



Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia
Dipartimento di Economia Politica



Materiali di discussione

\\ 592 \\

Il ruolo della cooperazione nella costruzione di una filiera di commercio equo e solidale: il caso della noci dell'Amazzonia

di

Matilde Casuccio*
Enrico Giovannetti**

Luglio 2008

* matilde.casuccio@yahoo.it

**
Università di Modena e Reggio Emilia
Dipartimento di Economia Politica
Via Berengario, 51
41100 Modena, Italy
e-mail: enrico.giovannetti@unimore.it



Il ruolo della cooperazione nella costruzione di una filiera di commercio equo e solidale: il caso delle Noci dell'Amazzonia

Matilde Casuccio

Enrico Giovannetti

Abstract

The institutions which support fair trade offer solutions capable of combining the benefits of international trade with socially, economically and environmentally sustainable enterprise. The case of the creation of the supply chain for the harvesting and sale of Brazil nuts and its evolution over time is an excellent example of a slow – yet dramatic – social and economic process which began about thirty years ago. Using Social-Economical System approach to the interpretation of social policies capable of using, managing and conserving the commons resources, the paper reveals that full compliance with the principles of cooperation throughout an entire supply chain has succeeded in providing benefits both in economic terms and with regard to the protection of the Amazon rain forest, a strategic natural resource. The supply chain evolved in three crucial phases. The first phase saw the emergence of a modern form of cooperative company – similar to the cooperative firms for the marketing of agricultural produce typical of Italy's Emilia Region – which formed a network of local communities and individual gatherers. In the second phase, a second cooperative was formed, reinforcing the harvesting, transport and wholesale distribution chain, and finally, the entire supply chain found a market outlet through the action of the retail chains, which on the one hand added the nuts to their product range on a permanent basis, and on the other provided the final consumer with the necessary information about the exact nature of the process and product. Once the chain achieved a good level of operational stability, the reduction in risk for the various segments of the supply chain – especially the final segment, distribution – generated additional benefits for all the stakeholders (reduction in retail prices and an increase in the share of revenues reaching producers).

Keywords: Fair Trade; Producer Cooperatives; Supply Chain; Sustainability; Commons

Classification - JEL: F18; J54; P13; Q27; Q56

1. PREMESSA¹

Il concetto di “sviluppo sostenibile” è caratterizzato da profonde ambiguità, ma è semplicemente privo di senso se non è inteso come aumento del grado di inclusione degli attori che partecipano al processo di produzione e riproduzione delle risorse impegnate. Nel presente lavoro cercheremo di mostrare come lo stretto legame esistente tra i principi cooperativistici e quelli del commercio equo-solidale può costituire un potente strumento per la lotta alla povertà e lo sviluppo sostenibile dei paesi del terzo mondo.

Il commercio equo e solidale (CEeS) si pone l’obiettivo di trasformare le regole del commercio internazionale al fine di ottenere rapporti contrattuali paritari, tra piccoli produttori dei PVS ed acquirenti dei paesi sviluppati, in una *fair competition*.² Il semplice aumento dei flussi commerciali non è infatti garanzia automatica della riduzione della povertà, in quanto i costi umani di un commercio *unfair*, ossia non rispettoso dei diritti umani e dell’ambiente possono risultare assai elevati nel periodo lungo. Per tale motivo, il CEeS cerca di sviluppare le buone pratiche utili per debellare pratiche come l’eco-dumping ed il social dumping e per evitare che si utilizzi la deregolamentazione come fattore di vantaggio competitivo.

Il movimento cooperativo ha espresso nella sua carta dei valori (ICA, 1995) una precisa metodologia economica per affrontare, attraverso l’espressione della mutualità tra soci e la responsabilità sociale nei confronti del contesto socio-economico, la produzione e la conservazione dei beni comuni su orizzonti intergenerazionali di lungo periodo. I principi della cooperazione sono dunque coerenti rispetto all’azione economica e gli obiettivi dello sviluppo sostenibile.

Il lavoro prenderà in esame i rapporti di filiera esistenti tra: la cooperativa boliviana COINACAPA³, produttrice di noci dell’Amazzonia; la cooperativa italiana acquirente Chico Mendes Modena, che funge da *trader*; la grande distribuzione organizzata. Il caso di studio costituisce un ottimo esempio della possibilità di realizzare *fair trade*: ma, se è la meta raggiunta dalla filiera è importante, è anche più importante il percorso intrapreso da tutti gli attori che hanno contribuito a costruirla.

¹ Il lavoro si collega idealmente al decisivo contributo di Tullio Aymone (1996, 1997, 1999, 2005) che ha dedicato l’ultima parte della sua vita alla costruzione di un ponte culturale ed economico tra le popolazioni dell’Amazzonia, le istituzioni dell’Emilia Romagna e il movimento cooperativo: un grande esempio di sociologia partecipante in grado di attivare passioni, interesse scientifico e azioni imprenditoriali, in una prospettiva di azione di lungo periodo.

² “*Il Commercio Equo è una partnership commerciale basata sul dialogo, la trasparenza e il rispetto, che mira ad una maggiore equità nel commercio internazionale. Contribuisce allo sviluppo sostenibile offrendo migliori condizioni commerciali a produttori svantaggiati e lavoratori, particolarmente nel Sud del mondo, e garantendone i diritti. Le organizzazioni del Commercio Equo, col sostegno dei consumatori, sono attivamente impegnate a supporto dei produttori, in azioni di sensibilizzazione e in campagne per cambiare regole e pratiche del commercio internazionale convenzionale*”.

La definizione di commercio equo e solidale è stata approvata nel 2001 da FINE, organizzazione che raccoglie FLO (Fair Trade Labelling Organization), IFAT (International Fair Trade Association), NEWS! (Network of European Worldshops) e EFTA (European Fair Trade Association); (www.equonomia.it).

³ Cooperativa agro-estrattivista dei contadini del Pando.

Il caso della filiera della Noce dell'Amazzonia è interessante anche perché mette in luce i punti di forza e di debolezza del *Fair Trade* e della stessa forma aziendale cooperativa; l'analisi dei suoi protagonisti, dei rapporti tra essi instauratesi e dell'impatto che questa forma d'impresa ha avuto sulle comunità locali boliviane fa emergere – come vedremo – una serie di problematiche di più ampia portata, legate al mondo del commercio equo e del cooperativismo nel loro complesso.

Prima di spiegare in che modo la cooperazione instauratesi tra la cooperativa italiana e quella boliviana costituisca uno strumento per lo sviluppo sostenibile dell'area e quindi per il miglioramento delle condizioni di vita della popolazione locale, è bene delineare il contesto socio-economico generale in cui nasce e si sviluppa COINACAPA. È inoltre essenziale tenere in considerazione le peculiari caratteristiche dell'area amazzonica, in quanto queste influenzano direttamente non solo lo stile di vita delle popolazioni locali, ma anche le possibili vie di sviluppo della zona. Capire quindi l'equilibrio ambientale e socio-economico del dipartimento del Pando⁴ è fondamentale per poter analizzare il ruolo di COINACAPA ed il suo impatto sul territorio.

Una volta delineato il contesto socio-economico, si descriverà poi in maggiore dettaglio la filiera produttiva della noce, riflettendo contemporaneamente sulle modalità di sviluppo della cooperativa boliviana e dei relativi punti di forza e di debolezza. L'analisi di filiera proseguirà con la descrizione dei comportamenti e delle relazioni di tutti i principali attori coinvolti.

2. CARATTERISTICHE AMBIENTALI E SOCIO-ECONOMICHE DELL'AMAZZONIA

L'Amazzonia, l'area di foresta primaria più grande del mondo, è abitata da migliaia di persone che vivono in rapporto integrato con essa, traendone sia le risorse per il sostentamento che i caratteri fondamentali delle proprie pratiche quotidiane e della propria cultura. Il solo dipartimento del Pando (Bolivia), per esempio, ha circa 38000 abitanti, di cui i 7/10 (circa 27000 persone) vive a stretto contatto con la foresta⁵ e svolge come attività principale la raccolta della castagna.

Nonostante abbiano tratti comuni derivanti dalla condivisione dello stesso habitat, i popoli della foresta si caratterizzano in relazione alle diverse attività lavorative svolte, dalle quali deriva il nome stesso utilizzato per identificarli. I principali gruppi sono: i *siringueros*, che vivono estraendo il lattice dall'albero della *seringueira*; i *castañeros*, che raccolgono la Noce dell'Amazzonia e la rivendono a imprenditori e commercianti locali; i *riberinhos*, i quali vivono invece sulle sponde dei fiumi, coltivando riso, mais e manioca e lavorando come barcaioli; ed infine i *posseiros*, contadini poveri,

⁴ Il dipartimento del Pando, creato nel 1938, è situato nel nord della Bolivia e confina a nord con il Brasile, a sud con il dipartimento di La Paz, a est con il dipartimento del Beni e a ovest con il Perù. È uno dei dipartimenti meno popolati e più poveri della Bolivia; la sua economia è basata sulla raccolta della noce dell'Amazzonia e la maggior parte del suo territorio è coperto dalla foresta. COINACAPA nasce nella provincia di Nicolás Suarez di questo dipartimento nel 2003.

⁵ www.lostiempos.com/oh/03/actualidad.php.

quasi sempre analfabeti, che occupano un appezzamento di terra abbandonato o non rivendicato per coltivarlo ad auto-consumo (Aymone, 1996).

Nonostante tali divisioni siano utili ed esemplificative, non devono in alcun modo essere considerate rigide: le popolazioni della foresta si basano infatti su un'economia fondamentalmente mista, di carattere pre-capitalistico, caratterizzata da un'attività lavorativa prevalente, la quale però non è necessariamente l'unica a produrre reddito (per esempio i *castañeros* quando non sono occupati nella raccolta delle noci svolgono spesso altre attività lavorative e vendono la propria forza lavoro a impresari locali che vivono vicino alla comunità).

I prodotti principali della foresta sono il caucciù e la noce, chiamata *castaña* o *almendra*. Specie nativa endemica dell'Amazzonia, tipica della foresta incontaminata, l'albero produttore della noce cresce nella regione tropicale caldo-umida dove le temperature sono comprese tra i 24 e i 27 gradi e vi sono forti precipitazioni; predomina nel dipartimento boliviano del Pando, da cui proviene il 60% della produzione mondiale, nella provincia peruviana del Madre de Dios (10%) e negli stati brasiliani di Acre, Rondonia, Amazonas e Parà (30%)⁶.

Il frutto, simile a un cocco, ma con la scorza molto più dura, contiene fino a una quarantina di singole castagne a loro volta racchiuse in un guscio; durante la stagione delle piogge, una volta maturo, cade dall'albero e viene raccolto e spezzato a colpi di macete dai *castañeros*. Le noci estratte vengono lasciate nei loro singoli gusci, raccolte in grandi sacche e trasportate a spalla fino alle singole abitazioni dove sono poi vendute ai commercianti ambulanti. Per essere produttivo quest'albero ha bisogno di un habitat intatto ed incontaminato: se si taglia o si dirada la foresta i fiori non vengono più impollinati dall'ape delle orchidee, o *Euglossina*, e smettono di dare frutti. Pertanto, la deforestazione, creando il vuoto intorno all'albero di castagna, ne riduce la produttività, mettendo a repentaglio la sopravvivenza economica dei *castañeros*, la cui entrata principale deriva proprio dalla vendita della noce.

È noto che la foresta è importante non solo in quanto ospita popolazioni autoctone che hanno mantenuto una cultura ed uno stile di vita totalmente dipendente dai ritmi naturali, ma anche perché svolge un ruolo essenziale nella regolazione del clima terrestre. Ogni anno, infatti, cattura miliardi di tonnellate di CO₂, responsabile dell'effetto serra, restituendo ossigeno. Nonostante la consapevolezza dell'importanza dell'Amazzonia per il mantenimento dell'equilibrio climatico di tutta la terra, il governo boliviano ha fatto ben poco per fermare la deforestazione incontrollata sul suo territorio⁷. Ciò

⁶ www.chicomodena.it

⁷ Nel 1996 il governo boliviano emanò una nuova legge forestale (legge 1700) con l'obiettivo di proteggere la foresta e promuoverne un utilizzo sostenibile a favore delle generazioni presenti e future, cercando di coniugare gli interessi sociali, economici ed ecologici. Tale legge impone a tutte le imprese che vendono legnami di rispettare determinati requisiti, come per esempio sfruttare non solo un tipo di legno, ma diverse varietà e dividere l'area in più settori da utilizzare ad anni alterni. Per garantirne il rispetto è stata creata un'istituzione autonoma, la Superintendencia Forestal, che al momento non ha però a disposizione gli strumenti necessari per garantire il controllo di tutte le aree boschive del paese. Inoltre è nato un ente certificatore nazionale che concede alle imprese che applicano una gestione fo-

./..

deriva principalmente da due fattori: innanzitutto gli enti preposti al controllo della legge contro la deforestazione sono spesso corrotti e legati alle imprese di legname o di grandi allevamenti (ben il 60% della deforestazione è infatti causata dalla creazione di allevamenti bovini); inoltre non deve essere dimenticato che il 33% del fenomeno è causato dagli stessi abitanti della foresta, scacciati dal latifondo e costretti a disboscare e ricavare aree destinate ad agricoltura di sussistenza (Casuccio 2007).

È altresì largamente condivisa l'esigenza di attuare politiche di sviluppo sostenibili in grado di fermare il circolo vizioso della continua deforestazione, che rischia portare alla distruzione dell'intero ecosistema amazzonico e delle popolazioni che da esso dipendono per il proprio sostentamento: la deforestazione inaridisce il terreno e lo rende totalmente improduttivo nell'arco di pochi anni, spingendo a disboscare ulteriormente per produrre nuovi pascoli e coltivazioni.

Ci si trova quindi di fronte ad un classico problema di gestione di un bene comune, la foresta, che, in quanto risorsa naturale a cui accedono, e da cui dipendono più popolazioni, è caratterizzata dalla non escludibilità, dalla tendenza al *free-runner* e dalla rivalità al consumo delle sue risorse. L'eterogeneità dei gruppi che vivono nella foresta e di coloro che, pur non vivendoci, ne sfruttano le risorse porta inoltre a forti conflitti di interesse, che si traducono in un continuo scontro tra ricchi e poveri e tra i poveri stessi.

Intraprendere un tipo di sviluppo in grado di coniugare gli aspetti ambientali con quelli sociali diventa quindi un obbligo, soprattutto se si considera che la foresta amazzonica può essere ipotizzata a tutti gli effetti un sistema socio-economico (SES) (Anderies, Jansses, Ostrom, 2004), ossia un sistema in cui l'elemento ecologico è strettamente connesso con i sistemi d'organizzazione sociale. Le relazioni che intercorrono tra gli abitanti della foresta sono infatti fortemente mediate dalle interazioni con l'ambiente ed un cambiamento in uno dei due sistemi si ripercuote direttamente sull'altro: le risorse hanno un'influenza diretta sugli utilizzatori e questi a loro volta incidono sul loro assetto in base al tipo di sfruttamento che ne fanno ed alle istituzioni che regolano l'accesso.⁸

Per illustrare l'importanza dell'istituzione cooperativa nel sistema socio-economico-ambientale, utilizzeremo lo schema proposto dalla Ostrom⁹ per affrontare la spiegazione della possibile produzione/riproduzione dei beni *commons* (Figura 1A) e adattandolo alla realtà investigata (e

restale sostenibile un preciso marchio di garanzia, i cui requisiti sono molto simili a quelli imposti dalla legge. Per maggiori informazioni sulla legge forestale del 1996 e gli enti preposti al suo controllo vedasi: *La certificación y el manejo forestal en Bolivia*. Documento tecnico 70/1999.

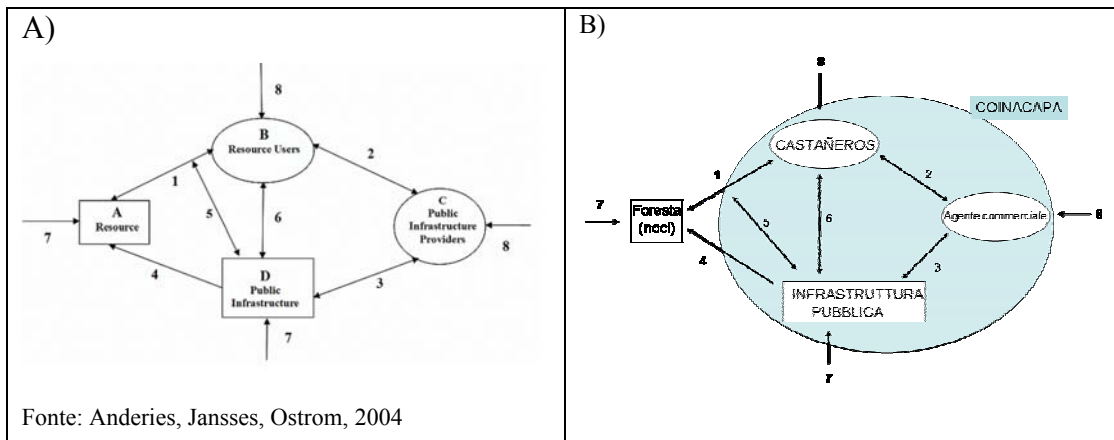
⁸ Nello schema interpretativo che presentiamo, le istituzioni che definiscono un SES determinano – sia in senso positivo, sia in senso negativo – la formazione di due differenti tipi di capitale, quello fisico (canali, sistemi d'irrigazione, dighe, ecc...) e quello sociale (le regole imposte da chi governa o da chi usa la risorsa).

⁹ Elinor Ostrom, oltre ai numerosi contributi teorici e sperimentali sulle scelte collettive (Ostrom E.&V. 2004; Ostrom 2000, 2004a, 2004b, 2006a, 2006b), è la coordinatrice di un ampio gruppo di ricercatori che partecipano al Workshop in Political Theory and Policy Analysis e al Centre for the Studies of Institution, Population and Environmental Change, entrambi nell'Indiana University.

all'azione della cooperativa studiata), si può tracciare il seguente schema (Figura 1B). Tale schema costituisce una prima mappa delle relazioni che verranno discusse nelle parti seguenti.

La doppia freccia 1 stilizza l'interazione uomo e l'ambiente naturale: i *castañeros* dipendono direttamente dalle risorse a loro disposizione (in questo caso le noci), che sono essenziali per la loro vita. Ma anche la presenza dei *castañeros* ha un impatto diretto sulla risorsa noce: come si è detto, un comportamento non attento nei confronti dell'ambiente (disboscamento vicino all'albero di castagne, presenza di spazzatura, ecc...) diminuisce la produttività della pianta e si ripercuote successivamente sul contadino stesso, il quale raccoglierà meno castagne e sarà quindi costretto per vivere a disboscare nuove aree da adibire a pascoli e colture, dando inizio al circolo vizioso indicato sopra.

Figura 1 - I sistemi economici, sociali ed ambientali e la produzione della castagna amazzonica



Dato che la produzione di noci è regolata dalla natura, è molto difficile sapere con anticipo il numero di *barricas* che i soci consegneranno a COINACAPA intesa come agente e quindi la quantità esatta che si riuscirà a vendere e quali saranno i risultati economici (interazione 2). Ma i *castañeros* sono anche direttamente a contatto con la cooperativa che, in quanto organizzazione, è in grado rendere disponibile infrastrutture necessarie all'attività economica e le regole per la governance dei processi produttivi (freccia 3). In questa visione è l'impresa, l'istituzione che crea e fornisce capitale fisico e umano, creando le regole che disciplinano l'accesso alle risorse. Ma in questo caso, essendo in presenza di una cooperativa, vi è una totale identità tra coloro che usano le risorse e coloro che costituiscono l'istituzione: tranne pochi lavoratori assunti dall'esterno, tutti coloro che vi lavorano sono soci.

Le norme e le infrastrutture (magazzini, strumenti e mezzi di trasporto, ecc..) create da COINACAPA influiscono poi sulla natura stessa delle risorse perché hanno un impatto diretto sulle dinamiche esistenti tra i *castañeros* e l'ambiente, in quanto ne regolano l'utilizzo (freccia 5), e sui *castañeros* stessi, in quanto agenti autonomi (freccia 6), che devono mettere in pratica le regole per l'uso della risorsa, se non vogliono essere sanzionati o espulsi dalla cooperativa. In più, in quanto soci, debbono assumere quelle regole e difenderle come elemento di una cultura condivisa.

Sul piano della riproduzione del bene collettivo è la relazione stilizzata dalla freccia 4 a svolgere un ruolo di importanza fondamentale. Si riferisce all'impatto delle regole di governance co-

operativa sulla foresta (e quindi le noci) e permette il cambio di unità di analisi: dall'input "libero" noci, al soggetto economico "foresta", portatore di risorse che debbono essere remunerate; cioè, nei termini dell'economia standard, la cooperativa "internalizza" i costi ambientali. La foresta diventa così un fattore fisso che deve essere non solo utilizzato, ma anche riprodotto, non diversamente da quello che avviene per i beni capitali strumentali.

Infine, le frecce 7 e 8 rappresentano gli elementi di "disturbo" che possono provenire con modalità imprevedibile dall'esterno: eventi naturali (come per esempio la scarsa produzione di noci del 2007, alluvioni nel periodo delle piogge, ecc...) o di tipo socio-economico (emblematici i profondi cambiamenti sociali avvenuti dopo il crollo del prezzo del caucciù). Rispetto a questi shock, il sistema sviluppato dalla cooperazione si è dimostrato assai solido in quanto, nonostante le trasformazioni esterne, la struttura interna delle relazioni della comunità è riuscita a "cambiare rimanendo se stessa", modificando il prodotto lavorato (dalla gomma si è passati alla noce) e gli acquirenti (la cooperativa e non più i *barraqueros*).

Tale sistema di relazioni, come ogni SES, rimane in equilibrio fino quando l'insieme delle azioni di governance raggiungono risultati coerenti, in grado di "chiudere" il sistema stesso: gli utilizzatori delle risorse sono in grado di cooperare in un'azione collettiva per un uso razionale – perché sostenibile sia sul piano sociale che ambientale – delle risorse stesse. Tuttavia, nel momento in cui il sistema viene influenzato da variazioni esterne (vedi per esempio il continuo aumento della deforestazione e l'attuazione di politiche agrarie volte a rafforzare ed a legittimare il latifondo), i suoi attori si trovano esposti al cosiddetto dilemma dell'azione collettiva:

"...io devo pur mangiare...e mi servono gli animali per mangiare...e se non li allevo io come li posso avere? Qui è vietato fare tutto...non si può neanche cacciare...ma io me ne frego...perché la colpa è di quelli là che stanno al potere! Tutti i soldi che arrivano alla riserva vengono intascati da chi li gestisce e a noi che ci viviamo non arriva nulla...quindi io disbosco...quando ci arriveranno degli aiuti dal governo inizierò a rispettare le regole!"¹⁰

Il caso empirico testimonia però che gli attori reali non sono irrimediabilmente condannati a rimanere imprigionati nei problemi di azione collettiva e spinti necessariamente allo sfruttamento delle loro risorse comuni. Questo soprattutto perché la cooperativa, non ha svolto solo il ruolo d'impresa, ma ha costituito una istituzione-guida per l'azione collettiva. In particolare, i principi di mutualità interna ed esterna sono declinati e sostenuti in modo da rafforzare la consapevolezza che un cattivo impiego delle risorse finirebbe per ripercuotersi direttamente sulle possibilità economiche di coloro che ne usufruiscono, distruggendo la capacità di essere, essi stessi, una risorsa. Quindi, prevale

¹⁰ Intervista svolta da Matilde Casuccio il 07/07 nella comunità del Chivé, all'interno della riserva naturale Manuripi-Heath del dipartimento del Pando, ad un socio di un'altra cooperativa agroestrattivista: l'ACER; come si comprende, l'intervistato sosteneva apertamente di non rispettare le norme riguardanti la preservazione della riserva naturale che vietano di tagliare gli alberi, di cacciare, di bruciare appezzamenti di terreno per creare orti, ecc. (Casuccio 2007).

la consapevolezza che per migliorare le loro condizioni di vita dei soci ci si deve muovere in parallelo alla difesa della foresta: se questa venisse distrutta molti sarebbero costretti a cambiare radicalmente le proprie abitudini di vita e ad emigrare verso le città, finendo per ingrossare le fila degli emarginati negli *slums* e nelle *favelas*.¹¹

Purtroppo, non mancano rotture nell'equilibrio del sistema SES che spingono ad un utilizzo delle risorse speculativo ed individualistico, così frequentemente discusso in letteratura (Bardhan, Ray 2008). L'elemento economico fondamentale di crisi è la rottura dell'equilibrio interno del sistema derivante da fattori esterni.

L'impresa cooperativa è certamente un modo per affrontare gli squilibri interni attraverso un'azione di governance. Tale azione non è però sufficiente se non si cerca di porre sotto controllo anche l'influenza dei fattori esterni, primo fra tutti la fluttuazione e la volatilità della domanda. Su questo versante, anche la produzione dei prodotti della foresta condivide i punti di debolezza delle fasi a monte di quasi tutte le filiere agro-alimentari: dispersione delle produzioni, stagionalità, eterogeneità delle dimensioni dei produttori; tutti fattori che rendono queste fasi di filiera particolarmente fragili sul piano economico, soprattutto dal lato dei produttori che si trovano a fronteggiare una domanda con un elevato potere contrattuale di tipo monopsonistico.

È importante ora tentare di costruire e descrivere una mappa completa delle fasi e delle relazioni economiche più rilevanti della filiera (Figura 2), discutendone sia i punti di forza e di debolezza, sia le soluzioni contrattuali specifiche osservate nel caso di studio. Dalla figura emerge che gli attori della filiera sono cinque:

- Il produttore: COINACAPA che si occupa della raccolta secondo gli standard BIO e FLO¹² e del trasporto delle noci fino all'impresa di trasformazione;
- l'impresa di trasformazione: responsabile della lavorazione della noce, dell'imballaggio in cartoni da 20 kg e del trasporto fino a la Paz;
- i certificatori: FLO e BOLICERT¹³, che attribuiscono alle noci di COINACAPA il marchio equo e solidale e biologico. A questi si aggiunge l'attività di controllo autonomo del marchio Solidal del sistema cooperativo italiano che richiede anche la certificazione di FAIRTRADE.
- Il trader: la cooperativa Chico Mendes Modena, acquirente della noce, che si fa carico del trasporto da Genova a Modena, del confezionamento in scatole da 250 grammi e della vendita ai supermercati;

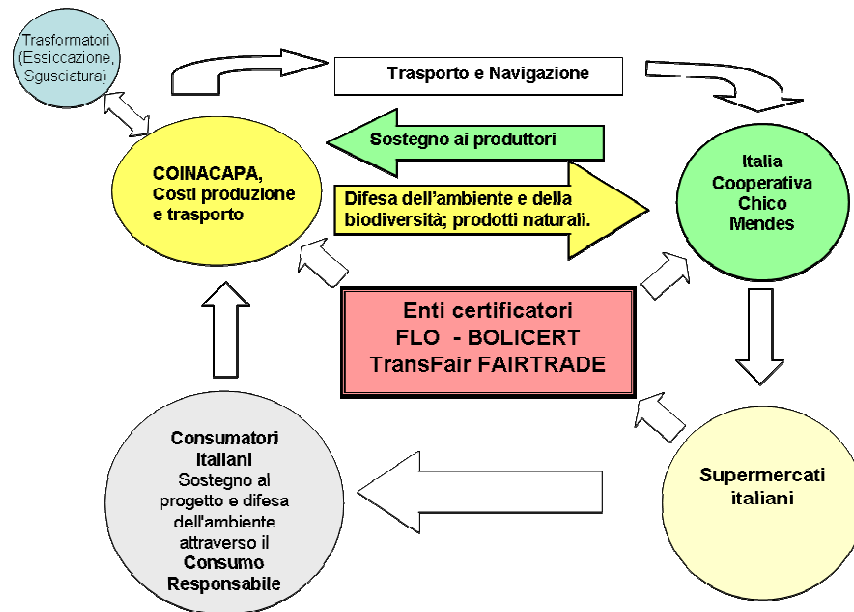
¹¹ “*Ecologia viene dal greco oikos, casa. Significa amore per la propria casa. I siringueros difendono la propria casa, la Foresta. Siamo stati ecologisti da sempre*” (Intervista a Gomercindo Clovis Rodrigues, leader siringuero brasiliano, www.chicomodena.it)

¹² Fair Trade Labelling Organization, associazione senza scopo di lucro di diritto tedesco che agisce come ente internazionale di certificazione e detiene i diritti d'uso del marchio “Fair Trade”, marchio che ormai caratterizza il commercio equo e solidale a livello mondiale. FLO stabilisce pertanto gli standard che i produttori ed i traders devono rispettare per ottenere rispettivamente il marchio Fair Trade e l'iscrizione a registro dei licenziatari del marchio stesso.

¹³ Ente responsabile della certificazione organica in Bolivia.

- il distributore: la grande distribuzione organizzata (soprattutto COOP e CONAD) responsabile delle vendite ai consumatori finali;

Figura 2 - La filiera della noce dell'amazzonia: fasi e relazioni economiche tra attori



3. COINACAPA

La cooperativa COINACAPA, fondata nel 2001 a Porvenir nella provincia di Nicolás Suárez del dipartimento del Pando, costituisce una delle prime esperienze di cooperativismo dell'area. La necessità di migliorare le proprie condizioni di vita ha spinto un ristretto gruppo di famiglie a creare un soggetto economico indipendente dagli impresari locali, formato e controllato dagli stessi castañeros, in modo tale da regolare la relazione tra coloro che utilizzano le risorse e coloro che forniscono le infrastrutture.

In precedenza, il commercio della Noce dell'Amazzonia, principale risorsa del dipartimento, veniva gestito nella sua totalità da imprenditori ed intermediari in sostanziale posizione di monopolio, in grado di esercitare un sistematico sfruttamento della manodopera locale. Prima della formazione della cooperativa, nonostante il volume delle esportazioni continuasse ad aumentare nel corso degli anni, il prezzo pagato ai contadini tendeva a diminuire alimentando il circolo vizioso della povertà e del progressivo sfruttamento della foresta.¹⁴

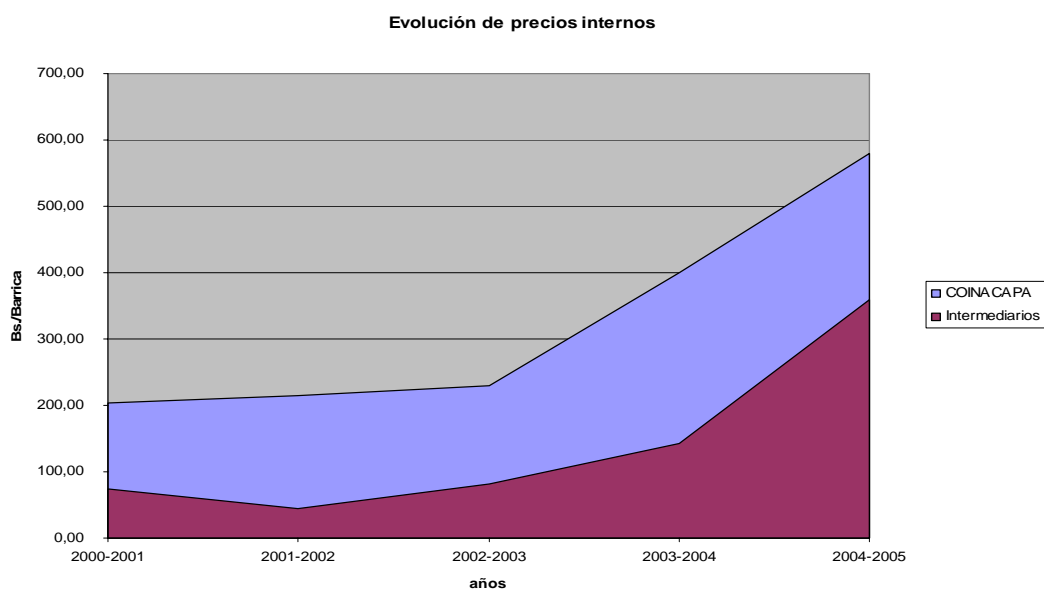
COINACAPA viene fondata obiettivo primario il miglioramento delle condizioni di vita dei propri soci nel pieno rispetto dei principi della cooperazione (ICA 1995). Secondo la legislazione

¹⁴ Per approfondimenti sul tema, si rimanda a “La economía de la castaña. Desde las barracas hasta el mercado mundial. Implicaciones sobre la sostenibilidad económica y ambiental de la Amazonia de Pando” Cobija, 21/22 Novembre 2002.

boliviana e l'articolo 21 della *Ley de Sociedades Cooperativas*, COINACAPA è una cooperativa agricola in quanto si occupa della raccolta e della commercializzazione di un prodotto naturale della foresta; viene inoltre definita integrale in quanto non è specializzata in una sola fase del processo economico, ma lo gestisce e lo controlla nel suo complesso, seguendo la trasformazione della noce dal momento in cui è nel guscio fino alla vendita; per questo stesso motivo, è una cooperativa sia di produzione che di conferimento.

Le barriere all'entrata nella compagine sociale sono minime e non violano il principio della porta aperta: per potersi associare è necessario semplicemente appartenere a una comunità agricola (il che implica avere la sicurezza giuridica di poter usufruire di una parte della terra comunitaria ed avere il nulla osta della comunità), essere in grado di rispettare gli standard qualitativi richiesti dalle normative BIO e FLO, consegnare la quantità di castagne precedentemente pattuita e apportare annualmente un minimo di una *barrica*¹⁵ come copertura delle spese gestionali. I membri della cooperativa hanno caratteristiche socio-economiche simili (sono tutti *castañeros*) e, nonostante alcune differenze, dovute per esempio al reddito o alla quantità di ettari di terra posseduti, formano un gruppo omogeneo che persegue un interesse comune: vendere la noce a prezzi migliori di quelli offerti dagli intermediari locali. La Figura 3 illustra la dinamica dei prezzi 2000-2005 e il grado di successo della cooperativa nel raggiungere gli obiettivi sociali.

Figura 3 – Prezzo di acquisto delle noci per tipo di contratto (2000-2005)



Fonte: elaborazione propria (Casuccio 2007)

¹⁵ Unità di misura locale pari a un sacco di 69 Kg.

Dal 2001 ad oggi COINACAPA ha continuato a crescere sia per quanto riguarda il numero dei soci (che è passato da 26 nel 2001 a 358 nel 2006) che la quantità di container esportati (da 1,17 nel 2001 a 16,8 nel 2006)¹⁶ ed è da notare l'effetto trascinalimento e orientamento del mercato prodotto dalla crescita economica della cooperazione. La Figura 3 costituisce una prova empirica del successo dell'integrazione verticale delle fasi raccolta, trasformazione e commercializzazione, così come della capacità di influenzare in modo positivo l'ambiente esterno: un maggior numero di soci porta infatti ad una perdita di potere monopsonistico degli impresari locali, i quali si vedono costretti a rivedere i prezzi verso l'alto in favore di tutti produttori, anche dei non-soci, seguendo gli standard riconosciuti dalla COINACAPA. Al tempo stesso viene rafforzata e allargata la rete sociale alla base della cooperativa. Quindi, con l'ampliamento della sua sfera d'influenza economica – e del suo potere contrattuale, sia verso gli acquirenti che verso le imprese che si occupano della lavorazione della castagna – la cooperativa diventa anche un soggetto economico più stabile e sicuro, in grado di ampliare ulteriormente il suo sistema di relazioni.

È importante sottolineare ancora il peso *economico* della mutualità. In particolare, l'indagine empirica e le interviste effettuate pongono in evidenza l'esistenza di un obiettivo strategico che costituisce, ad un tempo, un punto di forza e di debolezza dell'esperienza della cooperazione e dell'intero assetto della filiera: per poter essere strumento di stabile sviluppo economico delle famiglie socie, COINACAPA si deve occupare sia degli aspetti più strettamente economici della vendita delle noci, sia di quelli sociali ed ambientali che influiscono direttamente sulle condizioni di vita dei soci. Per tale motivo, un obiettivo irrinunciabile della cooperativa è quello di fermare la deforestazione e lo sfruttamento irrazionale della foresta, proponendo regole di accesso alle risorse ed imponendosi come istituzione di riferimento per la rigenerazione di un *common good*. COINACAPA svolge dunque un ruolo di coordinazione e gestione del bene comune foresta attraverso l'elaborazione di regole condivise, la cui creazione ha portato, non solo ad un suo rafforzamento ed al raggiungimento di migliori livelli organizzativi, ma anche alla formazione di un gruppo dirigente a cui i soci hanno affidato il compito di gestire e coordinare le attività comuni e di far rispettare proprio quelle norme che si sono auto-imposti; la cultura economica condivisa costituisce la "memoria" del processo, in grado di riprodurre la tecnologia della raccolta in modo sostenibile nel corso del tempo.

Dall'analisi del materiale raccolto nella ricerca di campo¹⁷ emerge che i membri del consiglio d'amministrazione e del consiglio di vigilanza sono ben coscienti dell'importanza della foresta, sia da un punto di vista ambientale che sociale e che sono perciò consapevoli che sia un bene comune da tutelare e salvaguardare. Per tale motivo, la cooperativa è allo stesso tempo uno strumento di protezione dell'ambiente, di controllo sull'operato dei soci e di sensibilizzazione degli stessi: l'obbligo a

¹⁶ Dati elaborati dall'archivio dei dati aziendali di COINACAPA nell'anno 2006.

¹⁷ Le interviste ai soci ed al cda della cooperativa sono state raccolte dalla dott.ssa Casuccio nei mesi di luglio/agosto 2007; queste sono state integrate con testimonianze dirette degli abitanti durante le visite alle comunità locali e attraverso l'analisi della documentazione interna di COINACAPA.

rispettare le norme imposte per l'accesso alle risorse ha *in cambio* una retribuzione adeguata e un'offerta di servizi sociali prima sconosciuta.

Sul lato della protezione ambientale, la cooperativa agisce su due fronti: da un lato ha creato una serie di norme per evitare di introdurre ogni tipo di inquinante durante la raccolta e la lavorazione delle castagne; regole che devono essere strettamente seguite dai soci pena una multa o l'espulsione dalla cooperativa. Dall'altro, è proprio la cura della sua stessa esistenza sul piano economico – volta a rafforzare la figura del *castañoero* e una modalità produttiva sostenibile – che rappresenta un'azione coerente per la protezione della foresta.

Il riconoscimento economico di COINACAPA contribuisce effettivamente alla salvaguardia della foresta in quanto, riuscendo a vendere le noci all'estero attraverso la rete del Fair Trade e a pagare un prezzo equo, limita l'attuazione di attività non sostenibili (come lo sfruttamento del legname o la creazione di allevamenti) svolte per integrare le entrate derivanti dalla raccolta della noce, quando i prezzi non sono in grado di garantire la sussistenza. Ciò implica che se tutti avessero accesso ad una parcella in grado di fornire la quantità di castagne necessaria a generare entrate sufficienti all'intero fabbisogno familiare, e se le noci fossero sempre vendute ad un prezzo equo, la deforestazione, gli incendi e il taglio di alberi sarebbero meno praticati. In questo senso la cooperativa contribuisce a rafforzare una modalità d'accesso sostenibile alle risorse, garantendo ai soci un flusso di introiti relativamente stabile e sicuro.

In termini più generali, la cooperazione, eliminando e ridistribuendo le rendite di monopolio dell'intermediazione è in grado di aumentare la produzione congiunta della foresta e dei suoi prodotti.

Altro obiettivo della cooperativa è quello di fornire appoggio tecnico e sociale ai propri soci per migliorare la loro istruzione ed in particolare il loro livello di conoscenza delle modalità di funzionamento e dei principi base delle cooperative e del commercio equo e solidale. Per far ciò vengono organizzati serie di *workshops* che puntano sia alla conoscenza delle specifiche regole da seguire durante la raccolta e la conservazione delle noci, che allo sviluppo di una serie di competenze e tematiche più generali quali contabilità, uso del computer, sviluppo di capacità amministrative, ecc. Oltre all'appoggio tecnico, COINACAPA organizza anche programmi di assistenza sociale per migliorare le condizioni di salute dei soci utilizzando il premio extra dalla FLO¹⁸ per garantire un'assicurazione per la salute rivolta a tutti i soci.

L'obiettivo finale, in linea con i precetti del commercio equo e solidale che impongono l'utilizzo del premio FLO per l'implementazione di progetti direttamente rivolti al miglioramento delle condizioni di vita delle comunità destinatarie, è quindi quello di destinare il reinvestimento ad attività socialmente utili che possano risolvere alcuni dei bisogni primari dei soci. Per questo motivo –

¹⁸ L'ente certificatore riconosce come equo un maggior margine di guadagno, giustificato dai maggiori costi che le imprese delle filiere del CEeS debbono sostenere nella loro azione di difesa sociale e ambientale. Il "premio" riconosciuto alla cooperativa Chico Mendes Modena nella formazione del prezzo di vendita, viene da questa trasferito integralmente alla COINACAPA.

che costituisce ancora un punto assai controverso da parte di molti *castañeros* – il cda della cooperativa non consegna ai soci il premio sotto forma di denaro e lo impiega direttamente per gli investimenti o per offrire servizi a favore dell'intera compagine sociale.¹⁹

Infine, in seno a COINACAPA si è tentato di sviluppare una linea di prodotti derivati (torte, biscotti, *brigadeiro*, pizza) – il “Comitato di Prodotti Derivati dalla Noce dell'Amazzonia” – gestito esclusivamente dalle socie della cooperativa. Questo progetto è nato per far fronte a uno dei principali problemi delle comunità agroestrattiviste, ossia alla bassa partecipazione delle donne alla cooperativa (e più in generale alla vita pubblica) dove, nonostante il numero delle socie sia aumentato negli ultimi anni, la presenza maschile continua ad essere maggiore, soprattutto per quanto riguarda i ruoli direttivi. Il progetto si è posto come obiettivo generale il rafforzamento economico della posizione delle donne socie della cooperativa, che dovrebbero essere in grado di gestire autonomamente tutti gli aspetti relativi alla produzione e alla vendita dei prodotti, e al tempo stesso permettere l'aumento del reddito ed il miglioramento dell'alimentazione delle famiglie coinvolte. Questo progetto ha in realtà anche un'altra importante funzione: mantenere una filiera produttiva “corta”, in grado di assicurare comunque il mantenimento dei prodotti della foresta nella dieta quotidiana delle popolazioni locali. Soffrire di denutrizione in un paese esportatore di beni alimentari è, infatti, uno degli aspetti più negativi della globalizzazione, determinato dall'aumento di valore del prodotto destinato all'export, non più acquistabile sui mercati locali dato il basso livello del reddito della popolazione (Sachs, Santarius 2005).

Il progetto ha dunque l'obiettivo di contrastare queste tendenze, ma si scontra però con difficoltà oggettive che ne frenano l'evoluzione: oltre agli ostacoli del trasporto di prodotti altamente deperibili, vi sono i problemi legati al basso volume delle attività realizzate, anche a causa del basso livello di partecipazione delle donne stesse. Date le difficoltà logistiche e culturali, che impediscono la formazione di un nucleo omogeneo in grado di garantire la continuità nella produzione, è assai difficile realizzare un'attività di vendita diretta o stipulare contratti con la distribuzione locale; da questo il sostanziale fallimento dell'iniziativa (Casuccio 2007).²⁰

Nonostante queste difficoltà, COINACAPA ha avuto un impatto importante sulle condizioni di vita delle popolazioni locali, sia da un punto di vista economico che culturale. Tale impatto acquista un ruolo ancora più importante se si tiene in considerazione che COINACAPA sorge in una realtà sociale disgregata e povera di capitale culturale (intendendo come cultura un patrimonio socialmente posseduto e condiviso che aiuta ad elaborare progetti comuni di vita) formatasi a causa delle

¹⁹ Il problema più importante è l'integrazione verticale della fase di lavorazione delle noci che attualmente COINACAPA è costretta a esternalizzare per mancanza di capitali necessari all'investimento in attrezzature e competenze. L'importanza di questo obiettivo è duplice: in primo luogo, i costi di lavorazione sono i più elevati all'interno del processo produttivo della noce, ancora una volta, per l'assenza di un mercato concorrenziale di quelle lavorazioni. In secondo luogo, non di minore importanza, le modalità con cui vengono lavorate le noci sono nevralgiche per il rispetto degli standard di un prodotto biologico che deve passare il vaglio degli enti di certificazione (Casuccio 2007).

²⁰ Comitato dei prodotti derivati dalla castagna, “Application Form, IL CUF, Small Papers Scheme”.

politiche d'espropriazione dell'area e del profondo isolamento delle famiglie nella foresta. La grande solitudine sul piano sociale e gli anni di sfruttamento subiti hanno portato allo sviluppo di un modello culturale centrato sulla difesa del clan familiare, ostacolando la formazione di una forte rete di cooperazione e collaborazione tra le famiglie e villaggi. Questa struttura sociale determina un contesto istituzionale di partenza povero ed insicuro, segnato dalla mancanza di un interlocutore ufficiale in grado di favorire la ricerca di un sentiero di sviluppo autonomo della cultura degli abitanti della foresta (Cespedes, 2005). Infine, è indispensabile tenere sempre presente che la socializzazione di identità, norme e valori è stata ulteriormente ostacolata dalla violenza con cui il latifondo impone le relazioni economiche e sociali, selezionando le istituzioni coerenti con la sua conservazione: non è affatto un caso che tutto il movimento cooperativo locale sia oggetto di continue violenze e azioni omicide.

La presenza della cooperativa è quindi un forte stimolo per lo sviluppo di una rete sociale più forte e compatta per diversi motivi: il primo e più immediato, come mostra la Figura 3, è l'impatto diretto sia sulle condizioni di vita dei soci (paga infatti una *barrica* di castagne più del doppio rispetto ai commercianti locali²¹) che sui redditi delle famiglie non socie.²² L'entrata di un nuovo soggetto economico concorrenziale ha costretto gli impresari ad aumentare il prezzo per *barrica*, portando ad una crescita generale del prezzo della castagna nel mercato locale di cui hanno beneficiato anche i non soci. Ma esiste ancora un motivo importante che caratterizza l'azione della cooperativa e le sue relazioni di filiera: attraverso l'interfaccia istituzionale dell'impresa a cui partecipano, i contadini del Pando sono riusciti ad entrare direttamente in contatto, in un modo non distruttivo, con il mondo esterno ed il commercio internazionale.

Vi sono tuttavia anche molti aspetti da migliorare nella gestione di COINACAPA che, se risolti, potrebbero contribuire ad un ulteriore aumento delle esportazioni, del reddito dei soci e dei servizi a loro offerti grazie ai premi FLO e ai reinvestimenti extra (come co-partecipazione agli utili) della Cooperativa Chico Mendes Modena. Tali punti di debolezza sono emersi mettendo in relazione i problemi che generalmente contraddistinguono spesso la forma d'impresa cooperativa con gli aspetti peculiari dell'area pandina.

Una delle principali problematiche a cui COINACAPA deve far fronte, così come la maggior parte delle cooperative non solo nei PVS, è la sottocapitalizzazione. Nonostante ciò sia un problema diffuso all'interno del mondo cooperativo, tale mancanza di capitali non è strettamente legata alla forma d'impresa cooperativa in sé – come molta letteratura tende ad accreditare – quanto piuttosto alla specificità dei settori nei quali questa opera, caratterizzati da grande incertezza e alti rischi derivanti dalla volatilità delle condizioni operative; questo determina l'esistenza di specifici vincoli strut-

²¹ Nel 2005 un impresario valutava una *barrica* 150 boliviani mentre la cooperativa 400; nel 2006 COINACAPA ha potuto aumentare il prezzo a 456 boliviani contro i 250 degli intermediari (Relazione interna di COINACAPA per l'ONG olandese HIVOS, 2006).

²² Secondo dati elaborati da COINACAPA, nel 2003-4 le entrate medie di una famiglia socia ammontavano a 516.933 boliviani e quelle di una famiglia non socia a 184.157. Nel 2005-6 le entrate medie di una famiglia socia raggiungono i 2.836.890 boliviani e quelle di una non socia i 1.521.000.

turali e transattivi – che si trasformano in vincoli finanziari – in grado di frenare l'aumento della produttività del lavoro, permessa da investimenti capital-intensive.

Il caso in questione è un chiaro esempio della rilevanza di tali vincoli: a causa della problematica realtà locale e dell'incertezza del settore produttivo in cui opera, COINACAPA non è ancora riuscita ad attivare un ciclo economico integrato che le garantisca un margine di guadagno da reinvestire in attività a lungo termine.²³ Per tutta la prima fase di vita della cooperativa, ciò ha avuto diverse conseguenze negative: innanzitutto, non potendo fornire anticipi alla raccolta, non si riusciva a creare un legame più stretto e vincolante con i propri soci, i quali se avessero ricevuto una parte del saldo finale in forma anticipata, si sentirebbero sentiti assai più impegnati nei confronti di COINACAPA e, spinti dal bisogno immediato di denaro, non sarebbero stati costretti a vendere significative parti del raccolto agli intermediari locali. L'impossibilità di erogare anticipi ha gravemente ritardato lo sviluppo di COINACAPA, non consentendole di aggredire il sistema arcaico del *habilito*,²⁴ e porre fine alle relazioni di subordinazione dei contadini agli impresari: ancora nel 2007, e nonostante le condizioni di miglior favore di cui sopra, il 58,8% dei soci intervistati manteneva relazioni commerciali sia con la cooperativa che con *barraqueros* e commercianti locali (Cespedes, 2005, pag.126). Vedremo tra breve come il problema sia stato affrontato e il ruolo svolto dalla cooperativa Chico Mendes Modena.

Altro problema che COINACAPA si trova correntemente ad affrontare è quello riguardante la preparazione dei propri soci, dato che la mancanza di formazione si traduce in una scarsa diffusione dei valori del cooperativismo e delle conoscenze necessarie per la gestione di una cooperativa. Ad esempio, dalle interviste è emerso che non tutti sono consapevoli di far parte di un'azione collettiva volta a dare loro maggior potere e, spesso, manca la percezione di appartenere ad un'impresa che non ha come unico fine quello della commercializzazione delle noci, ma che punta ad uno sviluppo sostenibile volto alla conservazione e alla salvaguardia delle risorse dell'area. Alcuni soci non si sentono parte di una struttura che contribuiscono essi stessi a formare e si relazionano con la cooperativa come se fosse un ente esterno, indipendente, con cui intrattenere solo rapporti commerciali di brevissimo periodo.

²³ La mancanza di capitale d'accumulazione deriva inoltre dal fatto che COINACAPA non controlla l'intero processo produttivo, in quanto è costretta a decentrare – come si è già detto – la lavorazione della noce ad un'impresa esterna. Ciò, oltre che limitare fortemente il controllo della cooperativa sulla produzione e a causare spesso ritardi nelle consegne e nei pagamenti, aumenta anche sensibilmente i costi sostenuti da COINACAPA.

²⁴ L'*habilito* consiste in una forma di subordinazione e sfruttamento a vita dei lavoratori, utilizzata soprattutto durante il periodo del boom della lavorazione della gomma (1870-1990 circa). Tale pratica assicura la presenza di forza lavoro sottomessa al padrone in quanto i *seringueiros*, vivendo lontani dai centri urbani e non avendo capitali liquidi erano costretti a comprare dai padroni (chiamati *barraqueros* in quanto proprietari delle *barracas*, ossia delle capanne in cui vivevano i *seringueiros*) tutto ciò che non veniva coltivato e raccolto. Non potendo però pagare in contanti si indebitavano con il *barraquero*, al quale saldavano successivamente il proprio debito consegnandogli la gomma raccolta. Tale sistema portò alla creazione di un legame indissolubile tra il *seringueiro* e la *barraca*, che veniva anche ereditato dai figli, costretti a pagare i debiti contratti dai genitori.

“Ci sono famiglie che ignorano (i problemi della cooperativa), che vogliono solo che i loro soldi...ma noi vogliamo fare anche altre cose...è difficile...”²⁵

“...(la difficoltà più grande è stata) che non riuscivamo a capirci...io sono sempre stato coinvolto in tutte le lotte della cooperativa, non riuscivamo a capire cosa fosse il cooperativismo e i dirigenti non gestivano bene il denaro e per questo la cooperativa [precedente] è fallita...”²⁶

Tali elementi di debolezza attribuibili, in ultima istanza, al “naturale” comportamento opportunistico degli agenti, sono ampiamente discussi in letteratura e si presentano come problema latente nelle imprese cooperative, di primo e secondo grado, soprattutto nei settori agroindustriali (latte, vino, carni, ortofrutta, ecc.). Anche se parte della letteratura sull’impresa cooperativa insiste su tali motivi d’instabilità quale prova della sua intrinseca debolezza, in realtà questo non rappresenta una limitazione al “volo del calabrone”, tanto che il sistema della cooperazione vede una delle sue massime espansioni proprio in tali settori. Per risolvere il problema di un eventuale comportamento opportunistico da parte dei soci, esiste un’ampia gamma di soluzioni contrattuali e di governance che fanno ormai parte del bagaglio della cultura dell’impresa cooperativa.²⁷ Il punto è che tali misure hanno tanta maggiore possibilità di successo, tanto più si riesce a stabilizzare il ciclo economico, stabilizzando le transazioni – e riducendone i costi – tra le fasi della filiera. Ancora una volta i principi della cooperazione possono giocare un ruolo decisivo, come mostra la storia – pur stilizzata – che stiamo per raccontare.

4. LA COOPERATIVA CHICO MENDES MODENA

La cooperativa Chico Mendes Modena nasce nel 2003 sulla base dei contatti instauratesi tra l’Associazione omonima (sorta dalla collaborazione diretta tra Chico Mendes²⁸ e Tullio Aymone²⁹ alla

²⁵ Intervista al presidente della cooperativa Casildo Quispe, 07/07.

²⁶ Intervista a uno dei soci fondatori di COINACAPA appartenente alla comunità di San Jorge, 07/07.

²⁷ Si veda ad esempio le soluzioni contrattuali che regolano il rapporto tra regole d’ingresso/uscita dei soci, grado d’utilizzo della capacità produttiva e ciclo economico: in momenti di crisi, molti vorrebbero diventare operatori per socializzare le perdite e, al contrario, molti si trasformano in sostenitori del libero mercato in situazioni di crescita, cercando di privatizzare i risultati positivi. L’accumulo di riserve in funzione anticiclica è uno dei vantaggi economici della cooperazione realizzabile solo grazie a contratti di lungo periodo che, ad esempio, richiedono l’impegno da parte dei soci di una cooperativa agricola di conferire il prodotto per un periodo pluriennale.

²⁸ Chico Mendes, *seringueiro* brasiliano, segretario generale dei lavoratori rurali di Brasileia dal 1975 e promotore della nascita del sindacato di Xapuri, lega il suo nome alla lotta contro il disboscamento della foresta Amazzonica, condotta dai contadini con metodi assembleari attraverso gli *empates*, occupazioni pacifiche di porzioni di foresta volte a salvarla dal disboscamento e a trasformarla in riserva agro-estrattivista autogestita. Nel 1985 guida il primo congresso nazionale dei *seringueiros*, durante il quale viene creato il Consiglio Nazionale dei Seringueiros (CNS, Conselho Nacional do Seringueiros), che diventerà il soggetto politico e sindacale che porterà le rivendicazioni di Mendes, dei contadini e delle popolazioni indigene dell’Amazzonia all’attenzione dei media internazionali. Nel 1987 una delegazione delle Nazioni Unite verifica direttamente a Xapuri le accuse mosse da Chico Mendes nei confronti di grosse imprese statunitensi che appoggiano progetti di disboscamento responsabili della disoccupazione dei *seringueiros*, dell’esilio forzato dei contadini indios dell’Amazzonia e di un danno ecologico di dimensioni planetarie. Successivamente, in seguito a 40 giorni di cam-

./..

fine degli anni '80) e le comunità dei contadini nel settore agro-estrattivo amazzonico. Proprio per la sua origine e la sua storia questa cooperativa meriterebbe un'attenzione specifica da parte di diverse discipline sociali, dalla sociologia all'antropologia economica. Stringendo l'angolo visuale alla sola prospettiva economica, si può ricordare che l'obiettivo iniziale era quello della costruzione di un consorzio tra le diverse cooperative presenti nella vasta area amazzonica, sia sul versante boliviano che sul versante brasiliano. Tale obiettivo si dimostrò, da un lato, troppo complesso data la difficoltà di tenere una rete di collegamenti in un area così estesa,³⁰ dall'altro troppo rischioso in assenza d'impresе in grado di gestire le diverse fasi di trasformazione, stoccaggio, trasporto, packaging e distribuzione. La nascente cooperativa inizia così ad occuparsi del settore dei servizi e della logistica diretta alle nascenti cooperative brasiliane e boliviane: attualmente la cooperativa diventata importatrice della noce dell'Amazzonia secondo gli standard FLO e BIO, fornisce uno sbocco commerciale nei paesi esteri all'attività agro estrattiva. Ma il contributo economico fondamentale della Chico Mendes si realizza nell'attività di pre-finanziamento della raccolta delle noci.

È importante sottolineare che, nella costituzione di coop Chico Mendes, Coopfond³¹ entra a far parte della compagine sociale come socio-sovventore; ed è proprio grazie alla dotazione di capitale di rischio consentita dall'ente di promozione cooperativa che sarà possibile attivare una linea di pre-finanziamento a COINACAPA a tassi fortemente competitivi.

Nel 2003 la Chico Mendes inizia dunque la collaborazione con COINACAPA garantendole pagamenti anticipati alla raccolta, quote stabili d'importazione ed investimenti extra volti a migliorare le condizioni di lavoro, l'istruzione e la formazione tecnica dei suoi soci. Prima dell'inizio della campagna di raccolta, le due cooperative concordano attraverso contratti scritti il prezzo delle noci. COI-

...

pagna negli Stati Uniti, durante i quali Chico Mendes parla anche di fronte al Senato statunitense, la BID (Bank of Interamerican Development) ritira i propri investimenti in Amazzonia. Chico Mendes venne assassinato nel 1988 davanti alla porta di casa da due latifondisti, che non vennero mai accusati del reato commesso.

²⁹ Tullio Aymone, docente dell'università di Modena, soggiornò per più di un anno a Xapuri in Brasile e grazie all'incontro con Chico Mendes diede luogo alla fusione del movimento dei *siringueros* con la tradizione cooperativistica italiana, portando alla nascita delle prime cooperative a Xapuri e Brasileia.

³⁰ Ad esempio nell'area del Pando, a tutt'oggi, Internet è sostanzialmente inesistente e solo i villaggi principali possono essere raggiunti attraverso i telefoni satellitari.

³¹ CoopFond è la società per lo sviluppo cooperativo a cui vengono devoluti una parte degli utili delle imprese aderenti a Legacoop con lo scopo di sostenere nuove iniziative cooperative. Un ente rivolto dunque ad azioni di mutualità "esterna", voluto dal movimento cooperativo e regolato dal d.lgs. 6/2003, seguendo il percorso iniziato con la legge 59/1992 che ha introdotto la figura del socio sovventore e la definizione di fondo mutualistico. L'ingresso di Coopfond tra i soci della nascente coop Chico Mendes, per sostenere le sue attività, è una scelta perfettamente coerente con le finalità dell'ente, nella forma e nella sostanza. Però, spiegare davvero come una microimpresa sia riuscita ad ottenere la partecipazione di un tale "gigante" finanziario, sfugge a qualsiasi tentativo di racconto stilizzato. Si può forse ricordare il grande peso della cooperazione modenese, la reputazione personale di coloro che si sono impegnati nel costruire la relazione economica, la condivisione reale dei valori della cooperazione, il riconoscimento dell'importanza e del valore dell'esperienza cooperativa nei PVS; tutto questo è senza dubbio avvenuto, ma l'intera storia è più lunga e complessa e si estende ben oltre le finalità del presente lavoro.

NACAPA riceve un anticipo corrispondente a circa un terzo del prezzo finale, pari a quanto le famiglie otterrebbero dai grossisti locali, e può così programmare la sua attività annuale.

Terminata la raccolta e la sgusciatura delle noci, prima della spedizione del prodotto, quando cioè si conoscono esattamente quantità e qualità della produzione, viene saldato un altro terzo del pagamento finale; l'ultimo pagamento viene corrisposto al momento dell'arrivo del prodotto in Italia. Inoltre, la cooperativa modenese, per sostenere i produttori anche nelle fasi organizzative e di lavorazione, reinveste parte degli utili finali derivanti dalla commercializzazione delle noci in corsi di formazione, assistenza tecnica e organizzativa nelle comunità forestali, acquisto di attrezzature da lavoro (canoe, muli, materiali, ecc.) e migliorie delle infrastrutture (capannoni e magazzini). Chico Mendes Modena si fa inoltre carico dei costi delle certificazioni richieste preventivamente per l'esportazione (la certificazione Biologica e del Fairtrade).

Infine, la cooperativa si pone come obiettivo di lungo termine l'allargamento del mercato di questo prodotto amazzonico, sia da un punto di vista geografico che merceologico, e la sensibilizzazione dei consumatori europei sulla realtà pandina e sull'importanza del commercio equo e solidale come strumento di sviluppo di aree svantaggiate. È importante ricordare che la Chico Mendes – pur avendo contribuito in modo decisivo all'avvio dell'esperienza diretta d'internazionalizzazione del commercio della noce – acquista attualmente solo un terzo circa del prodotto di COINACAPA: i restanti 2/3 sono acquistati da altre organizzazioni del commercio equo e solidale di altri paesi.

Nel loro rapporto di partnership le cooperative COINACAPA e Chico Mendes Modena hanno instaurato una collaborazione, non solo commerciale, basata sul *dialogo, la trasparenza* ed il *rispetto, che mira ad una maggiore equità nel commercio internazionale*: Chico Mendes Modena garantisce un prezzo equo al produttore, determinato partendo dai costi di produzione, del materiale impiegato e del lavoro, accresciuti di un ulteriore margine – appunto il premio FLO e BIO (nel caso in cui i prodotti siano anche biologici) a cui si è accennato sopra – utilizzato per la creazione di un'assicurazione per i soci, borse di studio e sostegno tecnico alla produzione. Inoltre, la cooperativa Chico Mendes Modena fornisce a COINACAPA un prefinanziamento, pari a circa un terzo del prezzo finale, volto a prevenire l'indebitamento che si tradurrebbe, con ogni probabilità, nella creazione di prestiti a tassi usurari causati dalle generali condizioni d'incertezza e, quindi, dalla difficoltà delle piccole aziende locali di accedere al credito ordinario. È necessario ancora notare che questa esperienza si caratterizza, a tutti gli effetti, come una forma molto avanzata di microcredito, che utilizza lo stesso patto costitutivo di COINACAPA come la forma di garanzia solidale e le relazioni di filiera come momenti di compartecipazione e guida; tutto questo in forte analogia con le azioni che caratterizzano il modo di operare proprio degli istituti di microcredito ma, a differenza della maggioranza di questi, a tassi d'interesse infimi (Becchetti 2006, 2008). Nonostante non siano sufficienti a svincolare totalmente i *castañeros* dal sistema dell'*habilito*, tali prefinanziamenti stanno contribuendo ad innescare quel circolo virtuoso che può consentire all'impresa di produzione COINACAPA di iniziare ad impostare piani di investimento a lungo termine che conducano a forme di sviluppo costante e duraturo.

L'analisi di campo e le storie raccontate possono dunque giungere ad una lettura in termini generali sul piano della teoria dell'impresa. Come si è visto, infatti, le relazioni di filiera instauratesi tra le due cooperative stanno contribuendo ad uno sviluppo sostenibile dell'area, non solo per l'importanza che conferiscono alla salvaguardia dell'ambiente, ma anche perché si impongono come modello di sviluppo alternativo in cui la produzione di ricchezza non è volta ad arricchire il singolo, bensì l'intero tessuto sociale. Ciò è coerente sia con i principi del commercio equo, sia con i valori base del cooperativismo: le imprese rappresentate si pongono infatti un mix di obiettivi che puntano a fornire una serie di vantaggi materiali ed immateriali ai soci, ma in grado di promuovere anche uno sviluppo a vantaggio del territorio. Si conferma come le cooperative – nel loro profilo alto di funzionamento – attribuiscono un valore diverso da quello dato dall'impresa capitalistica all'azione economica: questa non è fine a se stessa, ma strumentale alla realizzazione dei bisogni dei soci, alla mutualità esterna e assumendo responsabilità sociale nei confronti della comunità in cui operano; le cooperative pertanto generano valore in quanto includono nella propria funzione obiettivo oltre alla massimizzazione del profitto altre variabili riferite a finalità di interesse collettivo (Mazzoli, Zamagni, 2005).

5. LA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA (GDO)

Inizialmente i prodotti equo e solidali, non essendo accettati all'interno dei tradizionali punti vendita, venivano venduti solo nelle cosiddette botteghe del mondo³², istituzioni no profit di piccole dimensioni basate soprattutto sul lavoro volontario. Nonostante tale canale distributivo abbia svolto e continui a svolgere un ruolo di fondamentale importanza per la diffusione dei valori e della cultura economica del CEeS, presenta alcuni punti deboli che possono metterne a repentaglio l'efficacia. Ad esempio, il basso livello di professionalizzazione legato all'alto numero di volontari (e alla loro volatilità) e la piccola dimensione delle botteghe rappresentano un limite molto severo all'ampliamento della rete distributiva. Questo è nel lungo periodo un grave fattore di debolezza che rischia di relegare il commercio equo ad un fenomeno di nicchia, rivolto ad un gruppo ristretto di utenti già di per sé più sensibili ed informati (Barbetta, 2006). Inoltre, data la fase di crescita e di sviluppo che sta attraversando il CEeS s'impone un processo di ristrutturazione ed espansione dei canali distributivi. Gli operatori del settore hanno iniziato dunque a rivolgersi anche alla grande distribuzione, con l'obiettivo di ottenere una penetrazione massiccia e costante dei prodotti equo e solidali nel mercato (Cosetta, Pepe, 2007).

Dall'altro lato, ragionando in astratto, si può sostenere che la grande distribuzione sarà sempre più interessata all'inserimento di tali prodotti nei propri punti vendita in quanto questi ne mettono in risalto il comportamento responsabile. La linea di prodotti equo-solidali possono essere proposti senza penalizzarne le performance aziendali essendo, al tempo stesso, business commerciale con ritorni economici diretti e testimonianza dell'eticità dell'impresa. Per la GDO, il CEeS è quindi uno

³² La prima bottega del mondo nacque in Olanda a Brekelen nel 1969; oggi ve ne sono circa 3500 e sono associate all'organizzazione NEWS! (Gesualdi, 1999, pag.21).

strumento che aiuta a migliorare l'immagine aziendale nei confronti dei consumatori orientati verso un consumo critico, a differenziarsi dalla concorrenza ed a rafforzare il livello fiduciario dei propri clienti. Pertanto, al di là dei convincimenti etici che possono riguardare il management, il Fair Trade può essere considerato un'opportunità di business con l'ulteriore vantaggio di aggiungere valore alla reputazione di un marchio e, quindi, all'intera attività dell'impresa. Da questa prospettiva, quindi, l'apertura ai prodotti del commercio equo si configura come una possibile strategia di marketing e non un cambiamento della mission aziendale.

Ragionando ex-post, sembra esserci dunque un'oggettiva convergenza di obiettivi fra i distributori, interessati ad ampliare l'offerta e rafforzare la fiducia nella marca, e le organizzazioni equo e solidali che puntano ad allargare il bacino d'utenza e ad aumentare il volume delle vendite. Ciononostante, l'inserimento della linea di prodotti del CEeS è stato un evento tutt'altro che ovvio o privo di rischi d'impresa da entrambi i lati del mercato. Tali rischi corrispondono, in larga misura, ai principali costi transattivi del commercio internazionale e, in particolare, dei settori agroindustriali: scala delle attività commerciali, continuità dei flussi di prodotto, qualità/tracciabilità dei beni. Infatti, rilevanti voci di costo possono determinarsi per l'inadeguatezza della scala raggiunta dalle attività commerciali; ovvero una continua fluttuazione nei volumi di prodotto determina incertezza nell'assetto organizzativo del paniere offerto dalla GDO; infine, non meno importante, non può in nessun caso trascurata la crescente attenzione assegnata dal consumatore alle caratteristiche qualitative del prodotto, con particolare riferimento alla sicurezza alimentare (integrità, salubrità, reputazione del marchio, ecc.). Dall'altra parte, l'abbattimento di questi costi di transazione è possibile solo grazie a significativi sforzi economici e importanti "salti" organizzativi, da parte degli attori a monte della filiera, che la GDO deve però riconoscere affinché la filiera trovi un equilibrio dinamico.

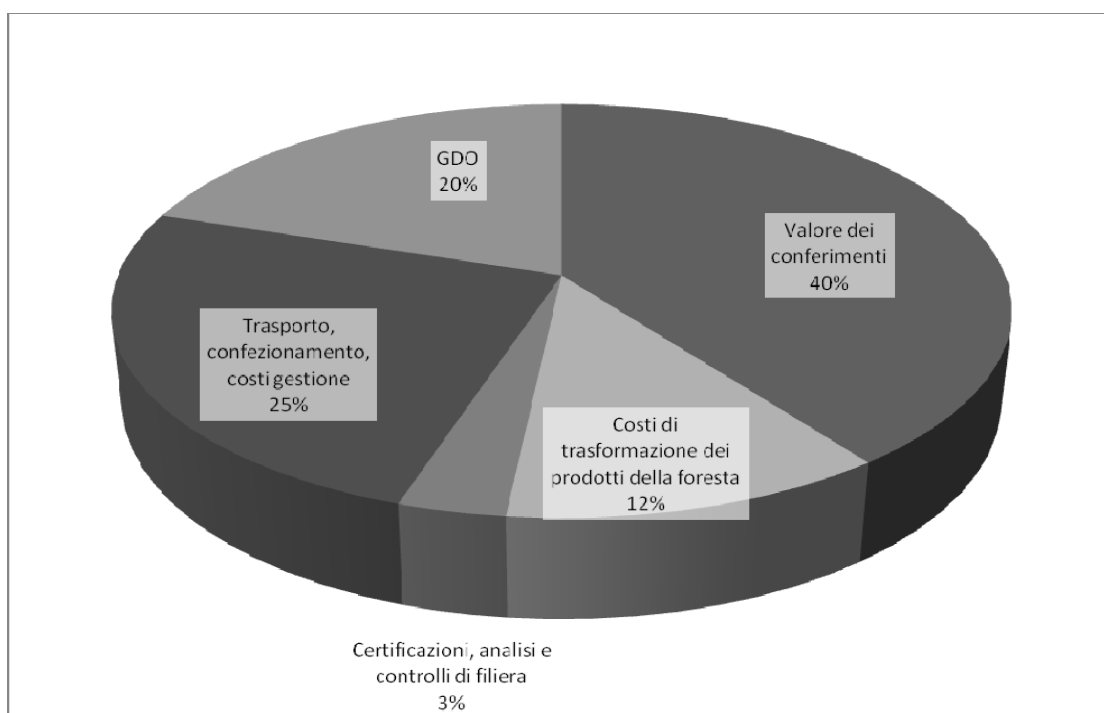
Se si rilegge in questa chiave quanto finora detto, si comprende meglio, da un lato, la direzione e l'enorme sforzo da compiere per costruire una filiera di CEeS e, dall'altro, il contributo decisivo che parte della GDO – soprattutto quella legata al movimento cooperativo – ha fornito in termini di stimolo organizzativo e opportunità economiche. Nel caso specifico, ancora una volta, l'esistenza delle relazioni tra cooperative ha contribuito ad abbattere in modo decisivo molti dei vincoli determinati, appunto, dalla struttura dei costi transattivi tipici dei comparti agroalimentari.

COOP ITALIA è stata la prima catena della GDO a introdurre prodotti CEeS sui banchi di vendita; si tratta di una cooperativa di consumatori che, al di là delle dimensioni che ne fanno un'azienda fortemente centralizzata e manageriale, trae la propria ispirazione dai principi base della cooperazione; instaurare rapporti commerciali con cooperative dei paesi in via di sviluppo le permette quindi di rafforzare la propria mutualità esterna e di diffondere i valori di equità e di uguaglianza che stanno alla base del cooperativismo. Ciononostante, nel momento in cui è entrata a far parte di una filiera solidale, si è posto immediatamente il problema del controllo e dell'equa ripartizione del rischio. Nei fatti, per innescare e alimentare il processo di crescita non è stato necessario solo inserire la

noce nella gamma dei prodotti ma, nei fatti, aprire un “credito” di fiducia alla cooperativa Chico Mendes.³³ I costi nascosti di questa operazione avrebbero potuto mantenere alto il prezzo di vendita finale per un periodo di tempo non trascurabile. Al contrario però, la veloce crescita dei volumi di prodotto e le certificazioni di qualità hanno permesso di stabilizzare le relazioni commerciali consentendo, prima a COOPITALIA, poi alle maggiori cooperative della GDO, di inserire i prodotti della foresta amazzonica nel paniere dell’offerta. Tale processo di ampliamento – permesso dalla possibilità di disporre di crescenti volumi di produzione – è tuttora in corso anche nelle catene distributive di altri paesi.

Analizzando i bilanci³⁴ di COINACAPA e della cooperativa Chico Mendes Modena e considerando le spese sostenute dal distributore finale è stato possibile costruire la Figura 4 che riporta il peso economico di tutti gli attori della filiera, richiamati sopra.

Figura 4 - Struttura dei costi di una confezione da 250 gr. di Noci dell'Amazzonia



Fonte: elaborazione propria

Come emerge dal grafico e dall’analisi del prezzo equo e trasparente, le spese maggiori sono sostenute dalla cooperativa Chico Mendes Modena in quanto, oltre ai costi di gestione e di appog-

³³ Esula dalle finalità di questo scritto descrivere esattamente quanto le relazioni locali e personali, interne al movimento cooperativo modenese, abbiano giuocato – come nel caso di CoopFond – un ruolo determinante nel riconoscimento di un *asset* reputazionale sufficientemente robusto da consentire l’apertura alla linea di prodotti della foresta da parte della GDO. Le storie che gli Autori hanno raccolto nel lavoro di ricerca mostrano però la presenza di un’enorme capitale relazionale e di fiducia a cui, nei fatti, di cui tutti gli attori della filiera hanno beneficiato.

³⁴ Dati ottenuti dall’analisi dei bilanci di COINACAPA, della Cooperativa Chico Mendes Modena e dal sito www.chicomodena.it; si ringrazia inoltre COOP ESTENSE per l’aiuto fornito nella stima della quota della GDO.

gio all'attività locale, si accolla i costi relativi al trasporto della merce dal Cile al distributore finale. Tuttavia, vi è un altro dato importante: i costi gestionali del distributore finale rappresentano circa 1/5 del prezzo totale. Quanto questa quota importante possa ulteriormente ridursi a favore dei soggetti deboli della filiera è una questione che rimane aperta e fortemente correlata all'attenzione che la GDO darà – soprattutto nelle proprie politiche di marketing – al segmento della qualità e dei prodotti solidali.

6. CONCLUSIONI

L'esemplificazione del caso delle Noci dell'Amazzonia ha dimostrato che il cooperativismo è in grado di attivare dei comportamenti economici coerenti, in grado di risolvere i problemi di scelta collettiva nella gestione sostenibile delle risorse comuni. In particolare, nel caso di studio discusso, si è visto come, nonostante le difficoltà inerenti alla realtà locale in cui sorge, la cooperativa COINACAPA abbia effettivamente rafforzato lo svolgimento di un'attività economica sostenibile, garantendo migliori entrate e migliori condizioni di vita agli abitanti della foresta amazzonica. L'intera catena delle relazioni cooperative ha contribuito a rafforzare una nuova cultura economica in opposizione ad altri soggetti economici che considerano l'ambiente e le risorse forestali come terra di conquista e di libero sfruttamento.

Il punto chiave che è stato sottolineato, e sul quale la cooperazione ha avuto l'impatto più importante è che – in ultima istanza – una parte molto piccola dello sfruttamento della foresta e dell'attività di disboscamento deriva dall'azione diretta di grandi gruppi multinazionali e/o da grandi imprese locali. Al contrario è l'ampia platea degli allevatori (60%) e dei contadini impegnati in un'economia di sussistenza (33%) che costituisce il “vero” pericolo ambientale. Per questi motivi, il movimento cooperativo nel rafforzare i *castañeros* e la filiera dei prodotti della foresta non ha lottato solo per migliori condizioni di vita, ma anche per bloccare l'incessante deforestazione.

L'azione di difesa delle popolazioni locali da parte della COINACAPA è stata fortemente rafforzata dai rapporti instauratesi con la cooperativa Chico Mendes Modena all'interno della rete del commercio equo e solidale in due aspetti: da un lato, la vendita diretta delle noci nel mercato internazionale ha portato maggiori guadagni e, grazie al premio FLO, ha reso possibile offrire servizi aggiuntivi che rafforzano il tessuto sociale della realtà locale; dall'altro ha reso i *castañeros* del Pando protagonisti ed attori di tale scambio e non più soggetti passivi, la cui unica finestra verso il mondo esterno era costituita dagli impresari e dagli intermediari locali. Il connubio cooperativismo e commercio equo e solidale è stato quindi uno strumento utile per combattere la povertà e l'emarginazione dei *castañeros* nella realtà pandina, nonostante vi siano ancora molti elementi di organizzazione industriale da migliorare.

Altri problemi legati all'apertura dei mercati internazionali rimangono comunque aperti e tendono a sfuggire al controllo delle imprese, anche quando manifestano una forte responsabilità sociale. Il principale problema – soprattutto nel settore agro alimentare – è che più la filiera diventa lunga, acquistando valore per i mercati remoti, tanto più i prodotti tendono ad uscire dal paniere del con-

sumo locale. Si è altresì visto come i tentativi di creare un mercato locale dei prodotti derivati abbia finora raggiunto risultati assai modesti.

Si è discussa infine l'enorme importanza del ruolo giocato da parte GDO. A questo proposito si è visto quanto l'ingresso della linea dei prodotti del CEeS abbia beneficiato dell'enorme mercato coperto dalla GDO e, a seguire, quali siano stati gli effetti benefici della crescita dell'intera filiera: non ultimo, lo stimolo alla crescita organizzativa e l'attenzione alla qualità che questo canale impone a tutti gli attori. La valutazione economica complessiva sulla possibilità di ulteriori miglioramenti in termini di sostenibilità economica, sociale ed ambientale – dato l'attuale assetto dei rapporti economici – rimane un problema aperto destinato ad ulteriori indagini.

BIBLIOGRAFIA

- Amatucci Fabio (a cura di), *Il commercio equo e solidale*, ETASLIBRI, Perugia, 1997.
- Amadae S.M., “Bargaining with the Devil. Commentary on the Ostroms”, “Quest for Meaning in Public Choice”, *American Journal for Economics and Sociology*, Vol.63, No.1, January, 2004.
- Aymone Tullio, *Amazzonia. I popoli della foresta*, Bollati Borighieri, Torino, 1996.
- Aymone Tullio, “Esiti del modello polanyiano negli sviluppi della ricerca antropologica”, in *Karl Polanyi. Un modello antropologico dell'economia*. Atti del convegno della fondazione san Carlo di Modena; *Inchiesta*, anno XXVII n° 117/118, luglio - dicembre 1997, pag. 73/83. Dedalo, Bari.
- Aymone Tullio “Il ruolo della partecipazione ai progetti di sviluppo”, *Inchiesta*, anno XXIX, n° 126, ottobre dicembre 1999. Ed. Dedalo, Bari
- Aymone Tullio, “Amazzonia come esempio (note di viaggio tra i difensori della foresta)” *Working Paper*, n° 531 Dipartimento di economia politica, Università degli studi di Modena e Reggio Emilia Modena, 2005.
- Aymone Tullio, “Considerazioni su partecipazione politica e “sviluppo umano” nell’età della globalizzazione” *Working Paper*, n° 480 Dipartimento di economia politica, Università degli studi di Modena e Reggio Emilia Modena, 2005.
- Barbetta Gian Paolo, “Il commercio equo e solidale”. *Working paper* n.3, Università cattolica del Sacro Cuore, Milano, 2006.
- Bardhan Pranab, Ray Isha (eds.) *The Contested Common. Conversations between Economists and Anthropologists*, Blackwell Publishing, 2008.
- Becchetti Leonardo, *Il commercio equo e solidale alla prova dei fatti*, Mondadori, Milano, 2006.
- Becchetti Leonardo, *Il microcredito*, Il Mulino, Bologna, 2008.
- Cárdenas Juan Camino, Ostrom Elinor, *What did people bring into the game? Experiments in the field about cooperation in the commons*, Elsevier, 2004, www.sciencedirect.com/
- Casuccio Matilde, “Sviluppo sostenibile e lotta alla povertà: cooperativismo e commercio equo e solidale. Il caso delle noci dell’Amazzonia”, *Tesi di Laurea*, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, Anno Accademico 2006/2007, Modena, Dicembre 2007.
- Céspedes Margoth, *Acceso y distribución interna de la tierra en comunidades campesinas de Pando*, CEJIS, Cobija, 2005.

- ICA, "Statement on the Co-operative Identity: definition, values and principles", International Cooperative Alliance 1995, <http://www.ica.coop/coop/principles.html>
- Mazzoli Enea, Zamagni Stefano (a cura di), *Verso una nuova teoria economica della cooperazione*, Il Mulino, Bologna, 2005.
- Mendez Vedia Francisco, "El color de la esperanza en Pando", *Revista Extra El Deber*, Santa Cruz, 2004.
- Ostrom Elinor, "Collective Action and Property Rights for Sustainable Development", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.61, 2006.
- Ostrom Elinor, "The value-added of laboratory experiments for the study of institutions and common-pool resources", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.61, 2006.
- Ostrom Elinor, "Policy Analysis of Collective Action and Self Governance", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol.63, No.1, January 2004.
- Ostrom Elinor, "In Pursuit of Comparable Concepts and Data about Collective Action", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol.63, No.1, January 2004.
- Ostrom Elinor, "Collective Action and the Evolution of Social Norms", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 14, No. 3, 2000, pages 137-158.
- Ostrom Elinor, "Collective Action and Self-Governance", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 14, No. 3, 2000, pages 170-210.
- Ostrom Elinor, Anderies M., Jansses Marco A., *A Framework to Analyze the Robustness of Social-ecological Systems from an Institutional Perspective*, The Resilience Alliance, 2004.
- Ostrom Elinor, Ostrom Vincent, "The Quest for Meaning in Public Choice", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol.63, No.1, January 2004.
- Poteete Amy R., Ostrom Elinor, *In Pursuit of comparable concepts and data about collective action*, Elsevier, 2004, www.sciencedirect.com
- Poteete Amy R., Ostrom Elinor, "Heterogeneity, Group Size and Collective Action: The Role of Institutions in Forest Management", *Development and Change*, Blackwell Publishing, Oxford, 2004.
- Sachs Wolfgang, Santarius Tilman (a cura di) *Per un futuro equo: conflitti sulle risorse e giustizia globale*, Wuppertal Institut, Feltrinelli, Milano, 2005.

SITOGRAFIA

- www.altrenotizie.org
- www.ica.coop
- www.altromercato.org
- www.care.org/careswork/index.asp
- www.chicomodena.it
- www.commercioetico.it
- www.equonomia.it
- www.lostiempos.com/oh/03-09/actualidad.php
- www.premioreportaje.org
- www.selvas.org/dossterra15.html

MATERIALE GRIGIO

- COINACAPA, “Reglamentos y procedimientos del Comité de certificación interna para la castaña orgánica de la COINACAPA”, Porvenir, 2005.
- COINACAPA, “Informe técnico para HIVOS”, Porvenir, 2006.
- COINACAPA, “Informe de progreso. Producción y recolección sostenible de la castaña”, 2006.
- COINACAPA, “ Proyecto de un servidor para instalar un café internet en la localidad de Porvenir para el servicio de la población”.
- COINACAPA, Emilio Favaro Rojas, “Contrato privado por la compra de servicios de beneficiado de castaña orgánica de la zafra 2006-2007, Pando, 2006.
- COINACAPA, “Resumen Ejecutivo. Proyecto Beneficiadora de Almendra”, 2006.
- Comitato dei prodotti derivati dalla castagna, “Application Form, ILCUF, Small Progets Scheme”
- COINACAPA, Documento técnico 70/1999, “La certificación y el manejo forestal en Bolivia”.
- Seminario a Cobija del 21/22 Noviembre 2002, “La economía de la castaña. Desde las barracas hasta el mercado mundial. Implicaciones sobre la sostenibilidad económico-social y ambiental de la Amazonia de Pando”.

RECENTLY PUBLISHED “Materiali di Discussione”

- N. 591 - *Incorporating a New Technology Into Agent-Artifact Space. The case of Control Systems Automation*, by Federica Rossi, Paolo Bertossi, Paolo Gurisatti and Luisa Sovieni [June 2008].
- N. 590 - *Children capabilities and family characteristics in Italy* , by Tindara Addabbo and Maria Laura Tommaso[June 2008].
- N. 589 - *Reti di cooperazione e innovazione. Analisi e valutazione di un'apolitica regionale europea a sostegno dell'innovazione*, by Margherita Russo and Federica Rossi [June 2008].
- N. 588 - *Sviluppo e poverta' rurale nelle regioni dell'unione europea*, by Paola Bertolini and Marco Montanari [Giugno 2008].
- N. 587 - *Adolescenti e legalità. Una ricerca in tre contesti territoriali*, by Claudio Marra and Paolo Diana [Maggio 2008].
- N. 586 - *Innovation Policy in a Complexity perspective: levels and levers for policy intervention*, Federica Rossi and Margherita Russo [May 2008].
- N. 585 - *The interaction between parents and children as a relevant dimension of child well being. The case of Italy*, by Tindara Addabbo, Gisella Facchinetti, Anna Maccagnan, Giovanni Mastroleo and Tommaso Pirotti [April 2008].
- N. 584 - *Il contenimento e dopo: appunti sulla grand strategy Usa*, by Paolo Bertella Farnetti [Aprile 2008].
- N. 583 - *I lavoratori non sono cavalli” : prospettive analitiche, teorie economiche e politiche di welfare*, by Antonella Picchio [Aprile 2008].
- N. 582 - *Ten Years of ECB Activity: Monetary Policy Reaction Functions in the Euro Area*, by Antonio Ribba [April 2008].
- N. 581 - *Verso l'integrazione socio- sanitaria: la spesa per interventi e servizi sociali per zone in Emilia Romagna*, by Paolo Bosi and Daniele Manganiello [Aprile 2008].
- N. 580 - *Coerenza dei modelli di regolamentazione dei servizi socio-sanitari nell'esperienza della 328/00 e delle riforme costituzionali*, by Paolo Bosi, Maria Cecilia Guerra and Paolo Silvestri [Aprile 2008].