

Todavía hay personas que intentan seleccionar cual es el mejor centro comercial. Aunque todos ellos tienen las mismas marcas. La distinción se centra en como aplicar los trucos que nos hacen comprar, de todo esto se encarga el merchandising que traducido al español significa el movimiento de la mercancía hacia el consumidor.

ESTRATEGIAS QUE NOS HACEN COMPRAR:

- Buzoneo: Ofertas, rebajas, catálogos, vales de descuento se entremezclan con nuestras cartas personales.
- Mailings: cartas personalizadas con regalos.
- Teletienda: el marketing entra por la pantalla. Tumbados en el sofá podemos comprar sólo con una llamada telefónica.
- Internet: menos esfuerzo, tan sólo jugando con el ordenador.
- Promociones: ofertas 3 x 2 ; chicas jóvenes que nos paran para ofrecernos un producto concreto tratan de captar nuestra atención directamente y mostrarnos las ventajas de ese producto sobre los otros.
- Tiendas todo a 100: eliminan la barrera que nos frena a la hora de comprar. Suelen ser objetos prácticos a los que nos se les piden garantía.
- Fidelización: tarjetas de un establecimiento con las que se puede pagar o que acumulan puntos con la compra y éstos se canjean por regalos.
- Centros comerciales: pensados y diseñados para satisfacer cualquier necesidad, previo pago. En cuestión de tiendas hay de todo para que no tengamos que salir de allí no cansarnos cogiendo transportes de un sitio a otro. Comienzan a ser auténticos parques temáticos.
- Carros futuristas: carritos de supermercado con ordenadores que muestran dónde podemos encontrar cualquier producto. Tienen unos sensores incorporados que al pasar por algunos pasillos llaman la atención del cliente con alguna oferta.

La publicidad también se encarga de manipular al consumidor para que este desee lo que ve. Utilizan una serie de elementos para despertar sentimientos en el consumidor.

- Animales: se utilizan para despertar simpatía.



- Niños: provocan ternura, afán de protección. Son un reclamo eficaz en los productos destinados a los pequeños.
- Lenguaje: se amolda a la edad y sector de población a los que se dirige el producto.
- Música: como el lenguaje, se acomoda a la edad de las personas.
- Sexo: se utilizan como reclamo para vender más.
- Colores: despiertan emociones y reacciones.

- Tipografías: las nuevas campañas dirigidas a jóvenes usan tipografías enrevesadas, letras incompletas, imitando su lenguaje visual.
- Ritmo de las imágenes: la velocidad de los planos provoca reacciones y sentimientos
- Selección cuidada: los objetos y las personas son elegidos de una forma muy estudiada.

En las grandes superficies todo está bien planificado:

- Productos mezclados: Los artículos que no son imprescindibles se mezclan con los de primera necesidad.
- Distancias estudiadas: Los productos se ponen en tres niveles:
 - Nivel del suelo: se colocan los productos de gran consumo.
 - Nivel de manos
 - Nivel de ojos: se colocan los productos más rentables.
- Caprichos para endulzar la espera: caramelos, chicles y golosinas se nos ofrecen en la caja para que mientras se espera caigamos en la tentación.
- Cuellos de botella: en algunos puntos el paso se hace más complicado con el fin de que la gente circule más lentamente y tenga tiempo de observar y comprar lo expuesto en esas zonas
- Espacio es la estantería: un producto debe extenderse un mínimo de 30 centímetros.
- Marcas propias: el producto con marca del hipermercado se sitúa junto al más caro.
- Utilización de colores: El amarillo es el mejor color para las novedades. El rojo y el verde sugieren solidez. La suma de rojo y azul cielo despierta ternura y deseo.
- Música escogida: La música está deliberadamente elegida: la música es rápida en las horas punta para que las compras se hagan rápidas. En horas de poco público es tranquila para que la gente compre mayor cantidad y la música clásica se pone para que la gente compre los productos caros.
- Carros con truco: tienden a desviarse a la izquierda, por lo que nos obliga a sujetarlos con esa mano y nos deja libre la derecha, para poder coger cómodamente los artículos.
- Olor: otra estrategia es el implantar un horno o personalizar con una fragancia en el aire acondicionado.
- Lux: es la unidad de medida de la luz. Lo ideal es que la superficie de venta esté iluminada por 400 a 500 lux, doblar esa intensidad en los mostradores y doblar esta última en los escaparates. La luz no debe distorsionar los colores de los productos.
- Temperatura: la temperatura ideal es entre 18 y 20 grados.
- Arquitectura interior: si los pasillos son continuos recorren toda la superficie el 25% de los clientes, mientras que si hay pasillos transversales solo lo hace el 5%. Pasillos demasiado anchos nos impulsan a mirar solo a uno de los dos lados. En la derecha se suelen poner aquellos productos que tengan un margen de beneficios mayor y a la izquierda y en el fondo se ponen los artículos de primera necesidad. Los artículos que se compran por impulso se sitúan en el camino que va de la alimentación a las cajas.
- Mobiliario: se evita las ventanas, no hay relojes, para que el usuario pierda la noción del tiempo y alargue su estancia más de lo deseado. Los ascensores suelen esconderse detrás de mamparas para obligar al comprador a utilizar las escaleras mecánicas.
- Números: los estudios disponibles indican que los números acabados en 5, 7 y 9 ejercen una fuerte atracción en el comprador. Los números guardan relación con el tamaño, a mayor tamaño mayor creatividad.

DISTINTAS FORMAS DE COMPRAR:

- Cajeros automáticos:
- A FAVOR:

- Cómodo y rápido para operaciones sencillas.
- Funcionan todo el día y en numerosos puntos.
- Cuentan con servicios como venta anticipada de entradas y billetes evitando desplazamientos.

- EN CONTRA:

- No resuelven todas las dudas posibles
- Algunos errores son difíciles de solucionar
- Al estar en la calle crean mayor inseguridad.

- VALORACION:

- Son la forma más rápida de realizar operaciones sencillas y su índice de error es muy pequeño, aunque conviene acudir a la entidad bancaria para operaciones que requieren asesoramiento.

- Comprar por Internet:

- A FAVOR:

- No es necesario salir de casa para hacer el pedido.
- Permite encontrar artículos difíciles de hallar (importados, descatalogados...)
- El proceso de pago es automático y la información está codificada, por lo que resulta más seguro que por el teléfono.

- EN CONTRA:

- Se paga más por los gastos de envío.
- La compra no es inmediata (tarda varios días en llegar)
- Si no se detallan, no se pueden apreciar las características del producto.
- La seguridad del pago no es total al tener que dar los datos bancarios.

- VALORACIÓN:

- En un proyecto al método tradicional, para situaciones en las que no se puede acudir a la tienda directamente. Resulta útil para adquirir artículos concretos o raros, pero no pueden sustituir el gusto por resolver y tocar los libros.

- Hipermercados:

- A FAVOR:

- Gran variedad de productos y marcas
- Al reunir artículos de distinto género, evita el desplazamiento entre comercios.
- No existe la presión del dependiente.
- El cliente selecciona al gusto.
- Suelen tener ofertas interesantes.
- La caja única evita tener que pagar cada producto en distintos puntos.

- EN CONTRA:

- Menor asesoramiento profesional
- La manipulación directa de frutas y verduras resulta menos higiénica.

- Su tamaño los convierte en laberintos.
- El cliente guarda su compra en bolsas.
- Su lejanía del casco urbano supone un gasto de gasolina o de transporte.
- Suscitan a comprar más de lo necesario.

- VALORACIÓN:

- Resultan útiles para productos no perecederos o las compras más fuertes, pero en general no son mucho más baratos que los comercios tradicionales.

- Restaurantes de comida rápida:

- A FAVOR:

- La comida puede estar servida en pocos minutos si no hay mucha gente en el establecimiento.
- Los productos que se venden en todas las franquicias son estándar, por lo que se puede decidir el menú con cierta rapidez.
- El precio del menú es menor que en restaurantes convencionales.

- EN CONTRA:

- La exigencia de rapidez no favorece la relación social, ni con los empleados ni entre clientes.
- Suelen tener comida precocinada y con un alto nivel calórico.
- Los menús son muy limitados.
- Generan mucha basura, pues los alimentos se sirven con envoltorio.
- A menudo hay que esperar colas.

- VALORACIÓN

- Resultan baratas, pero no tanto si consideramos que son alimentos de menor calidad y con menor cantidad. Su éxito proviene de su ambiente festivo, pero echa por tierra la tradición de la comida como acto social.

- Gasolineras autoservicio:

- A FAVOR:

- El tiempo de estancia es la mitad que en una estación atendida por un gasolinero.
- Algunas gasolineras con autoservicio rebajan ligeramente el precio del combustible. Por ejemplo, en Shell se puede ahorrar cinco pesetas por litro.

- EN CONTRA:

- El cliente realiza todo el trabajo y acude a la caja a pagar. Por las noches hay que pagar antes de echar el combustible.
- Existe el riesgo de derramar combustible o de mancharse.
- Hay que bajar del coche incluso cuando hace mal tiempo.

- VALORACIÓN:

- Según la CECU, siempre resulta más recomendable acudir a gasolineras con asistencia personalizada o tradicionales ya que, en términos generales, suelen tener el mismo precio que las de autoservicio.

LA LEY DEL DESEO

Para que compremos hay personas (comerciales) que estudian todos los factores que influyen en el consumidor a la hora de comprar. Tres objetivos para seducir:

- La necesidad: es la parte lógica de la compra
- El deseo: es la parte emocional.
- Las carencias: son las que impiden que compremos cuando lo deseamos.

Motivaciones que nos guían:

- Seguridad: el comprador espera que los vendedores le infundan confianza, demostrándonos que el artículo que nos ofrecen responde a nuestras necesidades.
- Afecto: nos gusta que el vendedor cuide mucho la relación personal.
- Vanidad: en muchas ocasiones, acabamos comprando porque el vendedor ha sabido halagar discretamente nuestro ego.
- Economía: el vendedor debe demostrar que el producto tiene una buena relación calidad/coste y convertir sus características en beneficios.
- Novedad: el deseo de estar a la última influye mucho en algunas personas al comprar.

Los expertos en venta afirman que cada cliente requiere una estrategia a la hora de venderle algo. Y es que, con nuestro carácter, se nos convence más fácilmente de una u otra forma. Todo es cuestión de psicología:

SI ERES	EL VENDEDOR IDEAL ES ...
NERVIOSO: aventurero, muy hablador, inquieto e impulsivo.	Una persona que hable poco, no te interrumpa ni se deje dominar por los nervios, te enseñe pocos artículos y utilice pocos argumentos.
SENTIMENTAL: indeciso, ingenuo y solitario	Alguien que no divague, te muestre pocos artículos y use muchos argumentos.
COLÉRICO: impulsivo, vanidoso, impaciente e intolerante.	Un individuo que no discuta no se deje impresionar, te enseñe muchos artículos y utilice argumentos breves.
APASIONADO: sociable, con gran iniciativa, independiente y veraz.	Una persona paciente, que te dé una información completa y muestre muchos artículos.
ESPECULATIVO: vanidoso, observador, realista y reservado.	Alguien que asegure una correcta interpretación de lo que dice, te enseñe algunos artículos y utilice argumentos breves.
FLEMÁTICO: previsor, perseverante, humorista y desinteresado.	Una persona paciente y con aguante, que te muestre muchos artículos y emplee muchos argumentos.
INDIFERENTE: poco hablador, inexpresivo, frío y reposado.	Un sujeto que no se deje impresionar, te enseñe pocos artículos y emplee escasos argumentos.
APÁTICO: sereno, perezoso y descuidado.	Alguien con calma, que no te presione, te muestre algunos artículos y utilice pocos argumentos.

CURIOSIDADES

- La esposa del dictador filipino, Imelda Marcos, era una compradora compulsiva, dejó en su destierro una guardarropa que incluía 1060 pares de zapatos, 508 vestidos largos, 15 abrigos de visón, 71 gafas de sol, 65 sombrillas y un sinfín de complementos.

- España tiene 7 máquinas de vending por cada mil habitantes. La proporción es de 80 en Japón y 60 en EEUU.
- Un estudio sobre las estaciones de servicio fijan que el tiempo medio de estancia por persona en una gasolinera con autoservicio es de 5 a 6 minutos, mientras que en las atendidas por empleados es de 12 a 15.
- En Indonesia se destruyen anualmente 600.000 hectáreas de bosque para cultivar soja destinada a la alimentación de pollos.
- En la India existían 3000 variedades de arroz en 1980 pero se calcula que hacia el 2000 sólo se cultivarán 12.
- El río amarillo de Texas (EEUU) desaparece 620 Km antes de su desembocadura.
- La esquistomiasis mata cada año a unas 20000 personas. Se contrae al lavarse o bañarse en ríos, lagos o canales infectados. Un gusano denominado esquistosoma penetra por la piel, llega a la sangre y se instala en los vasos sanguíneos de los intestinos o la vejiga causando, por ejemplo, un tipo de cáncer de vejiga.

CARACTERÍSTICAS DEL NORTE Y SUR

El Sur es un término que se utiliza sobre todo desde la publicación en 1980 del informe Brandt, en el que se distingue entre el Norte rico, desarrollado y el Sur pobre y en desarrollo.

Se puede decir que un PNB per cápita inferior a 5000 \$ al año se considera un país pobre.

Los países pobres tienen otras características sociales y económicas en común.

Comparados con los países ricos, en los países pobres la gente tiene una dieta que es deficiente tanto en calidad como en cantidad. Tiende a haber más gente que trabaja en la agricultura que en la industria. Un porcentaje más elevado de la población es analfabeta. Las economías de exportación se basan en productos primarios.

Estas características no siempre incluyen a los mismos países, de forma que las fronteras del Tercer Mundo son bastante imprecisas.

Ciertos países del Tercer Mundo son más ricos que otros, así se podría decir que América Latina es menos pobre o menos subdesarrollada que África o Asia.

En general, la población de las ciudades y pueblos del Tercer Mundo es más rica y está mejor abastecida que la población que vive en las áreas rurales.

Es improbable que exista un único factor que pueda ser identificado como la causa de la pobreza del Tercer Mundo. Son muchos países, muchos contrastes, muchas causas.

Actualmente, la población del Tercer Mundo es superior a los 3000 millones de personas y la población total del mundo es de unos 4000 millones. Esta elevada proporción se ha alcanzado debido a las tasas persistentemente altas de aumento demográfico.

	Población (millones) 1977	Tasa anual media de crecimiento (%) 1970-7	Índice de natalidad (por 1000) 1975-7	Índice de mortalidad (por 1000) 1975-7	Area (1000 km ²) 1977	Densidad (por Km ²) 1977
MUNDO	4124	1.9	31	13	135.830	30
ASIA	2355	2.2	34	13	27.580	85

AMÉRIC. LATINA	342	2.8	37	9	20.566	17
AFRICA	424	2.7	46	20	30.319	14
OCEANIA	22	2.0	23	10	815	3
EUROPA	478	0.6	16	10	4.937	97
NORTE-AMERIC.	242	0.9	17	9	21.515	11
URSS	226	1.0	18	8	22.402	11

El Norte y el Sur dependen el uno del otro. Los intereses del Norte rico se ven atendidos con el aumento de la prosperidad en el Sur pobre; los intereses en los países pobres se ven atendidos por el aumento de la prosperidad en los países ricos, pues las corrientes del comercio y de ayuda continúan aumentando si aumenta la demanda y el poder adquisitivo en el Norte y en el Sur.

El Tercer Mundo importa aproximadamente la misma cantidad de alimentos que exporta, pero Africa en particular en ahora un área deficitaria en alimentos.

Las exportaciones del Tercer Mundo desde 1960 han comprado cada vez menos importaciones de los países desarrollados.

LA POBREZA EN EL SUR

El concepto de pobreza se equipara habitualmente al de la falta de ingreso que es el determinante del nivel de bienestar material.

Los ingresos mínimos según los criterios del Banco Mundial son de 1 dólar diario, cantidad que marca el umbral de la pobreza absoluta.

En la actualidad 1.300 millones de personas subsiste con menos de 1 dólar diario, o sea, un 33% del mundo. La enfermedad, la malnutrición y el hambre siguen siendo una constante para millones de personas; así lo demuestran ciertos hechos:

- 1.000 millones de personas no tienen aún acceso a agua potable.
- 1.700 millones ingieren agua en condiciones inadecuadas, por esta causa mueren 10 millones de personas anualmente.
- 130 millones de niños (la mayoría niñas) no tienen acceso a las escuelas.
- En los países en vías de desarrollo hay 800 millones de personas malnutridas.

– LA BRECHA DE LA POBREZA SE AMPLIA

El índice de pobres ha aumentado un tercio en los últimos 30 años, periodo en el que se ha acentuado el desequilibrio entre pobres y ricos. El 20% más rico del planeta goza de unos ingresos 150 veces superiores al 20% más pobre. En otras palabras, el activo de las 358 personas más ricas iguala al ingreso del 45% más pobre (2.300 millones de personas).

– ATLAS DE LA POBREZA

- Africa es el continente más pobre y el más olvidado por Occidente, 32 de los 48 países menos avanzados del mundo son africanos.
- En Asia meridional hay más de 560 millones de pobres. Es decir, casi la mitad de los pobres del mundo viven en esta zona.
- En América Latina había en 1.990 unos 110 millones de personas por debajo del límite de pobreza.

- En los Estados Arabes hay 73 millones de personas que viven por debajo del límite de pobreza y 10 millones están subalimentadas.

– LA POBREZA ES LA ENFERMEDAD MÁS MORTAL

La pobreza es la causa de las reducidas expectativas de vida, de ciertas incapacidades y del hambre de muchas personas. Contribuye notablemente al desarrollo de enfermedades mentales, estados de estrés, al suicidio, a la desintegración familiar y a los abusos.

El dinero que algunos países en vías de desarrollo destinan a la atención sanitaria se eleva a 4 dólares por persona anuales, cantidad que llevan en sus monederos la mayoría de personas de los países desarrollados.

Dos tercios de las personas que mueren en los países desarrollados tiene más de 65 años, mientras que en el Sur, dos de cada tres personas que mueren no alcanzan esta edad.

– QUE ESTÁ HACIENDO LA OMS?

La OMS acordó en 1989 tomar medidas urgentes para acortar la brecha sanitaria que separa a ricos y pobres. Concretó su decisión en una iniciativa denominada Intensified Cooperation with Countries (ICO) que, inicialmente se puso en marcha en 5 países: Guinea-Bissau, Bolivia, Guatemala, Nepal y Vietnam. En el año 2000, el ICO confía en trabajar con los 48 países menos adelantados del mundo.

BANCOS DE POBRES

Un crédito financiero puede ser el impulso decisivo que convierta a una familia indigente en un núcleo de autoempleo.

El Grameen Bank ha sido el pionero de los llamados bancos de pobres. Su principio: el acceso a crédito es un derecho humano básico. Esta clase de bancos abastece hoy a unos dos millones de prestatarios. Se calcula que de cada persona que recibe un préstamo, dependen otras cinco.

– COMO FUNCIONAN

El sistema de créditos de este banco es simple: una cantidad menor de dinero, que puede oscilar entre el equivalente de 2.000 y 5.000 pesetas, se presta para el espacio de un año. El interés fijado era del 16% y ha sido aumentado al 20% aunque no se contempla la acumulación de intereses. La devolución empieza dos semanas después de su recepción con pequeñas cantidades semanales.

Una de las características es la falta de sucursales y ventanillas: los pueblos son visitados periódicamente por empleados del banco que reúnen a los grupos de clientes para cerrar los tratos de préstamos verbalmente, sin empleo de documentos aunque, eso sí, ante el mayor número posible de otros prestatarios que figuran como testigos. La transparencia y ausencia de corrupción es uno de los pilares de esta institución.

Hace falta cumplir unas pocas condiciones:

- Vivir realmente bajo el umbral de la pobreza
- Mostrar haber comprendido la filosofía de vida de esta iniciativa e integrarse en un grupo formado habitualmente por 5 personas que actúan de mutuos garantes: si uno de los cinco no puede reembolsar su préstamo, los otros cuatro se responsabilizan de su parte.

Este sistema minimiza las cuotas de morosidad entre los prestatarios. El Grameen Bank afirma recuperar un 98% de los créditos otorgados, en un país donde los bancos convencionales no recuperan más del 80% de sus

créditos comerciales.

Un 94% de los prestatarios son mujeres. Sólo un 5% de los 5.800 millones de dólares en préstamos bancarios concedidos a la agricultura y economía rural de los países en vías de desarrollo llegó a manos de las mujeres.

El Grameen Bank dice que las mujeres devuelven sus créditos mejor que los hombres y son mejores actores del desarrollo porque tienen una visión más amplia y emplearán el dinero en mejorar la casa o en la educación de sus hijos, en vez de utilizarlo para los gastos inmediatos.

El perfil de un cliente del Grameen Bank puede ser el de una campesina que tras cinco años de microcréditos posee una parcela de tierra, cría una vaca, algunas cabras o ovejas y gallinas y tiene un hijo en la escuela.

– NO TODO ES ORO

El Grameen Bank no se libra de críticas:

- Algunos sectores consideran esta institución contraria a la tradición islámica, que prohíbe los préstamos con interés.
- Otros sectores consideran alta la cuota de interés del 20% que aplica el banco.
- Algunos consideran el banco demasiado paternalista: todos los clientes tienen que aceptar 16 decisiones básicas que son repetidas como una promesa diaria: aparte de lemas solidarios, se exige el compromiso de reducir la familia mediante la planificación familiar, enviar a los hijos a la escuela y no pedir ni dar la dote.
- No todos los beneficiarios de los préstamos alcanzan automáticamente un mejor nivel de vida.

CONSUMO DEL MUNDO

En Europa se produce un 30% más de alimentos que hace 30 años, en África un 27% menos.

Una persona de los países desarrollados consume un 50% más de calorías, un 100% más de proteínas y un 110% más de grasas que una de los países en vías de desarrollo.

Si se hiciera un reparto equitativo de las cosechas mundiales podría alimentarse a más millones de personas de las que viven hoy. La carne es el alimento estrella en los países desarrollados. Más del 75% de la deforestación anual se debe a la extensión de los cultivos.

Cada año, 6 millones de hectáreas de tierra de cultivo se convierten en desierto y se pierden 15000 toneladas de capa superficial entre EEUU, la ex Unión Soviética, China y la India. A Haití no le queda capa de suelo de calidad y Turquía tiene un 75% de tierra afectada.

A esto hay que añadir los problemas de contaminación que producen los fertilizantes y plaguicidas. Se calcula que más del 90% no afectan a insectos y hongos pero sí contaminan tierra, agua y aire.

Según la FAO, en el mundo se han perdido miles de variedades de semillas, un grave problema, ya que la producción agrícola debería aumentar un 75% en los próximos 30 años para sustentar una población de 9000 millones de personas.

En 1987, los países de la antigua Unión Soviética poseían 123 millones de hectáreas para cultivo de cereales, en 1994 tenían sólo 94.

La contaminación de las aguas también acelera la degradación medioambiental. Las capas freáticas en todos los países han bajado y en algunos casos han desaparecido.

DESAROLLO, POBREZA Y MEDIO AMBIENTE

Los países subdesarrollados están en esta situación porque los países desarrollados con la colonización los ha sumergido en la pobreza o porque no los han dejado salir de ella.

Si en este planeta hay tanta contaminación, es porque a los gobiernos no les interesa, cerrar empresas contaminantes para abrir empresas recicladoras, puesto que dejan mayores beneficios una empresa que aunque contamina paga las multas que se le impongan que una plante recicladora que en ese sentido no dejaría ningún beneficio, o un beneficio mínimo.

La aglomeración humana produce degradación del medio esta debe ser corregida. Esto sólo se producirá si la Administración desarrollara una política o un plan de corrección ambiental.

Cosas contaminantes y solución:

- Tráfico: exige regulación y mantenimiento de vehículos.
- Industrias: requieren proyectos e instalaciones de depuración de gases.
- Calefacción: requiere combustible más limpio y mantenimiento de las instalaciones.

UN MEDIO AMBIENTE TERCERMUNDISTA

La explotación de los recursos naturales amenaza el equilibrio ecológico en los países del Sur.

La industria petrolífera, las explotaciones mineras y el tráfico de desechos tóxicos amenazan los espacios naturales en muchos países en vías de desarrollo. Mientras que los países del Norte han conseguido implantar ciertas normas medioambientales, varias regiones del Tercer Mundo son envenenadas a través de derrames de crudo, el mercurio de los buscadores de oro y la contaminación producida por las fabricas y el tráfico urbano.

Organizaciones a escala mundial como Greenpeace y otros locales como Earthlife Africa en el continente negro, denuncian la poca preocupación de los gobiernos respecto al medio ambiente. La Selva Amazónica es la región del mundo con más variedad de especies naturales, da origen al río más caudaloso del mundo y abre una inmensa zona verde que produce el oxígeno imprescindible para respirar. Este frágil ecosistema sufre una explotación cada día mayor que está afectando seriamente a uno de los pulmones del mundo.

La actuación de las autoridades frente a estos problemas es débil o casi inexistente. Las autoridades se limitan a algunos seminarios y concursos sin llegar a la raíz del problema.

Existen, en cambio, algunas ONG´s que empiezan a trabajar en el sector medioambiental, su impacto hasta ahora es reducido y su libertad de acción se limita en cuanto afecta a intereses económicos o políticos.

– SUSTANCIAS QUIMICAS EN LOS PAISES DEL SUR

La Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO) estima que en los países en vías de desarrollo existen unas 100.000 toneladas de plaguicidas obsoletas que ya no pueden ser utilizadas. Eliminarlos sin obviar el medio ambiente podría costar hasta 500 millones de dólares (70.000 millones de pesetas).

La mayor parte de las existencias son ya inutilizables porque se tratan de plaguicidas que fueron prohibidas poco después de ser importadas en los países donde hoy se almacenan, son de mala calidad o simplemente porque han caducado. Algunas partidas se almacenan desde hace 30 años en lugares que apenas reúnen medidas de seguridad y llevan a representar un grave peligro de salud pública.

- Los peligros: la OMS ha clasificado 9 pesticidas, entre ellos el DDT, el clordano y el aldrín, como contaminantes orgánicos persistentes, y no recomienda su uso, aunque todavía se siguen empleando en muchos países del Tercer Mundo. Pueden afectar a los seres humanos a través de la cadena biológica y se han dado una serie de intoxicaciones agudas y muertes, provocadas por alimentos contaminados.

También representan un riesgo a largo plazo. En muchos países en vía de desarrollo se detectan niveles excesivamente altos en la leche materna, sobretodo en el caso del DDT. Además, estas sustancias tienen efectos muy graves sobre organismos acuáticos y pueden perjudicar la pesca.

- Soluciones: en programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y la FAO están desarrollando un convenio que permite a los países informarse sobre las sustancias tóxicas de los plaguicidas que se les ofrecen y, en su caso, prohibir su importación.

La FAO ofrece varias soluciones para el problema de la acumulación de plaguicidas:

- Mayor coordinación y vigilancia de las donaciones.
- Mantener las reservas a un nivel mínimo, reduciendo drásticamente la utilización de estas sustancias
- Apoyar los programas de control integrado y ecológico de las plagas.

– PLANETA AGUA

En 1990, 20 países sufrían escasez de agua. En 1996, ya eran 26 según la FAO. El número de países con problema de agua pueden elevarse a 41 en el año 2020. El PNUMA calcula que de aquí al año 2027, aproximadamente un tercio de los habitantes del mundo sufrirá escasez de agua crónica. Las razones:

- La mayor demanda sobre los recursos de agua dulce provocada por las crecientes poblaciones humanas.
- Empeoramiento de la calidad de los recursos acuíferos existentes debido a la contaminación y las necesidades creadas por la vertiginosa expansión industrial y agrícola.

La escasez y mala calidad del agua ponen en peligro la salud, el bienestar social y económico, la seguridad alimentaria y la diversidad biológica.

Africa disfruta en la actualidad de tan solo un tercio del agua per capita de la que disponía en 1960. Este continente es, junto a Asia, aquel donde el agua escasea más y su calidad es peor. Para el año 2000, los países del norte de Africa tendrán problemas de escasez de agua así como los países subsaharianos.

A la escasez de agua hay que sumar su contaminación, plaguicidas y fertilizantes utilizados en la agricultura que dañan las reservas de agua en superficie y subterránea. Aproximadamente un 80% de la contaminación marina tiene como origen las actividades humanas en tierra, como la urbanización, la agricultura, el turismo, el desarrollo industrial, el vertido de aguas residuales insuficientemente tratadas y desechos industriales, y la construcción de infraestructura costera.

- Un derroche que sale caro: Algunas de las ciudades de México llegan a perder el 60% del agua por fugas en los obsoletos sistemas de distribución.
- Aguas peligrosas para la salud: alrededor del 80% de todas las enfermedades y más de una tercera parte de todas las muertes en los países en desarrollo están relacionadas con el agua. La diarrea, originada en un 30% por el agua, mata cada año a casi 3 millones de niños menores de 5 años.

Los patógenos que prosperan en los ambientes acuáticos pueden provocar cólera, fiebre tifoidea, disenterias, poliomielitis, hepatitis y salmonelosis. Se transmiten al beber agua infectada, comer pescado y marisco

contaminado, bañarse, nadar en aguas contaminadas o por insectos y caracoles acuáticos.

La esquistomiasis mata cada año a unas 20.000 personas, según la OMS. Se contrae al lavarse o bañarse en ríos o canales infectados. Un gusano denominado esquistosoma penetra por la piel, llega a la sangre y se instala en los vasos sanguíneos de los intestinos o la vejiga causando, por ejemplo, un tipo de cáncer de vejiga que es la principal causa de muerte entre los hombres mejores de 44 en Egipto.

La incidencia de la dracunculosis ha decrecido un 97% desde 1986 gracias a las medidas preventivas como el filtrado de agua, la desinfección de estanques, la instalación de bombas y la protección de fuentes. La causa un parásito conocido como gusano de Guinea.

La erradicación global de esta enfermedad parece próxima. La OMS certificó su erradicación en Pakistán, Irán y otros 19 países. Aunque continúa presente en 18 países, 16 de ellos subsaharianos, su retroceso en 1986 se contabilizaron 3.500 000 de casos frente a los 120.000 detectados en 1995. La mitad de todos ellos en Sudán.

En EEUU, las enfermedades provocadas por microorganismos transmitidos por el agua disminuyeron a una milésima parte durante el último siglo. Aún así calcula que las enfermedades infecciosas transmitidas por el agua cuestan al país unos 9.700 millones de dólares al año.

- Agua y pobreza: el agua genera, empleo y sustento para millones de personas.

Las mujeres y las niñas de las zonas rurales en los países en desarrollo invierten hasta 5 horas diarias en ir a por agua a las fuentes.

- Aguas subterráneas: constituyen el 97% de todo el agua dulce del planeta. 1.500 millones de habitantes dependen de ella para su abastecimiento de agua potable.

Se han convertido en un elemento de gran importancia para la provisión de agua para uso humano en las zonas urbanas y rurales, tanto en los países desarrollados como en desarrollo.

Los recursos de aguas subterráneas se encuentran actualmente bajo crecientes presiones a causa del rápido crecimiento de las poblaciones humanas. Se están extrayendo cantidades de agua, disminuyendo seriamente las reservas. Hay una evidencia creciente de que el agua freatica está cada vez más contaminada. Los contaminantes más comunes son: el nitrato, la sal, los compuestos orgánicos solubles, y en ciertas condiciones, algunos patógenos fecales.

- Cuestión de dinero: la prevención de conflictos generados requeriría el cumplimiento y desarrollo concreto de las recomendaciones aprobadas por la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas:
- Informar a países vecinos que compartan masas acuáticas y consultar con ellos antes de emprender actuaciones que pudieran afectarles.
- Intercambiar con periodicidad datos hidrológicos.
- Evitar ocasionar perjuicios sustanciales a otros usuarios.
- Distribuir de manera razonable y equitativa el agua de una cuenca fluvial compartida.

DISTRIBUCIÓN DEL CONSUMO DE AGUA	ESPAÑA	MUNDO
Regadío/agricultura	80%	69%
Abastecimiento a población	14%	8%
Industria	6%	23%

– ¿QUÉ PODEMOS HACER CON LA SEQUIA?

Si queremos detener la desertización:

- Se deben adoptar sistemas apropiados del uso y distribución de la tierra.
- Se deben realizar inversiones específicas e inteligentes en plantaciones adecuadas, desagües, etc...

Los efectos de la sequía pueden combatirse con el programa:

- **C**, vigilando el crecimiento, controlando su alimentación.
- **O**, previniendo oralmente la deshidratación que posibilita a niños retener agua. Esto salva 5 millones de niños al año.
- **P**, alimentando a los niños con leche materna.
- **I**, inmunizando contra las enfermedades infantiles.

– EL PVC

Es un bajoreciclaje debido a la gran variedad de aditivos usados –en su mayoría tóxicos– en las distintas aplicaciones de este material, porque el PVC no es una sustancia única y es caro (los esfuerzos de reciclaje no son rentables) así que el verdadero destino del PVC es el vertedero.

Los productos PVC suponen los siguientes riesgos para quien los consume:

- Liberación y ventilación de los aditivos tóxicos.
- Contaminación por migración de los materiales en contacto.
- En caso de incendio de productos de PVC se generarán toxinas, ácido clorhídrico y liberación de metales pesados.

– EL SUELO

El 30% del suelo es fértil, productivo y en el resto hay nieve, desierto, montañas...

Mal uso de la tierra:

- Despojo: al extraer materias primas en minas de cielo abierto, la tierra es despojada de su valor y lo mismo sucede al arrojar irresponsablemente desperdicios de materiales de deshecho.
- Polución: las industrias arrojan venenos químicos y materiales de deshecho en las tierras. Eso implica que esas tierras no se pueden usar en el futuro. La mayor contaminación proviene de los restos nucleares que se entierran bajo tierra. Pueden necesitar millones de años para que sean seguros de nuevo.
- Degradación: los bosques tropicales son destruidos a una velocidad de 14 hectáreas por minuto. Esto ofrece a cada persona beneficios en un terreno fértil. 60.000 km cuadrados de tierra productiva se pierde cada año debido a:
 - Sobreexplotación: que toma toda la riqueza del suelo.
 - Pastoreo extremado, elimina todo resto de plantas sobre el suelo.
 - Riego exagerado lava hacia fuera toda la riqueza mineral.



HERB RITTS

