

MARCO COSCIONE

K: per cominciare se mi descrivi in quale contesto lavori, so che lavori per la CLAC

M: da un po' di anni non lavoro più per CLAC, ho finito di lavorare nel 2017, poi ci siamo mantenuti in contatto per fare qualche consulenza sporadica come adesso ad esempio, io adesso lavoro in un'impresa di consulenza sulla sostenibilità. Lavoriamo con grandi imprese cilene, purtroppo lavoriamo quasi niente con imprese dell'agro. Quindi in realtà le mie conoscenze del mondo agro cileno non è che siano molto approfondite. Sul commercio equo sì sicuramente infatti adesso stiamo anche cominciando uno studio sul commercio equo cileno finanziato dall'Unione Europea, lo sto facendo come consulente di questa impresa dove sto lavorando, Regino social

K: però diciamo la tua conoscenza sul tema equo-solidale anche in relazione al commercio agricolo è molto focalizzata sul Cile o hai una visione più ampia?

M: no, sull'America Latina in generale anche perché non ho vissuto solo in Cile, anche Colombia Dominicana e Costa Rica quindi ho soprattutto la visione latinoamericana, non africana e non asiatica perché non conosco gli altri continenti.

K: ok, a questo punto quali sono le caratteristiche specifiche del contesto cileno rispetto ad altri paesi latinoamericani che conosci?

[min. 03:15] M: il commercio equo le organizzazioni del Cile sono poche, sono piccole e sono di prodotti che si considerano come prodotti minori nel contesto equo internazionale, prodotti minori nel senso che non hanno un fatturato alto, i volumi non sono alti, anche perché soprattutto hanno la concorrenza dei prodotti europei. Nel senso che i prodotti che si producono in Cile si producono anche in Europa e quindi si avrà una concorrenza locale dei prodotti cileni. E le organizzazioni di marketing, parlo almeno del sistema fairtrade in generale e altre organizzazioni di commercio equo, non stanno investendo molte risorse per promuovere i prodotti cileni. Il prodotto cileno più importante diciamo è il vino. Per quanto riguarda il vino ovviamente i paesi che importano vino sono soprattutto paesi del Nord Europa, Inghilterra, mentre paesi del Sud, Italia Francia Spagna ovviamente hanno le proprie viti e non puntano sui vini del commercio equo. Per quanto riguarda i vini si sta cercando anche molto la relazione con il Sud Africa, quindi anche la concorrenza africana in questo senso dei vini del commercio equo è abbastanza importante. E poi purtroppo, purtroppo tra virgolette, c'è anche il fatto che il Cile si trova in una situazione economica non tanto da paese in via di sviluppo ma è quasi già un paese della om e quindi diciamo che quando si parla di importare da paesi più a rischio le organizzazioni di commercio equo non cercano in Cile i prodotti agricoli. Quindi tra tutte queste difficoltà diciamo il Cile in quanto ai prodotti di commercio equo non è in una situazione molto facile. E questo anche per altri prodotti, come la frutta in generale, il miele, le noci, frutta fresca e frutta secca eccetera. Il miele è un prodotto molto cercato in Europa, perché la produzione dei paesi non risponde alla domanda dei consumatori, per quello che mi dicono quasi la metà si produce localmente e l'altra metà si importa. E sul miele una delle grandi preoccupazioni a livello internazionale e soprattutto europeo è trovare miele biologico e trovare miele biologico di alta qualità, senza residui tossici che sono molto facili da trovare nel miele che viene da tutte le parti del mondo.

K: in questo contesto in cui il Cile si distingue abbastanza dalla situazione di altri paesi, quale potrebbe essere il ruolo del commercio equo in un paese che non ha

specificatamente le caratteristiche di povertà rispetto ad altri in cui nasce di più l'idea del commercio equo solidale?

M: per me un paese come il Cile dovrebbe veramente creare un sistema nazionale di commercio equo. Un commercio equo nel paese e poi anche tra i paesi vicini. Cile, Perù, Colombia, commercio equo sul sud. E credo che il livello istituzionale, il livello anche della società cilena permette di fare un po' questo salto: assare dal solo commercio equo sud-nord anche ad un commercio equo locale, con altri paesi dell'America Latina. Anche perché i prodotti che si producono in Cile non si producono in altri paesi dell'America Latina e soprattutto anche i prodotti tipici del commercio equo come banane, caffè e cacao non si producono in Cile e quindi il Cile le importa costantemente e potrebbero essere prodotti di commercio equo.

[min. 08:30] K: e comunque diciamo che forse, rispetto a quello che ho visto in Cile, un ruolo che il commercio equo potrebbe avere anche in un contesto cileno è quello di cambiare le relazioni tra i produttori piccoli soprattutto e chi esporta e poi acquista i prodotti, che spesso mi sembra che siano sfavorevoli per i produttori piccoli, soprattutto, anche nel caso cileno.

M: sì qui non ci sono molte organizzazioni di piccoli produttori, rispetto ad altri paesi. E il prezzo della vita sta aumentando, il prezzo di tutto ciò che ha bisogno l'agricoltore per lavorare e per produrre sta aumentando e quindi c'è anche la tendenza ad abbandonare l'attività agricola. È molto difficile. Quello che potrebbe fare il commercio equo, che per me è sempre stato l'obiettivo principale del commercio equo, è riuscire a mantenere i piccoli agricoltori legati all'attività agricola, senza obbligarli a vendere i terreni, andare a vivere in città o fare altre attività. Però qua la maggior parte dei produttori agricoli sono produttori di uva e di vino e se producono solo l'uva e vendono l'uva ad un'altra impresa, il prezzo dell'uva è veramente bassissimo. La concentrazione della grande imprese qua è molto alta, controllano abbastanza il mercato, invece se vuoi produrre vino ovviamente hai bisogno di un investimento maggiore e non si sa se realmente il mercato risponde alla tua offerta vino. Quindi c'è questo problema dentro il commercio equo che realmente... è una situazione un po' in bilico adesso, non è facile dire "sì, mettiti a produrre vino che sicuramente ci sono i compratori" e poi c'è un fatto anche, come ti dicevo prima, in Europa o altri paesi non si investe molto su questo tipo di prodotti per trovare i compratori, per stabilire relazioni commerciali base ai criteri di commercio equo e le piccole organizzazioni non riescono a farle da soli, non hanno le risorse umane per cercare i compratori, gli importatori e quindi generare nuovi legami commerciali.

K: certo. Ma alcune caratteristiche del commercio equo sotto certi versi sarebbe meglio che il commercio equo diventasse superfluo, nel senso che ci fossero maggiori basi, anche proprio legali standard generalizzati su come si relazionano gli attori di questo mercato, soprattutto i piccoli. A parte la visione utopista, una cosa che trovo interessante in questo periodo c'è questo dibattito, anche un progetto di norma europea che segue in Francia e in Germania sulle filiere, alcune legislazioni che hanno cercato di iniziare ad introdurre delle responsabilità su quello che succede nei paesi, da parte di aziende che operano in Germania. Si parte ovviamente da una visione decisamente più ristretta di quello che è il commercio equo solidale, sulla violazione diretta dei diritti umani e cose del genere, però a livello di principio trovo molto interessante che si inizia a ragionare sulla responsabilità legale, sul comportamento aziendale altrove. Mi chiedo se a un certo punto questi due lati potrebbero convergere in un'idea diversa di relazione commerciale?

[min. 13:50] M: credo che il movimento del commercio equo stia cercando di fare quello, far coincidere vari attori della supply chain sulle stesse tematiche sociali, ambientali, economiche, sui diritti umani eccetera. Però purtroppo ovviamente certi attori spingono più su interessi economici che per altri tipi di obiettivi di sostenibilità. È una lotta costante del movimento cercare di attrarre gli attori economici su una visione distinta del commercio internazionale. La tendenza se si riesce o no questa convergenza degli attori non è molto chiara, alcuni paesi sì altri paesi no, in certi momenti sì in altri no, quando ci sono le crisi no, quando la cosa va bene sì, quindi alla fine è un va e vieni di possibilità, di cercare di arrivare a questa convergenza tra gli attori delle catene globali.

K: includi anche gli attori statali o intendi più quelli commerciali?

M: più commerciali perché alla fine si possono fare le regolamentazioni ma alla fine sono le stesse imprese che decidono come muoversi: a volte aggirano la legislazione e continuano a fare il commercio come vogliono, quindi alla fine bisogna convincere anche gli attori commerciali. Ovviamente il ruolo della politica e delle istituzioni è importante però quello che ha sempre evidenziato il commercio equo è che bisogna lavorare su tutti i fronti, non solamente sul fronte politico. Anzi, il commercio equo ha lavorato molto prima sul fronte commerciale per poi arrivare

K: certo, sicuramente anche con risultati molto interessanti. Forse la problematica principale che rimane è che rimane tendenzialmente un prodotto di nicchia dal alto dei consumatori, creando questo paradosso secondo me che alla fine sono principalmente le persone più benestanti che hanno la possibilità di comprare i prodotti che non sono basati sulla sfruttamento

[min. 17:26] M: ormai ci sono un sacco di prodotti di commercio equo che sono molto, che fanno concorrenza tranquillamente ad altri prodotti, soprattutto nei supermercati. Perché comunque le organizzazioni di produttori, anche le più grandi ed organizzate, riescono a mantenere prezzi competitivi rispetto ad altri prezzi del mercato e poi ovviamente se sappiamo che sono prodotti di commercio equo ed hanno anche un prezzo competitivo hanno un valore aggiunto che altri prodotti non hanno. Ovviamente bisogna vedere quali prodotti: i prodotti di artigianato è impossibile che abbiano un prezzo competitivo, i prodotti agricoli sì ci sono prodotti che sono altamente competitivi, come caffè cacao banane. Ci sono supermercati in Inghilterra che solo vendono banane di commercio equo, quindi non c'è concorrenza. E i consumatori comprano solo banana del commercio equo. Quindi si arriva ai livelli delle banane, che il prezzo è l'unico prezzo di mercato quello di commercio equo. Quindi è una cosa che potrebbe essere un prezzo maggiore però almeno garantisce le vendite costanti dei produttori di commercio equo, garantisce di ricevere un premio sociale di commercio equo alle organizzazioni, eccetera, quindi dei cambiamenti anche a livello dei consumatori si sono visti.

K: e in questo senso qual è il potenziale di crescita, anzi, il commercio equo riuscirebbe a produrre anche le stesse quantità di, esempio, banane che si producono con un commercio non-equo? Ci sono controindicazioni su questo?

[min. 19:45] M: non so i numeri a livello globale, ovviamente la quantità non sarà la elevatissima. Però se vediamo i numeri di consumo in certi paesi, per esempio in Inghilterra ci sono almeno quattro supermercati che solamente vendono banane fairtrade (almeno fino a qualche anno fa, dopo la pandemia non so), però significa che hanno uno

spazio di mercato importante. Non so se si riuscirà mai ad arrivare a un 50%-60% del mercato, in realtà non è importante perché il commercio equo deve continuare a mantenere il suo centro di attenzione con i piccoli produttori agricoli per mantenerli attivi e per avere intatte quelle realtà. Poi ci saranno altre realtà, non è che tutti i produttori di banane saranno produttori di commercio equo

K: no, però sul lato della produzione c'è una ragione per cui se produco con commercio equo produco di più o di meno o a un certo punto produrre sempre maggiori quantità in qualche modo contraddice qualche principio/orientamento le commercio equo o non ci sarebbero in linea di massima...?

M: non si è mai fatta profondamente la riflessione nel commercio equo, se bisogna continuare a crescere o ristrutturare le catene del commercio globale. Però c'è una tendenza chiara anche dentro il movimento, soprattutto in Europa, di ristrutturare le catene quindi di cercare di mettere insieme prodotti biologici locali con prodotti di commercio equo importati. E anche gli stessi negozi botteghe di commercio equo che prima commercializzavano solamente prodotti di commercio equo si sono aperti a prodotti locali, di cooperative locali, prodotti biologici locali. Diversificando l'offerta e anche rispondendo alla domanda dei consumatori. I consumatori vogliono più relazioni strette coi produttori e relazioni strette coi produttori le fai a livello locale, soprattutto, e a livello internazionale il commercio equo ti permette di fare delle relazioni più strette che invece il commercio tradizionale non te lo permette perché non sai da dove viene la frutta, o un altro prodotto.

K: certo. E quale può essere un senso in una prospettiva di commercio equo di importare quei prodotti cileni, che appunto in linea di massima sono prodotti che possono anche essere prodotti in Europa o in Italia?

[min. 24:15] M: giusto ieri stavo parlando con Paolo Pastore, di Fairtrade Italy, e parlavamo anche di questo. Ovviamente sul vino non ha nessun senso, perché si produce un sacco di vino in Italia e si produce anche un sacco di vino cooperativo e biologico, quindi importare vino per un paese come l'Italia non ha senso, per un paese come l'Inghilterra e i paesi nordici dove non si produce ovviamente ha senso importare vino. Sul miele ha senso, come ti dicevo, perché la domanda interna non è soddisfatta dalla produzione locale, quindi sempre ci sarà importazione ma l'Italia non è un paese dove le imprese e i consumatori vogliono prodotti di altri, rispetto ad altri paesi del nord Europa la qualità dei prodotti in Italia è relativamente più alta quindi bisogna lavorare molto sulla qualità dei prodotti. Su altri prodotti come frutti di bosco non ci sono quasi le opportunità perché il mercato locale quasi produce il 100% della domanda interna. Poi su altri prodotti stagionali, come altra frutta, mele pere arance limoni si può avere un senso perché per la contro-stagione quando questi prodotti si importano da altri paesi, come Argentina e Brasile, quindi ci potrebbero essere opzioni per il commercio equo tanto argentino come cileno, tanto alla fine sono quasi gli stessi prodotti qua nel cono sud. Altri prodotti, le noci e altri frutti secchi qua si producono abbastanza e potrebbero essere un'opzione anche se la concorrenza di certi paesi del Medio Oriente per l'Italia e l'Europa è forte (Turchia). Poi stavo parlando con Equo mercato e mi dicevano che loro stanno lavorando tanto sui prodotti cosmetici di commercio equo, lavorano soprattutto con Messico qua in America Latina e ci sarebbero opportunità (anche se non esplorate) di lavorare prodotti cosmetici con le alghe, e qua in Cile ci sono un sacco di pescatori di alghe che potrebbero fornire la materia prima a livello internazionale. Bisognerebbe studiare il mercato, studiare la catena di valore, capire se si può vendere alghe a livello internazionale all'interno di commercio equo per produrre cosmetica di commercio equo a partire dalla materia prima alghe.

Questi sono stati i commenti che ho ricevuto negli ultimi giorni dalle interviste che sto facendo in Italia. L'artigianato cileno è carissimo rispetto ad altro artigianato, diciamo che i paesi europei stanno comprando artigianato soprattutto in Africa, e il resto è Perù e Bolivia che sono molto più economici rispetto ai prodotti cileni. Lì c'è un problema un po' di logistica interazione. Questi sono le relazioni con l'Italia che sto vedendo in questo momento.

K: in questo senso c'è un dibattito nel considerare quali sono gli impatti della logistica, a parte i costi economici, anche i costi ambientali

M: dentro il commercio equo purtroppo non se ne parla molto perché è nato con relazioni sud-nord e continua a basarsi su quello e anche i guadagni del commercio equo sono basati sul legame sud-nord e quindi un po' difficile trasformarlo dall'oggi al domani.

K: certo, con questo non voglio implicare una condanna di principio ma piuttosto un ragionamento sul dire che si integrino queste considerazioni nei calcoli e poi la questione è se è compito del commercio equo farle

M: dovrebbe partecipare il commercio equo in quanto a rilocalizzazione del commercio equo, lavorare molto di più a livello locale nazionale e meno a livello internazionale. E questo significa anche aggiungere valore ai prodotti, non continuare ad esportare materia prima ma vendere a livello nazionali prodotti finiti. Ci sono varie esperienze interessanti che lo dimostrano, ad esempio la Central de cooperativa Alseibo in Bolivia che ha cominciato grazie al commercio equo esportando le fave di cacao, poi è riuscito a fare un processo di industrializzazione fortissimo a livello locale e, almeno quando l'ho conosciuto io, era passata dal 70% di esportazione e 30% di prodotti finiti a livello locale ad avere 70% di prodotti locali e 30% di prodotti di esportazione. Quindi completamente cambiata la di visione dell'organizzazione, controllando un terzo del mercato locale di cacao e cioccolato quindi proprio un cambiamento importante che infatti ha allontanato un po' la Central de cooperative dal commercio equo, continuano esportazione che serve per mantenere i legami commerciali e per ma ricevere il premio di commercio equo però hanno ormai un ruolo nella realtà nazionale che è importantissimo. E se facessero tutti così ovviamente ci sarebbe un'opzione reale di rilocalizzare il commercio equo ma visto che il commercio equo sono anche tante piccole organizzazioni, non come il Ceibo che è grandissimo, è un po' difficile pensare che si possano raggiungere i livelli che ha raggiunto il Ceibo

K: ultima cosa, ma quando ti chiedevo delle differenze tra i diversi stati dell'America Latina, a livello di come funziona la libertà di relazioni commerciali, abbiamo detto che il Cile si differenzia per una serie di caratteristiche per cui il commercio equo ha un ruolo minore rispetto ad altri paesi, però nella singola relazione commerciale che esiste, ci sono delle grosse differenze tra le relazioni o si segue un modello abbastanza condiviso?

M: dici con le altre realtà che ci sono di commercio equo?

K: no, dico tra i diversi paesi nel commercio equo

[min. 33:25] M: no, sono diverse. Io conosco l'America Latina ma le realtà tra i paesi dell'America Latina sono abbastanza diverse, però c'è un filo conduttore per esempio tra il Centro America e la regione andina perché sono molto più dipendenti dall'esportazione e si vede dalle percentuali di esportazione delle organizzazioni. Qua in Cile ci sono le

organizzazioni che sono ormai venti anni che fanno commercio equo che riescono ad esportare quasi tutto e invece quelle che sono appena entrate nel commercio equo che non arrivano al 5% di esportazione della loro produzione, quindi livelli bassissimi. Mentre invece in altri paesi è molto più semplice che la maggior parte delle organizzazioni esportino almeno il 50% della produzione ma anche perché i prodotti sono altri. I prodotti del centro America e regione andina sono soprattutto caffè, cacao e banana che sono i tre prodotti principali a livello internazionale a livello equo e quindi è più facile trovare mercato per questi tre prodotti che per i prodotti cileni

K: e a livello della struttura, della relazione, degli attori che sono coinvolti, che rapporti hanno tra di loro. Lì cambia qualcosa? Ci sono differenze?

M: credo che le relazioni più stabili che si sono create con le prime organizzazioni di commercio equo qui in Cile sono soprattutto relazioni con gli importatori di commercio equo, non con le imprese normali che importano prodotti certificati, ma con gli importatori di commercio equo come Oxfam che ha cominciato quando con vino Lautaro e sono venti anni che importano vino Lautaro e stanno cominciando anche con altri produttori. Perché sono realtà più piccole quindi gestiscono anche livelli di importazione minori rispetto alle grandi imprese di importazione di banane o di caffè in Europa. Quindi gli attori economici per i prodotti degli altri paesi possono essere attori anche molto grandi, catene di supermercato eccetera, mentre per la realtà del Cile io vedo molto più relazioni con importatori medi o piccoli in Europa, qualche supermercato sì, soprattutto nel mondo del vino, ma gli altri sono attori più piccoli.