



*"Grazie al commercio equo e solidale, in primo luogo riesco a sopravvivere come agricoltore. Non soffro più la fame, i prezzi che mi vengono garantiti sono stabili ed equi - una cosa che con la maggior parte delle altre aziende non accade - e le esigenze qualitative sono superiori. Ho servizi adeguati, pozzi per l'acqua potabile, stabilimenti puliti. Ho cambiato molte cose e posso vivere più serenamente."*

**El Guabo, Ecuador**

### **BANANE EL GUABO: COME IL COMMERCIO EQUO E SOLIDALE MIGLIORA LA VITA DEI PICCOLI PRODUTTORI IN ECUADOR**

La banana è ormai entrata a buon diritto a fare parte della nostra dieta e la sua presenza a tavola è ormai tanto comune che viene data per scontata. Tuttavia, la realtà che sta dietro alla produzione delle banane che consumiamo è spesso una di sfruttamento – delle persone come del territorio – e di insostenibilità economica. Infatti, Stati Uniti ed Europa si sono spartiti il mercato in base ai propri interessi: i primi commercializzando le "dollar bananas" dell'America Latina, i secondi quelle delle ex colonie di Francia e Gran Bretagna, in Africa, Caraibi e Pacifico (ACP) nella così detta "guerra delle banane" che penalizza i produttori.

Attualmente il commercio delle banane è in mano a grandi multinazionali: le prime tre controllano da sole due terzi del mercato mondiale. Ai produttori locali resta spesso non più del 5% del prezzo finale di una banana. Inoltre, la pratica della coltura intensiva nelle piantagioni ha generato nel tempo per i lavoratori condizioni di lavoro drammatiche, con paghe molto basse, senza benefici spesso in assenza di diritti di sindacali e assistenza medica, con rischi elevati per la salute, oltre ad un progressivo inquinamento ambientale.

Ctm altromercato e il commercio equo hanno l'obiettivo di migliorare le condizioni di vita e di lavoro dei coltivatori di banane, garantendo loro accesso al mercato con banane prodotte secondo criteri basati sulla giustizia sociale, ambientale ed economica. In particolare, ctm altromercato collabora con El Guabo, un consorzio di 12 realtà cooperative dette gruppi "agroartesanales". Si tratta di gruppi di base dislocati in 9 zone diverse della Regione El Oro, in Ecuador. El Guabo commercializza banane Fair Trade con una percentuale del 20% di prodotti da agricoltura biologica e il rimanente da agricoltura a lotta integrata; della produzione di El Guabo, circa il 45% dell'export è assorbito da ctm altromercato. A fine del 2003 il numero di soci di El Guabo era di circa 200, quasi 50 in più rispetto all'anno precedente.

Il prezzo in Ecuador per un cartone da 18 kg di banane varia da 1 a 3 dollari USA, andando spesso al di sotto del costo di produzione, che è di circa 3 dollari. Ctm paga al produttore un prezzo franco porto di imbarco di 7 dollari per le banane a lotta integrata e di 9 dollari per quelle da agricoltura biologica, riconoscendo ai produttori un prezzo più che doppio rispetto al mercato, con un ulteriore premio per la coltivazione biologica. A sua volta El Guabo paga i produttori una settimana dopo l'imbarco della nave dal porto di Machala in Ecuador.

#### **Uso del premio fair trade nel 2003**

Del prezzo pagato alla cooperativa, il piccolo produttore, socio di El Guabo, riceve direttamente 4 dollari per un cartone di banane a lotta integrata e 6 per quelle bio, escluso il costo del cartone e altri



materiali di imballaggio (sacchetto di plastica, bollini, ecc.), che invece è sostenuto direttamente da El Guabo. Inoltre il singolo socio beneficia, come tutta la comunità, degli investimenti che El Guabo sostiene in campo sociale e ambientale, ad esempio ambulatori medici e previdenza sociale.

### **Come viene distribuito il pagamento equo che El Guabo riceve**

Dei 9 dollari El Guabo riceve per un cartone di banane bio, 7,25 sono versati sul conto dell'Unità di commercializzazione ed export (UCE) della cooperativa, e il rimanente 1,75, il cosiddetto fair trade premium, sul conto di Promesa, l'unità operativa di El Guabo che si occupa del rispetto delle norme del commercio equo e solidale da parte dei produttori e della gestione del premium fair trade.

Dei 7,25 dollari, 5,25 sono corrisposti al produttore e la rimanenza serve a coprire i costi di esportazione, la retribuzione del personale di El Guabo (21 persone lavorano nella struttura centrale per la gestione dell'export e per l'assicurazione della qualità), i costi dei materiali necessari dopo il raccolto delle banane (es. trattamento con fungicidi naturali) e i costi di imballaggio (cartone, sacchetto di plastica interno, bollini, ecc.).

Del "fair trade premium" incassato da Promesa, 75 centesimi sono riconosciuti direttamente al singolo socio produttore, 50 come premio ambientale, che consente al produttore di coprire i costi di una produzione più rispettosa dell'ambiente, e 25 come premio sociale, che copre i costi del "seguro social" (previdenza sociale) ecuadorenno, solitamente non riconosciuto ai lavoratori della produzione bananiera. Il restante dollaro è investito da El Guabo in progetti ambientali e sociali.

Grazie a questo sistema premiante, nell'anno 2003 sono entrati nelle casse di PROMESA 1.044.726,80 dollari, di cui circa 500.000 derivano dagli acquisti di ctm altromercato. La somma è stata così ripartita:

- 59% liquidazione diretta ai produttori, sotto forma di premio ambiental e premio social.
- 15,5% come premio agroartesanal, gestiti direttamente dai 12 gruppi "agroartesanales" che formano El Guabo. I fondi sono gestiti dalla singola comunità di base e sono investiti in iniziative che riguardano la collettività. Nel 2003, ad esempio i gruppi agroartesanales hanno deciso di utilizzare i fondi soprattutto per adeguare le proprie strutture produttive alle norme Eurogap; sono stati migliorati i sistemi di irrigazione, tante "empacadoras" (centri di imballaggio delle banane) e tanti magazzini sono stati "messi a norma".
- 2,5% per progetti di carattere ambientale quali ad esempio la ricerca e sviluppo di nuovi sistemi di pratica agricola, per la certificazione biologica e per la tecnologia agraria.
- 12,5% per progetti di carattere sociale quali assicurazioni sanitarie/infortunistiche, attività di microcredito, scuole e attività sportive.
- Il 10,5% infine è usato per coprire i costi amministrativi di Promesa