



Fair
www.faircoop.it



Campagna Riforma Banca Mondiale
www.crbm.org



Centro Internazionale Crocevia
www.croceviaterra.it

Doha è morto, viva Doha! Quali alternative alla dittatura del carrello

“La maggioranza dei Paesi membri del WTO sono paesi in via di sviluppo. Poniamo le loro necessità e i loro interessi al centro del programma di lavoro adottato in questa Dichiarazione”.

WTO, Paragrafo 2 della Dichiarazione Ministeriale di Doha, 14 novembre 2001

Quanto pesa il mio carrello...

I prezzi che noi paghiamo per le cose che mangiamo, per i servizi essenziali, per quello che ci mettiamo addosso, sono sempre più imprevedibili. Lo si è visto negli scorsi anni: nel biennio 2006 e 2007 i prezzi di alcuni prodotti alimentari di base sono aumentati e nel 2008, si prevede, esploderanno¹. Dall'altra parte abbiamo prodotti a basso costo, ma che accompagnano una presunta convenienza ad una qualità sempre più scadente.. Tutti ci avevano spiegato che la globalizzazione ci avrebbe portato “sviluppo” cioè opportunità, risorse, benessere. Che l'OMC (l'Organizzazione Mondiale del Commercio, più conosciuta come WTO), ad esempio, sarebbe riuscita ad accelerare talmente tanto gli scambi che avremmo potuto mangiare una rapa indiana o un fungo cinese proprio con la stessa facilità con la quale ordiniamo sotto casa una pizza napoletana, magari a un pizzaiolo maghrebino. Che grazie agli accordi bilaterali tra Paesi, o tra gruppi di Paesi, anche i produttori e i consumatori delle aree più marginali, nel mare ampio del mercato, avrebbero trovato per se' sempre maggiori opportunità e benessere. E che, in fine, il mercato da solo sarebbe riuscito a regolare conflitti e tensioni generate dalla ingiusta ripartizione della ricchezza, dentro i paesi e tra i paesi.

Questo è quello che ci avevano detto, ma evidentemente qualcosa non tornava, qualcuno stava barando e a spese dei consumatori e dei produttori. Infatti, dietro alle retoriche parole del benessere per tutti, si è sviluppato un sistema di scambi internazionali che ha diversi perdenti e pochi vincitori. Che vede un'alta variabilità dei prezzi delle materie prime, troppo dipendenti dagli indici di borsa, l'assenza di un governo della domanda e dell'offerta, che troppo spesso spinge i prezzi pagati al produttore sotto i costi di produzione. Dall'altra parte assumono sempre più potere le centrali di acquisto, con la necessità di ottimizzare riducendo i costi, e comprimendo al ribasso i prezzi al produttore. L'altro soggetto perdente è il consumatore, che vede i prezzi di alcuni prodotti di base lievitare, mentre si trova a dover pagare meno altri prodotti che, apparentemente convenienti, nascondono bassissima qualità, sfruttamento del lavoro e perdita di biodiversità.

Se vogliamo quindi che gli accordi commerciali tra Paesi non diventino più importanti delle persone e dei loro bisogni essenziali, territori, decisioni, ambizioni, se vogliamo evitare di trovarsi di fronte ad un nuovo darwinismo sociale, con pochi, forti e vincenti, e molti, indeboliti e perdenti, è il momento di fare qualcosa adesso. Il ciclo dei negoziati commerciali che è stato rilanciato dalla WTO a Doha all'indomani dell'attentato alle Torri Gemelle, ha fallito nel suo obiettivo dichiarato di mettere al centro dei propri lavori gli interessi dei paesi più poveri, ma anche la sua mission che, secondo i suoi fondatori tra i quali l'allora presidente progressista degli USA Bill Clinton, doveva essere quella di *“portare maggiore prosperità, accrescere i livelli d'impiego, ridurre l'ineguaglianza e promuovere lo sviluppo sostenibile a livello globale attraverso un tasso crescente di libero mercato”*.

¹ ISTAT, comunicati sui consumi delle famiglie (cfr)

Di nuovo tra i grattacieli Doha

L'Assemblea Generale delle Nazioni Unite ha stabilito che sempre a Doha, dal 29 novembre al 2 dicembre del 2008 si celebrerà la Conferenza Internazionale sulla Finanza per lo Sviluppo, nel quale tutti i Paesi verificheranno l'efficacia dei propri aiuti internazionali. Se la WTO di Doha, dunque è morta, forse il nuovo vertice che si terrà tra le stesse dune del Qatar potrebbe offrire



l'occasione per provare a invertire la rotta del processo di globalizzazione e cambiare i destinatari abituali degli aiuti in generale, e in particolare di quelli al commercio.

Gli aiuti non possono fare miracoli, sostituendosi all'iniziativa politica locale, nazionale e internazionale: stiamo parlando di 3 centesimi di dollaro al giorno per ciascuno dei 3 miliardi di poveri del pianeta. Ma si potrebbe usarli molto meglio, tenendo conto di sensibilità ed efficacia di esperienze dal basso come il consumo critico, il commercio equo e solidale, le filiere corte, il biologico, i gruppi d'acquisto, la sovranità alimentare, i farmer markets, i mercati rionali, la finanza etica, il microcredito. L'Italia potrebbe

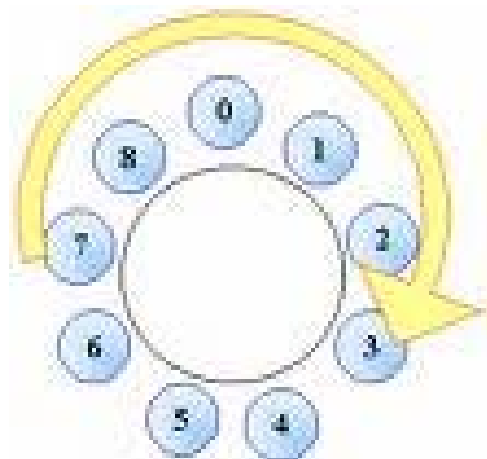
giocare un ruolo importante in questa direzione. Grazie all'impegno italiano, infatti, si è riusciti di recente a inserire nei terribili Accordi APE (**Accordi di Partenariato Economico**) un articolo che prevede una valutazione del loro impatto in corso d'opera, partecipata, che coinvolga, tra l'altro, i piccoli produttori agricoli e le loro organizzazioni. E se provassimo a giocare in attacco anche in questa partita, chiedendo una revisione strutturale di aiuti che, nei fatti, non funzionano, o almeno non per coloro per i quali sono stati immaginati?

La prova del nove

Quando eravamo piccoli, per controllare se avevamo fatto bene una divisione ci toccava fare la prova del nove. Eccoli, allora, i nove punti che non tornano:

1. L'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) ha fallito nella sua missione di garantire pace e benessere diffuso con il ciclo di negoziati rilanciato all'indomani dell'attentato alle Torri Gemelle. Il suo stallo è sotto gli occhi di tutti, visto che i negoziati non vanno avanti, e l'isolamento commerciale di alcuni Paesi è evidente;
2. Gli accordi commerciali "faccia a faccia", o bilaterali, tra blocchi di Paesi, come il NAFTA, l'ALCA, il CAFTA e da ultimi gli EPA, negoziati tra Europa e le sue ex colonie di Africa, Caraibi e Pacifico, sono fortemente contestati dalle popolazioni locali e anche da alcuni loro Governi, perché portano opportunità solo nelle tasche delle élite locali e delle imprese multinazionali
3. La povertà nel mondo non diminuisce: alcune aree del Pianeta stanno meglio, come l'Asia, e nemmeno tutta, e l'Africa, ad esempio, continua a soffrire per conflitti molto spesso determinati da grandi conflitti commerciali intorno a terra, acqua, energia, materie prime;
4. Gli aiuti internazionali, e in particolare gli aiuti al commercio, (o *Aid for Trade*) non sono riusciti fino ad oggi ad aiutare i piccoli produttori ad uscire dalla trappola della monocultura e del contoterzismo (*contract farming*, contratti di filiera), e non sono riusciti ad impedire che parte del cosiddetto sviluppo industriale e commerciale si traducesse nell'occupazione di una massa di operai poco specializzati e molto ricattati, nelle maquiladoras o nei capannoni dei subappalti;
5. Il mercato mondiale è tutt'altro che libero. Infatti è concentrato nelle mani di pochi gruppi che controllano e guadagnano su ogni passaggio che porta un prodotto dal campo, o dalla fabbrica, fino a casa nostra. Questo, però, non si traduce in efficienza ma in veri e propri cartelli: essi assorbono risorse lungo tutta la filiera, facendone pagare i costi ai produttori, ai lavoratori, ai Governi che li sostengono con copiosi interventi pubblici, a quelli che perdono preziosi soldi del bilancio statale con l'abbattimento di dazi e tariffe, e ai cittadini che guadagnano sempre meno e perdono sempre più in qualità e sicurezza dei prodotti e in biodiversità;

6. I Governi dei Paesi più poveri non riescono a produrre politiche pubbliche adeguate a sostenere le proprie imprese nel confronto con il mercato globale così strutturato, sia per problemi di budget, sia di corruzione, sia di difficoltà di inserimento in negoziati sempre più complessi, chiusi, tecnicissimi. Per questo i produttori dei Paesi più deboli si trovano da soli a dover competere non solo con imprese ben strutturate e finanziate, ma anche con regole internazionali cui i propri Governi non riescono a confrontarsi, quindi con legislazioni locali spesso insufficienti, se non dannose.
7. I prezzi al consumo non esprimono affatto il valore intrinseco e reale del prodotto e non comunicano con trasparenza cosa si paga e quanto, chi guadagna e chi perde, Soprattutto nessuno ci racconta la vera ragione delle politiche di acquisto dei grandi gruppi distributivi che spingono i costi dei prodotti di vasto consumo sempre più in basso per cui una t-shirt



prodotta in Honduras ha ridotto il suo costo del 23% nel periodo 2000-2002, mentre in Cina il costo medio dei vestiti prodotti per l'esportazione è sceso del 30% tra il 1997 e il 2002. La riduzione dei costi ai produttori si trasforma spesso in riduzione di prezzi ai consumatori, i quali possono parzialmente beneficiare dei risparmi generati dai grandi compratori. Ma chi le paga le esternalità negative prodotte? Su chi ricade la riduzione dei costi ad ogni costo, l'assenza di misure di sicurezza e precauzione ambientale, l'utilizzo di materie prime sempre più scadenti, a volte nocive? I prezzi dei prodotti alimentari, invece, esplodono. Sappiamo che, al di là della

crisi dei trasporti, del prezzo del petrolio che è alle stelle, c'è stata la trasformazione dei cereali da prodotto agricolo a prodotto finanziario permettendo così – anche in questo settore così fondamentale per la sicurezza alimentare del pianeta – alla speculazione finanziaria di fissare i valori di scambio. Le merci, però continuano a rimbalzare da una parte all'altra del pianeta, inseguendo quei fornitori capaci di produrre praticamente a costo zero, a spese dei lavoratori e dell'ambiente;

8. Esistono però delle alternative possibili a questi monopoli, che sono nate dalle comunità e dalle persone più in difficoltà e da quelle più responsabili. Sono nuovi legami di solidarietà, territoriale e internazionale, che si fondano sulla sostenibilità e sull'efficace uso delle risorse
9. La politica, però, a livello internazionale, che non è ancora riuscita (o non ha voluto) imparare alcune lezioni che arrivano da queste pratiche quotidiane e di produzione alternativa, fatica e resiste a tradurle in indirizzi legislativi e progettuali.

La WTO e il gioco dei veto incrociati

“Il Doha Round si trova tra la terapia intensiva e l'obitorio”. Con queste parole, il ministro del commercio indiano, Kamal Nath, descriveva lo stato dei negoziati all'interno della OMC all'indomani della “pausa di riflessione” annunciata da Pascal Lamy dopo il General Council del luglio 2006. Da allora la nave dello sviluppo salpata a Doha nel 2001 non ha più ripreso il largo. Veti incrociati tra vecchie (Usa e Ue) e nuove (India, Brasile) potenze, con la Cina che pare non aver bisogno del Doha Round per consolidarsi come attore globale, hanno bloccato qualsiasi avanzamento dell'agenda negoziale. L'agricoltura non è solo il paradigma del fallimento delle politiche di libero scambio, ma rappresenta pure la causa del blocco negoziale. Finalmente potremmo dire anche i governi del Sud alzano la testa – sotto la pressione delle organizzazioni sociali - e riescono a puntare i piedi contro: la liberalizzazione del commercio agricolo.

Il beneficio derivante da un ipotetico o effettivo abbassamento delle tariffe agricole, a cui dovrebbe affiancarsi ovviamente una riforma delle politiche dei sussidi, non porterebbe certo alcun vantaggio al piccolo produttore che non è in grado di esportare la propria produzione e per farlo deve inserirsi nella catena globale del commercio delle materie prime dove non esiste alcun libero mercato e poche grandi imprese decidono tutto: cosa produrre, come produrlo e quanto deve costare. La liberalizzazione commerciale è funzionale al modello di sviluppo industriale del settore agricolo, ma potremmo portare anche l'esempio del tessile e dell'abbigliamento, ormai globalizzato.

Le grandi imprese si integrano in modo verticale e orizzontale, controllando la filiera di produzione nei settori a maggior valore aggiunto, trasformazione e distribuzione, mentre “disintegrano” la catena di approvvigionamento di materie prime agricole, diminuendo il potere di contrattazione dei produttori, che non hanno alcun potere nella definizione né dei costi di produzione né dei prezzi, necessitano di capitali per far fronte alle quantità e agli standard di produzione richiesti e non hanno la possibilità di affacciarsi direttamente al mercato internazionale dovendo dipendere dagli intermediari. L’obiettivo delle grandi imprese del settore agroalimentare non è solo quello di conquistare nuove quote di mercato, bensì di aggiudicarsi una percentuale maggiore della quota di valore di ciò che viene venduto. Di fronte ad una domanda di beni e servizi a livello globale che cresce lentamente, il loro obiettivo è quello di focalizzarsi sulla ricerca di rendite oligopolistiche attraverso il controllo del settore della distribuzione e il marketing.

La concentrazione del mercato

Non vi è alcun libero mercato in un regime di scambio caratterizzato dalla cosiddetta “Concentrazione del potere di mercato” (*Concentrated Market Power*). Sono le grandi imprese che detengono questo potere a forgiare il sistema di regole del commercio e degli investimenti. Di che si tratta? Esso è definito come il potere di decidere il prezzo di acquisto (del produttore, del consumatore), ridurre la concorrenza e fissare gli standard di produzione. Chi detiene questo potere? Tradizionalmente nel mercato internazionale delle materie prime agricole erano le imprese di commercializzazione e trasformazione a detenere questo enorme potere di mercato.

La Cargill, ad esempio, esporta il 42% del grano che lascia le coste statunitensi (gli Stati Uniti controllano i due terzi del mercato mondiale). Inoltre è tra le prime tre imprese produttrici di carne bovina ed ha un importante ruolo anche nella produzione di pollame. È forte nel settore dei servizi di trasporto e di imballaggio. Le sue vendite superano i 70 miliardi di dollari, con un incremento dal 2001 al 2005 di circa 23 miliardi di dollari. Ma la Cargill non è soltanto produzione e trasformazione delle materie prime, ma è anche tutta quella gamma di servizi funzionali a tali attività: banche, finanziarie, investimenti, assicurazioni, trasporti etc. Un altro esempio di potere di mercato ci è fornito dalle imprese che forniscono gli inputs di produzione.

Ad esempio, Monsanto è prima in classifica tra le imprese produttrici di sementi (le prime



dieci in classifica controllano oltre 50% del mercato mondiale), controllando il 41% del mercato mondiale di sementi di mais e il 25% di quello di soia, realizzando vendite in oltre 150 Paesi. Ma il principale attore che concentra nell’attuale mercato dell’agroalimentare la maggiore quota di potere di mercato sono i grandi distributori, vale a dire i supermercati (GDO). L’emergere di questi attori ha profondamente modificato le relazioni di potere nel sistema agroalimentare, creando nuove sfide e spostando gli equilibri di mercato. Da questo punto di vista Wal

Mart è un esempio emblematico. Essa realizza un volume di vendite cinque volte più grande della Cargill (nel 2005 321,547 miliardi di dollari). Il suo potere si è consolidato nell’arco di un decennio arrivando nel 2004 a controllare il 6,1% del mercato mondiale della vendita all’ingrosso. La sua rivale sull’altra sponda dell’atlantico, la francese Carrefour, ne controlla il 2,3%. Esse si aggiudicano la maggiore quota di vendite di grandi imprese di trasformazione. Ad esempio sempre Wal Mart controlla il 21% delle vendite di Revlon, il 17% di quelle della Procter and Gamble, il 13% della Kellogg, il 12% della Kraft, il 28% della Dial Corp e così via. Insomma se vuoi vendere devi inserirti in questi canali di distribuzione, dove poche grandi imprese controllano il mercato. A monte e valle della catena di produzione, vale dire i produttori ed i consumatori, il potere è talmente diluito che non hanno la possibilità da un lato di ottenere una giusta remunerazione dei propri prodotti e dall’altro un prezzo di acquisto che rifletta in modo trasparente un’equa distribuzione della ricchezza prodotta.

Questo sistema di produzione e commercializzazione ha bisogno di regole che permettano di ridurre i costi di investimenti e di scambio. Non è un caso che a livello globale, 2/3 dei flussi commerciali avvenga tra filiali di stesse imprese che hanno globalizzato la loro produzione. Ma la liberalizzazione del commercio non rappresenta affatto un'opportunità per milioni di piccoli produttori, che non hanno alcun poter in un mercato così concentrato. Il fatto che i negoziati del Doha Round si siano fermati attorno alla questione dell'accesso al mercato, dimenticando gli obiettivi di sostegno al commercio dei Paesi poveri, è la dimostrazione più evidente di quale sistema guida la definizione di regole globali per il commercio mondiale.

Lievitano le materie prime agricole

Il mercato cosiddetto "libero" sta dando più di un segnale di scricchiolamento. Food Outlook, il rapporto della FAO che monitora i prezzi alimentari, nel novembre scorso ha rilevato che il loro rialzo, allo stato attuale dei mercati agricoli, interessa non solo alcune limitate derrate, ma coinvolge quasi tutti i principali prodotti alimentari. In un anno i prezzi delle materie prime agricole hanno subito un balzo del 37%, spinti in alto soprattutto da cereali e latticini, e con la sola eccezione dello zucchero. I prezzi alti delle produzioni alimentari, inoltre continueranno a caratterizzare l'intera catena dell'approvvigionamento, contribuendo all'innalzamento dei prezzi al dettaglio di alimenti di base come pane e pasta, carne e latte. Secondo l'analisi della FAO, raramente il mondo ha provato *"una tale preoccupazione generalizzata per l'inflazione dei prezzi alimentari, un timore che alimenta il dibattito sull'andamento futuro dei prezzi delle derrate, sia nei paesi importatori che in quelli esportatori, siano essi ricchi o poveri"*.

Uno dei fattori di aumento sta, senza dubbio, nell'aumento del costo dei carburanti, che insieme alla non sempre scontata capacità di spedizione, la congestione del traffico portuale e l'allungamento delle vie commerciali hanno causato forti ripercussioni sui costi di spedizione, rendendo le tariffe di trasporto un fattore più determinante per i mercati di quanto non sia stato in passato. Sempre secondo la Fao i prezzi record delle spedizioni non solo hanno fatto salire il costo dei trasporti, ma hanno anche cambiato le rotte geografiche del commercio, con molti paesi che adesso ricorrono per le proprie importazioni a fornitori più vicini al fine di risparmiare sui costi di trasporto. Il fatto che il dollaro abbia perso terreno nei confronti di tutte le principali valute ha attutito il reale impatto dell'aumento dei prezzi mondiali nelle economie esterne all'area dollaro. Tuttavia, tutti quei paesi le cui valute non si sono rafforzate subiranno per intero gli effetti dell'aumento dei prezzi dei prodotti in dollari.



Una pacchia per i produttori?

Con questi prezzi in continuo rialzo gli agricoltori, che tuttora in tutto il mondo rappresentano la componente largamente maggioritaria della forza lavoro, continuano anche a rappresentare la maggior parte delle persone che nel pianeta hanno fame. Non è difficile capire perché se anche in Italia, come hanno avuto modo di denunciare le organizzazioni agricole nazionali "Un kg di carote pagate al nostro agricoltore 9 centesimi, arriva sul banco del mercato o del supermercato ad 1 euro" "...un litro di latte pagato alla stalla al massimo 32 centesimi viene venduto al supermercato almeno ad 1,42€.". Secondo l'Osservatorio sui Prezzi dei Prodotti Agroalimentari (OPPA), realizzato dall'Assessorato alle Politiche Agro-alimentari della Provincia di Forlì-Cesena, in collaborazione con la Camera di Commercio di Forlì-Cesena ed in accordo con le Associazione dei Produttori, la pera Abate, prodotta per lo più localmente, viene pagata al mercato 1,89 euro al chilo sfusa, mentre ai produttori vanno 0,7 euro al chilo. Se è biologico un cavolfiore arriva a costare 4 euro al chilo, ma il produttore ne riceve 0,3 €.

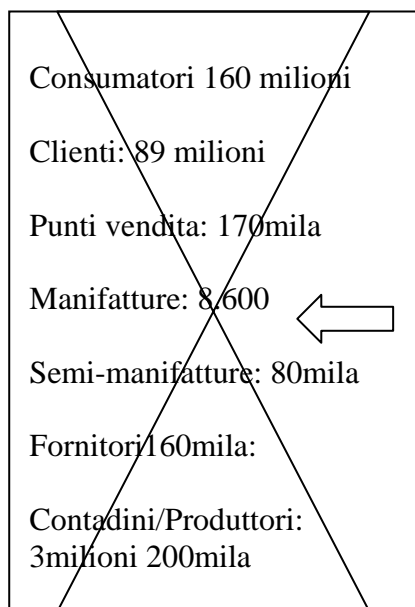
Il rapporto SOFA 2005 della stessa FAO, cerca di esaminare il rapporto che c'è tra commercio agricolo e povertà e cerca di rispondere alla domanda: il commercio può essere al servizio dei poveri? Secondo SOFA 2005 la risposta è sì, ma la liberalizzazione da sola non è sufficiente. Sono necessari investimenti e politiche che mettano i poveri nelle condizioni di trarre vantaggio dalle opportunità del commercio e proteggano i settori più vulnerabili dagli shock derivanti dai mercati.

Il rapporto della FAO indica che chi guadagnerà maggiormente da una liberalizzazione del commercio agricolo saranno i paesi industrializzati, perché il loro settore agricolo è quello che a causa delle politiche oggi in vigore subisce le maggiori distorsioni. “Sono i consumatori dei mercati attualmente protetti ed i produttori dei paesi che godono di scarsi sussidi interni quelli che tendenzialmente avranno più da guadagnare”, si spiega nel rapporto. Ma in Italia questo comincia addirittura a non essere più tanto vero. Quasi sette italiani su dieci, infatti, lo scorso anno hanno fatto acquisti direttamente nelle imprese agricole giudicandoli in maggioranza convenienti con un aumento a 2,4 miliardi di euro del valore degli acquisti di vini, ortofrutta, olio, formaggi e altre specialità. Sono dati dell'Osservatorio nazionale sulla spesa in campagna promosso dalla stessa Coldiretti e da Agri 2000, dopo che l'Antitrust ha verificato un aumento del 300 per cento nei prezzi dalla produzione al consumo, dovuti alle eccessive intermediazioni.

La dittatura dei supermercati.

“La grande distribuzione controlla già quasi il 60% del mercato alimentare e degli altri beni di largo consumo, con punte in alcune regioni del nord dell'80%. Negli ultimi 10 anni, nel commercio al dettaglio gli addetti sono diminuiti di 235 mila unità e i negozi di alimentari sono 140 mila in meno”. L'allarme non arriva da un pericoloso protezionista, ma da Marco Venturi presidente nazionale di Confesercenti, che, dati alla mano, fornisce un identikit preciso di chi ci guadagna lungo la filiera. I meccanismi vincenti hanno diversi nomi: esternalizzazione, integrazione sul sistema degli acquisti, pratiche insomma legate alla necessità di ottimizzare costi e logistica, lungamente praticate nell'agrobusiness. Il meccanismo delle economie di scala porta ad accentrare in una struttura unica o consociata tutti i passaggi della filiera, cosicché a trattare con il singolo produttore è come se ci andasse l'intera struttura: dai camion che ritirano i prodotti alle piattaforme di commercializzazione che li raggruppano, alle navi (o gli aerei) che li trasportano fino al singolo scaffale di vendita.

Il prezzo è come fosse un pacchetto chiuso, prendere o lasciare, senza alcuna possibilità per il singolo o per i gruppi di produttori di spuntare un prezzo migliore da un'altra parte, se non trovando canali alternativi di acquisto o di distribuzione. E' chiaro che se, come spiegava Venturi, i grandi aprono e i piccoli chiudono, per i produttori non ci sarà alcuna alternativa: accettare il prezzo proposto. Un prezzo che, nel caso delle materie prime coloniali come il tè, il caffè o il cotone, ha una definizione di borsa, finanziaria, del tutto slegata dalla produzione e da chi la fa, ma sempre più ancorata a chi controlla i futuri contratti e su questo scommette e si garantisce profitti innalzando (come è successo con i cereali⁹ o facendo crollare a proprio piacimento gli andamenti di borsa.



Il “collo di bottiglia della distribuzione in Europa

Il “contract farming”, come si chiama questo meccanismo in ambito agricolo, o negli altri casi le cosiddette “politiche d'acquisto”, è sempre più diffuso. Negli stessi Stati Uniti, ad esempio, la percentuale di produzione agricola “sotto contratto” è cresciuta dal 12% registrato nel 1969 al 39% del 2003 (MacDonald and Korb). Ma questi tipi di contratti, sempre più spesso, non danno alcuna certezza di vendita al produttore, Nel momento stesso in cui, alla cassa, lo scanner legge il codice a barre del prodotto che noi acquistiamo, il supermercato aggiorna

le sue giacenze e il reparto acquisti sa se nel pomeriggio deve partire un camion, oppure se deve essere inviata, ad esempio, in Kenya un'email con un ordine di frutta, o magari di fiori. Ordine che, magari, può invece non arrivare, spingendo il fornitore a precarizzare ancor di più i posti di lavoro dei suoi braccianti, legati alle flessioni, anche improvvise, delle richieste. E se i produttori sono tanti, anche in Europa, la trasformazione e la distribuzione sono sempre più concentrate.

Fonte: Grievink (2003)



Lo Stivale delle meraviglie

Il fatturato della Grande distribuzione organizzata (GDO) ha registrato nel 2006 una crescita superiore di un punto percentuale rispetto a quella registrata nel 2005 (+3,2% di media nel 2006 a fronte del +2,3% del 2005). E pure in una fase di contrazione dei consumi, l'incremento del fatturato registrato nella Grande Distribuzione tra settembre ed ottobre scorsi (che registra un altro bel +2,9% rispetto allo scorso anno) deriva essenzialmente da un aumento del costo della spesa: +1,7% a fronte di una media del primo semestre dell'1,4%. E' quanto mostra Vendite Flash, il bollettino del Centro Studi di Unioncamere dedicato al monitoraggio bimestrale del giro d'affari della Grande distribuzione organizzata di tutta Italia.

L'aumento dei prezzi è particolare accentuato nelle regioni del Nord-Ovest (+2,0%), che peraltro mostrano una vera e propria frenata nei volumi delle vendite (-0,7%). Anche nel Mezzogiorno l'aumento del costo della spesa è superiore alla media nazionale (+1,8%). Meno pesanti i rialzi nei prezzi del Nord-Est (+1,1%) e nel Centro (+1,3%). La novità, arma letale dei supermercati, tutti luci e musicchette, si rivela a doppio taglio: la rete di vendita che risale alla "prima ora" della GDO continua a perdere terreno, mostrando una contrazione dei volumi del 3.7% su base tendenziale, in linea con i risultati della prima parte dell'anno. I punti vendita di nuova apertura continuano invece a crescere a ritmi vicini al 5%, anche se mostrano una prima timida attenuazione a livello nazionale.

E alla faccia del libero mercato la GDO in Italia è gestita al 55% da 5 grandi protagonisti: saldamente al primo posto la Coop (17%), cui seguono Carrefour (11%), Conad (10%), Rinascente-Auchan (9%) e infine Esselunga (6%), che condivide con Coop la particolarità di essere ancora in mani italiane. Coop, poi, fa della propria responsabilità d'impresa un impegno importante e su questo tema è un passo avanti a tutti i suoi concorrenti. Dal 1998 Coop ha adottato lo Standard di qualità sociale SA8000, ritenendolo "l'unico che, a livello internazionale, risulta applicabile e valido per tutti i settori ed è certificabile da un soggetto esterno". Complessivamente i fornitori attivi in Coop sono 11.385, di cui circa il 30% è rappresentato da grandi aziende con prodotti in assortimento a livello nazionale, mentre il 70% è costituito da aziende di medie e piccole dimensioni. Attualmente quelli coinvolti nella certificazione SA8000 sono 727, di cui 393 di prodotto a marchio e 334 quelli non a marchio. A questi si aggiungono i 7 fornitori certificati SA8000 da parte di Coop Centro Italia, cooperativa direttamente certificata per i suoi 54 punti vendita. Ancor più. Di audit, però, cioè di visite dirette in azienda, ne ha promosse appena 122, di cui 87 in Italia, 4 in Europa e 31 in Paesi.

L'impatto nel Sud del mondo

I responsabili acquisti in giro per il mondo per i grandi gruppi sono in una competizione tra loro sempre più feroce. E naturalmente le loro pratiche influenzano direttamente la qualità della vita di molte persone già in difficoltà. Milioni di persone nei Paesi più poveri dipendono da loro per la sopravvivenza. Così come l'enorme maggioranza dei piccoli agricoltori europei. Alcune compagnie riconoscono di avere una responsabilità in questo senso. Molte altre, però, non ne vogliono sapere. Succede così che cambino spesso i fornitori. Anche se i cittadini sono sempre più preoccupati del trattamento che ricevono i lavoratori nel Sud del mondo, tanto che il commercio equo e solidale è cresciuto, negli ultimi anni, del 40% in Inghilterra e del 20% in altri 18 Paesi europei, Italia compresa, la maggior parte dei "grandi" non sembra preoccupata



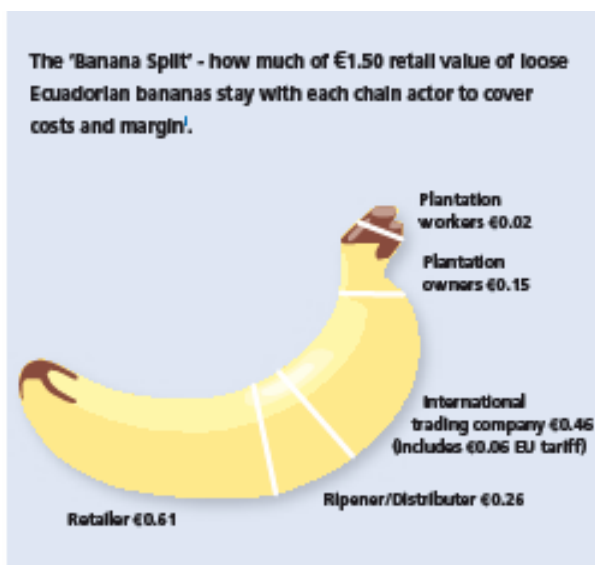
della propria reputazione. Tanto che Phil Knight, amministratore delegato della Nike, ha ammesso di recente con una certa nonchalance che “I prodotti della Nike sono diventati sinonimi di lavoro schiavo, stipendi bassi, turni forzati e abusi arbitrari”.

. La produzione del pomodoro in Senegal, ad esempio, garantiva un buon tenore di vita ai piccoli contadini. Dopo la liberalizzazione, però, i loro guadagni si sono dimezzati e la produzione è crollata dalle 73mila tonnellate del 1990 alle 20mila del 1997. In Kenya sia la coltivazione che la trasformazione del cotone, si sono ridotte da 70mila balle l'anno della metà degli anni Ottanta alle 20mila della metà degli anni Novanta, e gli occupati del settore sono rimasti in 85mila da 120mila che erano. In Ghana le importazioni di riso sono arrivate a 314,626 tonnellate l'anno: si perché quello che non si produce più lascia a secco i mercati interni, e per mangiare non resta che comprare cibo importato, spesso di pessima qualità.

Sulle tracce dell'export globale

Le filiere d'esportazione dai volumi più consistenti, e anche più studiate, sono quelle della frutta tropicale, come le banane, del tessile e delle materie prime coloniali, come il caffè. Molti Paesi produttori dipendono fortemente dalla produzione di banane per l'esportazione che per l'80% crescono in grandi piantagioni intensive in America latina, Africa Occidentale e Filippine. Meno del 10% della produzione che va nel mercato internazionale è nelle mani di piccoli produttori e raccolta a mano. E' un po' la filiera-paradigma della situazione internazionale: 5 compagnie controllano l'86% del mercato globale, alcune compagnie sono integrate verticalmente e, per questo, per molti produttori i supermercati sono diventati l'unico punto vendita disponibile.

Se si passa, poi, al cotone e al tessile, la filiera diventa complicatissima da seguire. In realtà essa garantisce occupazione a migliaia di contadini in Africa, strozzati, però, dalla sovrapproduzione,



dai sussidi all'esportazione dei Paesi più ricchi e dal dumping, che stracciano i prezzi della fibra. L'esportazione di abbigliamento, però, rappresenta più del 50% del valore delle esportazioni di Paesi come la Cambogia, il Bangladesh, la Repubblica Dominicana e lo Sri Lanka. Globalmente nel 2000 sono stati spesi ben 800 milioni di euro in vestiti, dei quali circa un terzo solo nell'Europa dell'Ovest. E gli agenti giocano un ruolo chiave nel piazzare questa o quella fabbrica, alla ricerca del prezzo migliore, mentre sia gli operai dell'Asia, che i produttori della fibra di cotone in Africa, lottano per la sopravvivenza.

Se pensiamo al caffè, poi, esso viene prodotto in più di 70 Paesi tropicali, e dà lavoro a circa 25 milioni di piccoli produttori che non hanno poi grandi alternative commerciali. Nel 2000, infatti, le 10 principali aziende di tostatura e trasformazione

processavano ben il 63% di tutto il caffè prodotto nel mondo. Se negli ultimi anni abbiamo assistito ad una lieve ripresa, soprattutto per le migliori qualità e miscele, il prezzo del caffè per 30 anni non ha fatto che scendere. Ed è chiaro che i trasformatori godevano di un'ampia possibilità di fornitura. Cina, India, Kenya e Sri Lanka, poi, sono i maggiori produttori di tè, fornendone ciascuno il 10% di quanto gira per il mondo. In India il settore è il secondo “datore di lavoro” nazionale con più di 1,2 milioni di occupati stabili. La domanda di tè, però, cresce dell'1% l'anno mentre la sua produzione del 2%, e se ne avvantaggiano 7 compagnie che controllano, a livello globale l'85% del mercato con un'integrazione verticale che le porta a possedere proprie fattorie e piantagioni, che hanno consentito di abbassare drasticamente il prezzo al produttore.

Il paradosso degli aiuti

Insomma la liberalizzazione dei mercati e l'imporre di questa nuova organizzazione internazionale della domanda e dell'offerta è costata, ad esempio, all'Africa subsahariana circa 272 miliardi di dollari negli ultimi 20 anni. Il punto è che quello che non hanno più incassato con le tariffe doganali, le quote o i prezzi regolati dalle agenzie nazionali degli acquisti, (agenzie nazionali dell'ammasso) non gli è mai tornato in tasca completamente, né con i copiosi aiuti, né con i prestiti, né con la remissione del debito. Per di più, se gli Aiuti al commercio ricalcheranno lo schema che hanno utilizzato in gran misura gli Aiuti allo sviluppo nel loro complesso, buona parte di essi si presenteranno con la formula dell'Aiuto legato: ti diamo questi soldi (pochi) se accetti di gestirli insieme alla nostra impresa X, o di fornirti o di diventare fornitore dell'impresa Y, naturalmente tutte battenti bandiera del Paese donatore. E così, dicevano i nostri vecchi, i soldi entrano nelle tasche dalle quali sono usciti facendo un giro cortissimo. Il 25-26 aprile 2001, durante l'Annual High Level Meeting del Development Assistance Committee (OCSE), fu adottata la Raccomandazione per la diminuzione **degli aiuti legati** ai Paesi meno avanzati. Nel 2002, anno della sua entrata in vigore, la percentuale di aiuto legato era per l'Italia al 93%.

E gli esempi di Aid for Trade messi in campo in Botswana, Lesotho, Namibia e Swaziland (BLNS) non ci sono di consolazione. Quando il Sudafrica ha firmato un accordo di libero scambio con



l'Unione Europea - il Trade and Development Cooperation Agreement (TDCA) – siccome questi Paesi erano membri della stessa regione di libera dogana (la SACU), si sono subito dovuto confrontare con un aumento delle importazioni dall'Europa e un crollo delle entrate pubbliche da dazi e tariffe. L'Europa, a questo punto, ha disegnato un complesso pacchetto di aiuti, e in particolare di aiuti al commercio, ma a condizione che tutti i Paesi della SACU accettassero l'accordo di libero scambio che l'UE aveva in

corso con il Sudafrica. La Namibia, tra gli altri, ha vibratamente protestato e rifiutato la proposta. L'Europa, dunque, ha ritirato proposta e aiuti, e le 4 regioni BLNS sono rimaste da sole a dover fare i conti con le competitive e aggressive importazioni europee. E questo a fronte, ad esempio, di una perdita di entrate pubbliche che costituivano circa il 60% del bilancio dello Swaziland. Insomma: sarebbero serviti aiuti al commercio in quell'area, per riequilibrare l'emergenza liberalizzazione: forse sì, ma il confronto tra impari porta sempre a esiti incerti. L'Europa, infatti, ha offerto successivamente un sostegno alla crescita commerciale dello Swaziland, accettando un aggiustamento fiscale, ma secondo il calcolo fatto dal Segretariato del Commonwealth, questa riparazione non riporterà, e in 10 anni, che un sesto di quanto perso dal Paese.

La retorica degli aiuti o il nuovo "Aid for trade"

La "retorica sviluppatista" che si è costruita attorno ai negoziati commerciali regionali e multilaterali si è arricchita negli ultimi anni di una nuova componente, vale a dire quella degli aiuti. Se prima l'enfasi era posta sulle politiche, apertura dei mercati e miglioramento dei fondamentali economici, adesso gli stessi esecutori del modello di globalizzazione neoliberista riconoscono che tale automatismo dei benefici può non prodursi a causa di una serie di limiti strutturali (limitate capacità produttive, mancanza di infrastrutture, debole settore privato etc.) dei Paesi poveri e di costi di breve periodo (perdita di gettito fiscale derivante dall'abbassamento di dazi e tariffe, uscita dal mercato di alcune categorie di produttori, aumento dei prezzi di determinate tipologie di beni di consumo, costi di implementazione degli accordi etc.) che l'apertura dei mercati porta con sé. L'assistenza finanziaria in queste due macro dimensioni dovrebbe aiutare condurre i Paesi poveri a beneficiare finalmente dei processi di liberalizzazione commerciale.

Ad Hong Kong, durante l'ultima conferenza ministeriale dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), le vecchie potenze della triade, Usa, Ue e Giappone, sostenute dallo stesso

direttore generale della OMC, Pascal Lamy, hanno tirato fuori dal cappello un nuovo strumento per ribadire la volontà di giungere alla conclusione di un ciclo di negoziati commerciali a sostegno dello “sviluppo” dei Paesi poveri. Si tratta degli aiuti al commercio (Aid for Trade), ovvero nuovi (ipotetici) soldi per l'adozione di vecchie (dal risultato ormai noto) regole di apertura dei mercati. In verità, oramai da diversi anni, i grandi donatori assieme alle Istituzioni finanziarie internazionali (Banca mondiale e Fondo monetario internazionale) e alle banche regionali di sviluppo portano avanti programmi di assistenza al commercio. Lo fanno in diversi settori, dall'assistenza tecnica per condurre i negoziati, al sostegno allo sviluppo del settore privato, dalle infrastrutture ai costi derivanti dall'implementazione di politiche di apertura commerciale. La novità consiste nel legare questi aiuti ai processi negoziali per la liberalizzazione del commercio (sia a livello di OMC che di singole regioni) e nel tentativo di sistematizzare le varie categorie di assistenza al commercio, in quanto ogni Paese definisce in modo diverso cos'è e cosa non è aiuto al commercio, favorendo l'adozione di linee guida che ne garantiscano una maggiore efficacia e una contabilizzazione più chiara.



I volumi degli aiuti

Secondo i dati dell'organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE)² e della OMC, a livello globale gli aiuti al commercio ammontavano nel periodo 2002-2005 a 20,850 miliardi di dollari, vale a dire il 33,6% sul totale dell'assistenza allo sviluppo (62,196 miliardi). Secondo l'Institute for Agricultural and Trade Policy, la cifra è in realtà stimata al ribasso, in quanto si tratta solamente di aiuti e prestiti a tassi di interesse agevolato per i Paesi più poveri. Se si comprendessero anche i prestiti ai Paesi a medio reddito, l'ammontare complessivo sarebbe ancora più rilevante. L'Unione europea, vale a dire la

Commissione ed i singoli Paesi membri, risulta essere il principale donatore a livello globale anche nel settore degli aiuti al commercio. Tra il 2001 ed il 2004, infatti, la Ue ha speso una media di 840 milioni all'anno in programmi di assistenza commercio, mentre i singoli Paesi membri si sono fermati a 300 milioni (nel 2006 lo stanziamento è stato rispettivamente di 960 e 370 milioni di euro). Ad Hong Kong la Ue ha assunto l'impegno a raggiungere nel 2010 una cifra di aiuti al commercio annui pari a due miliardi di dollari, ripartiti equamente tra la Commissione e i Paesi membri. Secondo i dati sopra indicati, appare evidente come l'impegno maggiore gravi sui Paesi membri che dovranno aumentare considerevolmente la percentuale di aiuti destinati all'assistenza al commercio per rispettare gli impegni presi.

Un bilancio degli aiuti

La nuova spinta che la OMC ha impresso al tema del Aid for Trade non può eludere il problema di un bilancio dei programmi di assistenza al commercio sin qui realizzati. Infatti, come tutte le altre tipologie di aiuti, anche gli aiuti al commercio “soffrono” dell'ormai nota mancanza di garanzia che segue alle promesse di stanziamento. È oramai dagli anni Settanta che la comunità internazionale promette di destinare lo 0,7% del proprio Prodotto interno lordo in politiche di aiuto, ma attualmente siamo distanti da tale obiettivo. Ma non si tratta solo di un problema di quantità. Vi è anche il problema della loro efficacia, vale a dire di meccanismi trasparenti di allocazione, progettazione e implementazione, che escludono sistematicamente gli attori locali di sviluppo dei paesi beneficiari, finendo molto spesso per avvantaggiare le imprese dei Paesi donatori (aiuto legato). Inoltre, anche se si verificasse un effettivo aumento, il problema è capire se si tratta di risorse addizionali o semplicemente di fondi distratti da altri canali, come ad esempio quelli destinati alle politiche di aiuto per raggiungere gli obiettivi del millennio e per quale tipo di tipologia di assistenza sarebbero diretti. Il settore di assistenza al commercio a livello globale che riceve più risorse è quello delle infrastrutture (circa il 54% del totale di aiuti al commercio) che hanno

² OCSE sta per organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico ed è un'associazione intergovernativa che raduna 29 paesi che si proclamano ad economia di mercato ed ha sede a Parigi.

l'obiettivo di favorire le esportazioni dei Paesi beneficiari promuovendo un modello di commercio i cui benefici ricadono esclusivamente su ristrette élite nazionali e sulle grandi multinazionali straniere.

Secondo il ROPPA. Confederazione di organizzazioni contadine dell'Africa dell'ovest, il sostegno alla produzione agricola locale dei contadini nelle aree rurali marginali è essenziale per il benessere della maggioranza dei Paesi poveri dove il settore agricolo è la principale fonte di sussistenza per la popolazione. Durante gli anni ottanta e novanta, i programmi di aggiustamento strutturali imposti dalla Banca mondiale e dal Fondo monetario internazionale hanno eliminato il sostegno pubblico alla piccola agricoltura, promuovendo un modello di produzione orientata all'esportazione, che ha determinato una concentrazione della produzione nelle mani di poche grandi aziende dell'agrobusiness, causando la rovina per centinaia di milioni di piccoli contadini. Nonostante ciò, attualmente l'agricoltura locale nei Paesi poveri non riceve adeguato sostegno, rappresentando, ad esempio, per il Regno Unito, una spesa in percentuale di appena l'1,37% sul totale di aiuti allo sviluppo nel periodo 2005-2006 (nel 2003-2004 era il 4,72%).

L'ombra del ricatto

Ritornando al tema dell'efficacia, un esempio lampante dei limiti strutturali dei programmi di assistenza nel passaggio chiave tra lo stanziamento e l'implementazione effettiva dei progetti (oltre naturalmente a chi li decide e a beneficio di chi vanno) è rappresentante dalla politica europea di assistenza nei confronti dei Paesi ACP (Africa-Caraibi e Pacifico). L'aiuto per questi Paesi passa attraverso uno strumento finanziario che si chiama Fondo europeo di sviluppo (FES), finanziato dai Paesi membri e gestito dalla Commissione. La durata del FES è di cinque anni. Ebbene, il sesto FES (relativo al quinquennio 1985-1990) nel 2002 non era ancora stato completamente speso, vale a dire diciassette anni dopo il suo stanziamento. Ancora, l'Ue ha firmato con i Paesi ACP degli accordi di libero scambio (Accordi di Partenariato Economico - APE), affiancando alla loro entrata in vigore quella del decimo fondo europeo di sviluppo (2008-2013) che in realtà secondo i calcoli del European Research Office subirà due anni di ritardi a causa dei tempi più lunghi di ratifica da parte degli stati membri.

E' stato calcolato che i tempi di erogazione per il Botswana, Lesotho e Swaziland dei fondi previsti dal nono FES si attestano tra i 9 e i 17,5 anni, mentre ne occorrono dai 7 ai 14 per la firma dei contratti e l'implementazione delle specifiche attività di progetto. Un tempo assolutamente inadeguato se si tiene conto che entro dieci anni dall'entrata in vigore degli APE, i Paesi ACP dovranno aprire la quasi totalità dei loro mercati ai prodotti ed alla concorrenza europea e sostenerne i costi che il *Commonwealth Secretariat* ha stimato attorno a 9,2 miliardi di euro, di cui il 60% solo nei primi cinque anni. Oltre alla questione quantitativa e qualitativa, relativa cioè all'efficacia, vi è anche da fare una riflessione sulla coerenza di questa tipologia di aiuti. Infatti, l'Ue spende molti soldi per assistere i Paesi del Sud nei negoziati commerciali, ma non si tratta di certo di un investimento senza interessi europei avendo essa stessa obiettivi offensivi nei confronti di questi Paesi. È evidente il "conflitto di interessi" cui è affetta la politica di assistenza al commercio europea.

La testimonianza diretta di un esportatore di Nairobi

Joel (nome di fantasia) è stato intervistato dall'organizzazione inglese Traidcraft nel novembre del 2005. Nasce contadino, ma ha cominciato a esportare di recente. Fa il fornitore per cinque distributori tra Gran Bretagna e Francia, ed esporta 5-12 tonnellate di verdura e vegetali a settimana, a seconda della stagione, tra i quali fagioli corallo, fagiolini, e piselli in baccello. Joel produce un po' in proprio, un po' compra dai vicini e completa il carico trattando con gli agenti. "Ci sono tanti esportatori che si battono per vendere a pochissimi importatori, che hanno un potere di negoziazione infinito", racconta. Alcuni esportatori sono integrati verticalmente con i supermercati, e questo dà loro un po' di respiro, ma non troppo: "gli uffici acquisti cancellano gli ordini all'ultimo minuto, a volte nemmeno te lo dicono. Ti telefonano e tu devi arrangiarti, pagando la gente che hai fatto lavorare e piazzando il carico altrove. E' per questo – commenta – che molti di quelli come me durano per meno di un anno".



Le alternative concrete delle economie solidali

Ma è possibile fare commercio, essere sostenibili economicamente e rappresentare una fonte di benessere, di occupazione stabile e un paracadute anti-povertà per i piccoli produttori, senza depredare il loro patrimonio naturale, né indebolire con accordi commerciali capestro il loro spazio politico, come invece è spesso successo a seguito degli interventi dei negoziati bilaterali e multilaterali? Secondo noi è possibile, e con poche scelte chiare ma univoche.

Le esperienze migliori di commercio equo e solidale, ad esempio - che è un classico meccanismo di commercio internazionale che tenta di riequilibrare, quantomeno, il peso delle forze lungo la filiera - immettono sul mercato prodotti nati dal rispetto di precisi principi: rapporto diretto fra produttori e consumatori al fine di evitare intermediazioni speculative, associazione dei produttori in gruppi e cooperative basati sul principio della partecipazione, sostegno ed incentivo alle coltivazioni biologiche e alle produzioni eco-compatibili, prezzo equo e retribuzione dignitosa per i produttori. In parte, e in alcuni Paesi in particolare, il commercio equo è riuscito a costruire anche canali di vendita alternativi non profit, le Botteghe del Mondo, che sono nate per

promuovere una visione e una pratica diversa del commercio, ma anche dei consumi, della difesa dei diritti umani e del lavoro.

Il consumo critico, che cerca di riorganizzare le abitudini di acquisto e di consumo scegliendo prodotti che posseggono determinati requisiti: specifiche modalità di produzione, la sostenibilità ambientale del processo produttivo, l'eticità del trattamento accordato ai lavoratori, le caratteristiche dell'eventuale attività di lobbying politica dell'azienda produttrice. La pratica del consumo critico si distingue dall'adesione ad una



specifiche campagne di boicottaggio, anche se ovviamente vi può coesistere, in quanto è un atteggiamento che ha motivazioni e conseguenze più generali. Alcune famiglie e gruppi si sperimentano da diversi anni con veri e propri "bilanci di giustizia", che orientano le spese domestiche a scelte sempre più coerenti con uno stile di vita sobrio e consapevole, dalla pasta al conto in banca.

L'agricoltura biologica e le esperienze di filiera corta: L'**agricoltura biologica** considera l'intero ecosistema agricolo, usa la naturale fertilità del suolo favorendola con interventi limitati, promuove la biodiversità dell'ambiente in cui opera ed esclude l'utilizzo di prodotti di sintesi. In questo ambito, negli ultimi anni, si sono sviluppate molte esperienze di **"filiera corta"**, e di mercatini locali solidali, come anche di "farmer markets".o di iniziative di prefinanziamento da parte di consumatori. Parliamo di un supporto, pubblico ma anche privato, a produttori e consumatori per accorciare la Filiera d'acquisto, riducendone i passaggi intermedi con conseguente riduzione del prezzo finale, offrendo al produttore locale nuove opportunità di vendita e rendendo direttamente percepibile al consumatore la qualità dei prodotti biologici

Il riuso e il riciclo: Il riciclaggio e il riuso, sono facili accorgimenti che si possono adottare comodamente nella vita di tutti i giorni e rappresentano i metodi più praticati per ridurre i rifiuti alla fonte, costruendo nuova economia. Un'accorta raccolta differenziata, può facilitare il recupero di rifiuti, che una volta separati sono pronti per essere riciclati. Il riuso, che ci permette di utilizzare di nuovo cose già usate destinandole ad altre funzioni anche diverse dalle primitive, diventa una pratica fondamentale perché permette di diminuire il flusso dei rifiuti destinati a smaltimento finale

rimettendo sul mercato un bene già usato, il cui ciclo di vita sarà allungato in accordo col principio di un uso più sostenibile delle risorse. Su questo filone si sono create realtà produttive, profit e non profit, che ricostruiscono valore aggiunto, creatività e socialità a partire dagli scarti.

I gruppo d'acquisto, le reti e i distretti di economia solidale (GAS, RES, DES): I gruppi d'acquisto nascono in Italia a partire dal 1994 per rispondere ad un'esigenza sempre più diffusa: acquistare prodotti sani e privi di sfruttamento dell'ambiente o dei lavoratori e poi, se possibile, risparmiare. Diverse persone trovano nella ricerca dei piccoli produttori della loro zona una soluzione positiva per tirarsi fuori dal circuito delle multinazionali e della grande distribuzione; e ci si rende anche conto che il gruppo aiuta molto in questo processo, soprattutto per gli aspetti organizzativi e motivazionali. Inoltre consente di stringere accordi con i produttori che possono aiutarli a programmare la produzione, assicurandosi una stabilità, a tutto vantaggio del prezzo loro riconosciuto e contro la sovrapproduzione.



Il progetto "RES" (Rete di Economia Solidale) è un esperimento in corso per la costruzione di una economia "altra", a partire dalle mille esperienze di economia solidale. I principi su cui si basano le reti di economia solidale sono la ricerca di nuove relazioni tra i soggetti economici, fondate su principi di cooperazione e reciprocità; giustizia e rispetto delle persone (condizioni di lavoro, salute, formazione, inclusione sociale, garanzia di beni e servizi essenziali), partecipazione democratica; disponibilità a entrare in rapporto con il territorio (partecipazione a progetti locali); Disponibilità a entrare in relazione con le altre realtà dell'economia solidale condividendo un

percorso comune. Investimento degli utili per scopi di utilità sociale. A partire dal 2003 la RES ha promosso e sostenuto la sperimentazione di **Distretti di Economia Solidale (DES)**, circuiti economici a base locale capaci di valorizzare le risorse territoriali secondo criteri di equità sociale e sostenibilità, per la creazione di filiere di produzione-distribuzione-consumo di beni e servizi. In varie zone d'Italia si sta proponendo o sperimentando la nascita di un distretto. Le esperienze in corso, di cui sono reperibili notizie e documenti sul sito www.retecosol.org, sono: DESTO - Torino e Alessandria, DESMI - Milano, DESBri - Brianza, DESComo - Como, DESMarche - Marche, DESBo - Bologna, DESToscana - Toscana, e la neonata **Città dell'Altra Economia di Roma**, dove si è riusciti addirittura a creare un luogo fisico nel quale tutte queste pratiche sono non soltanto visibili ma, nella 'coabitazione' e cogestione, possono sperimentare una concreta messa in comune di risorse, difficoltà e opportunità.

Le nostre proposte:

Governo dell'offerta: la WTO si concentra 'a valle' del processo di mercato, invece noi, a partire dalle nostre pratiche, vogliamo spostare lo sguardo a monte. Abbiamo bisogno di governare, a livello internazionale, l'offerta, eliminando il fenomeno della sovrapproduzione e reintroducendo un meccanismo di quote di produzione e protezioni a partire dalle capacità e difficoltà locali. Nel 2003 l' International Coffee Organisation (ICO) aveva stimato che se fossero stati distrutti 5 milioni di pacchetti di caffè della qualità peggiore il prezzo globale alla produzione sarebbe salito del 20%. Noi pensiamo che quel caffè, forse, non avrebbe dovuto essere prodotto e quelle risorse dirottate a favore dell'agricoltura contadina e della sovranità alimentare locale. Governare, a nostro avviso, è meglio che curare.

Priorità ai mercati locali: Lo abbiamo visto anche nei recenti negoziati EPAs: anche quando l'UE parla di mercati regionali, vecchi o emergenti, non ha alcuna intenzione di rafforzare concretamente la capacità delle forze produttive dell'area di fare sistema, ma, come ai tempi delle colonie, cercano di inserirli quanto più velocemente possibile nei circuiti delle esportazioni.

Diversificazione e sostegno alle produzioni ad alto valore aggiunto: non possiamo pensare di continuare a comprare cose profondamente diverse, per natura, filiera, qualità, di prodotto ma anche sociale, tutte allo stesso prezzo. Se il pubblico si fa carico di aprire nuovi spazi ai prodotti migliori, tutto diventa un po' più semplice. Lo abbiamo visto nelle mense scolastiche bio ed eque, e un pochino nell'ultima Finanziaria, quando con una nuova norma il Governo ha garantito un piccolo sgravio fiscale agli acquisti dei GAS legalmente formalizzati. Sostenere produzioni e consumi non a pioggia, ma contando sulle esperienze migliori è possibile e nostro avviso è necessario.

Una seria politica antitrust: in Italia è da pochissimo che le prime aziende cominciano ed essere multate perché si mettono d'accordo tra loro dividendosi il mercato e decidendo insieme i prezzi alla faccia del libero mercato. E' arrivato il momento di implementare degli strumenti internazionali che riescano a spezzare i monopoli e a guardare più da vicino le concentrazioni, per porvi rimedio. Il tribunale della WTO, ad esempio, funziona: perché non rendere più trasparente il suo meccanismo, individuando uno strumento analogo che non si occupi solo di concorrenza sleale con un taglio economicistico, ma sociale, ambientale, e rivolto alla valutazione degli impatti?

Verso accordi commerciali socialmente giusti e sostenibili: noi siamo convinti che ci sia bisogno di accordi e spazi internazionali per quel poco di risorse, merci e servizi che non può essere prodotto e scambiato localmente. Chiediamo, però, che la voce dei cittadini dei diversi Paesi, e dei loro rappresentanti democraticamente eletti, diventi più forte di quella degli interessi e dei lobbisti che assediano oggi le sedi dei negoziati e delle istituzioni internazionali. L'ultima parola passi a Parlamenti, autonomie locali e società civile, con modalità di coinvolgimento e consultazione trasparenti e verificabili.

Aid for local trade: è la proposta che vorremmo l'Italia assumesse nel percorso verso il vertice di Doha sull'aiuto allo sviluppo.

Gli aiuti dovranno

- Essere addizionali e non sottratti ad altri programmi di assistenza, ad esempio nel settore dell'educazione e della sanità;
- Rispondere alle priorità del Paese beneficiario decise in sede locale con la partecipazione di tutti i soggetti coinvolti nei processi socio-economici;
- Collegarsi ad una più ampia politica di pianificazione nazionale e all'obiettivo di riduzione della povertà;
- Non essere soggetti a condizionalità macroeconomiche e non essere "legati" all'acquisto di beni o all'appalto di progetti alle imprese originarie del Paese donatore;
- Non essere "merce di scambio" per l'imposizione di accordi di libero scambio a livello multilaterale, regionale e bilaterale;
- Essere prevedibili, adeguati in termini di volumi e soggetti a meccanismi di monitoraggio per verificarne l'efficacia;
- Promuovere meccanismi alternativi ai processi di liberalizzazione commerciale, attraverso il sostegno all'economia locale, politiche di gestione dell'offerta, sviluppo di mercati locali e regionali e modelli di sviluppo economico sostenibili dal punto di vista sociale e ambientale ed orientati prioritariamente al soddisfacimento dei bisogni interni;
- Contribuire a ridurre il divario interno tra ricchezza e povertà



Doha è Morto, viva Doha: quali alternative alla dittatura del carrello

Dossier a cura di: Monica Di Sisto, Deborah Lucchetti, Antonio Onorati, Roberto Sensi, Antonio Tricarico, Alberto Zoratti

Info: informazioni@faircoop.it , info@crbm.org, crocevia@croceviaterra.it

Foto: dal web