

ALESSANDRO ARRIGHETTI

**FAIR TRADE,  
PREMIO DI PREZZO  
E FALLIMENTI DEL MERCATO**

WP 6/2007

Serie: Economia e Politica Economica

LUGLIO 2007

Jel: D120, D4, D6, M140, O120, O170, L810

Keywords : Trade, Fair Trade, Microeconomic Analyses of Economic Development; Monopsony,  
International Trade, Social Labels, Social Responsibility

## ABSTRACT

Il premio di prezzo è solo una componente, non marginale, sicuramente la più caratteristica e facilmente comunicabile, ma certamente non decisiva nel modello Fair Trade. L'aver incentrato l'attenzione su questo specifico aspetto del meccanismo complessivo ha nascosto altri aspetti più rilevanti dello schema operativo.

Nel presente lavoro si cerca di mostrare come l'impatto maggiore delle strategie di Fair Trade riguarda il superamento di fallimenti del mercato relativi a variabili organizzative e informative. I riscontri empirici disponibili sembrano confermare l'ipotesi che i benefici maggiori che si riversano sui produttori non riguardano temporanei incrementi del reddito disponibile, ma il mutamento delle convenienze dal breve al lungo periodo, l'aumento della propensione all'investimento e il consolidamento delle capacità di azione collettiva e di auto-organizzazione sia nella produzione dei beni privati che di quelli comunitari.

## 1. PREMESSA<sup>1</sup>

Il Fair Trade è un modello di gestione degli scambi internazionali che associa organizzazioni economiche e consumatori dei paesi più ricchi con gruppi di produttori che operano in condizione di svantaggio o di esclusione nei paesi più poveri (Robinson 2000; EFTA 2001; Taylor 2005). Le finalità perseguite sono di “*contribute towards change in international relations in such a way that disadvantaged producers can increase their control over their own future, have a fair and just return for their work, continuity of income and decent working conditions through sustainable development*”(Natural Resources Institute 1999).

I tassi di crescita estremamente elevati della domanda registrati negli ultimi anni, la diffusione sempre più ampia nei principali canali di distribuzione commerciale e l’innovatività della proposta fanno del Fair Trade un fenomeno economico e sociale di grande interesse.

Il premio di prezzo (*fair price*) rappresenta l’elemento più noto del modello. La sua semplicità in termini comunicazionali e evocativi e nello stesso tempo la sua linearità come strumento di sostegno del reddito dei produttori sono all’origine della popolarità raggiunta dal Fair Trade. L’esistenza di un premio di prezzo semplifica il processo di scelta del consumatore ordinario e costituisce uno strumento promozionale di notevole efficacia. Non richiede di valutare la complessità organizzativa e progettuale di cui il finanziatore di iniziative solidaristiche in paesi lontani deve tener conto per avere certezza che la donazione raggiunga lo scopo a cui è stata destinata. Collega inoltre il singolo atto di acquisto ad un preciso e, in buona misura verificabile, effetto positivo a vantaggio di colui o coloro che hanno contribuito con il proprio lavoro a realizzare quel bene che adesso è oggetto di transazione.

Ma l’immediatezza e l’efficacia potenziale dello strumento è stata posta in dubbio con argomentazioni non irrilevanti. E’ stato osservato che il *fair price* non ha le caratteristiche dell’incentivo ottimale, che altre forme di sussidio diretto possono risultare più efficaci e che il sostegno a produzioni non remunerative determina elevati rischi di distorsione nell’allocazione delle risorse nel presente e di disincentivo all’innovazione nel futuro (Leclair 2002;

---

<sup>1</sup> L’autore è grato per i commenti ricevuti ad una precedente versione del lavoro a A. Affuso, L. Boccagni, V. Dall’Aglio, D. Fornari, E. Fornari, S. Grandi, M.M. Magnani, M. Menegatti.

Maseland e de Vaal 2002) Come si cercherà di mostrare nel proseguo del lavoro, tali critiche risultano giustificate solo in parte in quanto derivanti da una eccessiva enfasi posta sul premio di prezzo e dall'aver trascurato altri elementi che qualificano in modo sostanziale il modello Fair Trade. In realtà il premio di prezzo è solo una componente, non marginale, sicuramente la più caratteristica e facilmente comunicabile, ma certamente non decisiva nel modello del Fair Trade. L'aver incentrato l'attenzione su questo specifico aspetto del meccanismo complessivo ha nascosto altri aspetti più rilevanti dello schema operativo.

Si cercherà di mettere in evidenza nei successivi paragrafi che l'impatto maggiore delle strategie di Fair Trade riguarda il superamento di fallimenti del mercato relativi a variabili organizzative e informative, la possibilità che viene fornita attraverso incentivi di prezzo di consolidare strutture di coordinamento delle attività e di generare apprendimento nella gestione delle relazioni di mercato (vedi § 2 e 3). I riscontri empirici disponibili sembrano confermare l'ipotesi che i benefici maggiori che si riversano sui produttori non riguardano temporanei incrementi del reddito disponibile, ma il mutamento delle convenienze dal breve al lungo periodo, l'aumento della propensione all'investimento e il consolidamento delle capacità di azione collettiva e di auto-organizzazione sia nella produzione dei beni privati che di quelli comunitari (vedi § 4).

## 2. LE RAGIONI DEL FAIR TRADE (I)

Il modello del Fair Trade si fonda su due presupposti: il primo è che l'attivazione di relazioni commerciali e l'ampliamento degli scambi internazionali siano in grado di promuovere la crescita economica e generare effetti positivi sullo sviluppo umano delle popolazioni più povere. Il secondo è che i benefici dell'incremento del commercio mondiale non si diffondano in modo omogeneo tra i sistemi economici e tra le aree geografiche, ma tendano invece ad assumere una distribuzione asimmetrica, siano soggetti a significative distorsioni e incontrino notevoli ostacoli nel coinvolgere nel processo le aree con dotazione di risorse più limitata (Barrientos 2000). In sintesi, mentre l'espansione degli scambi viene letta come uno strumento favorevole allo sviluppo, nel modello del Fair Trade viene messa in evidenza la presenza di 'fallimenti' generalizzati nella diffusione dei benefici degli

scambi e viene sottolineata la natura non automatica dei meccanismi che presiedono alla crescita *via* apertura al commercio internazionale<sup>2</sup>.

All'origine di tali 'fallimenti' sono individuabili cause di natura complessa, spesso intrecciate da reciproca complementarità, sia di ordine macroeconomico che microeconomico (Nicholls 2005). Gli alti livelli di indebitamento spingono i paesi poveri a fare affidamento su settori export-intensive e a sfruttare le risorse nel breve periodo, con scarsa attenzione agli effetti di lungo periodo. L'eredità coloniale ha determinato nella gran parte dei casi una specializzazione settoriale marcatamente concentrata in pochi settori con il risultato che il reddito nazionale risulta fortemente esposto alle fluttuazioni dei prezzi relativi e alle oscillazioni del commercio mondiale. Nei settori di specializzazione inoltre, i prodotti venduti sono sottoposti a lavorazioni e vengono commercializzati da imprese dei paesi sviluppati. Gran parte del valore aggiunto prodotto è quindi trasferito nei paesi di destinazione mentre quelli di origine sono in grado di trattenerne quote modeste. Anche se i paesi in via di sviluppo investissero in questi processi, l'accesso al mercato finale è ostacolato dalla presenza di elevate barriere tariffarie e non che penalizzano i prodotti trasformati nei paesi di origine.

Da tempo, ma con accentuazione negli anni Novanta, i prezzi di molti dei prodotti agricoli che entrano stabilmente nel commercio internazionale (come caffè, cacao, tè, zucchero, ecc.) e che rappresentano la porzione più significativa delle esportazioni dei paesi poveri sono soggetti ad una tendenziale riduzione dei prezzi (Blowfield 2003; Fair Trade Foundation 2005). La necessità, comunque, di partecipare agli scambi internazionali con i prodotti che tradizionalmente vengono riconosciuti come *tradable* incentiva i governi ad attuare politiche monoculturali e di ampliamento dell'offerta indipendentemente dalla economicità delle produzioni. Per le stesse ragioni i governi degli stati più poveri incontrano difficoltà ad elaborare strategie di coordinamento e di controllo dell'offerta tra i paesi produttori. A ciò si aggiunge il fatto che i paesi in via di sviluppo sono vincolati a esportare volumi crescenti di beni al fine di mantenere costante il livello delle importazioni dai paesi industrializzati (Leclair 2002). Ne deriva, da un lato, una spinta a vendere sui mercati internazionali a qualsiasi condizione di prezzo e, dall'altro, emerge una tendenza all'accumulazione di eccedenze produttive, il formarsi di eccessi strutturali nell'offerta e l'accentuazione della intonazione al ribasso dei prezzi. In aggiunta le politiche

---

<sup>2</sup> Su questo tema si veda anche Oxford Policy Management (2000).

protezionistiche in ambito agricolo, diffusamente adottate dai paesi più sviluppati, non solo agiscono attraverso il meccanismo delle tariffe come barriere all'ingresso, ma tendono ad indebolire le produzioni locali dei paesi in via di sviluppo attraverso i sussidi all'esportazione pagati ai produttori dei paesi occidentali (Fair Trade Foundation 2005). In aggiunta la presenza di fenomeni di corruzione indebolisce nei paesi più poveri la diffusione degli effetti perequativi e redistributivi derivanti da un maggiore accesso agli scambi internazionali (Collier e Gunning 1994).

L'assenza di politiche e di strumenti di disciplina dei mercati e di regolazione delle transazioni indebolisce le forze concorrenziali (soprattutto nei settori dell'intermediazione e dei servizi), accentuando il peso della rendita e gli squilibri nella distribuzione del reddito. Nella stessa direzione agiscono il modesto livello della spesa pubblica e la scarsità delle risorse destinate alla realizzazione di beni pubblici infrastrutturali e alla attuazione di interventi sistematici in ambito sanitario e in quello dell'istruzione.

Ciononostante i fattori macroeconomici non sono sufficienti a dar conto pienamente dei fallimenti della liberalizzazione del commercio e della difformità nella redistribuzione dei benefici in vaste aree del pianeta (Nicholls 2005). Si deve constatare infatti che in gran parte delle società agricole dei paesi in via di sviluppo sono assenti le condizioni fondamentali che sono alla base delle teorie neoliberali del commercio (Natural Resources Institute 1999; Oxfam 2002). Informazioni sull'evoluzione della domanda, accesso libero da barriere al mercato, accesso al credito e possibilità di modificare tecniche di produzione e output in risposta alle informazioni del mercato sono assunti centrali del modello teorico di riferimento e che risultano totalmente assenti o incomplete nei contesti rurali o periurbani in cui si concentra gran parte della popolazione dei paesi poveri.

L'assenza di tali requisiti microeconomici non solo può annullare i vantaggi dell'apertura agli scambi internazionali, ma può anche trasformarsi nel peggioramento delle condizioni reddituali di partenza. La non univocità dei vantaggi dell'estensione degli scambi nei paesi in via di sviluppo deriva dalla fragilità di tali economie e soprattutto dalla presenza di imperfezioni nei mercati che rendono incerto il miglioramento potenziale atteso (Oxfam 2002). In contesti periferici o rurali le imperfezioni dei mercati raggiungono gradi così elevati da pregiudicare l'uscita dalle condizioni di povertà e l'avvio di processi di sviluppo.

Tra i principali vincoli alla crescita si segnalano<sup>3</sup>:

*La mancanza di accesso diretto al mercato:* transazioni con prezzi non influenzati da tariffe o sussidi da parte del paese importatore, generano benefici all'esportatore che disponga di differenziali positivi in termini di costi. In molti dei paesi poveri, pur in presenza di vantaggi dal lato dei costi, i produttori non possono accedere a tali mercati. La distanza dai mercati urbani, la mancanza di trasporti e il volume limitato dell'output realizzato dal singolo piccolo produttore non gli permettono di partecipare direttamente a tali transazioni. L'alternativa è fare ricorso a intermediari. Il numero limitato di tali figure rende possibile l'attuazione di pratiche collusive sul prezzo e l'estrazione di rendite monopsonistiche (Oxford Policy Management 2000), che comportano in alcuni casi riduzioni di prezzo al di sotto dei costi marginali. Inoltre la mancanza di infrastrutture di stoccaggio costringe il produttore alla vendita dei prodotti in coincidenza del raccolto quando l'offerta stagionale è massima e i prezzi sono minimi. La negoziazione risulta prevalentemente individuale e, considerato il volume modesto dell'output e la perfetta sostituibilità del bene con altri disponibili a livello locale, il potere di mercato del produttore tende ad essere nullo. Spesso infine il produttore si trova costretto a ricorrere al credito a tassi estremamente elevati per l'acquisto dei beni intermedi necessari alla coltivazione (talvolta dallo stesso intermediario) e quindi pur di non sostenere oneri aggiuntivi è incentivato a concludere la transazione a prezzi inferiori a quelli che potrebbe ottenere ritardando la vendita (Eshuis e Harmsen 2003). In un mercato con forti connotazioni monopsonistiche i benefici dell'apertura dei mercati tendono ad avvantaggiare principalmente gli intermediari commerciali, mentre il produttore individuale percepisce una frazione marginale del profitto generato oppure ottiene risorse sufficienti a riattivare il ciclo di indebitamento, ma senza possibilità di accumulazione. E' necessario infine aggiungere che il legame di dipendenza singolo produttore-intermediario ostacola la formazione di strutture associative che nelle agricolture più avanzate hanno permesso l'aggregazione dell'offerta e la centralizzazione di alcune funzioni (di vendita ma anche di acquisto) con riflessi positivi sia in termini di costi di produzione che di riequilibrio del potere contrattuale nei confronti dei settori a valle del processo produttivo.

---

<sup>3</sup> Nel presente sezione del lavoro vengono sviluppate riflessioni e fornite integrazioni ad uno schema elaborato in Nicholls (2005)

*Informazione imperfetta* – Una ulteriore condizione canonica del funzionamento dei mercati è costruita dall'accesso all'informazione. Nelle aree più lontane dai mercati le informazioni sulla domanda dei prodotti e sui prezzi sono parziali o incerte (Fair Trade Foundation 2005). La scarsa affidabilità e i ritardi informativi accentuano la dipendenza dagli intermediari e rendono improponibili soluzioni orientate alla conservazione temporanea dei prodotti per la realizzazione di vendite posticipate a prezzi più favorevoli. Le carenze informative inoltre escludono i produttori dalla possibilità di beneficiare di temporanee carenze d'offerta e da improvvise variazioni dei prezzi. Oltre alla definizione del prezzo, l'informazione svolge un ruolo significativo in relazione ad altri elementi della gestione delle relazioni commerciali. In particolare il piccolo produttore non è in grado di acquisire informazioni sugli standard qualitativi richiesti dai mercati finali, che vengono trattenute dai vertici delle imprese di intermediazione e non sono possedute nemmeno dagli operatori locali con cui il coltivatore viene a contatto. Non è in grado quindi di adeguare la propria offerta agli standard richiesti. L'assenza di segnali dal mercato finale, inoltre, pone il produttore nella condizione di non attuare miglioramenti nei processi di coltivazione anche quando questi sono poco onerosi. Tanto maggiori sono le carenze informative (per esempio a causa della lunghezza della catena di intermediazione), tanto maggiore sarà lo scarto tra qualità potenziale dei prodotti e qualità effettiva. In assenza di incentivi al miglioramento delle tecniche di coltivazione si consolidano, infatti, condotte orientate alla riduzione degli input di lavoro e di beni intermedi immessi nel processo produttivo e conseguentemente si registra un deterioramento progressivo degli standard qualitativi di riferimento.

*Difficoltà di accesso al credito:* Molti dei produttori che non hanno accesso ai mercati ordinari dei prodotti, non hanno nemmeno accesso ai mercati ordinari del credito. Nella maggioranza delle regioni ad alta povertà non si è ancora sviluppato un sistema del credito sufficientemente diffuso da soddisfare anche in forma parziale le esigenze finanziarie dei piccoli produttori (Natural Resources Institute 1999). Inoltre, e questo risulta essere l'elemento più rilevante, le banche ordinarie tendono a non concedere finanziamenti ai piccoli produttori per l'esiguità dei beni forniti in garanzia. Quando vengono forniti, i crediti risultano gravati da oneri finanziari molto elevati derivanti dagli alti rischi di sofferenza, ma frequentemente anche dai riflessi sui tassi di interesse delle politiche monetarie di controllo

dell'inflazione. L'unica alternativa agibile in molte circostanze risulta essere quindi il ricorso all'usura. Ne deriva l'ulteriore peggioramento delle condizioni di credito (soprattutto in termini di tassi di interesse) e l'accentuazione della dipendenza dall'intermediario commerciale che assume anche il ruolo, improprio e distorsivo, di fornitore di capitale di prestito.

*Vincoli nel modificare la combinazione dei fattori generatori di reddito:* Una caratteristica dei mercati perfetti è la possibilità che gli agenti economici hanno di reagire alla variazione dei prezzi sostituendo le produzioni e le tecnologie impiegate con altre innovative quando queste ultime sono in grado di generare un reddito superiore alle prime. Anche se hanno accesso all'informazione, la possibilità per i produttori isolati di modificare le proprie fonti di reddito sono limitate. L'introduzione di innovazioni colturali è una attività rischiosa e le popolazioni estremamente povere sono inevitabilmente avverse al rischio. L'assenza di riserve finanziarie espone la famiglia ad eventi di notevole gravità qualora l'intervento di diversificazione produca risultati inferiori alle previsioni. La mancanza di accesso al credito e la limitatezza nelle competenze agronomiche riducono ulteriormente la propensione al rischio. L'insistenza nelle produzioni tradizionali è motivata inoltre dalla constatazione che la limitatezza delle infrastrutture commerciali non genera alternative altrettanto praticabili anche quando i prezzi dei prodotti tradizionali sono inferiori ai costi di produzione. La riduzione dei prezzi induce, non a limitare l'offerta, ma spesso ad incrementarla tentando di recuperare i minori ricavi unitari attraverso l'aumento delle quantità vendute. Ne deriva maggiore sfruttamento del suolo, riduzione dell'impiego di fertilizzanti e abbassamento della qualità (Fair Trade Foundation 2005). In termini più generali e seguendo Blowfield (2003), quando i prezzi uguagliano o risultano inferiori ai costi di produzione la reazione del produttore può non essere l'interruzione della coltivazione (soprattutto nel caso di specie arboree perenni), ma l'immissione di input aggiuntivi di lavoro (aumento del numero di ore di lavoro proprie e di quelle salariate e contemporanea riduzione della remunerazione del lavoro bracciantile) o il peggioramento della gestione ambientale del suolo, accentuando il carattere estensivo delle coltivazioni (per esempio attraverso deforestazione) e rinunciando a pratiche intensive.

*Carenze organizzative e manageriali* – Oltre a quanto prima sottolineato, la crescita è fortemente condizionata dalla capacità del singolo produttore di ampliare la dimensione del mercato di riferimento. Produttori con livelli di istruzione estremamente modesti, impegnati in attività destinate

prevalentemente all'autoconsumo non dispongono in generale di competenze per la gestione di soluzioni organizzative complesse e per la formulazione di contratti in grado di assicurare i servizi necessari al completamento delle transazioni. Tali conoscenze vengono accumulate nel corso degli anni in seguito a sperimentazioni ripetute oppure vengono trasferite attraverso istruzione formale. Ambedue le alternative non risultano praticabili nel breve medio periodo per i produttori che operano in contesti marginali che si vedono quindi costretti in una condizione di dipendenza esterna. Il problema è reso di più difficile soluzione dalla compresenza di almeno due fattori che agiscono contemporaneamente. In primo luogo il non sviluppo dei servizi ausiliari autonomi (trasporti, confezionamento, commercializzazione, credito) e i limitati volumi di produzione rendono impossibile al produttore individuale, nella maggioranza dei casi, la collocazione del proprio surplus in mercati diversi da quello locale, già controllati da intermediari (vedi sopra). L'alternativa residuale è il ricorso all'azione collettiva attraverso la costituzione di strutture di aggregazione dell'offerta che consentano di disporre di quantità di beni omogenei sufficienti a rendere economico l'internalizzazione almeno parziale dei servizi ausiliari (come quelli di commercializzazione, conservazione e stoccaggio, consegna all'acquirente). E' a questo livello che interviene il secondo elemento di ostacolo. La gestione di strutture che associano più produttori (unioni, cooperative, ecc.) incontrano difficoltà di natura simile ma di intensità maggiore di quelle evidenziate per il produttore individuale. Le carenze di competenze tecnico amministrative e di gestione dei processi di commercializzazione si intrecciano con quelle di tipo organizzativo necessarie ad assicurare incentivi alla coesione e alla partecipazione dei diversi componenti del gruppo (Eshuis e Harmsen 2003). Anche tali competenze sono soggette a fallimento del mercato in quanto risultano solo in parte acquisibili attraverso contratti, richiedono accumulazione di saperi derivanti da precedenti esperienze e sono fortemente condizionate da lunghe fasi di apprendimento. Tali difficoltà sono ulteriormente aggravate dalla constatazione che in molti ordinamenti giuridici le forme cooperative o associative o non sono legalmente riconosciute o richiedono una istruttoria burocratica lunga e onerosa.

*Debolezza del sistema legale:* come è noto in tutti i sistemi economici l'incertezza dei diritti di proprietà rappresenta un fattore di freno allo sviluppo. Nei contesti di maggiore isolamento i titoli di proprietà sulla terra risultano spesso assenti e frequentemente contestabili. Gli agricoltori con

incerti titoli di proprietà non riescono a valorizzare la propria dotazione di risorse come collaterali nella richiesta di credito e incontrano difficoltà nell'acquisire finanziamenti per attuare investimenti che consentano di incrementare l'efficienza delle proprie imprese (De Soto 2000). La debolezza del sistema legale è spesso associata ad una altrettanto incerta applicazione della legge. La corruzione e la criminalità che ne conseguono determinano un impatto negativo sull'attività economica in generale e scoraggiano nuove iniziative imprenditoriali.

### 3. FAIR TRADE E SUPERAMENTO DEI FALLIMENTI DEL MERCATO

Il modello proposto dal Fair Trade, come vedremo, risulta particolarmente interessante perché assume come premessa e giustificazione dell'intervento la presenza di fallimenti del mercato e interviene sulle diverse variabili descritte. L'efficacia del Fair Trade in termini di sviluppo economico e sociale delle comunità e di riduzione della povertà è associato al fatto che l'azione si riflette contemporaneamente sulle diverse componenti della crescita locale ed è orientata ad attenuare gli ostacoli allo sviluppo in forma congiunta e non settoriale. L'ipotesi implicita nel modello è che le 'trappole della povertà', intese come condizioni di stasi del processo di crescita e di inevitabile ritorno alle condizioni originarie, hanno origine dalla complementarità (negativa) di numerosi fattori e che l'intervenire esclusivamente su uno di questi, lasciando inalterati gli altri, non può produrre risultati significativi (Affuso, Arrighetti e Seravalli 2003).

In questo senso le scelte operative del commercio equo sono portatrici di una opzione a favore di politiche di intervento e di riduzione della povertà di natura microeconomica fondate sullo sviluppo locale e la valorizzazione delle risorse comunitarie. Tale approccio appare in contrasto o almeno risulta diverso rispetto alle ipotesi prevalenti incentrate esclusivamente sulle politiche macroeconomiche (e quelle monetarie e di spesa pubblica in particolare), sull'aumento dell'efficienza dei mercati prevalentemente attraverso il ricorso a strumenti regolativi e sulla valorizzazione dei differenziali di competitività settoriali tra i paesi.

Come è stato sottolineato in Leclair (2002), il Fair Trade evidenzia alcuni elementi di vantaggio rispetto ai programmi governativi che sono stati utilizzati per assistere i produttori nei paesi meno industrializzati. Mentre i programmi di aiuto tendono ad essere ridistribuiti indistintamente tra tutta la

popolazione, il Fair Trade è in grado di assistere specifici gruppi generando massa critica in grado di modificare in modo significativo il contesto comunitario e di elevare in modo rilevante le condizioni di vita dei soggetti verso cui è stato finalizzato l'intervento.

Nella prospettiva qui illustrata e cioè in quella del superamento delle diverse forme di 'fallimenti del mercato' che alimentano le 'trappole della povertà' e delle barriere materiali e immateriali che ostacolano lo sviluppo locale, diversamente da quanto ripetutamente sostenuto, la possibilità di vendere i prodotti a prezzi superiori a quelli di mercato è un fattore rilevante nel generare le condizioni per l'avvio di un processo di crescita, ma non il più importante. Altre variabili infatti svolgono un ruolo più significativo<sup>4</sup>. Il premio di prezzo secondo questa interpretazione risulta essere un incentivo a modificare le convenienze di comportamento individuale verso soluzioni di azione collettiva assenti dall'orizzonte delle scelte dei singoli produttori perché troppo rischiose o troppo incerte. Il premio di prezzo perde la sua valenza convenzionale di sussidio indiretto alla produzione e si trasforma in uno strumento di cambiamento dell'organizzazione produttiva e di razionalizzazione delle strutture di commercializzazione. E' in altre parole la preconditione per avviare la convergenza delle preferenze individuali verso modelli associativi in grado di generare massa critica, volumi di output e uniformità dei prodotti così da rendere economicamente sostenibile lo sviluppo autonomo di funzioni gestionali, informative e commerciali indipendenti. In questo senso la definizione di un premio di prezzo non risponde soltanto a esigenze di equità sociale, ma costituisce anche una misura di politica economica - assolutamente ortodossa, fondata su principi di razionalità economica e che può prescindere addirittura da assunzioni etiche - per annullare o limitare gli effetti della presenza di fallimenti del mercato.

Sul piano teorico il Fair Trade, come misura di sostegno allo sviluppo locale, individua come rilevanti alcuni specifici elementi di ostacolo alla crescita che sono:

*Aggregazione dell'offerta* – Come è stato evidenziato, lo schema operativo adottato dal Fair Trade, volto a interagire esclusivamente con gruppi di produttori e non con singole imprese, costituisce un efficace incentivo alla

---

<sup>4</sup> Valutazioni in parte simili sono sostenute in Hopkins (2000) e Lake e Howe (2000).

valorizzazione di strutture in grado di aggregare l'offerta e definire un soggetto contrattuale unificato. La vendita centralizzata consente di beneficiare dei vantaggi del Fair Trade, ma determina effetti positivi che si estendono agli scambi convenzionali. L'aggregazione dell'offerta consente in generale di contrastare il potere di mercato dell'acquirente e rende possibile l'accesso a mercati esterni a quelli locali. La concentrazione dell'offerta, inoltre, è associata alla formazione di organismi di coordinamento tra i produttori, alla definizione di regole di condotta comuni e all'avvio di pratiche di pianificazione delle attività. Una volta che tali meccanismi di governo sono strutturati e gli investimenti in coordinamento effettuati risulta facilitato l'utilizzo di tali strumenti di azione collettiva per la realizzazione di altre iniziative, diverse dalla gestione unificata delle vendite. Oltre alla riduzione del grado di monopsonio del mercato, l'aggregazione dell'offerta e la formazione di organizzazioni di produttori rappresenta un prerequisito per la realizzazione di infrastrutture di notevole impatto sull'economia locale e il miglioramento dell'efficienza delle imprese. Si pensi alla costruzione di depositi e silos di stoccaggio, di impianti di prima e seconda lavorazione dei prodotti e di mercati organizzati. Nicholls (2005), in questo senso, evidenzia come la disponibilità di strutture di conservazione dei prodotti permette ai produttori di vendere durante i periodi in cui i prezzi raggiungono i livelli massimi e quindi di proteggersi contro le fluttuazioni del mercato e nel tempo di accumulare informazioni affidabili sulla stagionalità dei prezzi. Inoltre la centralizzazione delle vendite spesso genera le condizioni per iniziative di razionalizzazione degli acquisti (materie prime, beni intermedi, sementi, fertilizzanti, anticrittogamici, ecc.) che rendono possibili sensibili riduzioni dei costi variabili.

*Accesso ai mercati* – La formazione di organizzazioni di produttori rende realistico l'elaborazione di strategie di ampliamento della dimensione dei mercati oltre i confini dell'economia locale. Come è stato messo in evidenza in precedenza, i limiti nell'accesso ai mercati costituiscono uno dei vincoli principali alla crescita. Gli accordi di Fair Trade sono di per sé strumenti per diminuire la distanza tra produttore e consumatore e sono una fonte di domanda aggiuntiva per il sistema locale. Ma non solo. Le risorse organizzative sviluppate (oppure rafforzate) per la gestione delle relazioni con il Fair Trade possono essere valorizzate per l'acquisizione di contratti nei mercati 'convenzionali' superando l'isolamento e attivando scambi verso aree geografiche precedentemente inesplorate. La formazione di associazioni

di produttori rende conveniente l'acquisto in proprio di mezzi di trasporto annullando i vincoli derivanti dall'assenza o dall'inefficienza dei servizi disponibili nell'area. La concentrazione dell'offerta, inoltre, rende possibile la pianificazione dei trasporti e il dimensionamento ottimale dei carichi, con effetti positivi sulle tariffe praticate, da un lato e, dall'altro, aumenta il potere contrattuale dei produttori nei confronti delle imprese di trasporto con ulteriori benefici in termini di riduzione delle tariffe. Come è messo in evidenza in Fair Trade Foundation (2005) in riferimento alla produzione di caffè, la concentrazione dell'offerta gli agricoltori sono in grado di *“achive the economies of scale necessary to market their own coffee in a competitive and cost effective manner, thus tapping into price incentives available for superior quality coffee”*. Si osserva infine che il consolidamento dell'associazionismo economico incrementa la capacità di negoziazione politica nei confronti delle autorità centrali con il risultato di innalzare la probabilità che vengano avviate specifiche opere infrastrutturali (strade, ponti, telefono, ecc.) destinate a migliorare i collegamenti con i mercati regionali o nazionali e soprattutto a garantire la continuità delle comunicazioni anche nelle stagioni meno favorevoli dal punto di vista meteorologico.

*Sviluppo di competenze gestionali* – L'offerta imprenditoriale risulta funzione di variabili diverse. Tra queste la disponibilità di competenze manageriali e amministrative svolge un ruolo determinante. La qualità di tali competenze, come è stato già evidenziato, non è riconducibile esclusivamente al livello dell'istruzione formale. Risultano rilevanti anche elementi come l'esperienza operativa maturata nel tempo e la varietà dei contesti in cui l'apprendimento è stato realizzato. Nelle realtà marginali mercati e contratti non sono in grado di sopperire a tali carenze di apprendimento. L'approfondimento dei saperi gestionali nei contesti poveri di esperienze imprenditoriali è il risultato di un lungo processo di accumulazione di conoscenza in organizzazioni stabili. Gli standard del Fair Trade richiedono che i produttori siano organizzati in cooperative o unioni e che vengano formalizzati organismi di rappresentanza al fine di coordinare gli scambi e pianificare le attività. Ciò genera un avanzamento nella elaborazione e codificazione di norme di gestione delle iniziative comuni che si riflette nella promozione di miglioramenti gestionali e nel consolidamento dei saperi organizzativi (Nicholls 2005). Come è stato osservato, inoltre, operando direttamente con i partner e i buyer delle organizzazioni del Fair Trade 'le associazioni degli agricoltori sono in grado

di acquisire informazioni tecniche di cruciale rilevanza e informazioni in ambito commerciale che tendenzialmente risultano di aiuto nell'ottenere prezzi più elevati anche nei mercati convenzionali" (Fair Trade Foundation 2005). La scelta del Fair Trade di rinnovare gli accordi con le associazioni dei produttori che abbiano dato prova di rispettare gli standard definiti colloca il processo di apprendimento in un orizzonte di lungo periodo e agevola la selezione dei gruppi dirigenti e la formazione della leadership. Inoltre il riconoscimento, spesso esplicito, dei costi gestionali come componente del premio di prezzo tende a favorire i percorsi di stabilizzazione dei ruoli gestionali ed evita il ricorso a soluzioni informali di semplice auto-organizzazione incoerenti con l'obiettivo della specializzazione delle funzioni e di crescita dei saperi amministrativi e manageriali all'interno delle organizzazioni. Si trova conferma a queste considerazioni anche in Goodman (2004) che sottolinea come per i produttori più isolati i benefici derivanti dalla partecipazione al network del Fair Trade non risultano essere soltanto di ordine economico diretto, ma si estendono a comprendere *"the professional development provided to growers by other network participants: an increased knowledge of international markets, technical production and quality control assistance, and organizational help to expand bargaining power"*.

*Accesso al credito* – Una economia isolata è povera anche perché non dispone di un mercato finanziario. Sistemi fortemente condizionati da carenze di offerta di risorse e di strumenti finanziari tendono ad uno stato di permanente sottosviluppo. Il superamento di tale fallimento del mercato è un obiettivo esplicito del Fair Trade (Renard 2003; Becchetti e Paganetto 2003). Le misure adottate a questo fine consistono nella definizione, contemporaneamente ai contratti di acquisto, di un piano di prefinanziamento delle produzioni. Le garanzie richieste non sono patrimoniali e la restituzione si basa su un meccanismo semplificato collegato alla fatturazione finale del prodotto venduto. L'elevato incentivo a concludere la transazione ad un prezzo superiore alla media rende svantaggioso la pratica di scelte opportunistiche portando di conseguenza a valori molto contenuti la percentuale delle sofferenze. L'offerta di credito, soprattutto per i prodotti stagionali, svolge una funzione spesso decisiva di rottura del circuito di dipendenza dall'usura e rende possibile l'avvio di forme embrionali di accumulazione primaria (Eshuis e Harmsen 2003). Ricopre, inoltre, una importante funzione di rafforzamento delle organizzazioni dei produttori in

quanto consente di poter contare su risorse finanziarie non acquisibili attraverso indebitamento dal momento che spesso tali organizzazioni, soprattutto nella fase di avvio, non sono valutate meritorie di credito nei circuiti bancari convenzionali (Fair Trade Foundation 2005). L'offerta di credito, infine, interviene anche nel modificare le aspettative individuali e collettive estendendole oltre il singolo ciclo produttivo verso una dimensione temporale più ampia.

*Stabilità degli acquisti* – L'incertezza sui prezzi e sulle quantità dei prodotti che potranno essere collocati sul mercato costituisce un ostacolo alla definizione di progetti di investimento, di miglioramento qualitativo delle produzioni e di aumento dell'efficienza. Tanto maggiore è l'incertezza, tanto più rischiose saranno ritenute le iniziative di immobilizzazione delle poche risorse disponibili in attività a redditività anche elevata, ma differita nel tempo. Per queste considerazioni la scelta del Fair Trade di pianificare anticipatamente gli acquisti e di garantire un prezzo e un quantitativo minimo stabile nel tempo risulta essere una delle componenti di maggiore efficacia del modello proposto (Renard 2003). Una modifica delle convenienze, anche parziale, dal breve al lungo periodo resa possibile dal contenimento dell'incertezza rappresenta un prerequisito di ogni iniziativa mirante all'incremento della produttività dei fattori utilizzati nel processo produttivo e costituisce, quindi, la 'fonte' primaria della crescita.

*Offerta di informazioni sui mercati finali* – La riduzione dei livelli di intermediazione commerciale rappresenta, come è stato evidenziato, un obiettivo specifico del modello Fair Trade. La semplificazione delle relazioni intersettoriali (di filiera), oltre alla riduzione delle rendite e quindi alla possibilità di remunerare in modo più elevato i settori a monte (nello specifico i produttori), determina un ulteriore vantaggio che si riflette sulla componente legata all'incompletezza informativa. La riduzione del numero degli intermediari a valle e l'acquisto diretto dai produttori, infatti, rendono possibile alimentare un flusso informativo dai mercati finali che nelle soluzioni convenzionali, anche soltanto per fattori strutturali e per la disarticolazione della filiera, risulta inevitabilmente più limitato o assente. Le retroazioni consumo-produzione risultano di importanza decisiva in considerazione della distanza geografica e soprattutto della difformità delle preferenze qualitative che emergono anche in relazione allo stesso prodotto tra un paese di destinazione e l'altro. In questa direzione Leclair (2002) evidenzia che l'ingresso nel sistema Fair Trade per molti produttori

rappresenta la prima esperienza di confronto con le esigenze qualitative espresse dai consumatori e su come specifici beni possono essere modificati e adattati per essere introdotti negli scambi di mercato. Le conseguenze sono che *“many items marketed through alternative trade eventually undergo some degree of product development, a process that would presumably not occur if no demand existed. Hence, in the longterm, Fair Trade provides an opportunity for workers to acquire the skills necessary to compete in markets beyond handicrafts and commodities”* (Leclair 2002, p.956).

*Diritti umani e diritti legali* - Il mancato rispetto della legge e dei diritti arreca danni rilevanti alla vita sociale e indebolisce la convivenza civile, ma determina effetti altrettanto gravi sul piano dello sviluppo economico. Gli standard del Fair Trade definiscono condizioni di elegibilità molto rigorose per poter beneficiare dei vantaggi della certificazione. Inoltre il rispetto dei diritti, la democraticità nella gestione degli organismi di rappresentanza e l'esclusione delle forme più gravi di sfruttamento del lavoro minorile vengono costantemente monitorate e costituiscono, qualora risultino violate, motivo di esclusione dai benefici collegati agli accordi di Fair Trade (Renard 2003). In alcuni casi inoltre la prospettiva di aderire al Fair Trade determina la necessità di perfezionare il riconoscimento dei diritti di proprietà sulla terra e di portare a completamento l'iter di riconoscimento di strutture associative dei produttori nate spontaneamente e fino a quel momento gestite informalmente. L'insieme di questi elementi contribuisce al consolidamento di prassi volte al rispetto dei diritti e al riconoscimento dell'efficacia della *rule of law*.

*Beni pubblici comunitari* - Povertà e isolamento non si manifestano esclusivamente attraverso scarsità o insufficienza di reddito e di beni privati. Nella maggioranza dei casi la limitatezza delle risorse private è associata all'assoluta assenza dell'azione istituzionale e a gravi carenze nella disponibilità di beni pubblici (materiali e immateriali). La non presenza o l'insufficiente provvista di beni pubblici deprime le potenzialità di crescita e di sviluppo economico. Nello stesso senso la limitatezza della disponibilità di beni privati rende difficile la creazione di surplus per finanziare la produzione di beni pubblici. Le politiche di Fair Trade tentano di ridurre gli effetti dell'assenza di intervento istituzionale e di incentivare la realizzazione di beni pubblici comunitari senza i quali l'aumento del reddito disponibile non è sufficiente a determinare rilevanti progressi in termini di sostenibilità della crescita e di miglioramento delle condizioni di vita.

*Prezzo-* L'avversione al rischio, come è già stato evidenziato, è uno dei problemi più gravi collegati alla povertà. La disponibilità di reddito aggiuntivo agisce come riserva precauzionale contro eventi imprevedibili e rafforza la propensione ad esplorare innovazioni generatrici di ulteriore reddito (Nicholls 2005). Il Fair Trade, acquistando beni a prezzi superiori a quelli di mercato, oltre al conseguimento di un reddito di sussistenza e al miglioramento della remunerazione dei fattori impiegati nella produzione (e in particolare del lavoro), intende favorire la diffusione di condotte volte alla sperimentazione di nuove attività e iniziative imprenditoriali. L'incremento del reddito disponibile è ottenuto come è noto attraverso il pagamento di un prezzo minimo garantito (*fair price*). Tale prezzo è definito in modo da coprire i costi di produzione e assicurare una remunerazione del lavoro in modo da poter soddisfare le esigenze di base dei produttori e delle loro famiglie (Fair Trade Foundation 2005). Il prezzo minimo è garantito indipendentemente dalle oscillazioni dei prezzi nei mercati internazionali (EFTA 2001). In termini più precisi il prezzo minimo risulta essere la sommatoria dei costi di produzione, dei costi di sostentamento e di quelli di rispetto degli standard del Fair Trade (costi di certificazione). In ambito agricolo i costi di produzione comprendono il costo della terra, del lavoro e delle immobilizzazioni fisse necessari per la realizzazione di produzioni rinnovabili e sono calcolate sulla base di *survey* presso i produttori. Nel caso di produzioni biologiche è previsto un premio addizionale che tiene conto degli investimenti necessari ad attuare la transizione dalle coltivazioni convenzionali al conseguimento della certificazione. I costi di sostentamento (*cost of living*) sono finalizzati ad assicurare condizioni di vita dignitose ai produttori e sono stimate con riferimento a *proxy* quali il salario minimo o il salario giornaliero del paese (Nicholls 2005). I costi connessi al rispetto degli standard del Fair Trade comprendono i costi di adesione alla struttura associativa dei produttori, dell'attività amministrativa e di gestione della documentazione associata al monitoraggio delle agenzie di certificazione. Nel caso di coltivazioni da piantagioni condotte da imprese che utilizzano lavoro dipendente, il prezzo minimo è parametrato sul salario minimo vigente (o su quello locale, se superiore) e sui costi necessari ad assicurare condizioni di lavoro dignitose e il rispetto degli standard definiti dall'International Labour Organization. Al prezzo minimo si aggiunge un premio di Fair Trade finalizzato alla realizzazione di investimenti collettivi in progetti sociali, commerciali e ambientali (Fair Trade Foundation 2005). Kocken (2002)

osserva che per la gran parte delle organizzazioni dei produttori il pagamento di un *fair price* è meno importante rispetto allo sviluppo di relazioni di lungo termine, il finanziamento anticipato di una quota della produzione e la certezza del prezzo una volta che il contratto è stato stipulato (Moore 2004). A conclusioni simili sembrano giungere Reynolds *et al.* (2004) quando affermano che "*while the financial benefits of Fairtrade appear the most significant in the short run, in the long run, it is the empowerment and capacity building nature of Fairtrade that will prove the most important in fuelling sustainable development.*"

Il *fair price*, anche se in questa sede viene enfatizzata la sua funzione in termini di incentivo all'azione collettiva e componente di un meccanismo contrattuale e relazionale più complesso, ha una sua esplicita giustificazione economica indipendente da motivazioni etiche o solidaristiche. Haynes (2004) mostra infatti che in condizioni di imperfezione dei mercati il prezzo *fair* incrementa il surplus totale e non induce la ricerca di rendite come sostenuto in alcuni contributi (Leclair 2002). L'introduzione di un prezzo *fair* superiore a quello di equilibrio di oligopsonio svolge una funzione analoga a quella associata alla definizione di un salario minimo ottimale: aumenta non solo il prezzo dell'input acquistato ma anche la quantità scambiata del bene con il conseguente raggiungimento dell'equilibrio di concorrenza perfetta e annullamento dell'inefficienza. Nei contesti descritti e che risultano prevalenti nelle aree marginali il *fair price* produce così un incremento del benessere con effetti positivi sia di breve che di lungo periodo. Becchetti e Paganetto (2003) giungono a conclusioni simili e osservano che "il prezzo equo (è) quel prezzo che incorpora un salario pagato ai produttori del Sud che uguaglia il valore del loro prodotto marginale invece del salario inferiore a tale valore che si verrebbe a determinare spontaneamente su un mercato monopsonistico"(p.134).

Condizioni di imperfezione della concorrenza si possono avere sia dal lato dell'offerta (produzione) sia da quello della domanda (acquisto di input). Haynes (2004) mette in evidenza come i produttori marginali fronteggiano simultaneamente ambedue i problemi: risultano dotati di potere contrattuale nullo sia come venditori dei beni che come acquirenti di input (fertilizzanti, materie prime, capitale di credito, ecc.) necessari alla produzione. La conseguenza è il razionamento e/o un livello dei prezzi degli input sul mercato delle merci e di quello dei capitali tanto elevato da compromettere la competitività dell'output prodotto. Il pagamento di rendite di monopolio

quindi determina inefficienza e l'allontanamento dei produttori dal mercato. Si giunge quindi alla conclusione che la doppia faccia dell'imperfezione dei mercati nelle aree marginali (dal lato della offerta e da quello della domanda) impone di non fare affidamento esclusivamente sulle politiche di prezzo (*fair price*), ma di intervenire congiuntamente anche sul versante organizzativo, aggregando e associando i produttori, in modo da renderli in grado di acquisire un sufficiente potere di mercato da innalzare la concorrenza anche nei mercati degli input.

#### 4. EVIDENZE EMPIRICHE SUGLI EFFETTI DEL FAIR TRADE.

L'affermazione dei prodotti e la diffusione delle pratiche del Fair Trade hanno posto una serie di interrogativi e fatto emergere problematiche che nella prima, lunga fase di introduzione e di consolidamento di tali esperienze non erano ancora nell'agenda delle organizzazioni che le avevano promosse o delle istituzioni che le avevano sostenute. Il moltiplicarsi degli esperimenti ha sollecitato l'attenzione su (a) quale sia l'effettivo impatto del Fair Trade sui soggetti che a vario titolo entrano a far parte del sistema delle relazioni previste nel modello ("*who benefits?*"), (b) se e quali finalità, tra quelle implicitamente e esplicitamente previste, vengano effettivamente conseguite e (c) in quale modo il Fair Trade possa rappresentare una efficace politica di intervento per la riduzione della povertà.

Per questo complesso di considerazioni, a partire dalla fine degli anni Novanta, organizzazioni del Fair Trade e istituzioni donanti hanno promosso studi indipendenti di valutazione di impatto e di monitoraggio. Ne è derivato un numero considerevole di lavori che hanno fornito indicazioni di notevole interesse sul fenomeno. In larga misura le evidenze acquisite sembrano confermare la bontà dell'approccio e l'efficacia delle iniziative, ma non sono pochi gli elementi critici emersi e non rare le conclusioni controintuitive che derivano da questi lavori.

Una comparazione sistematica di tali contributi è comunque resa incerta da due fattori che è opportuno evidenziare in termini di cautela interpretativa dei risultati acquisiti. Il primo riguarda la relativa disomogeneità dei modelli operativi adottati nelle diverse esperienze di Fair Trade. Pur condividendo premesse simili, le pratiche effettive segnalano non trascurabili differenze nell'applicazione del modello generale nei diversi contesti. Le iniziative di

Fair Trade in effetti possono (e talvolta devono) essere attuate secondo modalità non uniformi (Ronchi 2002). In alcuni casi l'organizzazione di riferimento è costituita da una singola cooperativa con numerosi, spesso alcune migliaia, aderenti individuali. In altri è rappresentata da una associazione di secondo livello di cooperative di dimensioni ridotte di piccoli produttori. Talvolta il prodotto commercializzato è coltivato in piantagioni di notevole estensione (per es. banane, tè, ecc.), mentre in altri casi, come per il caffè, l'unità produttiva spesso è costituita da aziende di piccolissime dimensioni prevalentemente a conduzione familiare. Diversità merceologiche possono determinare significative differenze sul piano organizzativo o economico: le leve strategiche e i vincoli gestionali associati alla realizzazione di prodotti dell'artigianato sono generalmente diversi da quelli rilevanti nella coltivazione di *commodity* alimentari. Considerazioni analoghe valgono con riferimento al grado di integrazione verticale delle unità produttive, alla numerosità assoluta delle imprese aderenti e alla capacità raggiunta nella gestione di fasi specifiche della trasformazione dei prodotti agricoli. Infine la preesistenza o meno di esperienze organizzative, le caratteristiche specifiche del diritto societario del paese ospitante e il ruolo svolto dalle agenzie statali nel processo di commercializzazione dei prodotti possono dare origine non solo a marcate differenze nelle condotte e nei risultati raggiunti dalle singole organizzazioni, ma anche condizionare in modo significativo le modalità di applicazione del modello Fair Trade.

Il secondo fattore che rende problematica la comparazione dei risultati degli studi di valutazione di impatto ha origine nella diversità delle metodologie utilizzate dai diversi autori (Mayoux 2001; Riedel *et al.* 2005; BFSPO 2005). Alcuni fanno riferimento a strumenti di analisi esclusivamente qualitativi; altri ricorrono a metodi misti, quali-quantitativi. Le variabili analizzate e gli *stakeholder* inclusi negli studi risultano non omogenei. La componente aneddotica in alcuni casi prevale su quella sistematica. Ne consegue che non per tutti i soggetti, nè per il complesso di finalità e di relazioni che legano i soggetti appartenenti ad un esperimento di Fair Trade disponiamo di adeguate informazioni e valutazioni. Risultano ampie anche se non sempre comparabili le informazioni sulla variazione del reddito e le condizioni di vita dei produttori. Meno diffuse, ma relativamente estese, appaiono le conoscenze relative alla dinamica delle organizzazioni dei produttori, agli effetti dell'apprendimento e alle forme organizzative prevalenti. Modesta e sostanzialmente episodica risulta invece l'informazione

sui riflessi dell'introduzione di contratti Fair Trade sulle comunità confinanti non coinvolte nei progetti, sulla variazione dei prezzi a livello locale, sulle caratteristiche dei produttori esclusi (White 2002) e sugli effetti di lungo periodo sull'organizzazione della filiera produttiva. Infine rari sono i lavori che includono analisi di rischio sociale (BFSP0 2005).

Pur tenendo conto delle cautele metodologiche prima sottolineate, un insieme di regolarità relativamente uniformi emerge dalla documentazione raccolta. Da queste evidenze si ha conferma dell'ipotesi più volte ripresa nel corso del presente lavoro, che i benefici di ordine immateriale, collegati al rafforzamento delle competenze commerciali e organizzative e al superamento dei fallimenti del mercato in termini di accesso alle informazioni e agli scambi, risultano significativamente più elevati dei vantaggi associati al differenziale di prezzo praticato dal Fair Trade rispetto agli acquirenti ordinari.

A fini esclusivamente espositivi, il materiale disponibile è stato riordinato secondo uno schema che prevede inizialmente l'analisi degli effetti delle esperienze di Fair Trade sui singoli produttori e sulle comunità di appartenenza e successivamente la valutazione dell'impatto di tali iniziative sulla capacità di avviare e gestire iniziative di carattere collettivo finalizzate alla produzione di beni e servizi comuni<sup>5</sup>.

#### 4.1 IMPATTO SULLE CONDIZIONI DI VITA DEI PRODUTTORI E LE LORO COMUNITÀ.

##### *a) Variazione del reddito*

I produttori associati a cooperative che operano in mercati alternativi vendono i loro prodotti ad un prezzo medio superiore a quello convenzionale (Mayoux e Williams 2001; Bacon 2005). Littrell e Dickson (1998) forniscono evidenze che mostrano come il margine operativo lordo sul fatturato dei prodotti artigianali, che nei mercati convenzionali non supera il 10%, in quelli coordinati dalle organizzazioni di Fair Trade risulta essere

---

<sup>5</sup> Per economia della trattazione e per la limitatezza delle informazioni disponibili, sono state escluse dall'analisi le valutazioni riguardanti stakeholder esterni alle comunità locali (altre imprese concorrenti, centrali di importazione, consumatori finali, sistema distributivo, ecc.).

mediamente del 40%. In Traidcraft (2002) vengono fornite stime più contenute del differenziale (23%), ma comunque significative.

Il differenziale tra i prezzi Fair Trade e quelli del commercio convenzionale risulta comunque variabile in funzione della merceologia dei beni e dell'andamento congiunturale dell'offerta sui mercati internazionali (Murray, Raynolds e Taylor 2003, Bacon 2005). In alcune circostanze il differenziale può risultare molto elevato. Con riferimento ad uno studio di valutazione condotto da Perezgrovas and Cervantes (2002) viene mostrato che il caffè biologico coltivato dai soci della cooperative Majomut in Messico viene acquistato ad un prezzo che assicura un reddito lordo tre volte superiore a quello ottenuto da produttori che vendono sul mercato locale ai prezzi correnti. I produttori di riso biologico in Thailandia ottengono un margine lordo due volte superiore a quello percepito dai produttori convenzionali (Udomkit e Winett 2002). In Ecuador i produttori di banane vendono ad un prezzo che risulta essere tre volte più elevato di quello prevalente nel mercato locale (Chambron 2001).

Il differenziale inoltre tende ad aumentare alla riduzione del prezzo sui mercati internazionali (Mayoux 2001). In particolar modo quando, per effetto di eccessi di offerta, i prezzi di mercato risultano molto bassi, i vantaggi in termini di reddito per i produttori risultano generalmente molto elevati (Raynolds *et al.* 2004). Bacon (2005) fornisce alcune evidenze sulle transazioni relative al caffè nell'ultimo decennio. Nelle regioni settentrionali del Nicaragua quando il prezzo di mercato del caffè oscillava intorno ai 0,40 \$ per libbra i costi di produzione si collocavano tra i 0,49 e gli 0,79\$ per libbra. La presenza di un prezzo minimo Fair Trade di 1,26 \$ per libbra ha determinato un effetto rilevante sull'economia familiare dei piccoli produttori consentendo loro di recuperare i costi di produzione e di disporre di un ragionevole surplus.

La domanda Fair Trade agisce, quindi, come uno strumento indirettamente anticiclico e soprattutto come un meccanismo funzionale al contenimento della volatilità del reddito nelle economie fondate sulle *commodity* alimentari. In senso più lato contribuisce inoltre alla riduzione dell'incertezza.

In Hopkins (2000) vengono fornite stime sulla variazione del reddito disponibile a livello familiare associato al differenziale di prezzo. L'incremento del reddito per le famiglie che partecipano ai programmi Fair Trade è stimato tra il + 28 e il + 9% in funzione del numero dei beneficiari.

Variazioni simili sono riportate anche in Ronchi (2002). Altri, invece, osservano variazioni positive più contenute o nulle (Mayoux e Williams 2001; Collinson, Burnett e Agreda 2000).

Il beneficio associato al differenziale di prezzo risulta comunque molto variabile dal momento che dipende da diversi fattori. Tra questi l'incidenza relativa dei ricavi provenienti dalle vendite realizzate sul mercato Fair Trade sul totale del reddito familiare<sup>6</sup> ha una importanza particolarmente significativa. La rilevanza degli acquisti attribuibili al Fair Trade, infatti, tende a diminuire all'aumentare della numerosità dei partecipanti e del volume complessivo delle vendite – una sorta di effetto negativo di scala –, che la struttura di commercializzazione riesce a realizzare. In termini complessivi secondo BFSPO (2005) risulta comunque molto difficile giungere a conclusioni definitive in merito all'effettivo miglioramento delle condizioni di vita avendo come riferimento variabili esclusivamente economico-finanziarie. Come è stato messo in evidenza nello studio DFID (2002) relativo al Ghana e alla Tanzania, il reddito addizionale prodotto dal Fair Trade può risultare molto contenuto e le vendite rappresentare una parte così modesta della produzione totale che l'impatto specifico risulta non separabile dall'andamento complessivo degli scambi nei mercati convenzionali.

Per l'insieme delle considerazioni sviluppate in precedenza (incidenza delle vendite Fair Trade sul totale del fatturato, numerosità dei produttori, ecc.), il fatto di riconoscere un premio di prezzo non garantisce un sensibile incremento del reddito dei singoli piccoli produttori nel breve periodo (BFSPO 2005). Risulta, invece, più generalizzato e sistematico, come vedremo più avanti, il conseguimento di obiettivi che non appaiono strettamente correlati al reddito disponibile come la riduzione della vulnerabilità, le condizioni di accesso al credito e l'aumento dei servizi a livello comunitario. Inoltre *“it seems that fair trade does help improve living conditions by using production techniques that are less dangerous to the producer's health and the environment and, whether using local cooperatives*

---

<sup>6</sup> In questo senso Eshuis e Harmsen (2003) segnalano che *“the Fairtrade share in sales can vary from a few percent of production, in African countries for example, to more than 50% in the case of popular coffees in countries such as Colombia, Guatemala and Costa Rica. This percentage is only higher in a very few cases.... More than 60% of the certified organisations supply less than one fifth of their exportable production volume to the Fairtrade market”*.

*or not, fair trade projects promote better working conditions and greater dignity” (BFSPO 2005).*

*b) Accesso al credito*

La partecipazione al Fair Trade assicura un sufficiente accesso diretto al credito (in termini di anticipazioni sul venduto) ad un costo del capitale significativamente inferiore a quello disponibile ai produttori convenzionali. In El Salvador, i membri della cooperativa Las Colinas ricevono fino al 60% di prefinanziamento per il caffè da loro prodotto alla metà del tasso di interesse praticato dalle banche locali (Mendez 2002). Il meccanismo del prefinanziamento risulta essere uno degli incentivi più rilevanti all’ingresso nel sistema Fair Trade e costituisce un fattore che influenza in modo significativo l’equilibrio del bilancio familiare.

Si è potuto constatare inoltre che l’adesione al Fair Trade genera esternalità positive e un sensibile effetto reputazionale sul mercato del credito ordinario dal momento che la certificazione è soggetta a continuo monitoraggio e dimostra che l’organizzazione che l’ha ricevuta è stata in grado di sviluppare una adeguata struttura gestionale e amministrativa e dispone di sufficiente capacità di innovazione da potersi collocare anche in mercati di dimensioni non locali (Aranda e Morales 2002). Le organizzazioni aderenti al Fair Trade e di riflesso i loro associati, quindi, beneficiano in termini generali di vantaggi di credibilità e affidabilità che si traducono in un miglioramento dell’accesso e delle condizioni praticate anche nel mercato del credito ordinario (EFTA 2001; Murray, Reynolds e Taylor. 2003; Milford 2004). Un ulteriore elemento di vantaggio è costituito dalle garanzie che una quota della offerta dell’organizzazione certificata Fair Trade verrà acquistata con certezza e ad un prezzo minimo definito e costante nel tempo. L’aver sottoscritto contratti di vendita di lungo periodo può essere valorizzato, quindi, come segnale di solidità economica dell’impresa e rappresenta una sorta di collaterale indiretto. In presenza di minori rischi di solvibilità il sistema bancario tende a migliorare le condizioni di credito sia in termini di costi del servizio del debito che di volume delle risorse prestate (Lyon 2002). Emergono comunque alcuni aspetti critici. Nonostante risulti obbligatorio, Milford (2004) ha potuto constatare che non tutte le organizzazioni del Fair Trade rispettano il vincolo del prefinanziamento. A ciò si aggiunge un elemento di differenziazione negativa del Fair Trade rispetto ai canali

commerciali ordinari. In BFSPO (2005) viene messo in evidenza come la vendita all'intermediario locale può risultare una scelta obbligata dal momento che l'intervallo tra la consegna del prodotto alla cooperativa aderente al Fair Trade e la riscossione del credito può essere molto ampio. Quanto più povero è il produttore, tanto minore sarà la sua capacità di sostenere dilazionamenti nei pagamenti, tanto maggiore sarà la probabilità che si orienti a vendere all'intermediario convenzionale perché questi pagherà la merce consegnata ad un prezzo inferiore al Fair Trade, ma in contanti e immediatamente. La posticipazione del pagamento (spesso di alcune settimane, talvolta di qualche mese) associata alla tipologia di contratto sottoscritto, alla effettuazione dei controlli di qualità e ai tempi di trasporto, rappresenta una minaccia alla stabilità del gruppo degli aderenti in quanto introduce un incentivo alla defezione. Inoltre risulta essere un elemento confliggente con le finalità ultime del Fair Trade in quanto tende ad indebolire la posizione economica e contrattuale del produttore marginale, che non dispone di riserve finanziarie e quindi fronteggia un tasso di sconto temporale molto elevato. Questo tema, forse non sufficientemente sottolineato nell'attuale dibattito e nelle analisi di valutazione, presenta una notevole criticità come ogni variabile influente sulla propensione a cooperare all'interno del gruppo. Può comunque trovare una soluzione attraverso una progressiva maggiore capitalizzazione delle cooperative e delle associazioni dei produttori. Se ciò avvenisse, la cooperativa potrebbe pagare il fornitore/socio alla consegna del prodotto e annullare la propria esposizione in coincidenza del perfezionamento della transazione e del conseguente trasferimento finanziario attuato dalla centrale di importazione acquirente.

### *c) Contratti di lunga durata e certezza del prezzo minimo*

L'impegno delle centrali di importazione del Fair Trade a sottoscrivere, quando possibile, contratti di lungo periodo costituisce uno dei modi più efficaci per contenere la volatilità del reddito dei produttori e per correggere i fallimenti informativi del mercato (Moore 2004; Riedel *et al.* 2005; Nicholls 2005).

La partecipazione al Fair Trade significa per molti produttori la possibilità di fare affidamento su prezzi stabili di vendita del loro raccolto (EFTA 2001). La riduzione dell'incertezza sui prezzi e sulla quantità domandata, in una economia molto fragile, come è già stato sottolineato, genera effetti

estremamente positivi in termini di maggiore propensione alla pianificazione dell'investimento di lungo periodo (Chambron, 2001; Murray, Reynolds e Taylor, 2003) e di riduzione dell'avversione all'innovazione (per esempio nei confronti dell'introduzione di nuove pratiche culturali o di nuovi prodotti). Relazioni stabili con gli acquirenti, inoltre, incoraggiano scambi di informazioni sui requisiti qualitativi dei prodotti, sulle modalità di gestione della logistica e sui possibili benefici reddituali derivanti da investimenti aggiuntivi nelle tecniche di coltivazione, di prima lavorazione e di conservazione dei prodotti (Nicholls 2005).

Malins e Nelson (2000), infine, sottolineano l'importanza della trasparenza nella gestione e della certezza dei pagamenti associate alla certificazione Fair Trade come un importante elemento di riduzione della vulnerabilità dei produttori marginali.

#### *d) Accesso alla formazione tecnica e miglioramento della qualità dei prodotti*

Una maggiore conoscenza dei contenuti tecnici delle produzioni, insieme ad una crescente attenzione all'incremento della qualità dei prodotti sono sicuramente alcuni dei risultati più tangibili dell'adesione al Fair Trade (EFTA 2001, Nicholls 2005). La formazione in questo ambito, inoltre, rappresenta la preconditione all'introduzione di metodi di coltivazione più efficienti e quindi più remunerativi<sup>7</sup>. I proventi derivanti dal Fair Trade rappresentano spesso il sostegno finanziario fondamentale per l'avvio di percorsi di formazione tecnica e per la predisposizione di strutture di assistenza ai produttori. Lyon (2002) ha messo in evidenza come la cooperativa La Voz in Guatemala abbia ricevuto ripetutamente incentivi economici e stimoli sul piano tecnico e informativo da parte degli importatori delle centrali Fair Trade per aiutare gli agricoltori a migliorare la qualità del caffè da loro prodotto. Le ispezioni e altre interazioni con le organizzazioni del Fair Trade, inoltre, hanno permesso di comprendere meglio le attese dei consumatori occidentali sul piano delle caratteristiche qualitative dei prodotti offerti. La programmazione di corsi formali e la messa a disposizione di servizi consulenziali stabili hanno fornito inoltre un

---

<sup>7</sup> In Eshuis e Harmsen (2003) viene stimato che circa il 90% delle organizzazioni certificate forniscono assistenza tecnica agli agricoltori associati. Mediamente nella metà dei casi, tali attività vedono il coinvolgimento di ONG, organizzazioni di sviluppo e istituzioni finanziarie.

contributo decisivo all'innalzamento della qualità dei prodotti offerti attraverso il miglioramento delle metodologie di coltivazione, di selezione dei prodotti e di prima lavorazione (Mendez, 2002). L'aumento delle informazioni e l'orientamento dei produttori al miglioramento qualitativo hanno contribuito al sostanziale consolidamento di tali strutture nei mercati internazionali (Lyon 2002, Murray, Raynolds e Taylor 2003).

*e) Stabilità economica e sociale*

L'introduzione del Fair Trade produce sensibili miglioramenti delle condizioni di vita – in senso lato - delle comunità (Young 2003). Bacon (2005) evidenzia come gli agricoltori che vendono esclusivamente a cooperative collegate ai mercati convenzionali presentano una probabilità quattro volte maggiore di perdere i propri titoli di proprietà della terra a causa della variabilità dei prezzi del caffè rispetto ai membri delle cooperative collegate ai mercati Fair Trade.

Nelle comunità nelle quali sono state sviluppate strutture organizzative collegate al Fair Trade si registrano flussi migratori più contenuti rispetto a quanto accade in altri contesti confrontabili. Gli incentivi derivanti dalla domanda Fair Trade di prodotti biologici determinano opportunità di lavoro e un reddito addizionale sufficiente a far sì che la famiglia continui ad operare in ambito agricolo (Murray, Raynolds e Taylor 2003). Si osserva comunque, che se i fenomeni migratori sono ridotti nelle aree più coinvolte nelle iniziative Fair Trade, non risulta sufficiente l'avvio di tali pratiche per determinare una inversione dei flussi migratori e il ritorno di famiglie che avevano in precedenza abbandonato la comunità d'origine (Murray Raynolds e Taylor 2003).

Un effetto diffuso della partecipazione al Fair Trade registrato a livello familiare è rappresentato dall'aumentata capacità dei genitori di sostenere le spese scolastiche dei figli (Mayoux 2001; Riedel *et al.* 2005). Ne è derivato un sensibile incremento del tasso di scolarizzazione primaria dei minori e l'aumento relativo del numero dei giovani in grado di frequentare corsi di livello universitario anche grazie all'utilizzo del *social premium* del Fair Trade per il finanziamento di borse di studio a livello locale o comunitario (Lyon 2002; Murray Raynolds e Taylor 2003).

Si devono comunque rilevare alcuni limiti. La *survey* condotta da Bacon (2005) mostra come il 74% dei produttori di caffè presi in esame hanno

segnalato, in riferimento ad un arco temporale connotato da una marcata contrazione dei prezzi di vendita del caffè, un declino significativo delle condizioni di vita. Secondo l'autore, tale evidenza dovrebbe essere letta come assenza di una differenza significativa nella qualità della vita percepita tra produttori aderenti al sistema Fair Trade e produttori non collegati. La limitata domanda proveniente dal mercato Fair Trade quindi non sarebbe sufficiente in alcune circostanze a produrre incrementi di reddito tali controbilanciare gli effetti di altre variabili sul declino delle condizioni di vita familiare delle popolazioni più svantaggiate.

Negli accordi di collaborazione tra organizzazioni dei produttori e centrali di importazioni viene posta generalmente una notevole enfasi al rafforzamento della posizione della donna nella vita sociale. Ciononostante le analisi condotte non forniscono riscontri uniformi sull'effettivo conseguimento di tale obiettivo (Mayoux e Williams 2001). Gli studi relativi agli esperimenti riguardanti le organizzazioni impegnate nella produzione del caffè mostrano un miglioramento dello status delle donne con eccezione di Ronchi (2002). Le valutazioni di impatto che hanno avuto come oggetto le attività artigianali non forniscono risultati univoci (BFSP0 2005). In generale si osserva un modesto peso delle donne nelle attività economiche destinate al mercato e nelle iniziative di nuova imprenditorialità. In molte organizzazioni persistono disuguaglianze di genere significative. Le donne sono spesso assegnate a compiti tradizionali e pagate con retribuzioni inferiori a quelle degli uomini. L'occupazione delle donne in attività legate al Fair Trade non significa esenzione dal lavoro domestico e quindi il loro carico di lavoro complessivo tende ad aumentare. In generale l'impatto sulla posizione delle donne e sulla percezione dei ruoli di genere sembra essere relativamente modesto (Mayoux 2001).

La conservazione dell'ambiente è una finalità esplicitamente dichiarata, pur non assumendo carattere vincolante, delle pratiche di Fair Trade. Il conseguimento di tale obiettivo è stato reso possibile principalmente dalla sinergia esistente nei mercati dei paesi avanzati tra domanda di prodotti Fair Trade e quella dei prodotti biologici (Riedel *et al.* 2005). Ne è derivata una sollecitazione estesa all'avvio di pratiche culturali compatibili con la certificazione biologica. Tali pratiche hanno trovato ampia diffusione nelle economie rurali marginali dove il ricorso agli anticrittogamici e ai fertilizzanti chimici risultava già in precedenza limitato per motivazioni di costo (Murray, Reynolds e Taylor 2003). In assenza degli incentivi associati

al premio per le produzioni biologiche, la diffusione di pratiche che incorporino una maggiore attenzione alle tematiche ambientali risulta comunque relativamente circoscritta (BFSP0 2005).

#### 4.2 IMPATTO SULLA CAPACITÀ DI PRODURRE BENI COLLETTIVI

##### *a) Promozione dell'azione collettiva e rafforzamento delle organizzazioni*

In aggiunta ai benefici in termini di reddito disponibile, di stabilità delle prospettive e di accesso a nuovi servizi, il Fair Trade ha determinato un impatto significativo sulle organizzazioni responsabili delle relazioni contrattuali e della gestione degli scambi commerciali. Numerose evidenze segnalano che il rafforzamento delle strutture di coordinamento dei produttori è uno dei risultati di maggior rilevanza determinati dal Fair Trade (Murray, Raynolds e Taylor 2003; BFSP0 2005; Nicholls 2005; Riedel *et al.* 2005) . Le informazioni disponibili indicano che l'interazione con le organizzazioni del commercio alternativo e la necessità di rispettare i vincoli della certificazione abbiano agevolato l'innalzamento degli standard gestionali e incentivato l'elaborazione di strategie di crescita che altrimenti non sarebbero state adottate. Inoltre la presenza di un premio di prezzo ha favorito l'aggregazione dell'offerta e l'avvio o l'ulteriore consolidamento di forme di azione collettiva in ambito economico. La disponibilità del *social premium*, infine, ha permesso di superare alcuni degli ostacoli strutturali che rendono incerte le fasi iniziali degli esperimenti di cooperazione tra piccoli produttori. La natura e la rilevanza di tali benefici comunque varia in maniera significativa in relazione allo stadio di evoluzione delle singole organizzazioni (Riedel *et al.* 2005). In alcuni casi, l'ingresso nel Fair Trade è risultato indispensabile per la sopravvivenza o il superamento dello stadio di *start up* delle strutture di coordinamento. In questo senso, alcune cooperative, come Las Colinas in El Salvador, hanno utilizzato le risorse accumulate attraverso il *social premium* per pagare il servizio del debito ed evitare il fallimento (Mendez 2002). Per altri, come alcune esperienze studiate da Martinez (2002) in Messico, la partecipazione al Fair Trade ha consentito di rivitalizzare le relazioni con i soci e superare ostacoli derivanti dalla congiuntura negativa o da difficoltà di relazione con gli acquirenti. Per le realtà più solide dal punto di vista finanziario e più evolute su quello formale,

i benefici del Fair Trade si sono tradotti nel rafforzamento organizzativo della struttura, nell'aumento delle competenze tecniche, nella riduzione dell'avversione al rischio e, quindi, nell'innalzamento della propensione alla diversificazione delle attività (Garza and Trejo, 2002; Riedel *et al.* 2005).

I requisiti di trasparenza e di democrazia nella gestione delle organizzazioni di rappresentanza, insieme alla complessità dei temi organizzativi che tali strutture devono affrontare, hanno reso gli esperimenti di Fair Trade un luogo di formazione diffusa di capacità organizzativa sia per il personale addetto alle funzioni gestionali e amministrative che per la comunità coinvolta nell'iniziativa (Nicholls 2005; BFSPO 2005). L'apprendimento organizzativo realizzato nell'ambito dei progetti di Fair Trade si ritiene abbia generato *“significant multiplier effects among the individuals, families and communities they serve”* (Murray, Reynolds e Taylor 2003). Ha reso possibile o ha comunque contribuito all'emergere di una leadership locale sensibile ai temi comunitari e con capacità tecnico-organizzative utilizzabili in contesti diversi da quelli di origine (BFSPO 2005). Pur non essendo oggetto sistematico di valutazione, in numerosi lavori viene segnalato come il consolidamento della esperienza Fair Trade abbia generato diffuse competenze nella gestione di nuove iniziative e abbia favorito la soluzione di problemi di azione collettiva al di là di quelli per i quali le strutture erano state create. Ha consentito inoltre l'accesso a opportunità che strutture più fragili sul piano operativo non hanno potuto cogliere. In questa direzione, Mendez (2002) rileva che in El Salvador i membri della Cooperativa Las Colinas, già ricordata in precedenza, sono stati in grado, dopo il terremoto del 2001, di ottenere fondi e aiuti in tempi più rapidi e in quantità maggiore di quando siano riusciti ad acquisire altre comunità limitrofe che non avevano attuato esperienze nel Fair Trade e che risultavano dotate di minore esperienza negoziale e organizzativa. Gonzalez (2002) mostra come le esperienze di successo nell'ambito di Fair Trade risultano più facilmente integrate in iniziative diverse da quelle iniziali dal momento che le capacità organizzative sviluppate le rendono partner affidabili di altri progetti e oggetto di preferenza da parte dei *donor*<sup>8</sup>.

I benefici cumulativi che sembrano avvantaggiare le organizzazioni che entrano a far parte del sistema del Fair Trade sono all'origine di un complesso di critiche che sono state mosse da più parti. Il tema centrale su cui si concentrano le osservazioni negative riguarda le procedure di

---

<sup>8</sup> Conclusioni simili sono raggiunte anche da Blowfield e Gallet (2001).

selezione/ammissione. Non tutte le organizzazioni dei produttori possono accedere ai contratti Fair Trade. Solo quelle che dispongono di una dotazione interna di risorse organizzative e di procedure ben definite sul piano gestionale e amministrativo possono immaginare di sviluppare relazioni commerciali con le centrali di importazioni (Murray, Raynolds e Taylor 2003). Nonostante che la finalità esplicita del Fair Trade sia il sostegno alle comunità e alle organizzazioni più fragili, non sono queste che normalmente entrano a far parte del sistema (Tallontire 2001). Aderiscono appunto le organizzazioni che hanno già raggiunto una sufficiente strutturazione formale che le mette in grado di rispettare i requisiti vincolanti imposti dal Fair Trade (Taylor 2005<sup>9</sup>), mentre rimangono talvolta escluse le comunità più povere, quelle più lontane dal punto di vista geografico o quelle che risultano carenti di competenze e di risorse primarie (Riedel *et al.* 2005)<sup>10</sup>. Se poi, come numerose evidenze mostrano, i benefici di apprendimento premiano esclusivamente le organizzazioni che da tempo operano con il Fair Trade ne consegue che il commercio alternativo, anche se non intenzionalmente, genera differenziazioni significative interne ai settori, a danno delle strutture più marginali e di quelle che operano nei contesti più difficili (BFSP0 2005).

Le repliche a tali osservazioni si sviluppano su due piani. Una riguarda la constatazione che l'effetto di selezione avversa è originato principalmente dall'attuale limitata dimensione della domanda dei prodotti del Fair Trade. Un aumento del consumo di tali prodotti genererebbe le condizioni per l'estensione dell'esperienza ad una platea più ampia di organizzazioni di produttori e renderebbe possibile un maggiore coinvolgimento delle strutture meno consolidate. La seconda considerazione è relativa all'impatto determinato sui prezzi locali dalla stipulazione di contratti Fair Trade. Anche se il prezzo Fair Trade viene pagato soltanto per una quota della produzione locale, si determina comunque una riduzione della disponibilità del prodotto

---

<sup>9</sup> Si trova conferma a queste considerazioni per esempio in BFSP0 (2005) quando viene sottolineato come *"in Nicaragua, fair trade, whilst being oriented to the small producer/small landowner, is not initially able to reach the poorest of the poor, but a less vulnerable group of marginalised farmers"*.

<sup>10</sup> Su questo tema Malinis and Nelson (2000) mostrano che soltanto le famiglie relativamente più ricche sono state in grado di trarre beneficio dallo schema di coltivazione del cotone biologico in Uganda. Leclair (2002) segnala l'orientamento perseguito dalle organizzazioni di Fair Trade a sviluppare rapporti solo con alcuni gruppi di produttori a causa delle difficoltà incontrate nel sostenere gli artigiani nel loro insieme.

sul mercato convenzionale. Per far fronte alla contrazione dell'offerta gli intermediari locali sono forzati a loro volta ad aumentare il prezzo di acquisto. Questo effetto è stato sperimentato in relazione alla vendita di miele in Chiapas (Messico), di noci in Perù, di cacao in Bolivia, di tè in Zimbabwe (EFTA 2001)<sup>11</sup>. Le conseguenze sono che non solo le organizzazioni in grado di rispondere positivamente agli stringenti requisiti di entrata possono ricavare benefici dal Fair Trade, ma alcuni vantaggi si ripercuotono anche sui produttori locali meno strutturati e sulle organizzazioni più deboli sul piano gestionale.

Secondo BFSPO (2005) il Fair Trade è investito da un 'dilemma allocativo' di natura strutturale: il surplus monetario generato dall'attività di intermediazione (derivante dal premio Fair Trade o da altro) deve essere immediatamente ripartito tra i produttori/soci o reinvestito nel consolidamento finanziario o tecnologico dell'associazione dei produttori? In linea di massima l'obiettivo del Fair Trade di miglioramento delle condizioni di vita dei produttori e di riduzione della povertà dovrebbe far propendere per la prima delle due alternative. In realtà ciò che emerge in maniera più diffusa dai riscontri empirici è invece che in prevalenza viene scelta la seconda alternativa. Tale orientamento potrebbe essere letto come un fenomeno di 'cattura' con finalità private dei benefici dell'azione collettiva da parte dei dirigenti della associazione titolare dei contratti con il Fair Trade. Sembra invece più giustificata una diversa interpretazione che prende spunto dall'estrema fragilità dell'organizzazione associativa nella fase iniziale di rapporto con il Fair Trade. I vantaggi di aggregazione e di strutturazione delle relazioni economiche risultano essere significativi, ma non tali da annullare o rendere minimi i costi associati alla partecipazione all'iniziativa sostenuti dagli aderenti. Non risultano irrilevanti infatti gli oneri connessi alla

---

<sup>11</sup> Sono previsti altri effetti che possono avere impatto sugli addetti alle imprese che non sono coinvolti in progetti di Fair Trade. Becchetti e Paganetto (2003) mettono in evidenza che "se il commercio equo e solidale è in grado di selezionare i lavoratori con salario minimo più basso, al settore tradizionale resterà il pool dei lavoratori disposti a lavorare ad un salario di riserva più elevato. Ciò modificherà la curva di offerta di lavoro e costringerà i produttori tradizionali a rivedere al rialzo le loro decisioni di salario. Il diverso grado dell'elasticità della nuova curva di offerta del lavoro per il settore tradizionale determinerà così il nuovo livello di occupazione. .... Se il (Fair Trade) ha sufficiente quota di mercato e riesce a occupare i lavoratori disposti a lavorare ai salari più bassi, il produttore tradizionale con potere di mercato sarà indotto a offrire salari e livello di occupazione uguale a quello di concorrenza" (p.140). Per una trattazione più articolata sul piano analitico si veda Adriani e Becchetti (2002).

pianificazione delle attività comuni, al rispetto degli standard qualitativi della produzione e dei requisiti riguardanti le pratiche assembleari e democratiche e alla prevenzione e soluzione dei conflitti. A questi si aggiungono i rischi di fallimento dell'azione collettiva associati in forma diretta all'incertezza, all'instabilità dei contesti di alta povertà e alla riduzione dei gradi libertà individuale che ogni pratica cooperativa implica. In questo senso il rafforzamento finanziario della cooperativa, il miglioramento dei servizi forniti e l'attuazione di investimenti in impianti destinati alla lavorazione dei prodotti o al loro stoccaggio costituiscono elementi in grado di consolidare la struttura in termini di benefici attesi nel medio lungo periodo e di isolamento da eventi congiunturali che potrebbero metterne a repentaglio l'esistenza. Da tale prospettiva la destinazione privilegiata delle risorse finanziarie aggiuntive che provengono dal Fair Trade verso obiettivi di lungo periodo, il rafforzamento della struttura e l'aumento dei benefici derivanti dalla cooperazione può essere letta come una decisione razionale.

Le precedenti considerazioni spiegano quindi perché il premio di Fair Trade talvolta è *“partially or completely shared out amongst the small producers or workers, sometimes it is re-invested to ensure the future of the cooperative's business activities (in an export group, for building a pulping unit, to diversify its business, to buy part of a company, to increase its reserves for buying coffee or to cover general overheads, etc.)”* (BFSP0 2005).

*b) Accesso ai mercati e miglioramento delle competenze nella commercializzazione dei prodotti*

L'ampliamento dei mercati di sbocco e soprattutto l'accesso ai mercati internazionali rappresentano le caratteristiche primarie di uno schema contrattuale Fair Trade (Mayoux e Williams 2001; Riedel *et al.* 2005). In molti casi si è trattato dello sviluppo di un canale di esportazione che senza il Fair Trade non sarebbe stato possibile aprire autonomamente né come associazione dei produttori né tanto meno come produttore individuale (Hopkins 2000; Blowfield e Gallet, 2001). In altre circostanze il Fair Trade ha rappresentato l'occasione per incrementare le vendite e soprattutto migliorare le relazioni con il mercato di sbocco in termini di informazioni sulle caratteristiche qualitative dei prodotti richiesti e sulla gestione delle relazioni di filiera.

In termini di rafforzamento di competenze specialistiche, la regolarità più stabile che emerge negli studi di valutazione è rappresentata dallo sviluppo delle competenze di base nella commercializzazione dei prodotti e nella gestione delle relazioni contrattuali tra le parti: come è stato messo in evidenza, in alcuni casi la struttura dirigente dell'associazione dei produttori considera il “ *Fair Trade’s subsidy of an apprenticeship in commercialization as its most important benefit*” (Murray, Reynolds e Taylor 2003; BFSPO 2005).

Inoltre l'eliminazione degli intermediari commerciali e del monopolio delle informazioni da essi detenuto sollecita – per certi versi costringe – l'organizzazione dei produttori ad impegnarsi direttamente nell'acquisizione delle conoscenze per il controllo dei processi di vendita (Riedel *et al.* 2005). Da ciò derivano una maggiore sensibilità e una più marcata propensione all'attuazione di investimenti conoscitivi nell'ambito della pianificazione strategica, del controllo della qualità e dell'analisi dei mercati internazionali. L'accorciamento della catena del valore determina una maggiore facilità di acquisizione delle informazioni sulle reazioni del consumatore all'introduzione di nuovi prodotti e valutazioni aggiornate sulla percezione di quelli tradizionali (Hopkins 2000). Spesso tali informazioni e in generale il processo di apprendimento sono arricchiti dalla assistenza tecnica fornita dalle strutture del Fair Trade (Riedel *et al.* 2005) che può prender la forma, per esempio, di consulenza per la progettazione di nuovi prodotti che si adattino meglio ai gusti di particolari segmenti dei consumatori (Hopkins, 2000), di gestione in comune di centri di formazione (Garza and Trejo 2002) e di sostegno alla creazione di un servizio formale destinato al coordinamento delle relazioni con gli importatori esteri e al miglioramento della autonomia commerciale della singola organizzazione di produttori (Ronchi 2002).

Inoltre, anche per evitare fenomeni di eccessiva dipendenza, le organizzazioni del Fair Trade tendono ad incoraggiare le cooperative dei produttori a impiegare le nuove competenze acquisite nell'ambito della commercializzazione nella direzione dello sviluppo di propri canali di vendita, indipendenti da quelli del Fair Trade, fornendo accesso a informazioni sui nuovi mercati e mettendo a disposizione elenchi di acquirenti, importatori e produttori con i quali stabilire contatti (VanderHoff Boersma, 2002).

Come è stato sottolineato in alcuni lavori, l'accumulazione di competenze in merito alla gestione delle relazioni con il mercato presenta, comunque,

significativi limiti riguardanti essenzialmente l'effettiva diffusione di tali conoscenze all'interno del gruppo dei produttori. Nella maggioranza dei casi analizzati il sensibile incremento delle capacità di elaborazione delle informazioni e di commercializzazione dei prodotti è circoscritto unicamente al management dell'organizzazione e talvolta ad un suo sottoinsieme, mentre gran parte dei produttori associati pur beneficiando di una maggiore efficienza della struttura non è coinvolto nel processo di apprendimento e non è in grado di sviluppare forme autonome di rapporto con il mercato (Murray, Reynolds e Taylor 2003). E' probabile che fenomeni anche parziali di accentramento delle competenze siano inevitabili considerati il livello di scolarizzazione dei produttori e la limitatezza delle risorse a cui può avere accesso una microimpresa agricola in aree marginali. Resta comunque il fatto che il rafforzamento degli esperimenti di Fair Trade si fonda in modo rilevante sull'ipotesi che una quota non irrilevante, anche se non totalitaria, dei soggetti coinvolti acquisiscano strumenti gestionali relativamente avanzati e siano posti nella condizione di promuovere autonomamente iniziative di diversificazione dei prodotti e dei mercati. La constatazione che nelle realtà più numerose e più complesse sul piano organizzativo si registri uno scarso coinvolgimento dell'insieme dei produttori nelle interazioni con il mercato, tanto che il concetto stesso di Fair Trade risulta lontano e non del tutto chiaro a molti produttori<sup>12</sup>, conferma la necessità di incrementare gli investimenti nella direzione dell'ampliamento della formazione su questi temi a beneficio di una platea più vasta di quella attuale.

Associato almeno in parte alla precedente riflessione, emerge dall'analisi di alcune esperienze un ulteriore rischio: il carattere privilegiato delle relazioni commerciali può trasformarsi in una sorta di disincentivo alla ricerca di autonomia economica dal Fair Trade e dare origine ad una sindrome da dipendenza (*Fair Trade trap*). Si è osservato infatti che i vantaggi collegati all'ingresso nel Fair Trade talvolta vengono letti dalle organizzazioni dei produttori, non come benefici temporanei e sollecitazioni all'avvio di un

---

<sup>12</sup> In questo senso Murray, Reynolds e Taylor (2003) osservano che “*while producers are intimately aware of processes such as organic production, because it involves their daily farming practices, it appears that many of the activities surrounding Fair Trade certification, marketing, etc., are handled by cooperative leadership at the organizational level, contributing to a lack of understanding by producers*”. Rilevanti limiti di comprensione da parte dei produttori associati a cooperative certificate del significato del Fair Trade sia in termini di obiettivi perseguiti che di relazioni commerciali sviluppate sono stati segnalati in Hopkins (2000), Durnez (2005) e BFSPO (2005).

percorso di ulteriore crescita, ma come rendite stabili. La *Fair Trade trap* assume la forma di rapporti contrattuali limitati ad un unico partner, insufficiente ricerca di alternative commerciali con altri soggetti e con il mercato convenzionale in generale e scarsa propensione alla diversificazione merceologica delle attività. In BFSPO (2005) sono riportati alcuni casi in cui questa tendenza si manifesta con particolare gravità tanto che si ritiene opportuno segnalare che *“the process through which the projects should become autonomous is not always ensured”*. In questo senso si rende necessario pensare alla produzione Fair Trade *“in the short or medium-term not as an end in itself but as launching pad to other sectors of the world market via higher quality, support from more and more productive producer groups, by local and international legal and economic incentives to adapt fair trade production to new segments”* (BFSPO 2005).

*c) Capacità di produrre beni collettivi e distribuzione del social premium.*

L'ingresso di una comunità di produttori in una relazione stabile con il Fair Trade spesso ha dato origine ad un processo di diversificazione dei servizi collettivi sia per gli individui che per le famiglie (Hopkins 2000; Milford 2004). Si è iniziato in sostanza a contenere il divario esistenze in molte aree marginali tra domanda e offerta di beni pubblici e collettivi, che influenza come è già stato sottolineato (cfr. § 2) la stabilità e il ritmo di sviluppo di una comunità. Tali iniziative sono generalmente sostenute finanziariamente attraverso il ricorso ai fondi generati dal premio di Fair Trade (Murray, Raynolds e Taylor 2003). Frequentemente hanno interessato l'ambito del credito nella forma dell'istituzione dei fondi di rotazione o di altre forme di credito comunitario per il soddisfacimento di esigenze familiari di base come spese mediche (Gonzalez 2002; Ronchi 2002; Murray *et al.* 2003), la costruzione di latrine e l'apertura di farmacie di villaggio (Aranda and Morales, 2002). I fondi sono stati impiegati anche per l'avvio di attività di diversificazione delle fonti di reddito familiare come la partecipazione a progetti di coltivazioni biologiche (Perezgrovas and Cervantes 2002), la produzione e la vendita di prodotti dell'artigianato, l'apertura di unità commerciali, la creazione di panetterie (Aranda e Morales 2002; Perezgrovas e Cervantes 2002; Mendez 2002), la realizzazione di magazzini e di strutture per lo stoccaggio e lavorazione dei prodotti agricoli e non, la predisposizione di servizi di trasporto (Aranda and Morales, 2002). UCIRI, una delle

cooperative più note e meglio condotte, ha utilizzato le risorse rese disponibili dal *social premium* per la costruzione di un centro educativo che forma giovani provenienti dalla regione come agenti di sviluppo locale e fornisce corsi in ambito tecnico e agronomico (VanderHoff Boersma, 2002). Ulteriori esempi di investimenti in ambito formativo tecnico sono quelli citati da Malins e Nelson (2000) per la coltivazione di cotone biologico in Uganda, l'ampliamento delle coltivazioni agricole in Messico (Murray *et al.* 2003) e la certificazione del caffè biologico (Raynolds *et al.* 2004).

In alcuni casi il premio di Fair Trade è stato destinato al potenziamento della dotazione infrastrutturale della comunità generando benefici non solo per i produttori associati alle cooperative che hanno gestito i progetti, ma anche la popolazione locale (Riedel *et al.* 2005). In Ecuador una cooperativa di coltivatori di banane ha realizzato un sistema di comunicazioni radio per collegare alcune comunità tra loro molto distanti (Chambron 2001). In Ghana il premio è stato utilizzato per l'istallazione di sistemi di raccolta dell'acqua in sei villaggi (Oxford Policy Management 2000). In Messico alcune cooperative di produttori di caffè hanno investito in infrastrutture logistiche e impianti di trasformazione (Raynolds *et al.* 2004). Come viene sottolineato in Riedel *et al.* (2005), l'apporto del Fair Trade può essere visto come elemento facilitatore l'avvio di progetti che altrimenti le comunità avrebbero avuto gravi difficoltà ad attuare per la difficoltà di reperimento dei fondi necessari e che non sarebbero stati realizzati.

Spesso, come già sottolineato in precedenza, la risorsa comune potenziata attraverso il *social premium* è la stessa organizzazione dei produttori che assume il ruolo di strumento iniziale di consolidamento delle iniziative di azione collettiva sia in ambito economico che in quello sociale. Oltre alla copertura di parte degli interessi sui debiti contratti, il *social premium* viene utilizzato anche per l'ampliamento del capitale circolante (Oxford Policy Management 2000; Hopkins 2000; Garza e Trejo 2002), per il miglioramento delle infrastrutture e la formazione interna (Garza and Trejo 2002), per la capitalizzazione della cooperativa oppure per sostenere i costi delle licenze di esportazione (Blowfield e Gallet 2001).

#### *d) Azione collettiva e partecipazione civica.*

La vendita dei propri prodotti alle organizzazioni del Fair Trade rappresenta talvolta una occasione per incrementare il reddito familiare, ma è sempre un

mezzo per contrastare il senso di scetticismo sulle prospettive future associato alla povertà rurale e al degrado dello stile di vita tradizionale. Le iniziative in ambito organizzativo e formativo si traducono in miglioramenti delle abilità in ambito produttivo, “ *but also in an increase in small producers' self-confidence*” (BFSP0 2005). Il Fair Trade costituisce, inoltre, una opportunità significativa di recupero di identità individuale e collettiva e di riscossione sociale dell’impegno nel lavoro (Mendez, 2002; Lyon, 2002). Inoltre l’apertura di un mercato estero dei prodotti artigianali attraverso il Fair Trade contribuisce alla conservazione delle tradizioni artistiche locali. Secondo Leclair (2002) “*the preservation of indigenous cultures and products is regarded as one of the most significant benefits of alternative trade, since artisans were being forced to abandon the production of such items, and focus on goods with a higher rate of return.*”

Il superamento dei controlli previsti dalle procedure di certificazione (e in particolare di quelli collegati alle produzioni biologiche) e la possibilità di collocare il proprio prodotto sui mercati esteri rappresentano segnali importanti di testimonianza del valore degli sforzi effettuati e della praticabilità del miglioramento, con effetti positivi sulla propensione ad attuare ulteriori investimenti sia in ambito produttivo che sociale. La dimensione individuale e quella sociale del recupero identitario e del *self-esteem* sono fortemente intrecciati tanto che, come è stato riconosciuto da Aranda e Morales (2002), il miglioramento delle prospettive personali genera un parallelo incremento della partecipazione e dell’importanza attribuita alle diverse forme organizzative in cui viene a esplicarsi l’azione collettiva a livello comunitario.

## 5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

L’espansione del Fair Trade negli anni più recenti è attribuibile in una certa misura alla linearità e semplicità del suo schema operativo e degli obiettivi perseguiti: a) gli scambi e le relazioni commerciali - e non l’assistenza - aiutano le popolazioni più disagiate ad avviare un percorso di sviluppo autonomo; b) l’applicazione di un prezzo ‘*fair*’ alle transazioni consente, non solo di incrementare sensibilmente il reddito disponibile dei produttori più marginali, ma anche di generare le condizioni per la crescita economica e sociale delle comunità periferiche.

In realtà la semplicità del modello Fair Trade è solo apparente. Fin dai primi esperimenti, si intrecciano correnti culturali e ipotesi operative molto diverse tra loro e in alcuni casi reciprocamente antagoniste. Ma forse l'elemento di maggiore complessità che, in parte inatteso, emerge dall'analisi del fenomeno è rappresentato dalla constatazione che al centro del Fair Trade non si colloca il premio di prezzo. L'effetto di maggior rilievo è rappresentato, invece, dal superamento dei fallimenti del mercato relativi a variabili organizzative e informative e dal contributo fornito alla realizzazione di strutture di coordinamento delle attività in grado di generare apprendimento nella gestione delle relazioni di mercato e di migliorare l'efficienza nella combinazione dei fattori. I riscontri empirici disponibili sembrano confermare l'ipotesi che i benefici maggiori associati alla partecipazione al Fair Trade non riguardano temporanei incrementi del reddito disponibile, ma il mutamento delle convenienze dal breve al lungo periodo, l'aumento della propensione all'investimento e il consolidamento delle capacità di azione collettiva e di auto-organizzazione sia nella produzione dei beni privati che in quelli comunitari. In altre parole, se l'impatto delle componenti direttamente economiche del Fair Trade è risultato significativo, risulta evidente che il contributo più rilevante riguarda il rafforzamento organizzativo della comunità, la riduzione del suo isolamento e l'attivazione di forme di apprendimento individuale e collettivo.

#### BIBLIOGRAFIA

Adriani, F. e L. Becchetti (2002), "Fair Trade: a "Third Generation Welfare" Mechanism to Make Globalization Sustainable", in *CEIS Working Paper*, n. 171.

Affuso, A., A. Arrighetti e G. Seravalli (2003), "L'avvio dello sviluppo locale nei paesi ad alta povertà: il problema delle "trappole combinate"", in *Working Papers*, Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Parma, n.1.

Aranda, J. e C. Morales (2002), "Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee: The Case of CEPCO, Oaxaca, Mexico", in <http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup>.

Bacon, C. (2005), "Confronting the Coffee Crisis: Can Fair Trade, Organic, and Specialty Coffees Reduce Small-Scale Farmer Vulnerability in Northern Nicaragua?", in *World Development* Vol. 33, No. 3, pp. 497-511.

Barrientos, S. (2000), "Globalization and Ethical Trade: Assessing the Implications for Development", in *Journal of International Development*, vol. 12, pp. 599-70.

Becchetti, L. e L. Paganetto (2003), *Finanza etica. Commercio equo e solidale*, Roma, Donzelli editore.

BFSPPO (Belgian Federal Science Policy Office) (2005), "*A Fair and Sustainable Trade, Between Market and Solidarity: Diagnosis and Prospects*", Final Report, January.

Blowfield M. (2003), "Ethical Supply Chains in the Cocoa, Coffee and Tea Industries", in *GMI*, vol. 43, Autumn, pp.15-24.

Blowfield, M. e S. Gallet (2001), "Volta River Estates Fairtrade Bananas Case Study", Ethical Trade and Sustainable Rural Livelihoods – Case Studies, NRI & NRET, in <http://www.nri.org/NRET/csvrel.pdf>.

Chambron, A. (2001), "Bananas: Straightening the Bent World of the Banana", in EFTA, (2001)

Collier, P. e J.W. Gunning (1994), "Trade and Development: Protection, Shocks, and Liberalisation", in Greenaway, D. and L. Winters (eds.), *Surveys in International Trade*, Oxford, Blackwell.

Collinson, C., D. Burnett e V. Agreda (2000), "Economic Viability of Brazil Nut Trading in Peru", Report 2520, Natural Resources Institute.

De Soto, H. (2000), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, London, Basic Books.

DFID (2002), "*The Challenges of Assessing the Poverty Impact of Ethical Trading: What Can be Learnt from Fair Trade Initiatives and the Sustainable Livelihoods Approach?*", Facilitator's Report.

Durnez, D. (2005), "Does Fair Trade Encourage Sustainable Development? Could it be Considered as a Development Project? Impact Analysis of Fair Trade Practices in the Export of Craft Products from the Region of Kolkata". Annexe 7 in BFSPPO (2005).

EFTA (2001), *Fair Trade Yearbook: Challenges of Fair Trade 2001-2003*, in <http://www.eftafairtrade.org/yearbook.asp>.

Eshuis, F. e J. Harmsen (2003), *Making Trade Work for the Producers. 15 Years of Fairtrade Labelled Coffee in the Netherlands*, The Max Havelaar Foundation, November

Fair Trade Foundation (2005) "The Fairtrade Mark", in [http://www.fairtrade.org.uk/downloads/pdf/five\\_guarantees.pdf](http://www.fairtrade.org.uk/downloads/pdf/five_guarantees.pdf).

Garza, V. P. and E.C.Trejo (2002), "Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of Union Majomut, Chiapas, Mexico." Fair Trade Research Group, Colorado State University, July.

Gonzalez, A. A. (2002), "Evaluation of the Current and Potential Poverty Alleviation Benefits of Participation in the Fair Trade market: The case of Union La Selva, Chiapas, Mexico", in <http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup>.

Goodman, M.K. (2004) "Reading Fair Trade: Political Ecological Imaginary and the Moral Economy of Fair Trade Foods" in *Political Geography*, vol. 23, pp. 891–915

Haynes, M. (2004), "Towards a Theoretical Framework for the Economic Analysis of Fair Trade", in *Northumbria University Working Paper*, settembre.

Hopkins, R. (2000), *Impact Assessment Study of OXFAM Fair Trade – Final Report*, OXFAM Fair Trade Programme.

Kocken, M. (2002), 'The impact of Fair Trade. A summary of studies on the impact of Fair Trade', EFTA

Lake, R. e C. Howe (2000), "The Development Impact of Fair Trade: Evidence from the Work of Traidcraft and the Challenges for the Future", Traidcraft Exchange.

Leclair, M. (2002), "Fighting the Tide: Alternative Trade Organizations in the Era of Global Free Trade", in *World Development*, Vol. 30, No. 6, pp. 949–958.

Lecomte, T. (2003), *Le pari du commerce équitable*, Paris, Editions d'Organisation.

Littrell, M. e M. Dickson (1998), 'Fair Trade Performance in a Competitive Environment', in *Clothing and textiles research journal*, vol.16, no. 4, pp.176-189 citato in Moore (2004)

Lyon, S. (2002) "Evaluation of the Actual and Potential Benefits for the Alleviation of Poverty Through the Participation in Fair Trade Coffee Networks: Guatemalan Case Study.", in <http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup>

Malins, A. e V. Nelson (2000), "Farmers Fair Trade (Uganda) Ltd, Organic Cotton Trade Case Study", Ethical Trade and Sustainable Rural Livelihoods – Case Studies, NRI & NRET.

Martinez, M. E. (2002), "Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of the Tzotzilotic Tzobolotic Coffee Coop Chiapas, Mexico", Fair Trade Research Group, Colorado State University, September.

Maseland, R. e A. de Vaal (2002), "How Fair is Fair Trade?", in *De Economist*, vol. 150, no. 3, pp. 251-272.

Mayoux, L. (2001), *Impact Assessment of Fair Trade and Ethical Enterprise Development*, OXFAM.

Mayoux, L. e P. Williams (2001), *Oxfam Fair Trade*, Oxfam, Oxford.

Mendez, V. E. (2002), "Fair Trade Networks in Two Coffee Cooperatives of Western El Salvador: An Analysis of Insertion Through a Second Level Organization.", in

<http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup>.

Milford, A. (2004), *Coffee, Co-operatives and Competition: The Impact of Fair Trade*, CMI Reports, Bergen .

Moore, G. (2004) 'The Fair Trade Movement: Parameters, Issues and Future Research', in *Journal of Business Ethics*, vol. 53, no.1, pp.73-86.

Murray, D., L.T. Raynolds e P.L. Taylor (2003), *One Cup at a Time: Poverty Alleviation and Fair Trade Coffee in Latin America*, Fair Trade Research Group, Colorado State University, March, in <http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup>.

Natural Resources Institute (1999), "*Ethical Trade and Sustainable Rural Livelihoods*", Full Report, London .

Nicholls, A. (2005), "Thriving in a Hostile Environment: Fairtrade's Role as a Positive Market Mechanism for Disadvantaged Producers", in [http://www.fairtrade.org.uk/downloads/pdf/alex\\_nichols.pdf#search=%22Nicholls%20A.%20\(2005\)%20E2%80%9CThriving%20in%20a%20Hostile%20Environment%3A%20Fairtrade%20E2%80%99s%20Role%20as%20a%20Positive%20Market%20Mechanism%20for%20Disadvantaged%20Producers%22](http://www.fairtrade.org.uk/downloads/pdf/alex_nichols.pdf#search=%22Nicholls%20A.%20(2005)%20E2%80%9CThriving%20in%20a%20Hostile%20Environment%3A%20Fairtrade%20E2%80%99s%20Role%20as%20a%20Positive%20Market%20Mechanism%20for%20Disadvantaged%20Producers%22).

Oxfam (2002), *Rigged Rules and Double Standards,. Trade, Globalization, and the Fight Against Poverty*, in <http://www.maketrade4fair.com/en/index.php?file=03042002121618.htm>.

Oxford Policy Management (2000), 'Fair Trade: overview, impact, challenges. Study to inform [UK Government's] Department for International Development's (DFID) support to Fair Trade', in <http://www.opml.co.uk>.

Perezgrovas, V. e E. Cervantes (2002), "Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of Union Majomut, Chiapas, Mexico", in <http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup>.

Raynolds, L.T., D. Murray e P.L. Taylor (2004), "Fair Trade Coffee: Building Producer Capacity Via Global Networks", in *Journal of International Development*, vol. 16, pp. 1109-1121.

Renard, M. (2003), "Fair trade: Quality, Market, and Conventions", in *Journal of Rural Studies*, vol. 19, no. 1, pp.87-96.

Riedel, C.P. et al. , (2005), *Impacts of Fair Trade*, mimeo, London School of Economics and Political Sciences.

Robins, N., S. Roberts e J. Abbot (1999), “Who Benefits? A Social Assessment of Environmentally- driven trade”, International Institute for Environment and Development (IIED).

Robinson, D. (2000), “The Actual and Potential Impacts of Forest Certification and Fair Trade on Poverty and Injustice. The Case of Mexico”, New York, The Ford Foundation, Community and Resource Development Unit.

Ronchi, L., (2002) “The Impact of Fair Trade on Producers and their Organizations: A Case Study with Cocafé in Costa Rica”, Poverty Research Unit at Sussex, Working Paper No.11, University of Sussex.

Tallontire, A. (2001), “Challenges Facing Fair Trade: Which Way Now?”, Paper presented at the DSA Conference “Different Poverties, Different Policies”, IDPM, Manchester 10-12 September.

Taylor, P.L. (2005), “In the Market But Not of It: Fair Trade Coffee and Forest Stewardship Council Certification as Market-Based Social Change”, in *World Development*, Vol. 33, No. 1, pp. 129–147.

Traidcraft (2002), *Annual Review 2002*, mimeo

Udomkit, N. e A. Winnett (2002), “Fair Trade in Organic Rice: a Case Study from Thailand”, in *Small Enterprise Development*, Vo.13, Issue 3, pp. 45-53

VanderHoff Boersma, F. (2002), “Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of UCIRI, Oaxaca, Mexico.”, in <http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup>.

White, H. (2002) “Combining Quantitative and Qualitative Approaches in Poverty Analysis”, in *World Development*, Vol. 30, Issue 3, , pp. 511-522,

Young, G. (2003), *Fair Trade’s Influential Past and the Challenges of Its Future*, King Baudouin Foundation, May.