



---

## Fortalezas y debilidades del Comercio Justo en Bangladesh Por Raihan Ali<sup>1</sup>

---

### 1. Introducción

Thanapara Swallows empezó en 1972 y hasta el presente trabaja como una organización de Comercio Justo. Empezamos ayudando a mujeres afectadas por la guerra, quienes habían perdidos a sus maridos durante la Liberación de 1971. Actualmente tenemos en la organización a 24 mujeres y 15 hombres trabajando regularmente como productores de comercio justo.

Tenemos un taller de tejidos en el cual compramos hilo blanco del mercado local, lo teñimos nosotros mismos y se realizan diferentes diseños de tejido 100% algodón. Asimismo, hay un taller de costura en el cual usamos las telas tejidas del taller de tejido y se hacen prendas bordadas para exportar. Tenemos también un taller de bordado en el cual se bordan cubrecamas, cojines, tapices para la pared, y varios tipos bolsos.

Esta organización, a través del comercio justo les da la oportunidad de generar sus propios ingresos a mujeres que viven en el ámbito rural.

Después de la guerra de liberación, aunque el pueblo de Thanapara estaba muy afectado, no recibió ningún apoyo del gobierno de Bangladesh. Thanapara Swallows empezó a ayudar a la gente afectada por la guerra, salvando a las mujeres viudas y proporcionando educación a sus hijos.

### 2. Breve historia de la organización.

Bangladesh tuvo una guerra de liberación con el este de Pakistán y el oeste de Pakistán. El 13 de abril 1971 el ejército del oeste de Pakistán llegó a nuestro pueblo de Thanapara. El ejército dividió a toda la gente en dos partes, una parte hombres, y la otra parte mujeres. Luego ordenaron a las mujeres volver a sus casas y asesinaron a los hombres. Mataron a más de 300 personas del pueblo de Thanapara. De esta forma, el pueblo se transformó en un pueblo sin hombres adultos.

Durante los años 70, los hombres trabajaban fuera, específicamente en los campos en la agricultura, y las mujeres trabajaban en las casas al cuidado del hogar. En este nuevo contexto tras la matanza, las mujeres y sus hijos resultaron indefensas.

Hacia finales de 1972 una organización de desarrollo, la Swallows Swede, llegó al pueblo y mostró mucho interés y compromiso por trabajar en nuestra zona. Su trabajo empezó como una organización de ayuda, distribuyendo comida y ropa de segunda mano pero había necesidades de la gente del pueblo de generar sus propios recursos para mantener sus familias y cuidar de sus hijos. Por esa razón comenzaron las actividades artesanales. Una de

---

<sup>1</sup> Director de la organización de comercio justo Thanapara Swallows <http://thanaswallows.org/>

las artesanías que empezamos a producir fue el tejido de algodón. Luego seguimos con la costura de prendas, bordado, etc.

### **La exportación de productos.**

Al principio, fue difícil vender nuestros productos de comercio justo en el extranjero. Ya que la organización tenía vínculos con Suecia, intentamos primero hacia 1978 vender nuestro producto en ese país. Al principio la mayor dificultad para vender fue la calidad de los productos. El primer envío fue completamente rechazado pero intentamos producir mejor para vender y luego tuvimos éxito. Así es que poco a poco intentamos encontrar otros compradores de comercio justo y contactamos con otra organización en Suecia llamada Sakius, y otros compradores en Swallows en Finlandia. Más tarde tuvimos otros compradores en Dinamarca llamado Butik Salam y otra tienda en Reino Unido llamada Traid Craft.

Otra dificultad fue que al principio no teníamos el permiso de exportar y por eso llevamos la producción a la capital Dhaka, - que queda 250 km de nuestra organización-. Allí, con la ayuda de otra organización llamada Heed Handicraft pudimos exportar los productos textiles.

En 1991 obtuvimos nuestro propio permiso de exportación, y desde entonces estamos exportando nuestros productos. Ahora producimos, empaquetamos y enviamos la producción de nuestra organización hasta nuestro agente en Dhaka y de allí lo envía al comprador.

### **3. La experiencia de las organizaciones de comercio justo desde el sur.**

Como he mencionado al principio, esta organización empezó para ayudar mujeres afectadas por la guerra. Eso significa que esas mujeres no tenían ninguna habilidad para hacer productos pero era muy necesario tener un ingreso económico para poder mantener la familia. Cuando empezamos a exportar los productos, la calidad era el mayor problema pero ahora tenemos el apoyo de los compradores de Comercio Justo.

#### **Apoyo del diseño:**

Tenemos actualmente capacitaciones en diseño y calidad impartidas por las organizaciones compradoras y de otras organizaciones de desarrollo, para desarrollar nuevos diseños. Es muy importante y ayuda mucho este apoyo porque sin él, no tenemos otro diseñador para crear nuevos diseños y competir en el mercado. Cada seis meses el diseñador viene a nuestra organización y se reúne con las productoras. Además recibimos diseños por escrito con dibujos e instrucciones y así seguimos desarrollando nuevos diseños.

#### **Pago por Adelantado:**

Al no tener suficiente capital, recibimos 50% de adelanto antes de proceder con el pedido. Eso nos ayuda mucho para comprar materias primas y pagar el sueldo del productor. Si no recibiéramos el pago adelantado resultaría muy difícil cumplir con el pedido. Este apoyo lo recibimos únicamente cuando comercializamos con una organización de Comercio Justo.

#### **La calidad:**

Actualmente seguimos teniendo problemas con la calidad. Cada vez que enviamos la producción recibimos comentarios del comprador. Esto nos ayuda mucho. Nuestro problema de calidad sucede por razones prácticas ya que teñimos el hilo nosotros mismos y durante la temporada de lluvia es muy difícil secar el hilo y el color puede cambiar por diferentes causas, entre ellas, la humedad.

#### **Los materiales:**

Otro de los problemas es la calidad del hilo. Compramos hilo del mercado local que se produce en la hilandería local. También cuando compramos de la misma tienda o la misma

hilandería, dentro del mismo fardo de hilo la calidad no es la misma. Por eso cuando lo compramos y luego lo teñimos, el resultado no es el mismo ya el tinte que usamos es natural y para ello utilizamos jugo de varias frutas y árboles. El color siempre depende de la fruta o el jugo que utilizamos o cuántos años tiene el árbol.

Asimismo, nuestra máquina de teñido no es muy sofisticada y por eso el color no es suave y regulado y además la calidad de tejido no es muy alta. Por eso, este tipo de producto se puede vender solamente a personas concienciadas sobre el comercio justo y que están motivados por eso. El mismo problema existe con los productos de bordado. Es muy difícil y duro trabajo a mantener el mismo tamaño y color de un bordado. Compramos hilo teñido en el mercado local. A veces cuando compramos un color una vez, a la próxima no lo podemos conseguir exactamente igual. Sobre este producto necesitamos entender mejor sobre el producto y sobre el productor. El comercio justo juega un papel muy importante en este asunto.

#### **El problema de la maquina:**

En la sección de tejidos, utilizamos una maquina llamada "Handloom" (telar manual de madera y hierro) para hacer los tejidos. Durante la temporada de lluvia, como hay mucha humedad, la madera del Handloom se estira y nos resulta difícil hacer un tejido suave.

La máquina de coser la compramos en el mercado local con el origen principalmente de China. Utilizamos la maquina manual de pala. La calidad de la maquina no es muy buena y por eso la calidad de las costuras terminadas no tienen la misma calidad que existe en los países europeos y resulta en quejas del comprador.

Actualmente no podemos permitirnos a comprar las maquinas industriales de buena calidad porque son muy caras y también porque en nuestra zona no hay expertos para reparar tal maquina si tenemos problemas. La maquina que utilizamos nosotros cuesta 50\$ o 70\$ y la maquina industrial cuesta 2000\$ a 2500\$.

#### **El problema de expertos técnicos:**

Cuando hacemos negocios con países extranjeros, la comunicación es en inglés. Dado que en Bangladesh, el inglés se enseña en los colegios pero no se practica regularmente no estamos acostumbrados a hablarlo. Necesitamos personas que lo hablen para comunicarse con el comprador extranjero. Como nuestra organización está en una zona rural, cuando alguien está educado y es experto en inglés se va del pueblo hacia las ciudades a buscar trabajos con mayores sueldos y ahí surgen las dificultades.

#### **El problema de la lejanía:**

Como mencioné antes, estamos a 250km de la capital y tarde 5 o 6 horas en llegar hasta allí. Si un comprador quiere visitar los talleres, entonces necesita tiempo para visitarnos. Si no tienen tiempo, entonces el comprador no puede visitarnos y a veces es difícil a encontrar nuevos compradores.

Además, muchos compradores no quieren nuevos negocios con nuevos productores. Por eso también es difícil encontrar nuevos compradores y expandir nuestra producción.

#### **Problemas de comunicación:**

También hemos tenido problemas de comunicación. Cuando empezamos el negocio de exportación no teníamos un teléfono en la organización y por eso teníamos contacto con una tienda en Rajshahi que tenía un teléfono y fax. Dábamos el número de esa tienda a nuestros compradores y nos mandaban los fax a esa tienda e íbamos a recogerlos allí. En el año 2000 por primera vez conseguimos una línea telefónica en la organización pero sin fax ni internet. Ahora hay una línea de teléfono para hacer llamadas dentro de Bangladesh y al extranjero. Aun persiste el problema de la velocidad de internet y a ello se suma el problema con la electricidad ya que todos los días, durante por lo menos 2 o 3 horas, no tenemos luz.

#### **4. El bienestar de los artesanos y las comunidades relacionados con el comercio justo.**

En nuestra organización tenemos una guardería y una escuela primaria. Los niños de los trabajadores de 3 meses a 5 años están en la guardería y cuando cumplen 6 años, entran en la escuela primaria por 5 años. Estos 5 años los llamamos "educación primaria". Recibimos libros del gobierno pero los sueldos de los profesores y otros gastos lo pagamos de la organización. Los sueldos de los profesores de la guardería y de la escuela están pagos por la organización. Tenemos un centro de capacitación y el dinero recaudado allí nos ayuda a cubrir los gastos de la escuela.

Proveemos un seguro de salud y pensión para los trabajadores. Cuando calculamos los gastos estimados, añadimos un 10% para la pensión y 10% para la salud. Este dinero lo guardamos en una cuenta bancaria aparte y si algún trabajador necesita asistencia médica se puede solicitar a recibir un 80% de los gastos médicos totales.

Si un trabajador nos deja por razones de edad o cualquier otra razón, recibe su porción adecuada del fondo de pensiones.

Tenemos también un sistema de Micro créditos para apoyar al trabajador. Para actividades que generan ingresos, se pueden solicitar a la organización y recibir un préstamo de 5000 a 20000 taka. Este dinero tiene que ser utilizado para una actividad que genera ingresos y tienen que devolver el dinero dentro de un año con 12% de interés.

Una vez al año organizamos un campamento en el cual invitamos a un oftalmólogo para examinar la vista de las y los productores. Después de los exámenes, el médico receta las gafas necesarias y la organización los financia.

#### **5. La dificultad de vender en los mercados locales y extranjeros.**

##### **El problema del mercado local:**

Como trabajamos principalmente con mujeres y el coste de producción es más alto en comparación con el mercado local, intentamos captar la gente de clase media. En Bangladesh la gente de clase media está en la capital, Dhaka y nuestra organización esta a 250km de allí. Por eso es difícil vender en el mercado local.

Aquí tenemos una sala de exposición y desde allí vendemos algunos productos pero solo un 10% de lo que producimos.

Hemos intentado vender en otros espacios en Dhaka pero el gran problema es que no recibimos los pagos en tiempo y forma.

##### **El problema del mercado exportador:**

En el mercado exportador el problema principal es el diseño y el tiempo. Como productor, no sabemos qué modelo o diseño está de moda en los mercados extranjeros y entonces dependemos de las sugerencias de nuestros compradores. Si el comprador no tiene la posibilidad de contratar un buen diseñador quien tiene los conocimientos de los cambios de colores y diseños, entonces es difícil a atrapar el mercado a tiempo.

##### **Producción:**

A veces recibimos pedidos con fechas de entrega muy cortas y es difícil cumplir con el pedido y enviarlo al comprador a tiempo. A veces, en la temporada de lluvia es difícil a seguir trabajando y la producción esta retardada.

Además, tenemos problemas de conseguir las materias básicas y de buena calidad para producir un producto de calidad. Por ejemplo, el comprador quería una cremallera de la

compañía YKK para un bolso. La compañía YKK es de Japón y es difícil conseguir tal cremallera en Bangladesh. Como tarda mucho tiempo en conseguirlo de Japón entonces a veces utilizamos otro tipo de cremallera de menos calidad.

A veces el capital es un problema para la producción. Si no tenemos el capital para comprar las materias básicas tenemos que endeudarnos para poder comprarlas.

## **6. Conclusiones.**

El comercio justo es un movimiento que ayuda para que el consumidor comprenda la situación del productor y también evitar el excesivo número de intermediarios. En este movimiento necesitamos personas involucradas y también necesitamos información continua para poder seguir funcionando como organización de comercio justo.

Gracias al comercio justo, el productor rural tiene la posibilidad a trabajar y generar ingresos para su familia. En nuestra organización, 80% de los trabajadores son mujeres y por su capacidad de generar ingresos tienen mayores posibilidades de influir en la toma de decisiones en sus casas y sus familias. El comercio justo ayuda a esas mujeres a ser más independientes. Los ingresos que reciben del comercio justo les permiten comer bien y mejorar su salud.

Un/a productor/a de comercio justo puede mandar a sus hijos a la escuela. Esa educación ayuda a esas familias a mejorar sus oportunidades del futuro.

Creo que el movimiento de comercio justo esta ayudándonos seguir trabajando y ayuda a las personas afectadas de la guerra.

Por último, es nuestra responsabilidad a mantener que el movimiento de Comercio Justo siga y crezca en el futuro.