

Il commercio equo e solidale alla prova dei fatti (Becchetti e Costantino, 2006)

1. Il commercio equo mantiene le sue promesse?

L'impatto del commercio equo e solidale sui produttori: il caso di Meru Herbs - Kenya

La letteratura

- La letteratura relativa agli studi d'impatto del commercio equo è sorprendentemente scarsa
- Principali risultati di studi effettuati:
 1. Sui produttori di caffè guatemaltechi: effetti positivi sul prezzo di vendita (Bacon 2005)
 2. Impatto positivo sulla sicurezza economica del prezzo minimo che riduce la variabilità del prezzo; produttori di caffè Costa Rica (Pariente 2000)
 3. Artigiani in Guatemala: salari medi più alti e apporto del CEES alle cooperative in termini di investimento e assistenza tecnica e finanziaria (Castro 2001)
 4. Altri studi sottolineano la difficoltà a distinguere tra impatto diretto del commercio equo sui produttori e altri effetti.
Es. Se gli importatori si relazionano soprattutto con organizzazioni di primo livello e non direttamente coi produttori nascono problemi di selezione: chi entra nelle reti di commercio equo sono i più capaci e quindi guadagnano di più, oppure è per il fatto di entrarci che si guadagna di più e si vive meglio?

Obiettivo

- Comprendere attraverso analisi di dati raccolti sul posto, se il commercio equo e solidale abbia o meno un impatto (e se sì di che tipo) nelle realtà in cui opera, sulla base di vari indicatori di benessere

Storia del progetto

- **1963:** Il Kenya ottiene l'indipendenza. Inizia la spartizione delle terre: un gruppo di 430 famiglie si stabilisce in un'area tra i distretti di Meru e Tharaka (zona semi arida)
- **1982:** Nasce il Ng'uuru Gakirwe Water Committee, associazione di piccoli agricoltori locali che dà avvio ad un progetto idrico per portare acqua attraverso canalizzazione di un fiume
- **1986:** Il progetto viene supportato dalla ong AES di Padova
- **1990:** Completamento della prima fase (142 famiglie)
- **1991:** Nasce Meru Herbs
- **1994:** Completamento della seconda fase (163 famiglie)
- **2000:** Completamento della terza fase (174 famiglie)



La quantità d'acqua fornita a ciascuna Famiglia è sufficiente per coltivare Intensamente almeno un acro di terra

Meru Herbs

- E' il braccio commerciale del Ng'uuru Gakirwe
- Non ha una propria forma giuridica ma è parte integrante del Ng'uuru Gakirwe water project
- Ha 4 dipendenti a Nairobi (compiti di amministrazione e logistica); 2 manager per i due rami di produzione tè e marmellate; 12 dipendenti fissi (6 per ramo di produzione)
- La sua attività consiste nella produzione e nella vendita, per lo più all'estero, di tisane e marmellate di frutta
- Nella regione, la commercializzazione dei prodotti avviene normalmente attraverso commercianti di Nairobi che attraversano tutta la zona.
- Questa struttura commerciale non presenta garanzie di continuità temporale, essendo condizionata da numerosi fattori (stato viabilità, domanda da parte del mercato europeo, il possibile costituirsi di aree produttive più vicine alla capitale)

Da queste problematiche

- Nasce l'esperienza della partnership con CTM altromercato. Avviata già dal 1991 (con l'invio di un container di carcadè per diversificare la produzione) e rafforzata nel corso degli anni: tra il 1995 e il 2000 vengono consegnate due macchine imbustatrici del tè, che consentono di mantenere in loco una gran parte del valore aggiunto prodotto)
un prestito a tasso agevolato per l'acquisto di una macina per carcadè e camomilla

- Oggi quasi tutta la produzione è indirizzata al canale del fair trade (Italia o Giappone)
- Ad oggi, dei 479 contadini beneficiari del progetto di irrigazione, 43 hanno già ottenuto la certificazione biologica e altri 117 stanno affrontando il periodo di conversione (che dura 2 anni)

L'ipotesi che la ricerca si propone di verificare è:

- Se la relazione di partnership economica stabilita attraverso il commercio equo contribuisca al miglioramento delle condizioni di vita dei produttori locali coinvolti
- Non si guarda agli aspetti legati al Nord (sensibilizzazione ecc.)

Valutazione d'impatto

- La valutazione d'impatto verrà intesa come una analisi sistematica dei cambiamenti duraturi o significativi – positivi o negativi – nella vita degli individui, determinati da una data azione o da una serie di azioni (Roche 1999)

La valutazione d'impatto si basa su due canali principali

- L'impatto diretto sui contadini e le loro famiglie
- L'impatto sull'organizzazione partner, che ha contatti con gli importatori, e che può riversarsi sui contadini

Impatto diretto

- E' analizzato attraverso la rilevazione del livello di vita delle famiglie, tramite la somministrazione di questionari

Impatto indiretto

- Studia i rapporti dell'organizzazione con le centrali di importazione del commercio equo e (a valle) con i singoli produttori verificando in che modo i criteri del commercio equo siano adottati e che conseguenze generino

Il contesto

- Kenya: Paese fra i più poveri al mondo
- Inflazione a doppia cifra fino alla metà degli anni '90
- Ragioni di scambio tendenzialmente non particolarmente favorevoli
- Dopo l'indipendenza (1963) iniziano gli investimenti esteri in agricoltura,
- La crescita dell'agricoltura è massima tra gli anni settanta e novanta guidata dagli investimenti per l'aumento della capacità dell'industria di trasformazione degli ananas, effettuati da Del Monte, ma anche dal ruolo dei piccoli coltivatori che però oggi sono in "crisi" o comunque devono sfidare 4 fattori principali:

1. Crescita dei supermarket che tendono a escludere i grossisti e tendono a imporre ai produttori quanto, cosa e a che prezzo produrre
2. Maggiore preoccupazione per la sicurezza alimentare nei Paesi importatori
3. Crescita del valore aggiunto: i consumatori del nord chiedono servizi aggiuntivi che potrebbero dare l'opportunità di aumentare i guadagni (lavare, sbucciare, impacchettare ecc.)
4. Competizione con altri fornitori: Il settore agricolo Keniota gode del libero accesso al mercato europeo in virtù del trattato di Lomè. La progressiva liberalizzazione aumenta la concorrenza

Sistemi di commercializzazione agricola

1. Produzione destinata a consumatori rurali: canali di mercato diretti presso la stessa azienda agricola o presso mercati locali periodici
2. Produzione destinata a consumatori urbani: avviene attraverso una catena di intermediari. Il trasporto avviene con minibus e camion Spesso, per non essere vittime delle lunghe distanze non essere sfruttati dagli intermediari, i coltivatori si associano (ad es. in cooperative)
3. Canali di mercato per frutta e verdura trasformate (marmellate e confetture ecc.): I prodotti sono spesso distribuiti tramite supermercati hotel ecc.
4. Canali di esportazione: molto vari, a seconda del livello di integrazione.

Comunità su cui ci si concentra

- Quella delle famiglie che hanno usufruito del progetto d'irrigazione Ng'uuru Gakirwe, un gruppo piuttosto omogeneo quanto a lingua, cultura e attività economiche praticate
- Circa 3-4000 abitanti (470 famiglie)
- Area di circa 70 Km²
- Attività economica prevalente agricoltura che alimenta piccoli esercizi commerciali o di ristorazione.
- Allevamento solo per autoconsumo e dieta tipica a base di mais e legumi
- Molte scuole realizzate grazie al progetto

Comunità su cui ci si concentra

- La commercializzazione dei prodotti agricoli avviene quasi sempre tramite l'intervento di un certo numero di intermediari:
- Prodotti raccolti dai broker 2 volte a settimana e indirizzati vs il mercato locale o la capitale
- Spesso i broker sono in grado di imporre i prezzi dato lo scarso potere contrattuale dei contadini

Analisi dell'impatto diretto sulle condizioni di vita

- Metodologia:
- Si costruiscono 4 gruppi di soggetti (complessivamente 120 contadini)
- 3 dei quattro gruppi comprendono produttori coinvolti nel CEES, 1 gruppo comprende produttori che non vi partecipano (è chiamato gruppo di controllo)
- Dei 3 gruppi di produttori del CEES,
 - 1 gruppo riguarda produttori di agricoltura biologica (BIO);
 - 1 gruppo di produttori che stanno convertendo le loro colture al biologico (CONVERSIONE)
 - e 1 gruppo che produce solo frutta per marmellate (SOLOFRUTTA)

Vantaggi

- Tutti abitanti della stessa zona: stessa disponibilità di servizi, infrastrutture ecc.
- in quanto avendo tutti beneficiato del NG'uuru Gakirwe Water Project sono tutti proprietari di terre
- Possono invece differire per il canale usato per la commercializzazione
(è quello che vogliamo studiare)
- In quest'ottica è importante capire che quando si fa una analisi di questo tipo, naturalmente, la scelta delle condizioni in cui ci pone nel momento in cui si definisce il campione è rilevante

Statistiche descrittive

- Sono fondamentali per darci una idea dei dati che abbiamo davanti.
- Esempio banale: il gruppo di controllo ha in media una età inferiore rispetto agli altri gruppi. Questo ci potrebbe indicare una serie di cose, ad esempio, se considerassimo che i giovani possono essere relativamente meno esperti, questo potrebbe avere influenze sulla capacità di produrre

Statistiche descrittive

- I contadini del gruppo *Bio* sono quelli che hanno un legame da più tempo in media con l'organizzazione (più di 13 anni in media)
- Nel gruppo di controllo la mortalità infantile è del 30% superiore (negli ultimi 3 anni) che non negli altri gruppi
- Maggiore soddisfazione del reddito per i contadini del gruppo *Bio*
- I contadini del gruppo di controllo hanno famiglie meno numerose
- Complessivamente: i contadini che partecipano al CEES ottengono migliori condizioni di prezzo, godono di una produzione più diversificata, maggior consumo alimentare e mortalità infantile più bassa e maggiore soddisfazione del reddito
- Ci sono in generale alcune indicazioni che lasciano intuire effetti positivi della partecipazione al CEES, ma una analisi statistica-econometrica è necessaria per:

1. Effetti di campionamento e caratteristiche eterogenee dei quattro gruppi che potrebbero aver influenzato alcuni di questi risultati

Ad esempio, una delle considerazioni più ovvie è che i contadini del gruppo di controllo potrebbero avere livelli inferiori di spesa perché le loro famiglie sono in media meno numerose; perché possiedono una superficie coltivabile leggermente inferiore e perché sono relativamente più giovani (e potenzialmente più inesperti)

2. Inoltre ci possono essere problemi di endogeneità e di distorsione da selezione.

Endogeneità: La partecipazione a progetti di CEES ha avuto impatti positivi sui contadini che vi partecipano e ha migliorato le loro condizioni di vita, o queste caratteristiche erano già presenti al momento di entrare nei progetti di CEES e ne hanno anzi determinato l'adesione?

Distorsione da selezione: sono forse i contadini più abili e più istruiti ecc. che scelgono di partecipare a progetti di CEES e di conseguenza sono quelli che ottengono i vantaggi più grandi rispetto a chi non vi partecipa (Il miglioramento non dipende dalla partecipazione al CEES, ma dipende da altre caratteristiche che determinano sia la performance economica sia la scelta di partecipare al CEES)

3. In senso opposto, se il progetto Meru Herbs genera ripercussioni positive a livello di collettività (spillover) allora le differenze tra i 3 sottogruppi che partecipano al progetto e il gruppo di controllo potrebbero risultare “appiattite” portando a sottovalutare il contributo del commercio equo
4. I contadini “migliori” che partecipavano al progetto, potrebbero essersi già “affrancati” e resi indipendenti dal progetto (è uno degli scopi del CEES) e quindi non rientrerebbero nel calcolo.

Per affrontare questi problemi occorre:

- Allargare il più possibile il *set* delle variabili esplicative
- Usare tecniche econometriche che consentano di depurare il problema dell'endogeneità e/o della distorsione da selezione

Le variabili dipendenti sono quindi vari indicatori di benessere

1. Condizioni di prezzo e grado di soddisfazione del prezzo
2. Spesa per consumo familiare settimanale
3. Soddisfazione del reddito
4. Diversificazione della produzione
5. Mortalità infantile
6. Qualità della dieta
7. Lavoro minorile

Variabili esplicative e di controllo

- Appartenenza ai vari gruppi
- Sesso
- Essere sposato
- Anni di scuola
- Numero di figli
- Religione
- Etnia
- Estensione della terra coltivata
- Numero di persone che vivono in casa con l'intervistato
- Se ci sono altre fonti di reddito
- Altra attività lavorativa o no

Come leadere le tabelle

Table 5 the impact of FT and Mehru affiliation on household weekly food expendi dietary quality

Dep. Var.	Foodexp	Foodexp	Qualcons
atallperc	-185.903** [97.365]		
Control		-163.77** [79.509]	-0.278** [0.102]
conversion			-0.123 [0.110]
man	-8.020 [65.202]	-17.200 [71.513]	0.082 [0.089]
birthday	3.189 [2.208]	4.908 [3.012]	0.006 [0.004]
married	-10.549 [38.916]	-31.716 [60.212]	0.012 [0.074]
Schoolyears	-0.455 [8.822]	-1.178 [7.439]	0.021 [0.009]
sons	19.361 [14.059]	19.477 [13.051]	0.006 [0.016]
catholic	-75.179 [63.736]	-55.467 [68.962]	-0.004 [0.081]
othincome	-55.694 [74.683]	13.712 [80.494]	0.040 [0.029]
hectares	0.770 [2.142]	3.233 [3.696]	0.004 [0.004]
employes	45.094* [26.359]	45.472* [23.484]	0.076 [0.099]
peoplehome	-2.547 [14.218]	-6.137 [15.423]	-0.017 [0.020]
noothact	-95.768 [70.028]	-69.498 [86.534]	0.248 [0.104]
Constant	-5793.393 [4332.480]	-9151.752 [5895.401]	-9.092 [7.293]
R	0.130	0.210	0.210
N. of obs.	105	105	105

Condizioni di prezzo e grado di soddisfazione del prezzo

- L'affiliazione a Maru Herbs ha effetti positivi e significativi, specie per quanto riguarda la soddisfazione del prezzo
- Non ci sono altre variabili statisticamente significative

Spesa per consumo famigliare settimanale

- Essere parte del gruppo di controllo ha un effetto negativo e significativo
- La soddisfazione di prezzo (che è uno dei criteri del commercio equo) ha effetto significativo e positivo

In generale emerge che l'impatto della partecipazione a progetti di CEES

- ***Sembra incidere positivamente su tutte queste variabili***
- I contadini dei tre gruppi (BIO, CONVERSIONE, SOLOFRUTTA) presentano migliori risultati rispetto ai contadini del gruppo di controllo, **al netto** di tutta una serie di fattori quali:
essere sposato
religione
età
ecc.

Impatto indiretto

- Democrazia di base
- Parità di trattamento (donne nell'organizzazione, salariale ecc.)
- Servizi ai produttori (educazione e sviluppo dei membri ecc.)

Democrazia di base

Meru Herbs:

- Non ha una propria forma giuridica ma è parte integrante del Ng'uuru Gakirwe water project
- Ha 4 dipendenti a Nairobi (compiti di amministrazione e logistica); 2 manager per i due rami di produzione tè e marmellate; 12 dipendenti fissi (6 per ramo di produzione)
- Quindi i contadini non sono direttamente coinvolti in Meru Herbs, ma lo sono nel Ng'uuru Gakirwe water project, partecipano al sistema gestionale del progetto idrico e ai meeting mensili

Parità di trattamento (donne nell'organizzazione, salariale ecc.)

- Gli impiegati ricevono un salario base uguale per tutti
- La gran parte del personale sono donne

Servizi ai produttori (educazione e sviluppo dei membri ecc.)

- Esistono servizi di assistenza tecnica ai produttori, vengono forniti gratuitamente alcuni tipi di sementi, viene tenuto un vivaio per la vendita – a prezzi molto contenuti - di alberi ai contadini che consentono loro la produzione
- Numerose scuole sono state edificate attraverso il progetto

Impatto indiretto – contesto produttivo

- Condizioni di lavoro (generale rispetto delle norme internazionali sul lavoro)
- Sostenibilità ambientale: esiste un sistema di gestione dei rifiuti (organici: come concimi; non organici: utilizzati insieme al cemento per le costruzioni), viene incoraggiata la produzione biologica (43 famiglie fanno produzione biologica e altre 117 sono in fase di conversione)
- Rispetto della cultura locale (si utilizza prevalentemente materia prima locale)

Impatto indiretto – contesto commerciale e distributivo

- Trasparenza (verbali delle riunioni disponibili a tutti; la determinazione dei salari e dei prezzi pagati ai coltivatori viene decisa in modo collegiale e alla presenza di rappresentanti dei contadini)
- Prezzo equo: unico neo: manca il pre-finanziamento, in quanto l'organizzazione non lo riceve da alcun importatore
- Sostenibilità finanziaria: E' finanziariamente sostenibile; Il valore delle vendite è pari a 274.867 dollari (nel 2004); CTM contribuisce per oltre l'83%.

Impatto indiretto – Rafforzamento della partnership

- Continuità e stabilità della relazione commerciale: le relazioni con gli importatori sono stabili e costanti nel tempo e in alcuni casi (CTM) incrementati (da 5 a 10 ordini annuali negli ultimi 4 anni)
- Progetti di sviluppo svolti dai partner commerciali: 2 macchine imbustatrici fornite tra il 1995 e il 200 da CTM, prestite per acquisto di macchine per macinazione da parte dell'Italia e per spese di certificazione biologica da parte del Giappone
- Prefinanziamento: NO

Conclusioni – impatto diretto

- L'affiliazione al CEES sembra avere impatto positivo su diverse variabili di benessere economico e sociale; migliore qualità della vita e soddisfazione.
- I risultati più robusti appaiono l'impatto sulla soddisfazione della qualità della vita e sulla qualità nutrizionale

Conclusioni – impatto indiretto

- Democrazia interna elevata e attenta tutela ambientale; rispetto delle condizioni di lavoro e della cultura locale
- Molto importante in quest'ottica è il tentativo di spostare l'intero processo produttivo in loco, in modo da generare il maggiore valore aggiunto nel paese produttore