



FACTULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL
NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO.CASO GRUPO AGRICOLA
PRIETO**

**ARTÍCULO ACADÉMICO QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PARA OPTAR POR EL TITULO DE INGENIERA EN CIENCIAS
EMPRESARIALES.**

Autor: Pablo Andrés Prieto Velasco

Tutor: MBA Mauricio Ramírez M

Samborondón, Junio 2014

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Resumen

En la última década, el sector bananero del Ecuador ha sido afectado por la globalización de mercado y regulaciones internas. Siendo el primer generador de divisas del sector no petrolero del país, es de vital importancia diagnosticar las relaciones causa efecto y posibles soluciones para mejorar la eficiencia y la sustentabilidad del negocio. Esta investigación se enfoca en un estudio del caso Grupo Agrícola Prieto, aplicando una estrategia de desarrollo sostenible del negocio de producción y exportación bananera, a través de la certificación del comercio justo (*Fairtrade*). Esta investigación analiza el proceso de certificación realizado por el Grupo Agrícola Prieto bajo estándares internacionales de comercio justo, beneficios e impactos en el medio ambiente, económicos y sociales. El método para analizar este caso fueron entrevistas a expertos y encuestas a los colaboradores de la empresa. Los resultados del estudio permiten una comparación del antes y después del proceso realizado por el Grupo Agrícola Prieto, incluyendo recomendaciones que podrían aplicarse al sector productivo bananero.

Palabras Clave: Comercio Justo Fairtrade, Sector Bananero, Sostenibilidad, Comisión mixta, Globalización, Responsabilidad social corporativa, Desarrollo sostenible.

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Abstract

In the last decade, Ecuador's banana industry has been affected by globalization and internal market regulations. Being the first generator of foreign currency non-oil sector of the country, it is vital to diagnose the cause and effect relationships and possible solutions to improve the efficiency and sustainability of the business. This paper focuses on a case study Grupo Agrícola Prieto, pursuing a strategy of sustainable development of business banana production and export through the fair trade certification (Fairtrade). This research analyzes the certification process conducted by the Grupo Agrícola Prieto under international standards of fair trade, benefits and impacts on the environment, economic and social. The methodology used in this paper was expert interviews and surveys of company employees. Study results allow a comparison of before and after the process performed by the Grupo Agrícola Prieto, including recommendations that could be applied to the banana production sector.

Key Words: Comercio Justo Fairtrade, Banana Sector, Sustainability, Mixt Commission, Globalization, Corporate Social Responsibility, Sustainable Development

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Introducción

El banano es una de las frutas de mayor consumo a nivel mundial. Los principales mercados son los países de la UE y EEUU. En el Ecuador, es el cultivo de mayor importancia económica y uno de los principales productos generadores de riqueza en el país (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013), generando con esto una inmensa cantidad de plazas de trabajo tanto directamente como indirectamente.

Convencionalmente se relaciona los elementos naturales solo como un recurso de explotación, la Carta Magna en el capítulo séptimo de la constitución menciona los derechos de la naturaleza los mismos que están ligados al objetivo 7 del plan del buen vivir que es “Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad territorial y global” (Secretaría Nacional de planificación y desarrollo, 2013). Pero la importancia de los recursos naturales cada vez crece más debido a su explotación incontrolada; como diría Al Gore, ex vicepresidente de los Estados Unidos, en su documental sobre el calentamiento global “Tenemos que comenzar a tomar conciencia” (Gore, 2006).

Las universidades están comenzando a preparar a los futuros profesionales para la protección y buen uso de los recursos naturales, como por ejemplo la UEES tiene dentro de sus objetivos de investigación el manejo de recursos ambientales. Adicional a esto existe un nuevo concepto que ha revolucionado la actividad empresarial en diferentes aspectos llamado el Desarrollo Sostenible. El administrador Humberto Mancero Mosquera define el desarrollo sostenible como “aquel desarrollo que es capaz

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer los recursos y posibilidades de las futuras generaciones” (Mosquera, 2012).

El trabajo es parte fundamental del crecimiento de la sociedad siendo uno de los factores más importantes en la vida de las personas y familias. De hecho, en la constitución del Ecuador en el capítulo 2, art. 33, sección octava del trabajo menciona “El trabajo es un derecho y un deber social” (Secretaria Nacional de planificación y desarrollo , 2013). Al pasar los años, este concepto de trabajo ha ido evolucionando, ya que ahora no solo es un derecho de las personas, si no también constituye un deber de las empresas garantizar un trabajo digno; como nos hace referencia el objetivo 9 del plan de buen vivir, el cual señala: “Garantizar el trabajo digno en todas sus formas” (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

Sin embargo, el sector agrícola Ecuatoriano especialmente el bananero no le ha dado un trato justo a sus trabajadores, explotándolos, dándoles un pésimo ambiente de trabajo y exponiéndolos a cualquier tipo de accidentes y enfermedades; Gustavo Marun Rodríguez, productor bananero, en su publicación en el diario El Universo “El sector bananero Ecuatoriano en grave peligro de extinción” (Rodriguez, 2012), nos hace referencia a varios factores que están afectando a la industria como el incremento del salario mínimo, el incremento de los impuestos prediales, la variación del precio de la caja de banano y la irregularidad por el tema de afiliación de los trabajadores al seguro social.

Como otra dificultad está el mercado internacional en el cual los productores y exportadores del Ecuador dependen de transnacionales y sus decisiones para así poder

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

colocar el producto en las principales plazas de venta. La FAO publico varios artículos interesantes al comienzo de este año, haciendo referencia a la situación actual y a las diferentes oportunidades de entrar en los mercados internacionales.

“Los bananeros ecuatorianos iniciaron el año con el deseo de que los resultados negativos acumulados en el 2012 cambien. Las ventas a todos los mercados tradicionales cayeron entre 4,8% en el Cono Sur, y casi 39% en el sector mediterráneo de la Unión Europea, a noviembre de ese año” (FAO, 2013).

Parafraseando a Steve Jobs, la innovación distingue a los líderes de los seguidores (Isaacson, 2011). La tendencia de los mercados es incrementar el consumo de productos con valor agregado, por otro lado las empresas que implementen sistemas de gestión en los cuales la Responsabilidad Social Corporativa es un eje que fluye de manera transversal en su gestión, tendrán más oportunidades de mantenerse en el mercado.

Mediante este trabajo vamos a investigar el caso del Grupo Agrícola Prieto, proponiendo una estrategia de desarrollo sostenible a través de la certificación comercio justo (*Fairtrade*) como una herramienta para la solución del problema que atraviesa el sector bananero, investigando el impacto que ha tenido la empresa los trabajadores y la sociedad. El certificado comercio justo (*Fairtrade*) es una alternativa viable para el desarrollo sostenible en los países de Latinoamérica (Ceccon, 2008) y está siendo implementado en diferentes países como el caso de café orgánico en Costa Rica (Rojas, 2008).

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Fundamentación teórica

La Certificación Comercio Justo Fairtrade

Fairtrade Labelling Organizations Internacional (FLO) es la Federación que une las iniciativas nacionales del sello de comercio justo (*Fairtrade*) presentes en 21 países y las redes de productores que representan organizaciones de productores certificadas *Fairtrade* en Latinoamérica, África y Asia (FAIRTRADE INTERNATIONAL).

El comercio justo (*Fairtrade*) aparece en el año 1988, como una alternativa al comercio convencional, se basa en una cooperación entre el productor y consumidor para darle un trato justo a los trabajadores. El comercio justo (*Fairtrade*) permite al productor darles a sus trabajadores un lugar de trabajo seguro y digno (Unican, 2013), además de mejorar sus condiciones de vida y cumplir con los tres bloques fundamentales que son desarrollo productivo, medioambiente, integración económica y social (Martinez, Martinez, & Garcia, 2007). Para obtener este certificado las empresas deben cumplir con un sinnúmero de criterios que están destinados a corregir el desequilibrio del comercio convencional.

Criterios y condiciones para que exista el comercio justo (*Fairtrade*)

- Se tiene que crear una relación directa con los consumidores y productores, en este caso eliminar los intermediarios, mediante este certificado las negociaciones serán directas entre productor y consumidor (Mandat International, S.F).

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

- Pagar un precio justo, permitir al productor cubrir sus costos, que le permita invertir en proyectos de crecimiento social y ambiental, y que al final del ejercicio genere una rentabilidad (Mandat International, S.F).
- Respetar las condiciones de trabajo establecida por dicho certificado, garantizar el trabajo justo respetando los derechos del trabajador, dándoles la debida protección para evitar accidentes y enfermedades (Mandat International, S.F).
- Establecer relaciones y contratos a largo plazo; para poder cumplir con este criterio, primero se debe garantizar un producto de calidad, además un fiel cumplimiento con lo estipulado y finalmente el debido respeto y ética en el ejercicio (Mandat International, S.F).
- El cuidado del medioambiente; no podemos dejar atrás la importancia del medio ambiente siendo uno de los objetivos principales del certificado fairtrade (Mandat International, S.F).

El precio mínimo que reciben los productores *Fairtrade* está determinado por estos criterios para garantizar el cumplimiento de ellos. Este precio permite a los productores tener un escudo ante la variación del precio mundial y que este mecanismo sea sostenible. Además hay una suma de dinero adicional llamada la prima *Fairtrade*, esta prima va a un fondo comunal para los trabajadores con la finalidad de ser utilizados para mejorar la situación social, económica y condiciones ambientales. El uso de esta

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

prima se decide democráticamente por la Comisión Mixta, la cual está integrada por los representantes del comité de trabajadores y por tres miembros de gerencia, este premio tiene que ser invertidos en proyectos de desarrollo social.

GRUPO AGRICOLA PRIETO

El Grupo Agrícola Prieto, es un grupo económico familiar cuya principal actividad es la producción y exportación de banano orgánico-fairtrade. Para esto cuenta entre otras propiedades con cinco fincas bananeras ubicadas en la provincia de El Oro-Ecuador, las mismas que están certificadas bajo las normas orgánicas de la Unión Europea y EE.UU. desde el año 2000.

Misión

El Grupo Agrícola Prieto es una organización que se dedica a la producción y comercialización del banano orgánico para un segmento específico del mercado internacional; se diferencia por contribuir en el ámbito social y en el medio ambiente.

Visión

El Grupo Agrícola Prieto para el año 2025 se ve como líder en el mercado internacional de productores de banano orgánico y seguir fortaleciéndose para contribuir con el medio ambiente y social.

Valores corporativos

- CULTURA
- HONESTIDAD
- RESPONSABILIDAD
- HONORABILIDAD

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

- PRODUCTIVIDAD
- EFICACIA

Política de Calidad

El Grupo Agrícola Prieto, es una empresa productora de banano que tiene como Política de Calidad proporcionar a sus clientes productos frescos, y nutritivos, con auténtica responsabilidad social y ambiental, basándose en una mejora continua del sistema de calidad.

Historia

El Grupo Agrícola Prieto fundado en la década de los 80 en Buena Vista un pequeño pueblo situado en la provincia de El Oro, se dedicaba a la producción de banano, en el año 1981 tomo la decisión de unirse con otros productores bananeros de la zona de Buena vista y otros sectores como el Guabo y Machala para formar la compañía PROBANAEXPORT que entre otros objetivos buscaba hacer volúmenes de fruta para tener el poder de negociación. Dentro de este objetivo hicieron negocio con algunas firmas transnacionales sin embargo la problemática del negocio bananero a nivel global ocasionaba incumplimiento en los contratos e inestabilidad en los precios de ventas limitando a la empresa a abrir nuevos mercados lo cual a su vez traía problemas económicos.

Toda esta problemática de negocio bananero traía consigo otros inconvenientes derivados de la crisis económica de este tiempo como por ejemplo: limitado manejo agronómico de las plantaciones y poca administración del talento humano. Dentro de este

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

último aspecto era muy común en el sector agrícola bananero y particularmente en el Grupo Agrícola Prieto que la contratación de personas era muy informal, por lo tanto existían trabajadores sin contratos de trabajo, sin afiliación a la seguridad social, y esto ocasionaba una alta rotación del personal.

Debido a esto el manejo de la empresa era insostenible y en el año 1998 se separa de PROBANAEXPORT y comienza a buscar mecanismos para ponerle a la fruta un valor agregado. En ese tiempo el Gerente General el Ing. Aurelio Prieto veía como futuro la venta de banano orgánico y accede a un certificación ambiental otorgada por *BCS Öko-Garantie* para dejar de usar químicos en su plantación, con esto un nicho de mercado comenzó a demandar la fruta, sin embargo a nivel local el problema con las afiliaciones seguía afectando a pesar de que la empresa tenía una buena relación con sus trabajadores. En el año 2006 comenzó un proceso de sensibilización a todo nivel dentro de la empresa con la finalidad de dar terminado este problema con sus trabajadores y ve como solución la certificación comercio justo (*Fairtrade*) como una oportunidad de desarrollo sostenible.

La empresa tomo contacto con dicha organización y tuvieron la visita de la señora Harriet Lamb con quien mantuvieron una reunión con los representantes de la empresa y comité de trabajadores en donde se abordó toda la problemática del negocio bananero y sus repercusiones en la situación laboral.

Los trabajadores le hicieron sentir a la señora que la empresa tenía conciencia social a pesar de no tener una certificación comercio justo (*Fairtrade*) como por ejemplo la realización de pequeños proyectos sociales, luego de esta reunión recibieron un informe

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

favorable en el que indicaba que grupo Prieto tenía grandes posibilidades en acceder a la certificación comercio justo luego del cumplimiento de tres requisitos.

- 1) 100% de los trabajadores debían ser afiliados al seguro social
- 2) Conformar democráticamente un comité de trabajadores para el uso de la prima
- 3) Elaborar y poner en carga un reglamento de seguridad industrial y salud ocupacional

Los dos últimos puntos se pusieron en marcha sin problema sin embargo el primero tomo un poco más de tiempo debido a la informalidad del sector de lo cual el grupo agrícola prieto no estaba exento. Luego recibieron una auditoria en donde se verificaron que se haya cumplido con todos los puntos y accedieron a la certificación en el año 2008.

¿Pero es realmente la certificación comercio justo (*Fairtrade*) una solución al problema del negocio bananero del Ecuador? ¿Qué impactos positivos ha tenido la empresa al implementar la certificación comercio justo (*Fairtrade*)? ¿Como a influido la certificación comercio justo (*Fairtrade*) en la calidad de vida de los trabajadores sus familias y la comunidad?

Metodología

Se utilizaron encuestas y entrevistas para esta investigación. Para el modelo de encuesta se diseño un cuestionario de 15 preguntas en base al beneficio de la implementación de los proyectos sociales. Serán preguntas cerradas de respuesta inmediata, se realizarán de forma aleatoria y la información será registrada en el

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

programa Excel y SPSS. Se realizaron entrevistas a expertos, al Jefe de Comercialización del Grupo Agrícola Prieto y al Presidente de la comisión mixta en donde se le preguntó acerca del cambio que ha tenido la empresa desde que accedió a la certificación y que impacto ha tenido en el aspecto social y laboral. Se utilizarán tablas para proyectar los resultados de los diferentes proyectos que se han propuesto. Luego de recopilar toda la información se tabulará para que nos permita tener una mejor apreciación y así poder interpretar los resultados.

Resultados

En la entrevista realizada al jefe de comercialización el Ing. Joffre Jiménez se pudieron evidenciar las diferencias entre la situación de comercialización antes y después del comercio justo (*Fairtrade*), como por ejemplo antes de la certificación comercio justo (*Fairtrade*) el Grupo Agrícola Prieto comercializaba su fruta a través de diferentes compañías exportadoras transnacionales como Del Monte, Bananera Noboa y Reybanpac, “En estas condiciones estábamos expuestos a la dinámica que imponía el negocio” (Jimenez, 2014), dentro de esta dinámica mencionaba diferentes aspectos pero hizo más énfasis en estos dos: inestabilidad en el precio, e inseguridad de venta de todas las cantidades ofertadas. “Ante esa realidad que vivíamos se marca una clara diferencia al momento de acceder a la certificación, debido a que las políticas de comercialización del producto *Fairtrade* transparentan el negocio, asegurando que tanto el proveedor como el cliente se pongan de acuerdo entre el volumen de venta y precio para que esto se respete durante la vigencia del contrato” (Jimenez, 2014). Toda esta

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

relación comercial asegura un flujo de caja y permite que la empresa cuente con los recursos suficientes para poder financiar su operación, sus compromisos sociales y su rentabilidad. “La certificación comercio justo (*Fairtrade*) nos ha permitido una mejora en la infraestructura de las fincas lo que ayuda una mejor productividad y una mejora en las condiciones de trabajo de nuestros colaboradores” (Jimenez, 2014).

Se hizo una entrevista al presidente de la comisión mixta el señor Jorge Montece que lleva trabajando en la empresa 15 años y ha vivido la transición del antes y el presente de la certificación comercio justo (*Fairtrade*), en donde se le hizo varias preguntas acerca de el cambio que hubo en la empresa al acceder a la certificación (ver anexo) y como se está invirtiendo la prima *Fairtrade*.

Entre sus principales actividades, la comisión mixta del Grupo Agrícola Prieto ejecuta el Proyecto de Vivienda, en beneficio de la totalidad de integrantes de esta organización, hombres y mujeres en su mayoría de escasos recursos económicos, que han puesto sus esperanzas en este apoyo planificado para mejorar la calidad de vida de los trabajadores asociados, y potenciar con ello sus proyecciones a futuro.

Este proyecto, es 100% financiado con los recursos del premio de Comercio Justo, “estamos cerca de cumplir con las metas propuestas, tal es así que, de los 233 Integrantes de la Asociación, solamente faltan 43 asociados por recibir el bono de Vivienda” (Montece, 2013).

Para ejecutar el Proyecto de Vivienda, se acordó entregar a los socios un bono de 4.000,00 dólares, en dos partes: primero un 50%, y, luego de presentar facturas que justificaran la inversión en vivienda, se les daría los 2.000,00 dólares restantes. Así

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

mismo, se resolvió que irían recibiendo el bono por orden de antigüedad de los trabajadores, se hizo una lista, y uno de los primeros en beneficiarse de este bono fue el señor Felipe Valarezo, también recibieron los señores Juan Bautista Matailo y Hugo Saldaña.

El Bono se ha venido dando bajo un presupuesto anual (ver tabla #1) y un cronograma de trabajo en el marco de actividades planificadas para cada año. De esta manera, el primer grupo de 138 trabajadores beneficiarios, ya recibieron el total de 4.000 dólares cada uno, lo que significa un total de 552.000 dólares (Tabla #3).

De una manera ordenada, cada año, los trabajadores han continuado recibiendo las ayudas, tal como podemos observar en el cuadro 1 a continuación:

Tabla #1
ENTREGA DEL BONO DE VIVIENDA DESDE EL AÑO 2012

No. Beneficiarios	Monto individual entregado	Monto total entregado	Falta entregar
138	\$ 4.000,00	\$ 552.000,00	
19	\$ 3.000,00	\$ 57.000,00	\$ 19.000,00
17	\$ 2.000,00	\$ 34.000,00	\$ 34.000,00
16	\$ 1.000,00	\$ 16.000,00	\$ 48.000,00
43*	-	-	\$ 172.000,00
233 (total)		\$ 659.000,00	\$ 273.000,00

*No se les ha entregado ningún avance del bono.

Fuente: Grupo Agrícola Prieto

Elaboración: Propia

Los fondos entregados fueron un importante apoyo para el inicio de construcciones de vivienda para quienes aún no la tenían, así como para el mejoramiento de las casas que ya existían pero que no tenían infraestructura básica necesaria en materia de salubridad, seguridad y ambientes adecuados para las actividades domésticas.

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

En el cuadro #1 se indican los diferentes proyectos sociales implementados por el Grupo Agrícola Prieto con la prima del Comercio Justo (*Fairtrade*). En el mismo se indican los antecedentes que motivaron la ejecución del proyecto, sus objetivos y el monto invertido en cada uno de ellos

Cuadro # 1. Proyectos Sociales

Proyecto	Situación Inicial	Objetivos	Grupo Agrícola Prieto
EDUCACION	<ul style="list-style-type: none"> → Deserción escolar → Medios de transporte limitados y deficientes → Deserción a nivel de educación media por embarazos tempranos, alcoholismo, tabaquismo, drogadicción, pandillas juveniles → Precaria situación económica en el núcleo familiar obliga trabajar desde la adolescencia → Casos de machismo 	<ul style="list-style-type: none"> → Disminuir la deserción → Mejorar el rendimiento escolar → Capacitar a los padres adolescentes en temas de embarazo, drogadicción. → Hacer alianzas estratégicas con plantes educativos para evitar la deserción a nivel de educación media → Mejoramiento de autoestima 	<ul style="list-style-type: none"> → 2012: inversión: \$57000 → 286 becas → 142 mujeres → 146 varones
Vivienda	<ul style="list-style-type: none"> → Trabajadores que no poseen vivienda propia → Las viviendas de muchos trabajadores no poseen servicios básicos → Muchas familias viviendo en condiciones de hacinamiento → Viviendas inconclusas 	<ul style="list-style-type: none"> → Mejorar la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, impactando positivamente a la comunidad en la que se desenvuelven, mediante la adquisición de solares, construcción o mejoramientos de viviendas → Ubicar la vivienda en un área urbana 	<ul style="list-style-type: none"> → \$280000

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

<p>Salud</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Acceso limitado a centro de salud privados → Familiares de trabajadores no están cubiertos por seguridad social → Deficiente atención en hospital y centros de salud estatales → Condiciones insalubre generan enfermedades frecuentes → Desequilibrio nutricional generado por malos hábitos alimenticios → Altos costos de la medicina → Lejanía de centros urbano a centro de salud 	<ul style="list-style-type: none"> → Brindar alternativas de atención medica profesional → Realizar convenios con centros de salud privados → Crear seguro medico internos → Capacitar a los trabajadores y familia en temas nutricionales, medicina preventiva → Aprovechar promociones de los proveedores de medicina y transferir este beneficio al trabajador → Implementar programa de salud oral 	<ul style="list-style-type: none"> → \$ 32000 → 2012: 1110 consultas → 40% atención a trabajadores → 30% atención a hijos → 20% esposas → 10% comunidad
<p>Alimentación</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Un % alto de salario del trabajador es invertido en alimentación → Precios altos en el comercio → Limitado acceso a alimentos nutritivos → Limitado acceso a créditos 		<p>Crear un microcomisariato con instalaciones y equipamiento adecuado, para ofrecer variedad de productos a precios bajos a los trabajadores del GAP y la comunidad de Buenavista</p>
<p>Microcrédito</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Dificultad para acceder a créditos en el sistema financiero nacional (burocracia, tiempo, tramites, engorrosos, coimas) → Imposibilidad para acceder al bono de la vivienda al no tener ahorro en el banco 	<ul style="list-style-type: none"> → Posibilitar que la mayoría de los trabajadores puedan acceder al bono de la vivienda del gobierno nacional → Mejorar las viviendas de los trabajadores → Otorgar créditos productivos para mejorar los ingresos familiares 	<ul style="list-style-type: none"> → \$ 52000 → 133 créditos entregados → 20% productivos → 44% emergencias → 36% vivienda

**ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR
EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO
AGRICOLA PRIETO**

		→ Atender emergencias de salud	
Ayuda Comunitaria			<ul style="list-style-type: none"> → Donación de computadores y mobiliario a la biblioteca de Buenavista → Proyecto vida verde en coparticipación con el colegio Jorge Icaza → Donación comedor comunitario de Buenavista → Proyectos de elaboración de abonos orgánicos con la Asoc: de mujeres “Verdad y libertad”
Capacitaciones			→ \$3000
Integración cultural y evento deportivo		Creación de juegos olímpicos para la integración de todo el personal de la empresa	
Proyectos a futuro		<ul style="list-style-type: none"> → Proyecto “implementar” un sistema de gestión integral de residuos sólidos en dos barrios de Buenavista”, con la coparticipación de Grupo Agrícola Prieto, municipio de Pasaje. → Beneficiarios: Comunidad de Buenavista y Asociación de Mujeres “ Divino Niño “ 	

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

--	--	--	--

Fuente: Grupo Agrícola Prieto
Elaboración: Propia

Las encuestas fueron dirigidas a los trabajadores de la empresa Grupo Agrícola Prieto en base al beneficio de la implementación de los proyectos sociales, para objeto de estudio se hicieron 15 preguntas de las cuales escogimos las más relevantes, como podemos observar en el grafico #1, el 97% de los trabajadores sienten que se les está reconociendo los beneficios como trabajador. El 100% considera que el proyecto de educación ha influido en la formación académica de su familia, el 79% ha recibido el beneficio del proyecto de vivienda y de ese 79% el 48% ha comprado un solar para construir una casa.

Grafico #1

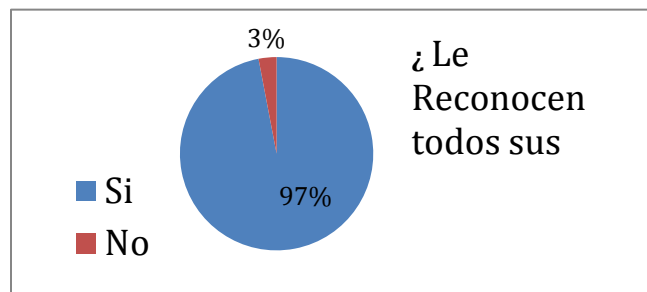
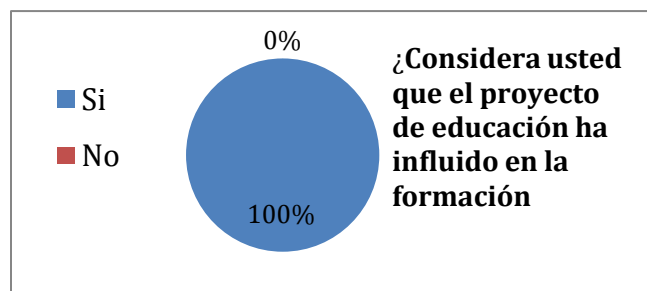


Grafico #2



ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Grafico #3

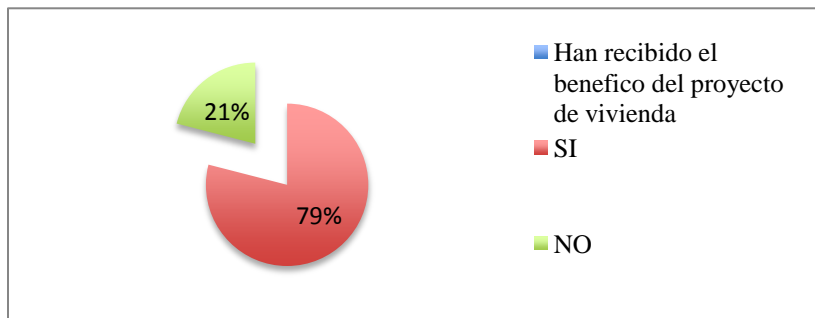
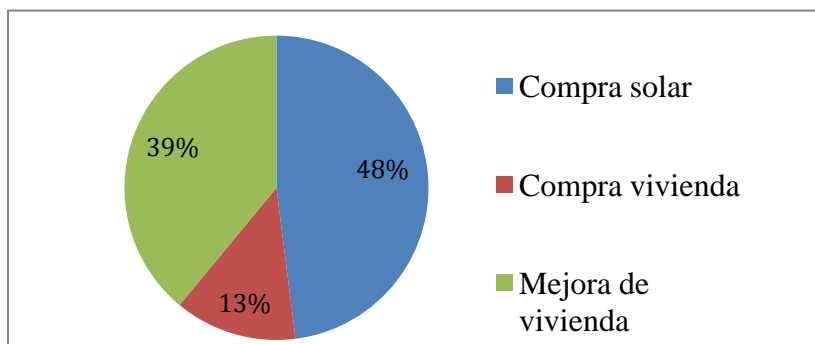


Grafico #4



Análisis

Considerando que el negocio del banano de exportación atraviesa por un momento crítico que depende de las certificaciones para mantenerse y o ingresar a nuevos mercados internacionales, el Grupo Agrícola Prieto adoptó como estrategia de negocio la implementación de obtener certificaciones de su producto, y de esta manera

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

contar con una ventaja competitiva en el mercado mundial. Una de estas certificaciones es la de comercio justo (*Fairtrade*) otorgada por FLO International, que en su estándar tiene como ejes principales los Desarrollos Social, Económico y Medio Ambiental, precisamente los aspectos que aseguran el Desarrollo Sostenible.

La implementación de la certificación comercio justo (*Fairtrade*) le ha permitido al Grupo Agrícola Prieto acercar su producto al consumidor final, logrando una identificación con sus clientes y transparentando las negociaciones. Adicionalmente, la estrategia de certificaciones internacionales le ha permitido al Grupo Agrícola Prieto eliminar varios actores en la cadena de comercialización, logrando que el diálogo sea directamente con los importadores y en algunos casos con los supermercados, algo muy difícil de lograr en un negocio tan competitivo. Esto le permite negociar anualmente sus volúmenes de venta y los precios del producto asegurando de esta manera los recursos para financiar el desarrollo social y el cuidado medio ambiental.

Por otro lado, se ha conseguido fortalecer la relación Empresa-colaborador, formalizando la contratación y asegurando a sus 233 colaboradores un trabajo estable. Además, es importante mencionar que junto con la Empresa también los trabajadores han crecido. El desarrollo de capacidades ha sido uno de los beneficios intangibles de esta certificación, en la actualidad muchos de los trabajadores conforman los diferentes espacios de representación, elaboran sus propios proyectos, organizan eventos y esto se refleja también en la comunidad a la que pertenecen. Los diferentes proyectos sociales que se han implementado, ofrecen beneficios a los trabajadores y sus familias, mejorando la calidad de vida de los mismos y de la comunidad.

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Conclusiones

La certificación comercio justo (*Fairtrade*) es una oportunidad de mejora para la industria bananera en el Ecuador. La certificación comercio justo (*Fairtrade*) le ha permitido al Grupo Agrícola Prieto mejorar los volúmenes de venta en condiciones transparentes, negociar directamente el precio de su fruta con sus clientes sin la participación de intermediarios, locales o internacionales lo cual ha permitido que la actividad sea sostenible.

Paralelamente, los trabajadores han mejorado notablemente su nivel de vida a través de los diferentes proyectos sociales mencionados en el cuadro #1. Un aspecto importante a mencionar es el desarrollo de capacidades que han experimentado tanto la Empresa como los trabajadores en la gestión de la certificación, lo cual es un aprendizaje, con efecto multiplicador en la sociedad en la que se desenvuelven.

Una de las estrategias a nivel interno es crear un comité de trabajadores que canalice las necesidades del grupo de empleados, y exista una coordinación efectiva entre trabajador y dueño, para llegar a optimizar y agilizar todos los procesos.

Se puede explorar para futuras investigaciones, un estudio sobre los beneficios del fortalecimiento de las relaciones Empresa-Trabajador, mediante relaciones de confianza y madurez, que permitan llegar a un nivel para desarrollar alianzas estratégicas, para la

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

producción conjunta en una finca bananera, donde los trabajadores puedan convertirse en empresarios.

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Bibliography

- Rodriguez, G. M. (27 de julio de 2012). *El sector bananero Ecuatoriano en grave peligro de extinción*. Recuperado el 03 de 09 de 2013, de <http://www.eluniverso.com/2012/07/28/1/1416/sector-bananero-ecuatoriano-grave-peligro-extincion.html>
- El Telegrafo. (10 de 10 de 2013). Productores plantean crear Viceministerio para sector bananero. *El telegrafo*, 6.
- FAO. (15 de 1 de 2013). *AGRO noticias*. Recuperado el 7 de 10 de 2013, de FAO: http://www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/en/?dyna_fef%5Bbackuri%5D=21178&dyna_fef%5Buid%5D=168310
- Isaacson, W. (2011). *Steve Jobs*. usa: Simon & Schuster.
- Mandat International. (S.F). *El comercio Justo*. Retrieved 2013 йил 15-10 from www.mandint.org/es/fair-guide
- Guggenheim, D. (Dirección). (2006). *An Inconvenient Truth* [Película].
- Mosquera, H. M. (21 de 06 de 2012). *¿Qué es el desarrollo sostenible?* Recuperado el 06 de 09 de 2013, de El Telegrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/opinion/columnistas/item/que-es-el-desarrollo-sostenible.html>
- Jimenez, J. (21 de 03 de 2014). Beneficios del certificado Fairtrade en la comercialización de la fruta. (P. Prieto, Entrevistador)
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Buen vivir Plan Nacional 2013-2017*.
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan nacional del Buen Vivir*.
- FAIRTRADE INTERNATIONAL. (s.f.). <http://www.fairtrade.net>. Recuperado el 21 de 09 de 2013, de <http://www.fairtrade.net/what-is-fairtrade.html?&L=title>
- Secretaria Nacional de planificación y desarrollo. (2013). *Plan de buen Vivir*.
- Secretaria Nacional de planificación y desarrollo . (2013). *Constitucion del Ecuador*.
- Banco Central de Ecuador. (n.d.). Principales Socios Ecuatorianos compradores de bananas frescos.
- Ceccon, B. (2008). El Comercio Justo en America Latina: Perspectiva y Desafios. *El Comercio Justo en America Latina: Perspectiva y Desafios* . CopIarXives .
- Rojas, M. M. (2008). COMERCIO JUSTO, NORTE-SUR. UNA PERSPECTIVA DESDE EL SUR. EL CASO DEL CAFÉ ORGÁNICO EN COSTA RICA. .
- Martinez, I. B., Martinez, J. C., & Garcia, J. V. (19 de abril de 2007). Comercio justo. La ética en las relaciones comerciales dentro de un entorno globalizado.
- Montece, J. (15 de 02 de 2013). El antes y el despues de la certificación comercio justo. (P. Prieto, Entrevistador)
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). *Proecuador.gov.e*. Recuperado el 20 de 03 de 2014, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO.pdf

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Unican. (2013). *www.unicam.es*. Obtenido de http://www.unican.es/NR/rdonlyres/F49FC0E4-42E2-4505-9048-E58B3FB3373E/56278/El_ABC_del_CJ_3_medioambiente.pdf

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

Anexos

Entrevista realizada al presidente de la comisión mixta el señor Jorge Montece

¿Cuál es la situación personal, familia y comunitaria, antes de que la plantación ingrese a la certificación FLO?

- No existían fondos para poder compartir con la familia ni con la comunidad, les faltaba algo para poderse ayudar entre sí, y para mejorar la calidad de vida de todos los trabajadores.
- La finca se encontraba en un estado, en el cual la gente estaba resentida por las infraestructuras de esta (baños, comedor), de las horas extras que decía la gente que no pagaban lo que era.
- No estaban conformes con los pagos, los uniformes de seguridad no cumplían.
- En las capacitaciones se tenía temor de expresión, les daba miedo a equivocarse y quedar mal ante la gente.
- Se ingresaba a las áreas fumigadas y no eran controladas, no se respetaba el medio ambiente, había trabajo infantil (en temporadas de vacaciones)
- No había muchas capacitaciones

¿Cuáles son los cambios importantes que están proyectando en lo personal, familiar y comunitario, como resultado de los beneficios del comercio justo y que la empresa está certificada por FLO?

- La Certificación pedía que los pagos sean como dice el Código Laboral, no se puede canjear las horas extras y que se elimine el trabajo infantil, lo cual fue un cambio drástico en cuestión de formalizar las cosas y hacerlas cumplir
- Tienen muchas capacitaciones para prepara los como personas y como representantes de la empresa
- Las horas extras son pagadas y ya no canjeadas, a más de eso se registran las solicitudes para que la empresa se pueda organizar y a la vez firmar para que quede registrado.
- La infraestructura de la empresa ha mejorado mucho, las cuales les permite tener un mejor ambiente laboral.
- Se puede colaborar de mejor manera a la comunidad y poder tener una buena relación con los mismos y ayudar a los que esté a su alcance.

¿Cómo se puede aprovechar de mejor manera el premio de Comercio Justo?

- Administrar con honestidad la prima de comercio justo para el beneficio de los afiliados.

ESTRATEGIA DEL COMERCIO JUSTO PARA POTENCIAR EL NEGOCIO DEL BANANO ECUATORIANO. CASO GRUPO AGRICOLA PRIETO

- Elaborando proyectos que causen impacto sostenible dentro de las familias de los trabajadores con la finalidad de mejorar la calidad de vida.
- Mejorando los proyectos en los cuales estamos trabajando, dando mayor participación a los compañeros de trabajo, para beneficio de nuestras familias y la comunidad.