicio de productos y hace que los beneficios del supermercado aumenten. Pero dado que los pedidos pueden aumentar o disminuir de manera instantánea en ocasiones los proveedores tienen que ser capaces de lidiar con pedidos muy grandes en un tiempo de aviso muy corto. Para poder manejar esta falta de previsión y alcanzar sus objetivos, los proveedores pueden tener que pedir a los trabajadores que realicen horas extra o hacerles solamente contratos flexibles, lo que conlleva inseguridad laboral y provoca que los trabajadores se sientan vulnerables¹.

Este cambio ha sido posible debido al debilitamiento de la posición de las trabajadoras y de las pequeñas productoras situadas en la base de la cadena por contraposición con el aumento de poder de las compañías situadas en la cima de la misma. La protección de los trabajadores y de los pequeños productores se ha reducido mientras los derechos de las compañías han aumentado, lo que ha dado como resultado que exista una gran y creciente variedad de proveedores que compiten para poder vender a unas pocas y cada vez más poderosas compañías. De manera creciente, unas pocas grandes marcas controlan el acceso a los consumidores, por lo que los proveedores tienen que limitarse a comerciar con un pequeño número de compradores si quieren poder vender sus productos. Esta polarización en la cadena de suministro se produce por la liberalización del comercio, la reducción del espacio para aplicar políticas públicas por parte de los gobiernos de los países en desarrollo y el significativo aumento de fusiones y adquisiciones empresariales. La liberalización del comercio ha llevado a que muchos países en desarrollo hayan tenido que reducir los estándares de protección laboral de sus trabajadores en un esfuerzo por atraer a las empresas extranjeras. Debido a los compromisos ligados a los pagos recibidos en concepto de ayuda al desarrollo, estos países han tenido que reducir de manera drástica el apoyo a nivel de *marketing* y de asesoramiento técnico a los pequeños productores.

The Supply Chain ‘Bottleneck’ in Europe

Source: Grievink (2003)



¹ Felicity Lawrence, The Guardian 17/5/03

El aumento del poder corporativo

Las recientes fusiones y adquisiciones han creado compañías enormemente poderosas, algunas de ellas con un peso económico superior al de muchos países lo que provoca que tengan un gran poder de influencia.

El 75% de toda la comida que se compra en Reino Unido la venden tan solo 4 compañías (Tesco, ASDA, Sainsbury & Morrison)². Esta concentración de poder tiene sus réplicas en otros países alrededor del mundo ya que los grandes supermercados tienden a expandir sus imperios a nivel global, lo que reduce la capacidad de elección tanto de los supermercados como de los proveedores.

Demandas injustas

El enorme poder de los supermercados provoca que puedan utilizar una serie de técnicas que les permiten pasar los riesgos del negocio sobre las espaldas de los proveedores (ver el cuadro de abajo). Debido a ello los proveedores utilizarán su poder relativo pasar los riesgos hacia el siguiente eslabón de la cadena, esto es, sus propias trabajadoras o los pequeños proveedores. El resultado neto de este proceso es que las personas situadas al final de la cadena – normalmente trabajadoras y productoras pobres de países en desarrollo – soportan todo el peso del riesgo. El poder de los supermercados les permite utilizar lo que se conoce como “Tácticas de matón” o *bullying* empresarial. Esto los reconoció la Comisión de Competición de Reino Unido al observar que había un clima de “aprehensión” por parte de los proveedores hacia los supermercados. La Comisión de Competición constató la existencia de un ligamen evidente entre la concentración empresarial en el mercado al por menor y los precios que pagan por los productos que compran. El mayor supermercado de Reino Unido, Tesco, paga a los proveedores por debajo del promedio industrial, algo muy preocupante cuando los pagos que reciben los proveedores no alcanzan a cubrir los costes de producción.

Cómo los supermercados transfieren el riesgo

Lo que sigue son una lista de técnicas que utilizan los compradores para que sean los proveedores los que asuman el riesgo de las transacciones empresariales. Algo que puede parecer extremo, pero que es moneda común entre los supermercados británicos.

- Bajar los precios en el último momento.
- Acordar el precio a pagar solo cuando el producto ha sido ya entregado.
- Retrasos en los pagos.
- Acortar los tiempos de los pedidos (el tiempo que pasa desde el momento en que haces el pedido hasta el momento en que exiges que te sea entregado).
- Rehusar la firma de contratos por escrito.
- Cambiar el volumen de un pedido en el último momento.
- Los productos en promoción como las ofertas 2 por 1 suelen ser sufragadas por los proveedores (A menudo las promociones son iniciadas por los supermercados para alcanzar sus propios objetivos de venta. Los proveedores aceptan financiar estas promociones a pesar de las pérdidas que económicas que les puede acarrear).

² 'Till Roll Share of Trade' calculado por los analistas en comercio al por menor Taylor Nelson Sofres Superpanel.

Concentración de poder

A medida que las compañías se hacen más ricas y poderosas les resulta más fácil mantener su posición gracias a la manera en cómo se organizan y gracias también a su creciente influencia política.

Los cambios en las reglas comerciales han hecho que sea más fácil para las compañías extranjeras comprar compañías locales de países en desarrollo. Esto significa que el precio de un producto no se rige por lo que dictamina el mercado sino por las decisiones internas de la compañía, lo que quiere decir que pueden mantener bajos los precios de sus inputs. Además, cuando dos o tres compañías controlan el mercado los incentivos para fijar los precios actuando como un cártel son muy elevados. Esto es particularmente preocupante para el caso de los productos agrícolas. Las compañías con más dinero gastan muchos recursos en labores de *lobbying* y a menudo tienen una influencia considerable sobre las decisiones de los gobiernos y sobre sus posiciones negociadoras. Los tres objetivos principales del *lobby* americano del agronegocio para proteger sus intereses incluyen:

- a)** Políticas públicas en el ámbito de la competencia que no amenazan los niveles vigentes de concentración empresarial.
- b)** Protección de la propiedad privada y de la inversión, e igual trato para las compañías domésticas y las extranjeras.
- c)** Políticas que promuevan el sobre-suministro de materias primas. Los lobbies han logrado evitar que los gobiernos desarrollen estrategias en el manejo de los suministros que podrían ayudar a los proveedores a mejorar sus precios de venta³ (Ver el informe de Traidcraft sobre las crisis de las *commodities*).

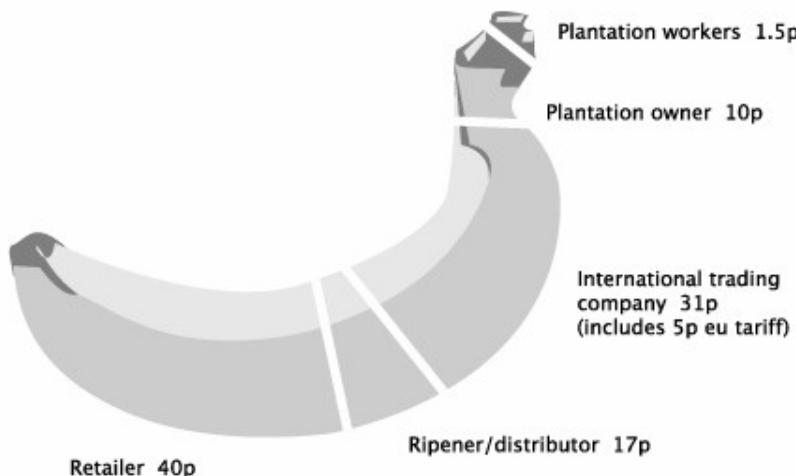
Un alto precio a pagar

El resultado del aumento del poder de las corporaciones es que el riesgo y los costos son pasados sobre los miembros más vulnerables de la cadena de suministros, tales como los agricultores de los países en desarrollo, las mujeres y los trabajadores inmigrantes y los temporales. Esto significa que:

- El empleo se vuelve más precario, con escasos trabajadores con contratos permanentes debido a que los proveedores tampoco tienen contratos de suministro a largo plazo.
- En lugar de tener derechos a beneficios derivados de sus contratos, las trabajadoras son despedidas si ponen enfermas o si se quedan embarazadas.
- Las trabajadoras que están desesperadas por mantener sus trabajos son vulnerables a las intimidaciones de sus jefes, lo que algunas veces lleva a que se produzca una explotación sexual.

³ BBC World Service 'Inside the global giants'
http://www.bbc.co.uk/worldservice/specials/151_globalgiants/page3.shtml

The 'Banana Split' – how much of £1.00 retail value of loose Ecuadorian bananas stays with each chain actor to cover costs and margin



- Las mujeres trabajan muchas horas y en condiciones de salubridad peligrosas, lo que pone en riesgo a su familia ya que si enferma no puede llevar el jornal a casa.

"Trabajamos bajo la lluvia...y la gente se pone enferma. En invierno trabajamos con las heladas - tenemos que hacerlo porque debemos completar la jornada laboral".⁴

"Hemos pedido uniformes protectores pero...nos dicen que son demasiado caros y que nos los compramos nosotras mismas".

"Con el dinero que nos pagan las compañías no nos alcanza para contratar a adultos".⁵

Esta situación se exacerba cuando los patrones seleccionan a trabajadores desesperados por obtener algún ingreso y que normalmente no están afiliados a ningún sindicato, lo que les ayudaría a combatir unas condiciones laborales tan injustas.

Eximir los precios

Los compradores pueden utilizar su poder de Mercado para pagar unos precios bajos – hacienda que una factoría compita contra la otra. Esto tiene como resultado que los trabajadores de la factoría perciban unos bajos salarios y que los precios que se pagan por las materias primas sean inferiores a los costes de producción. El tema de los bajos precios es particularmente pronunciado en el caso de algunas *commodities* agrícolas clave como el café, el té, el cacao, el algodón y las bananas. La diferencia entre los que se paga a los agricultores y lo que paga el consumidor final por el producto se está ensanchando de manera muy rápida. Mientras el precio mundial del café ha caído en torno a un 70% en los últimos 20 años, el precio del mismo en los supermercados se ha mantenido intacto. Un agricultor que cultive café obtiene tan solo el 4% de lo que cuesta 1Kg de grano procesado y solo el 10% del valor del café en el mercado al por menor se queda en el país productor⁶. En

⁴ OXFAM, enero 2004, 'Trading away our rights – Women working in global supply chains' pág 74

⁵ Ventkateswarlu, D (2004a) 'Child labour in Hybrid cotton seed production in Andhra Pradesh: recent developments', Utrecht: IndiaCommittee of the Netherlands

⁶ Esta situación es exacerbada por los impuestos al comercio en los países ricos que discriminan los productos de los países en desarrollo de los productos en donde el valor ha sido añadido.

todo el mundo 2.5 millones de personas dependen de la agricultura para sobrevivir. A pesar de ser uno de los más rentables a los productores del sector de la alimentación les resulta cada día más difícil llegar a fin de mes.

Las corporaciones globales y los salarios de miseria

El coste de la confección de una prenda de ropa de Disney en una factoría de República Dominicana es de 0.07\$. Si quien confeccionase la ropa fuese un CEO de Disney, que cobra 63,000\$ por hora, el coste por cada ítem se situaría en 6.103\$.

¿Hay soluciones desde el comercio justo?

Los proveedores y productores de comercio justo subscriven una serie de reglas y estándares que tienen en cuenta los aspectos económico, medioambientales y sociales del comercio. El movimiento por un Comercio Justo atesora muchos años de experiencia práctica, con experiencias probadas sobre como las cadenas de suministro pueden funcionar de manera que no vayan contra los intereses de los trabajadores empobrecidos. El comercio justo tiene por objetivo reequilibrar la asimetría de poder existente entre productores y compradores, con una serie de derechos y responsabilidades que ambas partes tienen que cumplir. Los compradores de comercio justo se comprometen a pagar un precio justo y mantener relaciones comerciales estables y a largo plazo con los proveedores. Por su parte, estos se comprometen a pagar salarios dignos y ofrecer unas condiciones laborales decentes a sus trabajadores.

Sin embargo, el comercio justo es una opción voluntaria. Además de apoyar iniciativas voluntarias los gobiernos tienen que desarrollar leyes y normas que protejan a la parte más débil de la cadena y contrabalancear las asimetrías de poder en la misma.

El comercio justo proporciona un modelo para un comercio más equitativo entre las empresas y proporciona información detallada sobre el diseño de la regulación entre los actores de la cadena de suministro.

El camino por hacer: reequilibrar el poder en las cadenas internacionales de suministros.

Traidcraft promueve las siguientes soluciones a aplicar por gobiernos y compañías.

Gobiernos

1. Los derechos laborales tienen que ser protegidos y de obligado cumplimiento en todos los países para poder promover un empleo decente, con igualdad de género y que reduzca la pobreza.
2. Las normas de Competición de Reino Unido tienen que modificarse para que tengan en cuenta los impactos sociales y medioambientales provocados por el dominio que sobre el mercado tienen unas pocas compañías, y estas normas tienen que ser de obligado cumplimiento.
3. El derecho de sociedades de Reino Unido tienen que incluir las nuevas directivas sobre cuidados para no violar los derechos humanos. Esta obligación podría demostrarse mediante informes sobre la compañía en lo que respecta sus impactos económicos, sociales y medioambientales
4. El Gobierno de Reino Unido debería permitir que las personas y comunidades cuyos derechos han sido vulnerados por las compañías británicas puedan acudir a los tribunales británicos si no pueden acceder a la justicia en los países en donde sus derechos fueron vulnerados.

Compañías

1. Las compañías tienen que asumir el impacto social de sus prácticas de compra. En particular, tienen que desarrollar unas relaciones comerciales transparentes con sus proveedores, pagarles lo suficiente para que cubran sus costes de producción y capacitarlo (en lugar de desalentarlos) para que cumplan con los estándares internacionales en materia de derechos humanos en sus la cadenas de suministros.
2. Las compañías y sus proveedores a nivel mundial tienen que ofrecer unas condiciones laborales decentes a todos sus trabajadores, tanto hombres como mujeres, incluyendo el respeto al derecho de sindicación y de negociación colectiva de las mismas.
3. Las compañías tienen que ser transparentes en lo que se refiere a sus posiciones de lobby ante las distintas políticas públicas así como en lo que atañe a las actividades de lobby que llevan cabo.

Para encontrar más información sobre temas similares por favor visita nuestra web www.traidcraft.org/policy

Traidcraft Exchange
Unit 306, 16 Baldwin's Gardens
London EC1N 7RJ
policy@traidcraft.org.uk
www.traidcraft.co.uk/policy



Esta serie de informes han recibido el apoyo de:



Methodist Relief &
Development Fund