



# CACAO CORRETTO

Verso una filiera equa e sostenibile: il caso Ecuador

**manitese\***  
UN IMPEGNO DI GIUSTIZIA

**COSPE**  
TOGETHER FOR CHANGE

 **CEDERENA**  
CENTRO ITALIANO DI STUDI E RICERCHE SULLA SOSTENIBILITÀ

**FIAN**

con il contributo di

 **AGENZIA ITALIANA  
PER LA COOPERAZIONE  
ALLO SVILUPPO**

**A cura di:** Stefano Lechiara, Claudia Zaninelli

**Revisione:** Francesco Bonini

**Supervisione:** Giosuè De Salvo

Data di chiusura: 10/04/2019

**Foto** © Cospe

Questa pubblicazione è stata realizzata nell'ambito del progetto "Cacao corretto: rafforzamento delle filiere del cacao e del caffè per la sovranità alimentare in Ecuador" (AID 010577/COSPE/ECU) con il contributo dell'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo. I contenuti di questa pubblicazione sono di esclusiva responsabilità di Mani Tese e non rappresentano necessariamente il punto di vista dell'Agenzia.

# CACAO CORRETTO

Verso una filiera equa e sostenibile: il caso Ecuador

## INDICE

<b>INTRODUZIONE</b>	<b>4</b>
<b>LA PIANTA DI CACAO: DAL CAMPO ALLA TAVOLA</b>	<b>6</b>
LA PIANTA E LE SUE VARIETÀ	7
CLASSIFICAZIONE DEL CACAO A FINI COMMERCIALI	8
LA FILIERA: COLTIVAZIONE E RACCOLTA	8
TRASFORMAZIONE (GRINDING)	9
LAVORAZIONE FINALE	10
<i>BOX 1 - LE VARIETÀ DI CIOCCOLATO</i>	11
<b>CARATTERISTICHE DEL MERCATO E IMPATTI SUI PICCOLI PRODUTTORI</b>	<b>12</b>
DOMANDA E OFFERTA GLOBALI	12
STRUTTURA E SQUILIBRI DELLA SUPPLY-CHAIN	14
PRODUZIONE	15
APPROVVIGIONAMENTO E TRASPORTO	15
PRIMA TRASFORMAZIONE (PROCESSING)	16
PRODUZIONE INDUSTRIALE E DISTRIBUZIONE	17
VENDITA AL DETTAGLIO	17
I FATTORI CHIAVE DELL'INIQUITÀ DEL MERCATO	18
LA DEFINIZIONE DEL PREZZO IN UN MERCATO LIBERALIZZATO	18

## INDICE

<i>BOX 2 - IN CHE MODO LA SPECULAZIONE FINANZIARIA IMPATTA SUI PRODUTTORI (UN CASO CONCRETO)</i> .....	19
CONCENTRAZIONE DEL POTERE NELLA SUPPLY-CHAIN .....	20
DISORGANIZZAZIONE NEL MONDO RURALE.....	22
IMPATTI SUI PRODUTTORI E ALTERNATIVE .....	23
<b>RIPARTIRE DAI PRODUTTORI: IL CASO DELL'ECUADOR</b> .....	<b>26</b>
IL CACAO IN ECUADOR.....	27
ARRIBA NACIONAL O CCN-51? .....	30
LA CATENA DEL VALORE IN ECUADOR.....	32
<i>BOX 3 - IL CACAO EQUADORIANO IN CIFRE</i> .....	33
LO STRUMENTO DELLE CERTIFICAZIONI .....	36
CACAO CORRETTO PER L'ECUADOR .....	39
CONTESTO.....	39
SOSTEGNO ALLE FILIERE DI QUALITÀ .....	40
RAFFORZAMENTO ASSOCIATIVO .....	41
DIGNITÀ E SVILUPPO .....	46
<b>CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI</b> .....	<b>50</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>54</b>





## INTRODUZIONE

Tra dicembre 2016 e febbraio 2017, il prezzo del cacao battuto nelle principali borse merci internazionali crollò mediamente da 3.000 a 1.900 dollari per tonnellata. In virtù di ciò, le più influenti multinazionali del cioccolato si aggiudicarono, per tutto l'anno 2017, forniture di cacao a un prezzo inferiore del 30% rispetto all'anno precedente, risparmiando così oltre 4 miliardi di dollari. Di tale risparmio, però, non beneficiarono né i consumatori finali, per i quali il prezzo al dettaglio rimase invariato, né i circa 5,5 milioni di piccoli produttori, che videro i loro già risibili introiti ridursi ulteriormente quasi ovunque. A farne maggiormente le spese furono gli agricoltori dei Paesi privi di meccanismi di tutela e stabilizzazione dei prezzi e quelli (la maggior parte del totale) che non avevano accesso a reti cooperative in grado di negoziare per conto degli associati con i grandi *buyer* e fornire assistenza tecnico-finanziaria.

Questo episodio è solo l'ultimo caso di ingiustizia che si rileva in un mercato caratterizzato, per quanto riguarda la distribuzione del valore aggiunto, da **gravi squilibri tra i piccoli produttori** con superfici coltivate inferiori ai 2,5 ettari, da una parte, **e i grandi attori** del commercio, dell'industria e della finanza, dall'altra. Tale mercato, dominato dalla speculazione finanziaria, definisce i prezzi secondo criteri poco ragionevoli e trasparenti. Presenta inoltre una concentrazione orizzontale e verticale del potere decisionale nei diversi segmenti della *supply chain* e una condizione diffusa, tra gli agricoltori, di disorganizzazione, obsolescenza dei mezzi produttivi, isolamento e disgregazione rurale.

In particolare, l'assenza pressoché universale di un tessuto associativo tra i produttori di base rappresenta la chiave per comprendere l'incapacità di questi ultimi di reagire a un tale sbilanciamento economico e di potere. Secondo le stime ufficiali dell'UNCTAD (la Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo), i produttori sono arrivati a percepire redditi nettamente inferiori alla soglia di povertà, oggi fissata a 1.90 dollari al giorno per persona.

Il presente dossier è frutto del progetto denominato "**Cacao Corretto: Rafforzamento delle filiere del cacao e del caffè per la sovranità alimentare dell'Ecuador**", realizzato da **Mani Tese** e **COSPE**, in collaborazione con **FIAN Ecuador** e **CEDERENA** (Corporación Ecuatoriana para el Desarrollo de los Recursos Naturales). Obiettivo dell'intervento è **promuovere e sperimentare processi di agroecologia, economia sociale e pianificazione territoriale partecipativa** nel nord del Paese e nella regione centrale costiera che, se applicati alle **filiere del cacao** e del caffè, consentono di evidenziare l'esistenza di un'alternativa rispetto al modello di mercato sopra descritto.

Più precisamente, attraverso l'**esperienza ecuadoriana**, intendiamo mostrare la concretezza di un approccio composito che consiste nel rafforzamento della qualità e della produttività della filiera del cacao e nel potenziamento della gestione e commercializzazione associativa del cacao prodotto mediante l'**empowerment** di quattro associazioni di produttori locali che raggruppano oltre duemila famiglie.

La promozione di un siffatto modello produttivo e commerciale, come vedremo, consente di **spostare gli equilibri di potere all'interno della supply chain**, producendo un considerevole aumento della capacità negoziale degli agricoltori e, di conseguenza, una significativa riduzione della loro dipendenza e subalternità rispetto agli intermediari. Come risultato, i contadini sono finalmente in grado di trattenerne un margine di guadagno più alto che, di fatto, possono spendere all'interno delle proprie comunità sia per implementare le organizzazioni stesse e il loro ruolo nell'erogazione dei servizi, sia per costruire percorsi di sviluppo di diversa natura.

Il dossier si compone di quattro parti. Nella prima si descriveranno **le varie fasi di lavorazione della pianta di cacao**, dal campo alla tavola. Nella seconda saranno analizzati **la struttura e il funzionamento del mercato globale del cacao**. Nella terza saranno esaminate **le condizioni di vita e le sfide quotidiane dei piccoli produttori ecuadoriani** e verranno riportati **i risultati raggiunti** in oltre tre anni di progetto. Nella quarta e ultima sezione, si avvanzerà una serie di **raccomandazioni** rivolte a istituzioni, imprese e opinione pubblica, affinché si possa lavorare a ogni livello per innescare un cambiamento nelle modalità di produzione, gestione e commercializzazione del cacao che sia in grado di coniugare la redditività economica con la sostenibilità ambientale, la qualità del prodotto e uno sviluppo rurale equo e inclusivo.



## LA PIANTA DI CACAO: DAL CAMPO ALLA TAVOLA

Il cacao è **un albero ad alto fusto originario dell'Amazzonia** e presente anche nelle regioni centroamericane, sino al Messico dove, grazie al ceto mercantile, si è diffuso negli ultimi secoli a. C. Diverse fonti, infatti, attestano il consumo di cacao sotto forma di bevanda amara già a partire dal 3.000 a.C. presso alcune civiltà precolombiane, tra cui Aztechi e Maya. La realizzazione delle prime tavolette di cioccolato, invece, risale a un'epoca abbastanza recente e non anteriore al XIX secolo, ovvero quando furono realizzate le prime presse meccaniche in grado di separare la massa dal burro di cacao.

Oggi la filiera produttiva del cacao-cioccolato consta di tre macro-fasi: **coltivazione e raccolta, trasformazione, lavorazione finale**. Queste sono a loro volta scomponibili in una catena complessa di processi che impiega direttamente 15 milioni di lavoratori, che diventano 50 considerando l'indotto. Molte le tipologie di attori coinvolti: coltivatori, commercianti, esportatori, trasformatori (di "primo" e "secondo" livello), retailers e, infine, consumatori. È proprio nelle maglie di questa fitta rete di relazioni che si collocano le trame speculative dei gruppi economico-finanziari più influenti, in grado di controllare il mercato tout court e impedire, quindi, un'equa ripartizione dei profitti lungo l'intera catena del valore.





## LA PIANTA E LE SUE VARIETÀ

Dal punto di vista botanico, la pianta del cacao cresce soltanto in **zone forestali calde**, a una temperatura compresa tra i 20 e i 30 gradi, con elevato tasso di precipitazioni e umidità, all'ombra delle cosiddette "**piante madri**", ovvero alberi più alti che con le loro chiome la proteggono dall'esposizione diretta ai raggi solari e ad altri agenti atmosferici.

Tutti i paesi produttori si trovano quindi nel tratto pluviale a ridosso della fascia equatoriale che attraversa l'**Africa**, l'**Asia** e l'**America Latina**. Il cacao non è invece coltivato in Europa e, in generale, nel Nord del mondo, sebbene questa sia l'area in cui il consumo dei suoi derivati è il maggiore in assoluto.

Le varietà genetiche del cacao oggi conosciute sono tre: Criollo, Forastero e Trinitario. Mentre le prime due sono sottospecie originali, il Trinitario è invece un ibrido tra le prime due, ovvero una pianta di cacao ottenuta dalla fusione di Criollo e Forastero. Esistono poi numerosissime altre sottovarietà genetiche, tutte cloni derivati dalla combinazione fra i tre suddetti ceppi.

Il **Criollo** è la varietà più antica e pregiata che esista, nonché quella che ha subito meno variazioni genetiche nel corso del tempo. I frutti di questo particolare albero di cacao sono quasi privi di tannini e, di conseguenza, le tipiche caratteristiche di amarezza, astringenza e acidità sono pressoché assenti. Il risultato è un cacao aromatico, dolce, rotondo e di elevatissima qualità. Il Criollo, tuttavia, è anche la tipologia più fragile, ovvero la pianta maggiormente soggetta allo sviluppo di parassiti infestanti, e ha quindi bisogno di molta cura e di attenzioni costanti. Per di più la sua resa in termini di fave di cacao è decisamente inferiore rispetto alle altre due varietà. Per queste ragioni la diffusione del Criollo è bassissima. Si stima che su 4 milioni di tonnellate di cacao prodotte in media ogni anno, solo 40 provengono dal Criollo puro (pari allo 0,001%). Le aree di produzione sono concentrate in America Centrale, nella regione andina, nei Caraibi e in alcune zone dell'Oceano Indiano. Il Venezuela, in particolare, produce la maggior parte del Criollo esistente.

La varietà di cacao più diffusa al mondo, invece, è il **Forastero**. Più del 90% del cacao in circolazione deriva da questa pianta. A differenza del Criollo questo tipo di pianta è robusta, molto resistente alle malattie e, soprattutto, garantisce una resa decisamente maggiore. Va da sé che i produttori abbiano nel corso del tempo abbandonato la coltivazione del Criollo in favore del Forastero, ritenendolo di gran lunga più conveniente rispetto al primo. Il cacao che si ottiene dal Forastero, tuttavia, è molto amaro e di qualità estremamente inferiore in termini di astringenza e acidità. Per ovviare a questi "difetti" congeniti, sono richiesti processi molto più lunghi nelle fasi post raccolto e di lavorazione delle fave di cacao. Il Forastero è coltivato prevalentemente in Africa Occidentale e Brasile. In particolare è la Costa d'Avorio il paese di maggiore produzione.

L'ultima varietà genetica è rappresentata dal cacao **Trinitario**, un nuovo ceppo nato nel XVII secolo dalla coltivazione di semi di cacao Forastero in un terreno in cui erano presenti tracce della varietà Criollo, che si riteneva invece scomparsa. Il risultato è una pianta che combina in modo esemplare l'aromaticità e nobiltà della varietà originale con la robustezza del Forastero, producendo quindi un cacao considerato di alta qualità. Il trinitario ha inoltre il vantaggio di un rendimento per ettaro maggiore del 50% in media rispetto ai due ceppi da cui deriva. Le piantagioni di Trinitario sono situate prevalentemente in America Latina (Messico, Caraibi, Colombia, Venezuela, Perù), Africa Orientale e Asia Sud-Orientale. La sua quota di mercato globale è pari all'8%.

## CLASSIFICAZIONE DEL CACAO A FINI COMMERCIALI

L'International Cocoa Organization (ICCO), organismo che raggruppa i maggiori Paesi di produzione e consumo di cacao, ha delineato due tipologie ufficiali di cacao in funzione di specifiche caratteristiche di qualità, gusto e proprietà organolettiche. Questa classificazione ricalca, grossomodo, la distinzione tra le varietà genetiche d'origine. La prima tipologia è il **Bulk** anche detto "cacao base" o "a granelli", che si ottiene esclusivamente dal Forastero, prodotto per il 90% in Africa. La seconda tipologia è il cacao **Fino de Aroma**, o semplicemente "aromatico", che deriva prevalentemente dalle varietà più pregiate: Criollo e Trinitario.

Fa eccezione il "cacao nazionale" ecuadoriano, l'**Arriba Nacional**, una sottovarietà del Forastero che, per la sua pregevolezza, non solo è classificato come cacao *Fino de Aroma*, bensì rappresenta il 62% della produzione totale di quest'ultimo<sup>1</sup>, distribuita per due terzi tra Ecuador, Colombia, Venezuela e Perù.

Il mercato del cacao-cioccolato è dominato dal consumo di **bulk**, mentre il consumo di **Fino de Aroma** è calato drasticamente a partire dai primi anni Duemila, scivolando dal 40% a poco più del 5% a livello globale. Secondo l'ICCO a causarne il declino è stato un cambiamento nelle preferenze dei consumatori, sempre più orientate dal marketing e dalla pubblicità verso il cioccolato combinato con ingredienti contenenti aromi più intensi (nocciola, crema, frutta). Il cacao aromatico è divenuto un **prodotto di nicchia** che si colloca in segmenti di mercato di prezzo alto e che viene consumato quasi esclusivamente in alcuni Paesi europei.

## LA FILIERA: COLTIVAZIONE E RACCOLTA

La prima fase produttiva, che comprende **semina, raccolto** e una **prima lavorazione dei semi di cacao**, viene svolta interamente dagli agricoltori. Data la sua complessità e la sua importanza rispetto alla qualità del prodotto finale, richiede competenze elevate e forza lavoro proporzionata. I metodi e gli strumenti impiegati in questa fase sono essenzialmente legati alle tradizioni locali dei Paesi di produzione.

L'**albero di cacao** può raggiungere i dieci metri di altezza ma, per agevolare la raccolta dei frutti, viene potato e quindi mantenuto a un'altezza media di sei metri. Ogni cinque mesi la pianta matura i suoi frutti: esistono, di conseguenza, due cicli annuali di fioritura e altrettanti periodi di raccolta. Una prima raccolta, quella principale, avviene alla fine della stagione piovosa e si prolunga sino all'inizio della stagione secca (fra ottobre e marzo). La seconda invece definita "piccola" o "intermedia", ha avvio nella successiva stagione delle piogge (dal mese di maggio a ottobre). Sono necessari tre anni perché una nuova pianta possa iniziare a fiorire e fra gli otto e i dieci prima che possa raggiungere il suo massimo rendimento. La vita media di un albero di cacao è di quarant'anni.

Il cacao si ottiene a partire dai semi contenuti nella **cabossa**, ovvero il frutto dell'albero di cacao. Le cabosse sono drupe grosse e allungate, di forma ellissoidale e di colore giallastro-verdognolo, che muta poi in tonalità rossastre una volta compiutasi la maturazione del frutto. Ogni cabossa pesa in media mezzo chilo e può contenere fino a 50 semi di cacao. L'aspetto dei semi è quello di fave bianche polpose, racchiuse a loro volta all'interno di una polpa rosea e dolciastra. Si stima che ogni albero produca tra le 25 e le 40 cabosse per fioritura e che 25 cabosse forniscano semi sufficienti per ottenere un chilogrammo di prodotto secco.

La **raccolta dei frutti** dall'albero deve avvenire al momento giusto, ovvero né troppo presto, quando i semi non sono ancora abbastanza maturi, né troppo tardi, quando sono secchi e quindi scadenti o addirittura inservibili. Dal raccolto dipende, quindi, non solo la resa quantitativa del prodotto secco che verrà poi venduto, ma anche la qualità stessa del cacao e quindi il ricavo che se ne può ottenere.

I **coltivatori diretti** abitano le zone agroforestali nelle quali sono presenti le loro piantagioni. Sono portatori di una sapienza trasmessa di generazione in generazione e oltre ad avere una grande dimestichezza nella selezione dei frutti, svolgono anche una funzione di conservazione e cura delle terre in cui vivono. I produttori riescono di solito a riconoscere visivamente quali cabosse sono pronte per essere raccolte e quali hanno bisogno di maggior tempo. La raccolta avviene attraverso l'impiego di strumenti come il machete, che permette di agganciare il frutto ed estrarlo dai rami. L'operazione richiede perizia e abilità per evitare di danneggiare fiori e gemme circostanti.

Una volta raccolte, le cabosse vengono incise e, attraverso un cucchiaino, se ne estraggono i **semi**, separandoli dalla polpa che li avvolge. I semi freschi sono quindi pronti per i successivi due passaggi: fermentazione ed essiccazione. I grani di cacao freschi, estratti dalle cabosse, vengono pelati e disposti su foglie di banano o platano. Vengono quindi lasciati fermentare per cinque o sei giorni in modo da stemperare il sapore acre e astringente dovuto alla presenza di tannini. Terminata la fermentazione, i semi di cacao vengono fatti **essicare** per alcuni giorni al sole, o attraverso calore prodotto artificialmente, in modo da consentirne la conservazione. La loro dimensione aumenta e acquisiscono il tipico colore marrone-rossastro che li contraddistingue.

Il risultato finale di questo primo processo produttivo sono le **fave di cacao**, ovvero i semi fermentati ed essiccati che, a questo punto, sono pronti per essere ulteriormente trattati, così da ottenere semi-lavorati prima (liquore, pasta di cacao e burro di cacao) e prodotti finali poi (tavolette di cioccolato, cacao in polvere, dolci, coperture).

## TRASFORMAZIONE (GRINDING)

Della seconda fase del ciclo produttivo si occupano tradizionalmente i cosiddetti *grinders*. Si tratta di industrie specializzate nella **molitura e spremitura delle fave di cacao** attraverso cui si ottiene la base per ogni prodotto a base di cacao commercializzato.

Gli agricoltori non si occupano di questa fase, né tantomeno vendono direttamente il proprio raccolto alle industrie preposte alla trasformazione. Esistono infatti delle **realità intermedie fra coltivatori e chi si occupa della molitura**. Si tratta di attori privati che acquistano cacao secco dai produttori per poi rivenderlo a *grinders* o direttamente alle industrie di trasformazione di "secondo livello", ovvero quelle che si occupano della lavorazione finale e di immettere il prodotto sul mercato. I principali processi produttivi di questa fase comprendono: selezione delle fave, lavaggio, tostatura, macinazione e, nella maggior parte dei casi, spremitura.

Per prima cosa le fave arrivate ai mulini vengono selezionate al fine di eliminare quelle secche o impure e raggruppare quelle più idonee al tipo di prodotto che si vuole ottenere. Una volta selezionate, le fave vengono lavate ed asciugate.



La **tostatura** assolve a diverse funzioni, come ad esempio facilitare la separazione del guscio o migliorare la macinabilità. Ma il suo apporto principale è il miglioramento della qualità del cacao. La tostatura, infatti, è in grado di sprigionare l'aroma insito nei semi esaltando profumo e componenti sensoriali presenti. Le fave vengono cotte a secco a una temperatura di 120 – 140 °C e, una volta tostate, possono essere facilmente rotte e separate dai gusci, così da ottenere la "granella di cacao", ovvero semi di cacao decorticati e degerminati.

Un terzo essenziale passaggio è quello della **macinazione** della granella di cacao che avviene a una temperatura compresa tra 60 e 80 °C. Il risultato finale è il cosiddetto "liquore di cacao", o "**massa di cacao**", ovvero la granella che, appunto, è stata ridotta in massa.

Il mercato del cacao è, come noto, abbastanza composito, tanto da essere considerato il **settore produttivo modulare** per eccellenza. Spesso il lavoro dei mulini finisce qui o, addirittura, prima. Nella maggior parte dei casi, però, i mulini proseguono la raffinazione attraverso la fase della spremitura.

Il liquore di cacao viene lavorato da una pressa idraulica che ha la funzione di separare la sua parte grassa, ovvero il "**burro di cacao**", dal cacao vero e proprio, definito "**pasta di cacao**". Combinando in proporzioni variabili burro e pasta di cacao e aggiungendovi altri ingredienti si ottengono le tavolette di cioccolato. Quest'ultimo processo, però, chiama in causa un'altra tipologia di industrie.

## LAVORAZIONE FINALE

Se i **grinders** acquistano semi di cacao da **traders** ed esportatori e li trasformano in modo da ottenere semilavorati, le industrie dolciarie e del cioccolato acquistano a loro volta semilavorati dai primi e, attraverso un'ultima fase di lavorazione, ne ricavano tavolette e altri generi che, successivamente, vengono distribuiti a botteghe, pasticcerie, negozi specializzati e GDO.

Negli ultimi anni, come vedremo nel secondo capitolo, molti colossi industriali hanno esteso la propria influenza scalando quote di mercato in segmenti della catena diversi rispetto a quelli che ne avevano caratterizzato l'ascesa. È possibile, dunque, che alcuni **trader, grinder** e industrie deputate alla lavorazione finale siano entità controllate da un medesimo gruppo finanziario. In altri casi, inoltre, industrie ben strutturate acquistano fave di cacao direttamente da **traders** o esportatori, per poi realizzare le ultime due fasi del processo produttivo direttamente nei propri stabilimenti.

La lavorazione finale comprende i processi di miscelazione, concaggio, temperaggio, modellaggio, confezionamento e distribuzione.

Il primo step consiste nella **miscelazione** in proporzioni variabili di pasta, burro, zucchero e, in molti casi, altri ingredienti (ad esempio frutta secca o candita). A questi ingredienti si aggiungono poi emulsionanti e stabilizzanti che, per legge, non devono superare l'1% all'interno della commistione. A seconda della prevalenza di pasta di cacao o burro si ottengono le due categorie base di cioccolato: fondente e classico (BOX 1).

*I diversi tipi di cioccolato differiscono tra loro in termini di ingredienti e, soprattutto, in base alle **proporzioni** in cui è presente la pasta di cacao. Se la pasta di cacao rappresenta almeno il 50% del totale, il cioccolato può essere denominato **"fondente"**. Le varianti "dark" o "extra" del cioccolato fondente e le relative percentuali sono quindi funzione della quantità di pasta di cacao presente.*

*Il **cioccolato al latte**, la tipologia più consumata, contiene di solito una percentuale di pasta di cacao inferiore al 50% e, per contro, una quantità maggiore di burro di cacao. Oltre al latte è possibile aggiungere alla miscela altri ingredienti, come frutta, nocciole, e altri tipi di frutta secca.*

*Il **cacao in polvere** e la **cioccolata calda** sono a basso contenuto di pasta di cacao e, di solito, vengono combinati con ingredienti solubili quali farina e fecola.*

*Il **cioccolato bianco**, in realtà, non contiene pasta di cacao ma solo burro di cacao, combinato poi con latte e zucchero. Può essere pertanto considerato un dolce a sé piuttosto che un tipo di cioccolato.*

*Il burro di cacao, infine, è presente in quantità elevata in tutto il cioccolato **"da copertura"** (sia esso fondente o al latte) destinato ad aziende industriali, forni, gelaterie o pasticcerie.*

Una volta mescolati gli ingredienti, la miscela viene triturrata e raffinata e, successivamente, sottoposta a una operazione di **concaggio**. Si tratta di un processo cruciale dato che, assieme a fermentazione e torrefazione, è in grado di modulare direttamente il gusto, sviluppando le caratteristiche organolettiche del cacao e amplificandone l'aroma. La miscela triturrata viene trasferita in speciali "conche" tenute a una temperatura controllata, dove per diverso tempo (da poche ore a tre giorni) il cacao viene rimescolato continuamente grazie a bracci oscillanti, in modo da eliminare i residui di umidità e amarezza rimasti e amalgamare perfettamente le componenti.

Un terzo passaggio è quello del **temperaggio**. Temperare il cioccolato significa scaldare e raffreddare più volte la miscela, in modo tale che il burro di cacao presente assuma una forma cristallina stabile. Ciò conferisce al prodotto finale un aspetto lucido e una consistenza che lo rende croccante, caratteristiche delle tavolette più pregiate.

Ultimata la fase del temperaggio, si passa al **modellaggio**. Il cioccolato viene versato negli appositi stampi e quindi modellato a seconda della destinazione d'uso o della linea commerciale. Si ottengono dunque i diversi formati (tavolette, praline, uova, gocce...). Infine, vengono svolte le operazioni di raffreddamento (che porta il cioccolato a uno stato solido) e **confezionamento**. Completata la lavorazione del prodotto è il momento della **distribuzione** all'ingrosso o al dettaglio.

# CARATTERISTICHE DEL MERCATO E IMPATTI SUI PICCOLI PRODUTTORI

Oltre il 90% del cacao in circolazione proviene da **piccole piantagioni a conduzione familiare** con un'estensione media che, nella maggior parte dei casi, non supera i 2,5 ettari. Sebbene i piccoli produttori rappresentino la spina dorsale dell'intero settore, il loro guadagno non supera il 6-8% del valore aggiunto calcolato sulla vendita del prodotto finale. Il resto della torta viene spartito, principalmente, fra le industrie multinazionali che dominano la trasformazione e la commercializzazione del prodotto. Considerando che la coltivazione e la raccolta del cacao costituiscono la fonte di reddito esclusiva per circa 15 milioni di lavoratori nel settore agricolo e per le relative famiglie, non può stupire l'elevato tasso di povertà che persiste nei diversi contesti rurali in tutti i Paesi di produzione. Secondo le stime più accreditate, nella maggior parte dei casi il guadagno medio di un coltivatore di cacao non supera i 2 dollari al giorno. Tale ricavo va diviso, ovviamente, per tutti i componenti del nucleo familiare, con il risultato che **la maggioranza delle famiglie vive al di sotto della soglia di povertà estrema**, ufficialmente fissata nella cifra di 1,90 dollari al giorno a persona<sup>2</sup>.

A influire in modo decisivo sulla bassissima redditività dei produttori del cacao vi sono i seguenti fattori chiave: il modo in cui i prezzi vengono definiti sul mercato e il ruolo della speculazione finanziaria; una concentrazione orizzontale e verticale del potere all'interno dei segmenti della catena di valore; una condizione di disorganizzazione, isolamento e carenza di mezzi e infrastrutture idonee molto diffusa nel mondo rurale. Inoltre, l'assenza pressoché universale di un tessuto associativo efficiente fra i produttori di base contribuisce ad aumentare la marginalizzazione dei singoli coltivatori che, di fatto, non hanno la possibilità di far valere i propri interessi dinnanzi agli intermediari, né i propri diritti all'interno di organismi di rappresentanza politica e negli spazi negoziali multi-stakeholder.

Ma **un'alternativa esiste**: passa sia dal rafforzamento delle entità associative di livello contadino, sia dalla graduale introduzione di un prezzo minimo per l'acquisto di cacao, che tenga conto del valore reale del prodotto e dell'entità del lavoro svolto dai piccoli produttori.

## DOMANDA E OFFERTA GLOBALI

La **domanda mondiale di cioccolato** attraversa una fase espansiva che dura da parecchi anni e, nonostante periodiche flessioni, cresce a un ritmo medio del 3% annuo.

Secondo gli ultimi dati diffusi da **Euromonitor** nel 2017, l'industria del cacao-cioccolato produce un giro d'affari che ammonta, complessivamente, a 123 miliardi di dollari statunitensi<sup>3</sup>. La lieve diminuzione del consumo di cioccolato in Occidente è stata ampiamente compensata dalla fioritura di un nuovo mercato, quello asiatico, dove la richiesta di cacao è letteralmente schizzata negli ultimi anni (in Cina, ad esempio, è più che raddoppiata in meno di un decennio).

Per ciò che riguarda **Europa e Stati Uniti d'America**, assistiamo a un **trend** specifico: diminuisce il consumo ma cresce considerevolmente la spesa. Segno che europei e statunitensi stanno dirigendosi verso un **consumo più "ponderato"**, per cui si è disposti a spendere di più e consumare di meno pur di assaggiare cioc-



colato di maggiore qualità. In Italia il mercato vale 2,5 miliardi di euro. Grazie all'esistenza di molte industrie produttive di qualità, infatti, l'Italia figura al quinto posto tra i Paesi che esportano cioccolato, con una quota di mercato che supera il 6% a livello globale.

Nonostante i grossi profitti che il settore riesce ad assicurare ogni anno, esiste uno **squilibrio vertiginoso nella distribuzione del valore aggiunto** lungo la catena commerciale-produttiva, a causa di un modello di mercato che avvantaggia i grossi *player* internazionali e si ripercuote sulle fasce più vulnerabili, ovvero i produttori di base e i Paesi di produzione.

Questi ultimi si concentrano a ridosso della fascia delle foreste pluviali lungo il tratto equatoriale dove, secondo le stime ufficiali elaborate dell'ICCO, ogni anno vengono prodotte più di 4,6 milioni di tonnellate di cacao, di cui il 76% solo in Africa e il resto in America Latina (17%) e Asia (7%). Il cacao è quindi **interamente prodotto nel Sud globale**. Il 90% dei produttori lavora all'interno di fattorie non più grandi di 5 ettari e, nella maggior parte dei casi, non superiori a 2,5. Solo il 5% del cacao è prodotto in grandi possedimenti di 40 ettari o più. **Il grosso del guadagno, però, avviene nei Paesi in cui si trasforma e consuma il prodotto**. Come si accennava nella sezione precedente, infatti, il cacao raccolto, fermentato ed essiccato non viene immesso immediatamente nel mercato ma viene venduto a intermediari (*traders* locali o imprese sussidiarie controllate da grosse multinazionali) che, a loro volta, riforniscono le industrie specializzate nella trasformazione del cacao.

Dalle aree rurali il cacao viene trasportato in grosse quantità fino ai porti dei principali Paesi di produzione ed esportato. Le mete principali sono Europa e Stati Uniti. I **Paesi Bassi**, in particolare, rappresentano il maggiore importatore al mondo di fave di cacao dai Paesi di produzione e, di fatto, svolgono la funzione di *trade hub*: una parte del prodotto importato viene rivenduto negli altri Paesi d'Europa, mentre ciò che rimane viene trasformato in semilavorati. Il ruolo chiave giocato dai Paesi Bassi nella fornitura e nella trasformazione dei semi di cacao è legato da un lato alla posizione geografica favorevole, che consente di raggiungere tutti i paesi dell'UE, dall'altro alla presenza dei *grinder* più importanti al mondo - Cargill, OLAM e Daarnhouwer - che hanno fatto del porto di Amsterdam, il più importante al mondo nel settore del cacao, uno dei loro snodi fondamentali.

Sebbene storicamente a occuparsi del segmento produttivo del *grinding* siano i Paesi d'importazione, negli ultimi anni si sta assistendo a un progressivo trasferimento di questa fase nei Paesi d'origine. Secondo i dati diffusi dall'ICCO (Fig. 2), infatti, il 46% del cacao viene ormai trasformato direttamente in loco ovvero nei Paesi di produzione distribuiti in Africa, America Latina e Asia. A favorire questa tendenza vi sono ragioni quali gli incentivi da parte dei governi locali in tal senso e, soprattutto, l'attuazione di una strategia specifica da parte delle multinazionali che, sempre di più, mirano a raggiungere economie di scala.

Questo dato, però, non deve indurre nell'errore di pensare a un riequilibrio nella distribuzione del valore all'interno della filiera. Si tratta piuttosto di una variazione squisitamente geografica che, di fatto, continua a ripercuotersi negativamente sui paesi di produzione e sulle popolazioni rurali per almeno due ordini di ragioni. Da una parte, infatti, il *grinding* è un processo che continua a essere controllato dalle aziende multinazionali, anche in loco, e raramente coinvolge imprese nazionali. Dall'altro lato, la macinazione/spremitura del cacao è un processo produttivo per lo più meccanizzato, che non esige un'ingente forza lavoro.<sup>4</sup> Di conseguenza il valore creato da questo segmento produttivo finisce nelle tasche degli investitori esteri e non si traduce né in uno sviluppo dell'industria locale, né tantomeno in una domanda apprezzabile di forza lavoro.

Esaminando poi l'ultimo capo della filiera produttiva, quello del **consumo**, vediamo che la geografia del cacao si ribalta definitivamente. Se, infatti, la Costa d'Avorio fornisce da sola il 43% del cacao prodotto a livello mondiale, in tutta l'Africa viene consumato solo il 3% del cioccolato in commercio. Ancora, mentre il 50% del consumo di cioccolato avviene in Europa e il 25% tra Stati Uniti e Canada, in America Latina e Asia si consuma cioccolato rispettivamente per il 7% e il 15%. Per ciò che riguarda, invece, i singoli Paesi, Germania e Svizzera sono quelli che consumano più cioccolato al mondo, seguiti da Irlanda, Regno Unito e Svezia.<sup>5</sup>

La distribuzione geografica dei processi produttivi e dei consumi, in ultima analisi, evidenzia un **netto sbilanciamento** in favore dei Paesi che producono cioccolato e consumano il prodotto finale. La maggior parte della ricchezza si concentra proprio al Nord del mondo. I Paesi di produzione, d'altra parte, tendono a svendere la materia prima pur di attrarre investimenti esteri, sorvolando su una molteplicità di violazioni (documentate da diverse ONG) commesse dalle imprese transnazionali a danno dei lavoratori locali e dell'ambiente.

## STRUTTURA E SQUILIBRI DELLA SUPPLY-CHAIN

La dimensione geografica è un *entry point* che consente di approfondire uno sbilanciamento più profondo. La ripartizione di costi, benefici e valore aggiunto all'interno della filiera del cacao-cioccolato restituisce un quadro di **ingiustizie economico-sociali diffuse**. La parte più consistente del valore generato nella filiera viene infatti catturato dai segmenti produttivi di più alto livello a scapito dei coltivatori diretti (Fig.1). Ai produttori di base, che pure forniscono il 90% della materia prima, rimangono le briciole.

Per avere un quadro più esaustivo sulle cause di questo squilibrio è utile tratteggiare la struttura e il funzionamento della **supply chain del cacao-cioccolato**. Se le fasi produttive della filiera del cacao-cioccolato sono tre, gli attori coinvolti sono molteplici e con interessi diversi. Ciascun attore si inserisce all'interno di uno specifico segmento oppure, sempre più spesso, a cavallo tra due o più processi. Riconosciamo almeno cinque segmenti della catena del valore e altrettanti attori fondamentali: (1) Produzione / Piccoli coltivatori, (2) Approvvigionamento e Trasporto / Trader/Grinder, (3) Trasformazione / Produttori di cioccolato e derivati, (4) GDO e altri rivenditori al dettaglio e (5) Consumo Finale / Consumatori.

### DISTRIBUZIONE DEL VALORE CALCOLATO SUL PRODOTTO FINITO

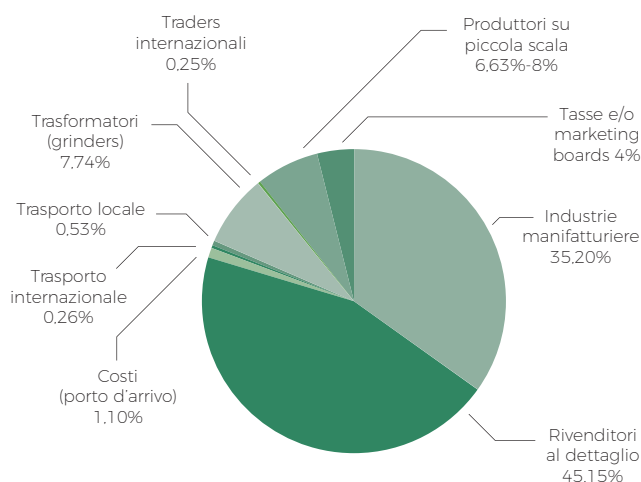


Figura 1 - DISTRIBUZIONE DEL VALORE AGGIUNTO NEL SETTORE DEL CACAO-CIOCCOLATO

Fonte: elaborazione a partire dai dati UNCTAD (2016) e Cocoa Barometer (2015)

## PRODUZIONE

Le attività della **fase di produzione**, come è stato anticipato, prevedono la coltivazione, la raccolta e la fase post-raccolta (fermentazione ed essiccazione dei semi). Il prodotto di questo segmento sono le fave di cacao, pronte per le fasi ulteriori di lavorazione. Gli attori, quindi, sono i **piccoli produttori** che operano a livello familiare nel **Sud del mondo** e producono quasi interamente il cacao in circolazione. Costoro riescono a trattenere una percentuale bassissima del valore aggiunto, compresa tra il 6 e l'8%, secondo i dati forniti da Cocoa Barometer (2015) e UNCTAD (2017).

Nel 1980 i piccoli coltivatori percepivano il 16% del valore complessivo. Così, mentre diminuiva drasticamente il loro reddito, aumentavano i costi per gli input agricoli. Almeno il 35% del guadagno derivante dalla vendita di cacao, infatti, serve a coprire l'acquisto di input. Vi è inoltre un tema sommerso riguardante la manipolazione del peso del cacao da parte dei **buyers** nei centri di raccolta in diversi Paesi. Secondo quanto riportato nel report Cocoa Barometer 2015, questa pratica fraudolenta limita i ricavi dei produttori fino al 20%. I costi e la bassa redditività hanno impedito un ricambio generazionale nel segmento della produzione.

## APPROVVIGIONAMENTO E TRASPORTO

Si tratta di un livello assai complesso che presenta variazioni significative a seconda dei contesti geopolitici. La composizione degli attori in gioco è eterogenea e comprende lo strato degli **"intermediari"**, la cui attività consiste prettamente nella **compravendita del cacao** senza alcun intervento nella lavorazione del prodotto. Gli intermediari sono essenzialmente di due tipi: i **traders**, che acquistano scorte di cacao e le rivendono poi ai **grinders**; i **broker**, che operano sul mercato dei **futures** in borsa.

In tutti i paesi di produzione troviamo i **traders** primari, detti anche **"coyotes"** in America Latina, il cui compito è quello di comprare ingenti quantità di cacao da diversi produttori singoli, o più raramente da cooperative, per poi rivenderle a prezzi maggiorati ad acquirenti di secondo livello.

In questa fase sono importantissimi i **mezzi finanziari** – per poter pre-acquistare importanti volumi di prodotto e coprire i costi di gestione e trasporto dalle aree rurali ai porti – e le **infrastrutture**. Per questa ragione i piccoli produttori non sono in grado di operare in questo segmento e, ove ciò accade, i contadini devono associarsi in cooperative per poter far fronte alle spese e alle esigenze logistiche. Gli stessi **coyotes**, essendo realtà locali che hanno mezzi comunque limitati, sono costretti a rivendere le proprie riserve ad altri **buyers**, e raramente arrivano sul mercato d'esportazione.

Sono i **compratori di secondo livello**, ovvero gli intermediari commercialmente più forti, ad arrivare direttamente sul **mercato d'esportazione**. Si tratta di **trading company** locali controllate da committenti internazionali, **trading company** internazionali con una sede nel Paese di produzione e nel primo Paese di importazione e vettori di trasporto navale.

Va specificato che questi intermediari secondari, potendo trattenere nei propri magazzini importanti riserve di cacao, hanno anche la facoltà di incidere sulla definizione dei prezzi globali del cacao presso le principali borse merci.



In questo segmento della catena, infine, rientrano anche i **broker**, il cui ruolo sarà meglio comprensibile alla luce del mercato finanziario di cui si parlerà più avanti. La differenza principale fra **broker** e **trader**, comunque, è che questi ultimi acquistano cacao su un mercato "fisico", in cui cioè le contrattazioni avvengono sul bene (cacao) già prodotto, mentre i **broker** operano su un **mercato a termine o di carta (future)**, in cui le contrattazioni riguardano cacao non ancora prodotto. La speculazione finanziaria, come vedremo, è uno degli elementi che influiscono direttamente e consistentemente sulla scarsa redditività dei contadini. Il valore di partenza a cui gli intermediari fanno riferimento per l'acquisto del cacao dai coltivatori di base, infatti, è riferito al prezzo stabilito sulle borse valori di Londra e New York.

Prima di giungere nelle mani dei **grinder**, quindi, le fave di cacao sono oggetto di molteplici intermediazioni, reali e virtuali a un tempo. Questa **circolazione macchinosa**, che di fatto è un'attività che **non apporta alcun tipo di valore aggiunto** al prodotto in sé, ha l'effetto di far lievitare il giro d'affari lungo la filiera. La percentuale di guadagno degli intermediari, data la natura opaca e promiscua di questo segmento produttivo, non è facile da stabilire in modo chiaro. Secondo i dati disponibili il valore trattenuto da questo anello della catena si aggira attorno al 6.3%.

Tuttavia, come anticipato, diversi colossi della trasformazione del cacao hanno assunto quote di mercato rilevanti anche all'interno del segmento del **trading**. Per questi ultimi intermediari, dunque, il grosso del guadagno è indiretto, ovvero deriva per lo più dalla possibilità di acquistare grosse scorte di cacao a prezzi ridotti, abbattere i costi legati alla subfornitura e sviluppare quindi economie di scala.

## PRIMA TRASFORMAZIONE (PROCESSING)

Questo anello della catena corrisponde alla **seconda fase del ciclo produttivo**. Le attività vanno dalla pulizia sino alla molitura e spremitura delle fave di cacao. I prodotti finali sono i **semilavorati del cacao**: granella, cacao in polvere, liquore e, nella maggior parte dei casi, pasta e burro di cacao. Gli attori coinvolti, ovviamente, sono le industrie della trasformazione, definite anche **grinders** o **processing companies**.

Da alcuni anni a questa parte, tuttavia, assistiamo ad una progressiva fusione tra il segmento del **trading** e quello del **grinding** che, come vedremo, ha dato enorme potere ad alcuni gruppi industriali transnazionali

VALUE DISTRIBUTION	SELLS (\$)	BUYS (\$)	VALUE ADDED (\$)	PROFIT (\$)	FINAL SALE (%)
Farmers income weighted	1 874	664	1 210	1 210	6.6
Inland transport	1 971	1 874	97	?	0.5
Taxes/marketing boards	2 745	1 971	774	?	4.2
International transport	2 793	2 745	48	?	0.3
Costs port of arrival	2 993	2 793	201	?	1.1
International Traders	3 038	2 993	45	15	0.2
Processors & Grinders	4 434	3 038	1 395	211	7.6
Manufacturer	10 858	4 434	6 425	870	35.2
Retail & Taxes	18 917	10 858	8 058	473	44.2

Per tonne of sold cocoa

Figura 2 - DISTRIBUZIONE DEL VALORE (IN \$ US)

Fonte: elaborazione a partire dai dati Cocoa Barometer (2015)

che ora sono in grado di controllare la maggior parte delle forniture di cacao e di semilavorati immesse sul mercato. La quota di mercato di questo segmento si aggira attorno al 7,6% del valore complessivo. Secondo le stime riferite al 2015, un singolo **grinder** guadagna circa 1.395 dollari USA per tonnellata di cacao trasformata (Fig. 2).

## PRODUZIONE INDUSTRIALE E DISTRIBUZIONE

Corrisponde all'ultima fase produttiva, quella della **lavorazione finale**. I processi di questo segmento sono finalizzati alla trasformazione dei semilavorati in cioccolato e alla successiva **distribuzione all'ingrosso**. Il prodotto finale si distingue in base alla destinazione d'uso: cioccolato industriale o cioccolato "da copertura", in forma liquida o solida. Quest'ultimo viene poi venduto a industrie secondarie, che utilizzano il cioccolato come ingrediente preponderante ma non esclusivo dei loro prodotti. Gli attori coinvolti sono le industrie della fabbricazione del cioccolato e le industrie alimentari (incluse le aziende specializzate nella pasticceria e nella produzione di cioccolatini, prodotti da forno o gelati). Tali industrie sono tutte dislocate esclusivamente nel Nord del mondo.

La quota di mercato di questo comparto vale il 35,2 % del valore complessivo. I fabbricanti di cioccolato, nel 2015, hanno acquistato semilavorati per un valore di 4.434 US\$ (per tonnellata) e lo hanno rivenduto per 10.858 US\$, guadagnando in media il 40% in termini di valore lordo (Fig. 4).

## VENDITA AL DETTAGLIO

L'ultimo step all'interno della **supply chain** è rappresentato dal **retailing**. Le attività previste sono quindi il **packaging**, il **marketing** e il commercio nei punti vendita. Gli attori coinvolti comprendono la grande distribuzione organizzata (GDO), i minimarket, le piccole botteghe specializzate. Inoltre, i più importanti marchi hanno sviluppato ovunque **stores** dedicati al proprio brand. La quota di mercato di questo segmento è di gran lunga la più remunerativa e si aggira attorno al 44,2% del valore complessivo.

I rivenditori stabiliscono i prezzi per i consumatori finali e, attraverso il **marketing**, non solo riescono ad avvicinare in modo decisivo e strategico domanda e offerta, ma sono anche in grado di influenzare i comportamenti dei consumatori. I canali di vendita al dettaglio, infatti, promuovono un'offerta ad ampio raggio di cioccolato, che differisce per tipologia (cioccolato fondente, al latte, bianco ecc.), per categoria (cioccolato da cacao convenzionale, organico o certificato) e per provenienza geografica (America Latina, Africa, Asia).<sup>6</sup>

La vendita al dettaglio è dominata dalle aziende **big** della GDO. A differenza delle piccole botteghe, che vendono solitamente soltanto cioccolato ricavato da cacao di alta qualità, le grandi catene possono vendere sia la prima categoria, che categorie meno qualitative e più economiche. Quindi, sebbene stia aumentando la domanda di cacao certificato (sostenibile per l'ambiente e responsabile dal punto di vista sociale e dei diritti), lo strapotere delle grandi catene ne frena lo sviluppo.<sup>7</sup> Inoltre, come si vedrà in seguito, più la grande distribuzione domina il mercato a valle, più la catena di fornitura dipende da grossi intermediari, tagliando fuori produttori e aziende su piccola scala a monte.

<sup>7</sup> SER (Sociaal-Economische Raad), Cocoa value chain analysis, 2018  
<https://www.imvoconvenanten.nl/-/media/files/imvo/banking/news/imvo-cocoa-value-chain-analysis-en.ashx>

## I FATTORI CHIAVE DELL'INIQUITÀ DEL MERCATO

Da una prima ricognizione della struttura della *supply chain* e della relativa ripartizione di costi e benefici fra i suoi attori, non possiamo fare a meno di notare uno **squilibrio palese ai danni del segmento dei coltivatori**. A fronte di un ruolo decisivo giocato all'interno del mercato, i piccoli produttori trattengono una percentuale di guadagno evidentemente bassa. Più del 70% del costo finale del cioccolato viene incassato dai colossi del *trading*, della lavorazione e della vendita al dettaglio. D'altra parte, nel costo del prodotto finale, soltanto il 10% serve a ripagare il cacao, mentre gli altri introiti coprono le fasi successive di produzione e commercio.

Ma, al di là dei numeri, quali sono i **fattori chiave** che giustificano un mercato così marcatamente iniquo? Sono almeno tre le cause che contribuiscono in modo sistematico alla bassa redditività dei produttori e, nel lungo periodo, all'estrema povertà che ne deriva in tutti i Paesi produttori di cacao.

### LA DEFINIZIONE DEL PREZZO IN UN MERCATO LIBERALIZZATO



Una prima, evidente e documentata causa dell'impoverimento del mondo contadino nel settore del cacao-cioccolato è ascrivibile alle **modalità di definizione dei prezzi della materia prima**. A partire dagli anni '80 del secolo scorso, la **liberalizzazione del mercato** del cacao ha da un lato posto le basi per una concorrenza all'interno del settore, ma dall'altro ha esposto gli agricoltori alla volatilità dei prezzi, scatenato una concentrazione del potere lungo la *supply-chain* e trasferito la gestione di una delle più importanti *commodity* alle imprese private, facendo venire meno tutta una serie di controlli e un sistema di tutela dei produttori di base.<sup>8</sup> Infatti nel libero mercato infatti, che oggi è il canale di commercializzazione privilegiato del cacao, lo Stato non interviene direttamente nella fissazione dei prezzi, né tantomeno negli acquisti interni e nelle esportazioni. Non esistendo un prezzo minimo a cui le imprese sono vincolate per gli acquisti del cacao, e neppure un premio fisso per la qualità del prodotto, i contadini devono sottostare ai prezzi imposti dai *buyer* perdendo gran parte del valore commerciale del proprio cacao.

Come avviene per tutte le materie prime, **il prezzo del cacao si forma in borsa**: in quella di New York (CSCE), dove viene prevalentemente quotato il cacao americano, e in quella di Londra (LIFFE), da cui dipendono principalmente il mercato africano e quello asiatico.<sup>9</sup> Il prezzo del cacao viene pubblicato quotidianamente e consiste proprio in un valore medio tra le quotazioni di Londra e New York. Sulla determinazione del prezzo influiscono le seguenti variabili: il rapporto tra la domanda e l'offerta internazionale; la quantità di cacao prodotto; la quantità che sarà prodotta in base alle stime periodiche dell'ICCO; il livello delle scorte,



overo il cacao stoccato ma non ancora macinato (conservato da *grinders* e *traders*); le situazioni politiche nei Paesi produttori; infine, la speculazione nel mercato dei *futures*.

**La speculazione sul mercato dei futures** è forse un elemento chiave per comprendere le ingiustizie che gravano su questo settore. I *futures* sono strumenti finanziari che consentono la compravendita di un bene (in una certa quantità) e la possibilità di pagarlo in una data futura (stabilita dall'accordo). Si tratta di un mercato definito "di carta" o "a termine". A causa della progressiva deregolamentazione avvenuta in questo settore, una singola tonnellata di cacao viene oggi comprata e venduta anche centinaia di volte (ben prima che sia stata effettivamente prodotta). Secondo le ultime stime, infatti, soltanto il 2% dei contratti *futures* di materie prime si concretizza in uno scambio reale sul mercato "fisico".

La compravendita fittizia di cacao è ben presto divenuta un **asset** strategico per diversi *players* del tutto estranei alla catena del valore del cacao-cioccolato. Si tratta di banche, fondi d'investimento e altre realtà che hanno speculato sui prezzi del cacao nel mercato dei *futures* per assicurarsi un "bene rifugio" e, soprattutto, per ottenere benefici economici immediati grazie alla fluttuazione dei prezzi. Infatti, questa frenetica speculazione di borsa provoca grosse oscillazioni del prezzo del cacao, sia nel lungo che nel breve termine. Talvolta il prezzo mensile del cacao può distaccarsi anche del 30% rispetto alla media annuale.<sup>10</sup>

Ora, non solo la speculazione finanziaria nel settore del cacao genera enormi guadagni in mani ristrette, ma è anche uno dei principali veicoli di **destabilizzazione dell'economia dei Paesi produttori di cacao** e dei relativi ceti contadini. Gli impatti negativi derivanti dalla volatilità finanziaria vengono assorbiti interamente dai produttori su piccola scala (BOX 2). Infatti, mentre le grandi aziende possono ridurre i rischi sia ricorrendo al mercato dei *futures*, sia sottoscrivendo assicurazioni contro la fluttuazione dei prezzi, gli agricoltori non posseggono i mezzi finanziari per investire sui raccolti futuri, né sono in grado di accedere a meccanismi di tutela che li proteggano dalla fluttuazione dei prezzi.<sup>11</sup>

## IN CHE MODO LA SPECULAZIONE FINANZIARIA IMPATTA SUI PRODUTTORI (UN CASO CONCRETO)

BOX 2

*La crisi dei prezzi del 2016/2017 costituisce un esempio concreto per comprendere il ruolo diretto della speculazione finanziaria nel determinare da un lato l'impoverimento dei produttori, dall'altro l'arricchimento di pochi players. Verso la fine del 2016 i dati diffusi sulla produzione mondiale di cacao annunciavano un consistente surplus, in base al quale l'eccedenza di cacao sarebbe bastata, addirittura, per coprire gran parte delle forniture per gli anni a venire. A causa dell'aumento dell'offerta e di una lieve flessione concomitante della domanda, il prezzo del cacao iniziò (ragionevolmente) a scendere. Le perdite furono inizialmente minime: da 3.000 US\$ a 2.600 US\$ per tonnellata. Quando, però, i principali fondi speculativi (estranei alla catena del valore del cacao-cioccolato) reagirono a questo scenario cominciando a vendere i propri asset di cacao (con l'intenzione di liberarsi di prodotti finanziari potenzialmente tossici), il prezzo del cacao precipitò vertiginosamente sino a 1.900 US\$ per tonnellata. Per tutto l'anno 2017 grinders e industrie della trasformazione si assicurarono così cacao a prezzi stracciati, risparmiando oltre 4,7 miliardi di dollari. I produttori di cacao africani, latinoamericani e asiatici, dal canto loro, risentirono direttamente del collasso dei prezzi, perdendo ora il 30%, ora il 40% del proprio reddito.<sup>12</sup>*

<sup>10</sup> AGICES, Buono per chi lo produce, buono per chi lo consuma. Buono per cambiare il mondo, 2014 <https://www.equogarantito.org/wp-content/uploads/2015/03/QuadernoCacao.pdf>  
<sup>11</sup> AGICES, op. cit. 2014 <sup>12</sup> Cocoa Barometer, Cocoa Barometer 2018 [http://www.cocoa-barometer.org/cocoa\\_barometer/Download\\_files/2018%20Cocoa%20Barometer%20180420.pdf](http://www.cocoa-barometer.org/cocoa_barometer/Download_files/2018%20Cocoa%20Barometer%20180420.pdf)

## CONCENTRAZIONE DEL POTERE NELLA SUPPLY-CHAIN

Negli ultimi anni gli **anelli intermedi** della filiera del cacao-cioccolato hanno aumentato in modo esponenziale i propri **ricavi** e, in modo direttamente proporzionale, anche le proprie **quote di mercato** all'interno dei diversi segmenti della *supply-chain*. Questo fenomeno ha delle cause precise. Da un punto di vista storico, come sottolinea Olivier De Schutter, relatore speciale delle Nazioni Unite per il diritto al cibo (2008-2014), la concentrazione del mercato è stata agevolata dalla progressiva dismissione degli apparati parastatali nei Paesi di produzione delle materie prime agricole.<sup>13</sup> Inoltre diverse normative europee, come l'abolizione dei dazi ai Paesi "meno sviluppati" e altre direttive commerciali, sono servite da pretesto per favorire l'integrazione economica globale.<sup>14</sup>

### MAGGIORI TRADERS INTERNAZIONALI

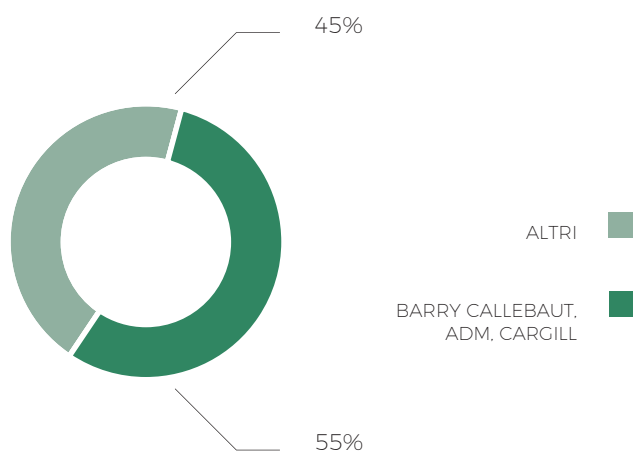


Figura 3 – LE AZIENDE LEADER NELL'ACQUISTO DI SEMI DI CACAO

Fonte: elaborazione a partire dai dati Cocoa Barometer (2015)

Esistono due tipologie di concentrazione economico-decisionale all'interno della filiera del cacao-cioccolato: **orizzontale e verticale**. Nel primo caso, poche aziende dominano il mercato in un dato segmento della catena commerciale mentre, nel secondo, un numero limitato di compagnie e altri gruppi controllano più segmenti.

Nell'attività del *trading*, ad esempio, la liberalizzazione del mercato, che avrebbe dovuto portare a una maggiore concorrenza e quindi anche a un aumento degli attori in gioco, ha favorito invece un **numero ristretto di grandi aziende a carattere multinazionale**. Queste ultime, a differenza delle *trading company* locali, hanno un maggiore accesso alle risorse tecniche e finanziarie per coprire gli elevati costi operativi legati all'approvvigionamento, all'immagazzinamento, ai trasporti e all'esportazione. Il risultato è che le piccole entità del *trading* sono state tagliate fuori dal mercato nella maggior parte dei casi o, in alternativa, sono state assorbite verticalmente dalle *big company*. Nel 2013, tre grandi *player*, Cargill, ADM e Barry Callebaut, potevano acquistare il 50-60% della produzione mondiale del cacao (Fig. 3).<sup>15</sup>

E non è tutto. Una delle strategie più utilizzate dalle industrie del cacao-cioccolato per aumentare la propria sfera di influenza all'interno della catena di valore è quella delle **molteplici fusioni e acquisizioni**. Nel 2014, ad esempio, ADM (multinazionale statunitense tra le prime al mondo nella trasformazione di semilavorati alimentari) è stata assorbita in parte da Cargill e in parte dal colosso dell'agri-business Olam. Il risultato è che nel segmento della trasformazione, secondo le previsioni, due sole *corporate*, Cargill e la svizzera Barry Callebaut, produrranno il 70-80% dei semilavorati di cacao mondiali.<sup>16</sup>

Considerando l'integrazione verticale (Fig. 4), osserviamo che otto grandi *traders* e *grinders* controllano il 76% del cacao commerciato e trasformato a livello mondiale.<sup>17</sup> Tra questi, cinque *corporate* (Cargill, ECOM, Olam, Barry Callebaut e Touton) raggiungono complessivamente il 50% delle quote di mercato.<sup>18</sup>

Per ciò che riguarda invece l'anello della seconda trasformazione (Fig. 5), ovvero quello caratterizzato dalle industrie della produzione di cioccolato e prodotti derivati, notiamo che 6 grandi marchi (Mars, Ferrero, Mondelez, Meiji, Nestlé e Hershey) coprono circa il 40% delle vendite mondiali di cioccolato e derivati.

Ma cosa comporta tutto ciò? Se assumiamo il punto di vista delle multinazionali, l'aumento del controllo del mercato viene giustificato con una **miglior risposta alla crescente domanda dei consumatori** in termini di qualità e tracciabilità del prodotto. Potendo infatti assicurare un coordinamento verticale nell'intera *supply-chain* – dalla fase di acquisto a quelle di trasformazione primaria e secondaria – le aziende sono in grado di garantire la provenienza e la qualità della materia prima, nonché le modalità migliori di lavorazione. L'estensione della propria influenza lungo la catena consente inoltre alle imprese di raggiungere economie di scala e, di conseguenza, di abbattere i costi e rendere efficienti le proprie industrie.<sup>19</sup>

Se assumiamo il punto di vista dei produttori di piccola scala, la lettura è ben diversa. Il fatto che tre quarti delle fave di cacao prodotte al mondo vengano comprate e poi trasformate in semi-lavorati da una manciata di corporation equivale anzitutto a conferire a queste imprese un potere negoziale elevatissimo che, per forza di cose, si ripercuote sull'autonomia commerciale e produttiva dei produttori su piccola scala. L'asimmetria del potere all'interno del mercato è tutta in favore di *traders* e *buyers* e, come sottolineano diversi studi, questo genera **tendenze oligopolistiche**.

In altre parole, mentre il numero degli acquirenti è risicato, la quantità di produttori è invece enorme. Il potere negoziale è dunque tutto a vantaggio dei primi, che possono ovviamente stabilire i prezzi.

#### TRADERS/GRINDERS

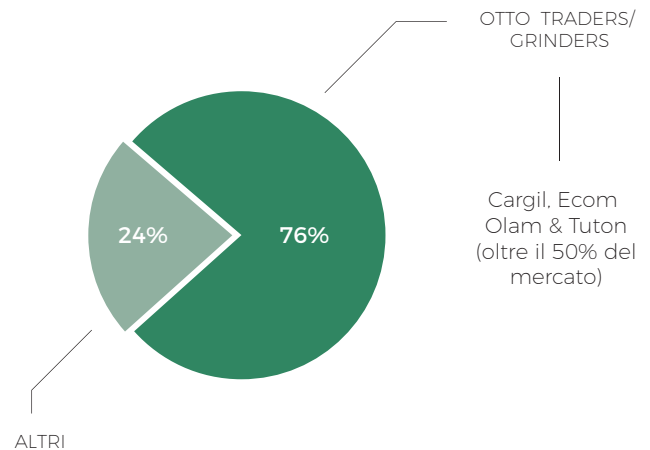


Figura 4 – CONCENTRAZIONE VERTICALE NEI SEGMENTI DEL TRADING & GRINDING  
Fonte: elaborazione a partire da dati UNCTAD (2016), Cocoa Barometer (2015), SER (2015)

#### MAGGIORI INDUSTRIE NEL SEGMENTO DELLA PRODUZIONE DI CIOCCOLATO E DERIVATI

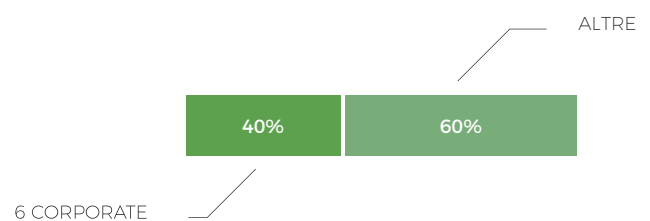


Figura 5 – CONCENTRAZIONE NEL SEGMENTO DELLA PRODUZIONE DI CIOCCOLATO  
Fonte: elaborazione a partire dai dati Cocoa Barometer (2015)

<sup>14</sup> Agices-Equo Garantito, Ctm Altromercato, 2015, op. cit., 2015 <sup>15</sup> UNCTAD, op.cit., 2015  
<sup>16</sup> Cocoa Barometer, op. cit., 2015 <sup>17</sup> Ibidem <sup>18</sup> SER, op. cit., 2018 <sup>19</sup> UNCTAD, op. cit., 2016

Ai produttori su piccola scala non resta che accettare il premio imposto dai pochi intermediari, dato che la concentrazione del mercato non consente loro di trovare aziende alternative a cui vendere. In ultima analisi, questo meccanismo sviluppa una **forte dipendenza degli agricoltori rispetto a traders e buyers**, ovvero quelle industrie della lavorazione che acquisiscono il cacao per mezzo dei primi. Ad aggravare questa forma di dipendenza vi sono fattori concomitanti quali lo scarso accesso ai finanziamenti, alle informazioni di mercato e, soprattutto, agli input agricoli (semenze e fertilizzanti). Milioni di produttori sono quindi legati da un doppio vincolo di subalternità nei confronti di pochissimi gruppi transnazionali.

Come evidenzia Olivier de Schutter, infine, la concentrazione del potere è un processo che porta a un meccanismo di **"consolidamento rinforzante reciproco"** su tutti i livelli della filiera. I rivenditori su larga scala, infatti, preferiscono acquistare i semilavorati da aziende di lavorazione maggiori, poiché in tal modo abbattano i costi di transazione e possono contare su uno "sportello unico" a cui attingere per approvvigionarsi di un'ampia varietà di prodotti. **Branding e packaging** offerti, inoltre, sono di qualità superiore rispetto a quelli delle piccole aziende di trasformazione. Pertanto più il mercato finale è dominato da grossi rivenditori più, a monte, aumenta la concentrazione del potere, con il conseguente drastico indebolimento dei piccoli produttori e delle piccole aziende che si occupano della materia prima.<sup>20</sup>

## DISORGANIZZAZIONE NEL MONDO RURALE



Il terzo fattore strutturale in grado di far luce sulla situazione di povertà in cui versano i produttori di cacao riguarda più da vicino il mondo rurale dei Paesi "in via di sviluppo". In tutti i Paesi di produzione, senza eccezione alcuna, vige una **condizione di disorganizzazione, frammentazione e isolamento contadino**, unita a fenomeni più trasversali nel mondo agricolo, quali l'assenza di infrastrutture e mezzi produttivi idonei o efficienti e l'incapacità di dimostrare titoli legali di proprietà rispetto alle terre coltivate.

Questo fattore contribuisce ad alimentare lo squilibrio tra i ricavi degli agricoltori e i profitti degli altri anelli della catena commerciale. Le trame speculative e l'imposizione dei prezzi da parte delle **corporation** trovano nella disorganizzazione rurale un terreno più che fertile. Il singolo produttore, da solo, deve affrontare numerose difficoltà: costo degli input agricoli, bassa produttività del terreno, scarsa quantità e qualità del proprio prodotto, assenza di mezzi finanziari e assicurativi. Il risultato è che la sua capacità negoziale si riduce drasticamente e, come si accennava, l'unica alternativa che rimane è quella di accettare, **obtor-to collo**, le condizioni economiche e di mercato poste dai **buyers**.



Il grafico a seguire (Fig. 6) dimostra come il potere negoziale è così sbilanciato che dalla vendita di una tonnellata di cacao i contadini guadagnano un compenso addirittura inferiore rispetto al prezzo di mercato (di per sé basso e fluttuante).

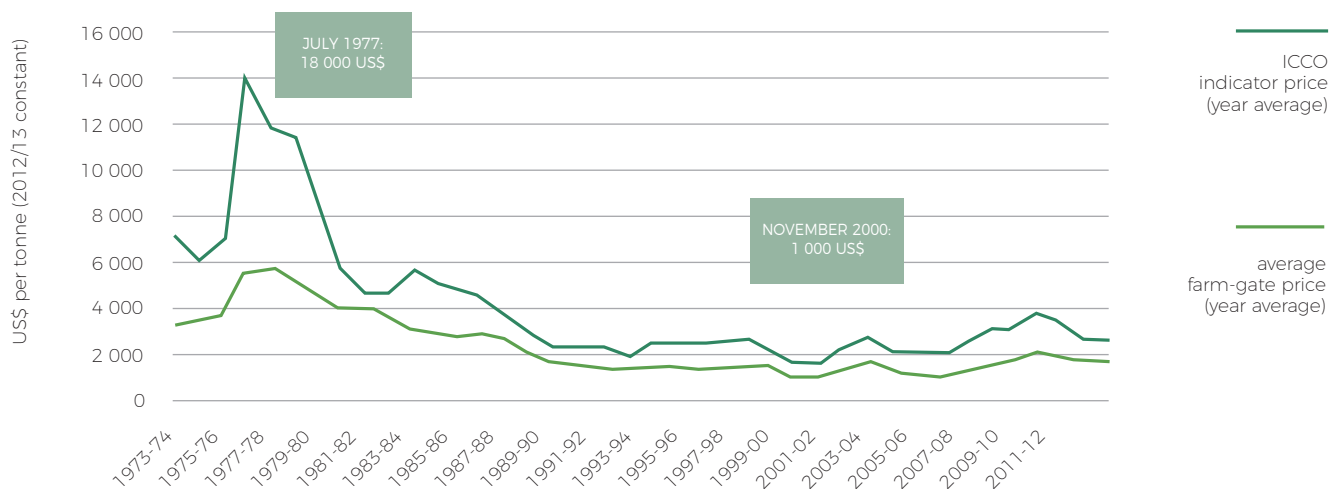


Figura 6 - IL PREZZO DEL CACAO: VALORE DI MERCATO CONTRO QUELLO EFFETTIVAMENTE CORRISPONTO AI PRODUTTORI (MEDIA GLOBALE)  
Fonte: rielaborazione a partire dai dati ICCO (2013)

## IMPATTI SUI PRODUTTORI E ALTERNATIVE

È facile intuire che se i produttori non percepiscono compensi dignitosi, a maggior ragione non dispongono neppure di risorse economiche da reinvestire nel miglioramento della produttività delle proprie piantagioni. L'assenza di una prospettiva di crescita, quindi, tende a inchiodare i coltivatori a una **stagnazione continua** e, così facendo, mina lo sviluppo stesso delle comunità. La produzione del cacao è divenuta un'attività **poco (o per nulla) redditizia**. Sono necessari tre anni prima che un albero di cacao inizi a dare frutti e circa dieci perché quantità e qualità del raccolto siano utili a generare sufficienti guadagni.

A fronte di un investimento dispendioso in termini economici e di tempo i rischi superano di gran lunga le opportunità di profitto. Il mercato risulta infatti poco remunerativo, iniquo e soprattutto instabile, con prezzi che fluttuano nervosamente nel breve periodo e, spesso, anche giornalmente. Molti giovani produttori preferiscono, o addirittura sono costretti (come accade sempre più spesso) a intraprendere altre strade lavorative oppure a migrare, non rinvenendo più nel cacao un'opzione di vita su cui costruire il proprio futuro.<sup>21</sup> L'età media dei produttori di cacao si aggira drammaticamente attorno ai cinquant'anni.<sup>22</sup> L'agri-business, di fatto, ha **svilito il ricambio generazionale** nelle piantagioni di cacao e sta mettendo seriamente sotto pressione la **sostenibilità dell'intero settore**, oltre che le condizioni di vita dei suoi attori più deboli.

<sup>21</sup> UNCTAD, op. cit., 2016 <sup>22</sup> World Bank Group, Review of Ecuador's Agri-Industries Global Value Chains Bottlenecks and Roadmap for Implementation, 2015 [https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/WorldBank\\_Ahmed\\_Hamrick\\_Review\\_Ecuador\\_Agri-Industries\\_Global\\_Value\\_Chains\\_2015.pdf](https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/WorldBank_Ahmed_Hamrick_Review_Ecuador_Agri-Industries_Global_Value_Chains_2015.pdf)

Per approcciare queste criticità diversi programmi, di livello nazionale e internazionale, di natura pubblica, mista o privata, si sono focalizzati sul **miglioramento della produttività agricola e della qualità del cacao** e sulla **diversificazione delle colture**. Tutti elementi imprescindibili, che però da soli, come sostenuto da più parti, non sono in grado di offrire una risposta esaustiva a un problema che, come abbiamo visto, pone questioni molto più profonde e sistemiche. È vero che l'incremento di qualità e produttività del raccolto può portare, in linea di principio, a un rafforzamento della posizione negoziale e della redditività dei contadini. Lo stesso vale per gli investimenti nella diversificazione. Se infatti i produttori fossero posti nella condizione di diversificare i propri raccolti o dedicarsi ad altre attività, come l'allevamento, ne conseguirebbe un'attenuazione netta del rischio connesso alla volatilità dei prezzi. Ciononostante si tratta di **sforzi insufficienti** a garantire un reddito minimo ai coltivatori e, soprattutto, non privi di **rischi collaterali**. Infatti non è detto che l'incremento della produttività sia necessariamente collegato all'aumento del reddito dei coltivatori e, soprattutto, non è affatto scontato che ciò implichi un rafforzamento dell'autonomia negoziale e sociale delle comunità dei produttori. Stante l'attuale struttura di mercato, infatti, all'aumento della produttività potrebbe corrispondere l'ennesimo **surplus** della produzione di cacao, con il conseguente crollo dei prezzi scaricato sulle spalle dei coltivatori. In secondo luogo, dal momento che il potere economico e decisionale rimarrebbe comunque in mano ai colossi del settore, aumentare la produttività potrebbe rafforzare la dipendenza dei produttori rispetto ai **buyers**.<sup>23</sup>

Bisogna quindi complementare questa strategia puntando sia sul **rafforzamento delle entità associative** di livello contadino, sia sulla graduale **introduzione di un prezzo minimo per l'acquisto di cacao**, che tenga conto del valore reale del prodotto e dell'entità del lavoro svolto dai piccoli produttori. In altri termini, un approccio globale al tema della povertà agricola nel mondo del cacao e, in generale, nel settore agricolo, non può non passare attraverso le direttrici della **sovranià alimentare**. Nel caso specifico, mirare alla sovranità alimentare equivale a promuovere un **cambiamento nella matrice produttiva, commerciale e organizzativa del settore del cacao-cioccolato**, avendo per fine un modello che ponga la piccola scala nel cuore pulsante della filiera. La strategia privilegiata per favorire questo cambiamento implica la promozione di processi produttivi improntati all'**agroecologia** e di sofisticazione della **gestione associativa** dei beni prodotti. L'obiettivo, nel lungo termine, è quello di ridurre drasticamente il legame di subalternità e dipendenza che lega i produttori ai soggetti commercialmente più forti e, di conseguenza, agevolare un miglioramento delle condizioni tale da consentire al ceto produttivo il raggiungimento dell'autosufficienza in termini di pianificazione, produzione e commercializzazione del proprio prodotto/i, in modo tale da **conseguire uno sviluppo di tipo economico e sociale**.

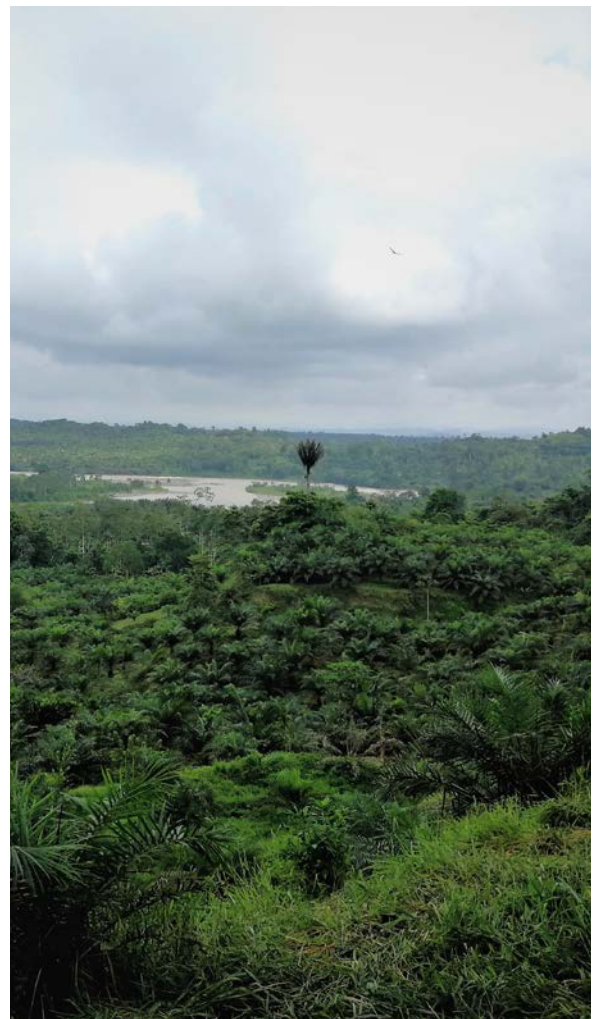




Figura 7 - GLOBAL SUPPLY-CHAIN: STRUCTURE AND FACTS

Fonte: elaborazione a partire dai dati ICCO, Cocoa Barometer, UNCTAD, SER

## RIPARTIRE DAI PRODUTTORI: IL CASO DELL'ECUADOR



Come si è potuto osservare l'attuale struttura di mercato su cui si regge l'intero settore del cacao-cioccolato implica **meccanismi di ingiustizia economico-sociale** che danneggiano gli attori più deboli del settore e, in una prospettiva di lungo periodo, sono responsabili di un **impoverimento generalizzato** negli stessi Paesi di produzione. La concentrazione del potere lungo la filiera produttiva e commerciale, infatti, si riflette nell'altrettanto asimmetrica distribuzione del valore aggiunto tra i suoi attori. Per contrastare questi fenomeni, si rende necessaria una **trasformazione radicale degli equilibri in gioco**, ovvero l'abbandono del modello attuale di mercato, centrato sugli interessi dei grandi intermediari, in favore di un modello più vicino alle istanze dei produttori e dell'ambiente. Ciò significa incoraggiare lo sviluppo di un mercato del cacao "farmer-based", che avrebbe il vantaggio di migliorare la capacità produttiva e commerciale dei produttori (riuniti in forme associative) e aprirebbe canali diretti di mercato nei quali il ricorso a **traders, grinders** e intermediari diventerebbe via via superfluo. I produttori potrebbero utilizzare i margini di guadagno risparmiati per avviare un processo di **graduale sviluppo infrastrutturale, finanziario e agricolo**, risolvendo così le sorti di un settore che è destinato, così com'è, a regredire ulteriormente. Una strategia win-win, in base alla quale il rafforzamento del settore produttivo

andrebbe di concerto con il cammino verso la **sovranità alimentare** e la riduzione dell'impoverimento rurale. In questo capitolo si cercherà di dimostrare la validità di questo approccio attraverso un esempio concreto che ha per oggetto un **lavoro pluriennale svolto con circa 2000 produttori di cacao ecuadoriani**. Tale lavoro può essere di fatto considerato un "progetto pilota", a cui è possibile attingere per ogni altro futuro progetto nel settore del cacao con un taglio farmer-oriented alla filiera produttiva e commerciale. Si potrà osservare come il cammino verso lo sviluppo di un modello di mercato centrato sui produttori incontri molte difficoltà legate al persistere di un sistema tradizionale di mercato (che è ancora "buyer-driven"), ma anche come l'implementazione di una strategia di rafforzamento della filiera corta di qualità risulti effettivamente efficace e soprattutto replicabile.



## IL CACAO IN ECUADOR

La coltivazione del cacao in America Latina si perde nelle pieghe del tempo. Secondo alcuni recenti studi il cacao sarebbe stato presente in Ecuador già a partire dal **VI millennio a. C.**, benché del “cibo degli Dei” si abbia traccia solo attorno al XVI secolo d.C., per mezzo dei **conquistadores** spagnoli. In poco tempo il cacao è divenuto uno dei **prodotti-simbolo del Paese**. Già nel 1600 i colonizzatori europei (che dominavano il traffico commerciale in America Latina) installarono le prime piantagioni di cacao lungo le sponde del fiume Guayas. Gli spagnoli riconobbero in quello che poi fu chiamato “**Sabor Arriba Nacional**” il **cacao più pregiato al mondo**. Sul finire del secolo successivo il cacao ecuadoriano iniziò a essere esportato oltreoceano. Ben presto molte facoltose famiglie convertirono le proprie terre alla coltivazione del cacao, dando luogo a sistemi di piantagioni associate, localizzate per lo più nei cantoni della provincia di Los Rios. Nel 1890 l'Ecuador risultava il **primo Paese al mondo in termini di cacao esportato** (oltre 40.000 tonnellate metriche all'anno). La prima banca del Paese nacque proprio in quel periodo sull'onda lunga di tale fiorente attività nazionale. Il cacao fu il motore dell'economia ecuadoriana fino a quando, nel 1920, la diffusione di alcune fitopatie decimò le piantagioni di cacao nazionale. Il risultante netto calo nella produzione agricola, unito alla crisi dei mercati legata alla prima guerra mondiale, provocò una fase di **recessione inesorabile nel settore**. Fu proprio a causa di tale crisi che a partire dal 1920 furono progressivamente introdotte nel Paese delle **varietà di cacao ibride**, tanto più resistenti alle malattie, quanto meno pregiate dal punto di vista della qualità.<sup>24</sup> L'ICCO ha ufficialmente stabilito che, a causa dei processi di ibridazione della varietà tradizionale con altri cloni, oggi il cacao ecuadoriano è classificabile come “**Fino de Aroma**” al 75% e non più al 100%.<sup>25</sup> Si aggiunga che nel corso del XX secolo il mercato del cacao aromatico (ovvero “di qualità”) è divenuto via via meno preponderante (attualmente copre il 5-7% del totale). L'Ecuador, che continua a essere anche oggi il maggiore produttore al mondo di cacao “**Fino de Aroma**”, ha pagato il dazio più pesante, perdendo quello che era un ruolo esclusivo nell'esportazione. A oggi l'Ecuador soddisfa oltre il 62% dell'output mondiale di cacao di qualità superiore, grazie alle numerosissime piantagioni sparse nei sistemi agroforestali del Paese.

Malgrado un deciso sviluppo del settore terziario, che ha contribuito al considerevole incremento del PIL degli ultimi anni, l'economia ecuadoriana è in larga misura ancora fortemente legata all'**esportazione di petrolio** e a un tipo di agricoltura che privilegia il modello di **agri-business**. Secondo le ultime stime, l'Ecuador si colloca al settantesimo posto nella classifica mondiale dei Paesi di maggiore esportazione, trainato proprio dal petrolio che rappresenta il 29% del totale. Un giro di affari che ogni anno frutta oltre 5,2 miliardi di dollari. A seguire troviamo le banane, di cui l'Ecuador è il maggiore esportatore al mondo (oltre 24 milioni di tonnellate all'anno), tanto che questo prodotto è stato scelto come “ambasciatore” del Paese.

Un sistema-Paese che basa la propria economia sull'esportazione corre dei grossi rischi: la tenuta del Paese è infatti ancorata al mercato internazionale e alla volatilità finanziaria che ne deriva. La caduta del prezzo del greggio del 2015, infatti, ha determinato una decelerazione economica importante.<sup>26</sup> Inoltre la proliferazione di **progetti estrattivi**, unita alla crescente estensione delle aree coltivabili a scapito delle foreste, minacciano sempre più la **salute pubblica** e i **diritti dei popoli indigeni** e, infine, mettono a serio rischio l'immenso **patrimonio ambientale** che impreziosisce il Paese. Nonostante l'Ecuador sia infatti il Paese più ricco di biodiversità per chilometro quadro al mondo, diversi fattori di contaminazione stanno progressivamente cancellando la biocapacità della regione sudamericana. L'agricoltura dell'Ecuador è improntata alla coltivazione intensiva ed è fortemente legata agli input chimici. Più della metà delle coltivazioni di **palma da olio** del Paese sono state ricavate in zone forestali primarie. I tratti di vegetazione hanno lasciato spazio a distese monocolturali con la

<sup>24</sup> ANECACAO, [www.anecacao.com/en/quienes-somos/historia-del-cacao.html](http://www.anecacao.com/en/quienes-somos/historia-del-cacao.html) <sup>25</sup> World Bank Group, op. cit. 2015  
<sup>26</sup> Ambasciata d'Italia - ECUADOR, Infomercati, 2019 [http://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r\\_44\\_ecuador.pdf](http://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r_44_ecuador.pdf)

conseguente perdita di biodiversità, fertilità del suolo e risorse naturali in senso lato. Assieme a Perù e Indonesia, l'Ecuador è il Paese che presenta il più elevato tasso di **deforestazione** dovuto alla coltivazione di palma da olio.<sup>27</sup> Lo sfruttamento agricolo finalizzato alla produzione di palme da olio e di agro-combustibili è responsabile di molteplici ripercussioni sui piani del diritto alla salute e alla terra, dell'autosufficienza e della sicurezza alimentare. L'intensificazione agricola ha infatti determinato un processo di **esaurimento delle risorse idriche**, oltre che del suolo, e ha quindi sottratto fonti indispensabili per la coltivazione a uso alimentare alle comunità legate ancestralmente a quelle terre.

La riconversione agricola al business della palma da olio è stata in parte favorita dalla scarsa redditività di altri prodotti tra cui il cacao che, come si è visto, è progressivamente divenuto un settore poco remunerativo. Migliaia di **campesinos** hanno deciso di lavorare per conto di grandi latifondisti che hanno importato la palma da olio dall'Africa, abbandonando le colture tradizionali, che erano sì poco redditizie, ma che nel lungo periodo garantivano comunque un buon margine di autosufficienza alimentare, nonché la sopravvivenza dell'habitat naturale. Per un agricoltore ecuadoriano intraprendere autonomamente la strada della coltivazione della palma da olio è pressoché impossibile. Giacché parliamo di una pianta alloctona, ovvero aliena rispetto al contesto autoctono, la sua coltivazione richiede ingenti risorse economiche per l'acquisto di sementi, pesticidi e fertilizzanti. L'uso massiccio di fitosanitari e il carattere intensivo delle piantagioni commerciali, quindi, non solo inaridiscono il terreno esaurendone la fertilità, ma sono anche vettori di ingiustizie più ampie. Fra queste, bisogna menzionare la questione del **land grabbing** che in Ecuador, come in molti altri Paesi, contribuisce in modo decisivo all'impoverimento rurale attraverso la negazione sistematica dei diritti umani e ambientali.<sup>28</sup>

Malgrado la scarsa fortuna che ha contraddistinto il settore del cacao durante il Novecento e nei primi anni Duemila – con un'economia che quindi ha deciso di puntare su altri prodotti agricoli, sulla floricoltura e sul business legato al petrolio –, negli ultimi anni il panorama è leggermente mutato. Il cacao è tornato al centro di un programma complessivo di investimenti e misure ad hoc, grazie anche alla svolta politica legata alla promulgazione di una nuova Costituzione nel 2008, ispirata al concetto del "Sumak Kawasay" o "**Buen Vivir**", e che consiste nella promozione di un nuovo assetto economico-politico improntato all'inclusione sociale e all'armonia tra comunità umane e natura. Il "Buen Vivir" ha permeato l'azione politica dei due governi Correa (2007-2017), orientati alla modernizzazione del Paese e alla promozione di un cambiamento nella matrice produttiva, che avrebbe dovuto essere ispirata alla sostenibilità ambientale e sociale. Una delle novità più interessanti introdotte dalla Costituzione ecuadoriana è la codifica, per la prima volta nella storia, del **diritto al cibo**, declinato (non a caso) in un articolo dedicato alla sovranità alimentare. Un fatto epocale che sancisce la necessità di affrontare il tema dell'alimentazione di un Paese in termini di produzione sostenibile, culturalmente appropriata, permanente, sana e basata sulle esigenze e sul potere decisionale delle comunità.

È quindi in questo contesto che **prodotti come cacao e caffè sono stati fatti oggetto di politiche specifiche**. Il "Piano Nazionale del Buen Vivir 2013 – 2017", ad esempio, ha fissato il raggiungimento di alcuni obiettivi, tra cui quello di incrementare di almeno il 50% l'offerta di cacao e caffè per il mercato internazionale. In secondo luogo, la Legge di Economia Popolare e Solidale (EPS), rivolta proprio alle organizzazioni contadine (tra cui quelle operanti nel settore della produzione di cacao) ha previsto un piano di sostegno volto a rafforzarne la struttura e lo sviluppo. A livello locale, inoltre, cacao e caffè sono stati designati come "**prodotti strategici**" all'interno dei Piani di Sviluppo e Ordinamento Territoriale dei Governi Provinciali. Più recentemente, nel 2015, il Governo Correa ha varato il piano "Ecuador Productivo 2025", un programma nazionale di diversificazione economica che mira a ridurre la dipendenza dall'esportazione di idrocarburi mediante lo sviluppo di prodotti d'eccellenza in altri settori, tra cui quello agricolo.<sup>29</sup> In quest'ultimo ambito, il Governo ha deciso di puntare anzitutto sul cacao, identificato come uno dei sotto-settori di livello prioritario nel panorama produttivo nazionale.

Uno dei primi effetti di questo rinnovato impulso in un settore strategico come quello del cacao è che in pochi anni l'Ecuador è tornato a essere **leader nell'esportazione** di questo prodotto. In tre anni (dal 2015 al 2018) la produzione è aumentata del 20% e, attualmente, si attesta attorno alle 270.000/280.000 tonnellate di cacao annue. In virtù di questo, l'Ecuador si piazza al terzo posto tra i Paesi che producono maggiori volumi di cacao al mondo, preceduto soltanto dalla Costa d'Avorio e dal Ghana.<sup>30</sup> Dal 2010 (149.000 Tm), infine, la produzione è incrementata del 55%.<sup>31</sup>

Per quanto sforzi importanti siano stati compiuti a livello politico, **il settore del cacao in Ecuador non gode ancora di buona salute**. L'innalzamento della produttività, come accennato, non necessariamente corrisponde a un miglioramento della qualità e, soprattutto, delle condizioni di vita e lavoro dei contadini. I prezzi corrisposti ai contadini per il loro raccolto sono ancora bassi, nettamente inferiori rispetto alla qualità offerta. L'incremento della produttività non si è quindi tradotto in un innalzamento del reddito dei produttori, né tantomeno in piani concreti di potenziamento rurale.



Il contesto ecuadoriano rappresenta un vero e proprio case-study da cui partire per rilevare le contraddizioni esistenti, ma anche un laboratorio utile per sperimentare **percorsi alternativi improntati alla sovranità alimentare**. Da un lato, infatti, il settore riflette tutte quelle contraddizioni che troviamo a livello globale e che quindi, nonostante i progressi, insistono ancora drammaticamente nel tessuto connettivo dei produttori su piccola scala. L'Ecuador si contraddistingue per tendenze di segno opposto, cioè a cavallo tra spinte di riformismo economico e sociale interne, e l'opposta e decisa apertura a imprese multinazionali, che spesso sfruttano le risorse naturali (rinnovabili e non) e calpestanto i diritti offrendo lavoro e investimenti come contropartite. Dall'altro lato, però, l'Ecuador offre un patrimonio inestimabile in termini ambientali, culturali e di tradizione che, se instradato lungo i binari della sostenibilità (soprattutto nel contesto della produzione agricola), può rappresentare un **modello virtuoso e replicabile**.

<sup>28</sup> Si veda FOCSIV, I Padroni della Terra. Rapporto sul Land Grabbing, 2018 [https://www.focsiv.it/wp-content/uploads/2018/04/i-patroni-della-terra\\_OK2.pdf](https://www.focsiv.it/wp-content/uploads/2018/04/i-patroni-della-terra_OK2.pdf)

<sup>29</sup> World Bank Group, Republic of Ecuador Improving firms' innovation to foster productivity and diversification Competitive reinforcement of value chains in Ecuador, 2017 <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/28280>

<sup>30</sup> ICCO, Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, Vol. XLIV, No. 3, Cocoa year 2017/18, 2018 <https://www.icco.org/about-us/icco-news/389-may-2018-quarterly-bulletin-of-cocoa-statistics.html>

<sup>31</sup> UNCTAD, Recent developments in the cocoa market and how they affect Ecuador, 9th multi-year expert meeting on commodities and development, 12-13 October 2017, Geneva, 2017 [https://unctad.org/meetings/en/Presentation/CI\\_MEM2\\_2017\\_Aviles\\_Zevallos.pdf](https://unctad.org/meetings/en/Presentation/CI_MEM2_2017_Aviles_Zevallos.pdf)

## ARRIBA NACIONAL O CCN-51?

Il mercato ecuadoriano del cacao si basa attualmente sulla coltivazione di due varietà principali: l'**Arriba Nacional** (o semplicemente *Sabor Arriba*) e il **CCN-51** (*Coleccion Castro Naranjal Numero 51*). La prima varietà, senza dubbio la più pregiata che esista al mondo, costituisce il 75% della produzione totale di cacao del Paese e, come anticipato, rappresenta il 63% dell'output mondiale di Cacao *Fino de Aroma*. La seconda tipologia, invece, ammonta al restante 25% della produzione.



Le prime piantagioni di cacao **Arriba** sarebbero state scoperte da un cioccolatiere svizzero nel XIX secolo lungo le sponde del fiume **Guayas**, nell'omonima provincia costiera centrale del Paese, nei pressi del capoluogo Guayaquil (ancora oggi il maggiore porto d'esportazione di cacao in Ecuador). Il nome trarrebbe la sua origine proprio dall'area in cui è stata scoperta la piantagione, dato che la parola *arriba* indicherebbe proprio la prossimità della pianta rispetto al fiume ("sopra", "nei pressi" del fiume). Si tratta di una sottovarietà della tipologia di cacao Forastero che cresce solo ed esclusivamente in Ecuador dove, secondo alcune fonti, sarebbe presente sin dal 5.000 a.C. La pianta ha una **resa decisamente bassa** in termini di semi di cacao, è più incline allo sviluppo di malattie rispetto alle altre varietà ibride e, infine, richiede un importante e costante lavoro manuale, della cui tradizione sono depositari i piccoli produttori. Malgrado ciò, l'**Arriba Nacional** garantisce diversi vantaggi.

Anzitutto il suo sapore: grazie alla **ricchezza organolettica nei semi di cacao**, è caratterizzato da ampie note aromatiche che sprigionano un bouquet floreale dalla lunga persistenza al gusto. Inoltre, il cacao ha una bassa presenza tanninica e fa quindi emergere una bassissima acidità e una moderata astringenza, che stempera l'amarrezza tipica del cacao. Questo tipo di cacao si presta in modo ideale alla produzione di tavolette di cioccolato, grazie proprio alla sua purezza, aromaticità e profumo. Un suo impiego come base per la lavorazione di altri dolci a base di cacao rimane quindi secondario.

Un secondo vantaggio è il fatto che l'**Arriba Nacional non richiede l'uso di input chimici** e rimane pertanto la varietà più sostenibile. Il cacao nazionale viene infatti coltivato da secoli negli *huertas* (orti naturali) in combinazione con altre specie autoctone (tra cui banano e caffè) e all'interno dei sistemi agroforestali caratterizzati da un micro-clima ottimale. La diversificazione garantisce un meccanismo di rinforzo reciproco che fornisce un'ottima qualità per tutte le colture e soprattutto, grazie alla ricca biodiversità, anche un'adeguata protezione naturale delle piante. Il cacao nazionale, quindi, nasce e cresce solo in un **contesto agroecologico**, caratterizzato dalla sostenibilità ambientale e culturale. La possibilità di diversificare le colture, inoltre, fornisce alle famiglie dei produttori una base alimentare variegata e quindi sana, sicura. Ogni ettaro coltivato a cacao nazionale fornisce in media 3 quintali di fave di cacao all'anno (con un massimo di 6). Una resa comunque bassa rispetto, ad esempio, a quella dei cloni (varietà ibride), che rendono almeno 30 qq/Ha all'anno (è il caso del **CCN-51**).<sup>32</sup> Bisogna però considerare che, mentre una pianta di cacao nazionale può mantenere la sua produttività per circa 120 anni, varietà come il **CCN-51** sono produttive solo fino al quindicesimo anno di vita, dopodiché vanno ripiantate.



La qualità dell'*arriba*, infine, dovrebbe poter garantire segmenti di mercato ad alto prezzo con la possibilità di ricavi soddisfacenti per i produttori. Purtroppo però, per ragioni che verranno chiarite, i produttori di cacao nazionale non usufruiscono ancora dei vantaggi economici connessi a questo prodotto.

Il **CNN-51 (Colección Castro Naranjal Numero 51)** deve il suo nome a colui che lo ha creato (Homero U. Castro). Naranjal, un cantone della provincia di Guayas, è il luogo in cui Castro ha lavorato, mentre 51 è il numero dei tentativi di incroci che hanno finalmente portato al clone in questione. Il CCN- 51 fu realizzato negli anni '70, ma non ebbe larga diffusione prima del 1997-98, ovvero quando gli eventi catastrofici legati a El Niño distrussero la gran parte delle colture di cacao nazionale e causarono quindi perdite ingenti, in grado di minacciare i raccolti futuri. Il **CCN-51** è stato ideato proprio per compensare le perdite e, in secondo luogo, per incrementare la produttività della pianta. Questa varietà ha infatti una **resa molto alta** e presenta un'ottima **resistenza a piaghe e malattie specifiche**, fra cui soprattutto l'"escoba de bruja" e la "monilla", che possono causare un deficit nella produzione compreso tra il 50 e il 70%.<sup>33</sup> Per di più, se il *Nacional* inizia a essere produttivo dopo 5-6 anni, il **CCN-51** è produttivo già dopo un anno e mezzo dalla semina, con un output che può arrivare sino a 40 qq/Ha. Estrema fertilità e resistenza non sono gli unici vantaggi. Il **CCN-51** si presta infatti in modo ideale all'incrocio con altri cloni. Tuttavia, la sua **qualità è nettamente inferiore**, data l'alto tasso di astringenza e acidità e, di conseguenza, di amarezza (nonostante l'elevato contenuto di grassi vegetali). Questa varietà esige inoltre un metodo di coltivazione diverso rispetto alle tecniche tradizionali, e richiede dunque la presenza costante nella piantagione di un **tecnico specializzato**. A lungo andare questo aspetto può condurre all'estinzione del *know how* custodito per secoli dai *campesinos* ecuadoriani. Il **CCN-51** è fortemente dipendente da fertilizzanti e pesticidi e cresce in sistemi intensivi a carattere monocolturale, impoverendo il terreno, inquinando le acque e impattando negativamente sull'alimentazione e sull'economia familiare. L'uso massiccio di **input agrochimici** e il **carattere intensivo della coltivazione** sono quindi responsabili della perdita di fertilità del suolo e contribuiscono in modo determinante alla **deforestazione** e alla **riduzione drastica della biodiversità**. Infine, il costo degli input agrochimici è in costante aumento.

Appare chiaro anche ai non esperti che i benefici offerti dalla coltivazione della varietà di cacao **CCN-51** sono, nel lungo periodo, di gran lunga inferiori rispetto agli svantaggi. Nonostante ciò, il **CCN-51** gode di grande popolarità tra gli agricoltori, date le **prospettive immediate di guadagno** che questa varietà offre. Per molti contadini le cui *fincas* (aziende agricole, fattorie) sono state falciate dalle malattie o da altri eventi naturali, la coltivazione di **CCN-51** si delinea come **extrema ratio** piuttosto che come una scelta. La produttività immediata garantisce guadagni concreti. La produzione di cacao nazionale richiede tempistiche elevate, la sua pianta è più fragile e le linee di credito verso gli agricoltori ecuadoriani sono spesso insufficienti o inesistenti. Questi fattori disincentivano il business del cacao *arriba* in Ecuador e aprono la strada a un modello molto più rischioso in termini sociali e ambientali.

<sup>33</sup> Ibidem

## LA CATENA DEL VALORE IN ECUADOR

La promulgazione della Riforma Agraria sancì, a partire dagli anni '60, la conclusione della struttura arcaica dell'*hacienda*, con la conseguente spartizione dei grandi latifondi tra i piccoli coltivatori. Nel settore del cacao, in particolare, le **piantagioni a conduzione familiare** ammontano al 90% del totale, e impiegano attualmente dalle 80.000 alle 100.000 famiglie, per un totale di 547.568 ettari coltivati (di cui 328.541 sono piantagioni di Cacao Nazionale *Fino de Aroma*, mentre i restanti sono coltivati a cacao di tipo ordinario).<sup>34</sup> L'estensione media di ogni *finca* è di 2 Ha (comunque inferiore a 5 Ha), mentre la produttività media è di 136 kg/ Ha.<sup>35</sup> Vi sono però delle differenze tra le diverse aree del Paese in termini di produttività: la zona centrale costiera, ad esempio, offre una resa maggiore. Le province dell'Ecuador in cui si concentra la produzione di cacao sono infatti **Los Ríos, Guayas e Manabí** che, insieme, rappresentano il 61,3% dell'output nazionale.<sup>36</sup> Nelle prime due regioni predomina la coltivazione esclusiva di cacao, mentre nelle piantagioni di Manabí la coltivazione di cacao è associata ad altre colture. A seguire troviamo le province di **Esmeraldas (9,8%), Santo Domingo e, per finire, El Oro**.



Figura 8 - LE PROVINCE DEL CACAO IN ECUADOR

Fonte: TUBS [CC BY-SA 2.5 (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.5/>)]

Non esistono dati ufficiali in merito al **reddito percepito dagli agricoltori**. Tuttavia, secondo recenti stime attendibili, una famiglia di produttori della provincia di Manabì, con una piantagione di circa 5 ettari, guadagnerebbe dalla coltivazione di cacao circa 350 dollari al mese.<sup>37</sup> Si tratta di un'entrata che rimane ben al di sotto del reddito pro capite dell'Ecuador, pari a 516 dollari mensili e, addirittura, al di sotto della soglia minima di reddito stabilita dallo Stato (394 \$ USD).<sup>38</sup> Bisogna per di più considerare i costi gestionali della piantagione e il numero dei membri familiari a carico. In molti casi, il reddito è di gran lunga inferiore e comunque inadeguato a soddisfare le esigenze di base per una vita dignitosa.

Oltre a cause che possiamo considerare strutturali, la **scarsissima redditività** dei produttori di cacao è connessa quindi al proprio lavoro di agricoltori. Un paradosso, se consideriamo in termini assoluti gli introiti derivanti dall'export ecuadoriano di cacao e derivati (812 milioni di dollari FOB nel 2015), con il 6,5% della produzione mondiale che deriva proprio da questo Paese (BOX 3).<sup>39</sup> L'incapacità di trarre un equo profitto dalla vendita del cacao dipende da una combinazione di fattori. Da un lato vi sono ragioni globali connesse al mercato e dall'altro, invece, vi sono questioni legate al contesto nazionale.

## IL CACAO ECUADORIANO IN CIFRE

BOX 3

*Si calcola che il settore del cacao-cioccolato impieghi circa il **4% della forza lavoro** a livello nazionale, corrispondente al 12% di quella agricola. Sono almeno **82.000 i produttori di cacao**, mentre sarebbero 600.000 le persone indirettamente coinvolte in questa attività.<sup>40</sup> Cacao e derivati rappresentano infatti **la sesta categoria di prodotto più esportata** dall'Ecuador, per un valore complessivo che, nel 2015, ha toccato la quota di **812 milioni di dollari (FOB)**, di cui 705 milioni per il cacao in grane 105 milioni per i derivati del cacao.<sup>41</sup> Nello stesso anno, secondo le stime di ANECACAO, la sigla che raggruppa le più importanti società di esportazione dell'Ecuador, le tonnellate metriche di cacao esportate ammontavano a **260.000** (il 10% in più rispetto all'anno precedente), l'87% delle quali erano fave di cacao essiccate, il 12% in forma di semilavorati e, infine, lo 0,8% era cioccolato. Delle fave di cacao esportate, una buona parte proveniva dalla varietà **CCN-51 (30%)**, il **47% era di origine Arriba Nacional** (ma del tipo **ASE**, ovvero di qualità meno pregiata), e, infine, il restante **23%** era anch'esso di tipo Arriba, ma delle categorie **ASS e ASSS** (qualità super fine).<sup>42</sup> Il cacao viene esportato principalmente verso il **Nord America (54%)**, con in testa il mercato USA (che importa prevalentemente cacao ASE, meno pregiato), seguito dall'**Europa (29%)** e dal **Giappone (17% circa)**, nei cui mercati finisce cacao Arriba di qualità superiore. Nel periodo 2005-2015 si è registrato un aumento medio annuo dell'11% in termini di volume esportato e del 7% in termini di prezzo relativo. Negli anni a seguire il settore del cacao in Ecuador ha risentito dei contraccolpi del mercato internazionale. Nel **2017**, infatti, l'Ecuador **ha esportato il 20% in più** di fave di cacao rispetto all'anno precedente, **ma ha guadagnato il 5% in meno**: 621.970 milioni di dollari nel 2016 contro 589.750 milioni di dollari dell'anno successivo.<sup>43</sup> Ciò mostra quanto la crisi dei prezzi degli ultimi anni sia stata impattante per il settore del cacao, anche e soprattutto in Ecuador. Nell'agosto 2017 il declino ha raggiunto il valore più basso degli ultimi 20 anni: 70,93 \$ USD /qq per i semi di **CCN-51** e 70,9 \$ USD /qq per il cacao aromatico. Il prezzo medio nel mercato internazionale si era invece mantenuto più alto: 91,59 \$ USD /qq.<sup>44</sup> D'altra parte, calcolando che il prezzo del cacao in tale periodo era sceso vertiginosamente, ma che il deficit complessivo per il comparto interno ammontava comunque "solo" al 5%, è possibile dedurre **che il peso della crisi sia stato assorbito quasi interamente dai piccoli produttori** e, verosimilmente, dagli intermediari locali, mentre il resto dei buyer e delle industrie (nazionali e internazionali) operanti in Ecuador sono stati appena (o per nulla) lambiti dalla crisi del mercato. In ogni caso del valore finale legato all'esportazione e vendita del cacao, solo una percentuale bassissima (compresa **tra il 6 e l'8%**) è andata ai **produttori su piccola scala**.*

<sup>37</sup> Ibidem <sup>38</sup> World Bank Group data: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>; El Comercio, El salario básico subirá USD 8 en 2019, el Gobierno de Ecuador lo fijó en USD 394, 2018 <https://www.elcomercio.com/actualidad/salario-basico-incremento-ecuador-2019.html> <sup>39</sup> UNCTAD, op. cit., 2017; ICCO, op. cit., 2018

<sup>40</sup> ESPAE -ESPOL, op. cit., 2016 <sup>41</sup> W. S. Sepúlveda et al. op. cit., 2017; UNCTAD, op. cit., 2017

<sup>42</sup> ESPAE -ESPOL, op. cit., 2017; ANECACAO, Actual Statistics, 2016 <http://www.anecacao.com/index.php/en/estadisticas/estadisticas-actuales.html>

<sup>43</sup> CAF (Banco de Desarrollo de América Latina), op. cit., 2018 <sup>44</sup> UNCTAD, op. cit., 2017

Per ciò che riguarda lo **scenario internazionale** l'Ecuador risente fortemente delle fluttuazioni dei prezzi determinate, tra le altre cause, dallo **sbilanciamento del mercato in favore dei paesi africani**. Costa d'Avorio e Ghana dominano la scena sia in termini di volume prodotto (il 60% del cacao mondiale proviene da questi due Paesi), sia in relazione alla prossimità con i mercati di Europa e Asia. Di conseguenza agiscono da **price-setter**, determinando oscillazioni vertiginose dei prezzi negli altri mercati internazionali: maggiore è la produzione in Africa (reale o stimata), minori sono i prezzi del cacao in borsa; se la produzione africana diminuisce, aumentano invece i prezzi, a beneficio degli altri Paesi di produzione. È indicativo il fatto che nonostante i paesi africani siano i **player** nettamente più forti, la condizione sociale ed economica dei produttori africani è di gran lunga peggiore. In **ambito nazionale** vi sono diversi temi da tenere in considerazione: la maggior parte dei produttori ha enormi difficoltà nell'accesso a input, informazioni aggiornate sul mercato, servizi pubblici e finanziari; i processi produttivi si caratterizzano per una qualità scadente; la compravendita di cacao in grani è dominata da intermediari che, approfittando di una situazione di isolamento dei produttori, corrispondono a questi ultimi un prezzo nettamente inferiore rispetto al valore di mercato e alla qualità del prodotto; i produttori non hanno **know how** e mezzi per sviluppare le fasi di trasformazione e commercializzazione del cacao e, di conseguenza, non possono accedere a canali di mercato alternativi bypassando gli intermediari; gli scarsi guadagni impediscono ai produttori di reinvestire risorse per avviare percorsi di riconoscimento qualitativo del cacao (certificazioni UTZ, Rainforest, Fairtrade ecc.), nonché di partecipare a fiere, eventi e premi internazionali per aumentare la propria visibilità e quindi il premio del prodotto.

La filiera produttiva e commerciale del cacao in Ecuador presenta una struttura tradizionale, che possiamo definire **buyer-driven** e dove il **potere è distribuito in modo asimmetrico tra gli attori**, per cui la ripartizione dei profitti va a beneficio dei segmenti commercialmente ed economicamente più forti (Fig. 9). I piccoli produttori hanno scarsissima rilevanza sia in termini economici che decisionali. Data la carenza infrastrutturale, che causa difficoltà nell'immagazzinare e conservare volumi di cacao apprezzabili, i produttori non hanno accesso diretto né al mercato d'esportazione, né tantomeno a quello finale. In alcuni casi possono associarsi tra loro e, in tal modo, aumentare il proprio peso contrattuale spuntando prezzi maggiori agli intermediari, o addirittura saltare diversi livelli nella catena di fornitura. La loro **propensione alla gestione e commercializzazione associativa dei prodotti**, tuttavia, è **bassissima**: solo il 17% dei coltivatori realizza cooperative e solo nel 3% dei casi le organizzazioni riescono a trattare direttamente con gli esportatori.<sup>45</sup>

Di conseguenza, i produttori su piccola scala sono costretti a vendere le fave di cacao essiccate ai centri di raccolta della città più vicina o, nella maggior parte

#### I PRINCIPALI INTERMEDIARI (IMPRESE NAZIONALI) DEL CACAO IN ECUADOR

AGGREGATORI	LOCALITÀ	NUMERO DI IMPIEGATI	VENDITE (IN MILIONI USD)
AGROBANDA	Los rios	50	8
AGROXVEN	Los rios	16	8
COMERCIAL AUTOCAY DE ESMERALDAS	Esmeraldas	25	8
COMERCIAL CIA. LTDA.	Pichincha	14	4.7
EXPOCAFE	Pichincha	11	4.7

Figura 9 - I PRINCIPALI INTERMEDIARI (IMPRESE NAZIONALI) DEL CACAO IN ECUADOR

Fonte: elaborazione a partire dai dati World Bank Group (2015)



dei casi, a un intermediario locale. Il segmento degli intermediari è molto ampio: a livello locale vi sono i **coyotes**, che muovono una media annuale di 72.000 tonnellate metriche di cacao, mentre sul gradino successivo troviamo grosse imprese di livello nazionale, che ogni anno guadagnano oltre 1 milione di dollari attraverso le loro operazioni commerciali.<sup>46</sup> Secondo gli ultimi dati disponibili l'89% degli intermediari (locali e nazionali) opera in quattro province: Manabì, Los Rios, Guayas, Esmeraldas.<sup>47</sup> Spesso i *coyotes* **alterano le procedure di acquisizione a fini speculativi**. In alcune realtà locali, determinati intermediari possono, per esempio, alterare al ribasso la pesatura del cacao acquisito e, successivamente, adulterare la qualità del cacao, mescolando varietà meno pregiate con varietà di livello superiore.<sup>48</sup> In tal modo sono in grado di trarre maggiori profitti sia in fase d'acquisto che di rivendita.

Gli intermediari si rivolgono ai **traders**, per mezzo dei quali rivendono il prodotto ad altre imprese che si occupano generalmente dell'esportazione o, in minima parte, della prosecuzione verticale della fornitura di cacao per il mercato nazionale. Queste ultime sono imprese di carattere locale o, spesso, imprese sussidiarie controllate da grandi multinazionali, situate prevalentemente nella provincia di Guayas. Spetta invece al segmento dei **traders** l'operazione di trasporto del cacao dalla città verso i principali porti nazionali dove il cacao viene stoccato e conservato sino al momento dell'esportazione.

Il mondo degli **esportatori** è assai variegato e corposo in Ecuador. Secondo i dati del Banco Central del Ecuador (BCE), nel 2015 erano 80 gli esportatori di fave di cacao: 68 società private, 11 tra associazioni, fondazioni o imprese (ad es. UNOCANE, APROCANE, FORTALEZA DEL VALLE) e, infine, un solo attore corrispondeva a una società pubblica di un GAD (Gobierno Autonomo Provincial).<sup>49</sup>

Il cacao esportato giunge poi nei principali porti europei e statunitensi, dove prende avvio la seconda fase del ciclo produttivo, legata alla trasformazione, distribuzione e vendita al dettaglio, abbondantemente descritta nella prima parte del report. Negli **hub** ubicati nei porti di destinazione, il cacao può essere conservato anche per un periodo di sei mesi, e quindi produrre interessi di natura finanziaria, influenzando il mercato reale a monte e a valle. Poche imprese controllano l'importazione del cacao ecuadoriano (Fig. 10).

**Solo una quantità minima di cacao prodotto** (inferiore al 10%) **viene assorbita dal mercato nazionale** e trasformata in loco. Si contano almeno 11 industrie specializzate nel **grinding/manufacturing**, alcune delle quali sono multinazionali con sede nel Paese sudamericano. Altre imprese hanno invece carattere nazionale: tra esse le più importanti sono Pacari, República del Cacao, Caoni, Cocyayere.<sup>50</sup>

## I MAGGIORI IMPORTATORI DEL CACAO ECUADORIANO

- Blommer Chocolate
- ADM
- General Cocoa Company
- Walter Matter S.A
- Transmar Commodity Group
- Albercht & Dill
- Agroindustrial Unidas de Cacao S.A. de CV
- Barry Callebaut

Figura 10 – I MAGGIORI IMPORTATORI DEL CACAO ECUADORIANO

Fonte: elaborazione a partire dai dati World Bank Group (2015)

<sup>46</sup> World Bank Group, op cit. 2015 <sup>47</sup> Ibidem <sup>48</sup> ESPAE -ESPOL, op. cit. 2016; P. Lafargue Molina et al. . The use of chloroplast markers for the traceability of certified sustainably produced cacao (Theobroma cacao) in the chocolate industry, International Symposium on Cocoa Research (ISCR), Lima, Peru, 13-17 November 2017, 2017 <https://www.icco.org/about-us/icco-news/388-proceedings-of-the-international-symposium-on-cocoa-research-2017.html> <sup>49</sup> ESPAE -ESPOL, op. cit. 2016 <sup>50</sup> World Bank Group, op cit. 2015

Per ciò che riguarda il segmento della **fabbricazione del prodotto finale**, gli ultimi dati disponibili riportano l'esistenza di 143 imprese che, nel 2010, hanno guadagnato complessivamente 786 milioni di dollari dalla vendita di prodotti dolciari a base di cacao ecuadoriano. I principali attori di questo settore comprendono aziende locali, sussidiarie di società multinazionali, multinazionali orientate al mercato estero. Fra esse Ferrero del Ecuador S.A., Nestlé Ecuador S.A., Confiteca C.A., Universal Sweet Industries S.A., Mondelēz Ecuador C. Ltda. (sussidiaria di Mondelēz International Inc.), Indexa, Ecuacocoa, Ecuador Cocoa & Coffee Ecuacoffee S.A.<sup>46</sup> La concentrazione del mercato è rimasta pressoché invariata in questo segmento. Nel 2015 Nestlé e Ferrero hanno mantenuto la propria leadership (circa il 25% della quota di mercato) grazie innanzitutto a massicci investimenti per la costruzione di un moderno impianto locale per la produzione di cioccolato e, in secondo luogo, allo sviluppo di linee commerciali che impiegano interamente cacao ecuadoriano di alta qualità.<sup>47</sup>

## LO STRUMENTO DELLE CERTIFICAZIONI

Uno degli strumenti più efficaci per dare nuova linfa al mercato del cacao e per innalzare il tenore economico dei produttori potrebbe essere l'**ottenimento di certificazioni di tipo etico, ambientale e qualitativo sul cacao prodotto**. Secondo i dati a disposizione, riferiti al 2015, il cacao certificato oggi in Ecuador ammonta al 9% del totale prodotto, ovvero 21,100 Tm su 232,00 totali. La percentuale è così distribuita: **"organico"** (37%),

**"Fairtrade"** (25%), **"UTZ"** (23%), **"Rainforest Alliance"** (15%). Potendo vantare il cacao migliore al mondo, l'Ecuador potrebbe trarre enormi benefici dalle certificazioni. Tuttavia esistono alcune difficoltà oggettive. Innanzitutto, il costo per ottenere le certificazioni è piuttosto impegnativo per i produttori su piccola scala. In secondo luogo, attualmente il premio pagato sul prezzo del cacao certificato è basso o nullo, anche a causa della scarsa capacità negoziale e dell'isolamento dei contadini che, da soli, non riescono a soddisfare in termini quantitativi la nicchia di mercato del cacao certificato. Infine, i requisiti per ottenere la certificazione implicano la transizione verso sistemi diversificati che, rispetto alla matrice monoculturale, hanno una scarsa resa iniziale.<sup>53</sup>

Per queste ragioni, la produttività assicurata dal **CCN-51** assicura ancora guadagni maggiori rispetto alla vendita di cacao certificato e dunque, stante questa situazione di mercato, il **CCN-51 appare ai produttori come economicamente più conveniente**. È evidentemente per questo che, mentre nel resto del mondo si passava dall'1% di cacao certificato sul totale prodotto nel 2008 al 22% nel 2012,



l'intera America Latina mostrava una tendenza di segno opposto: se nel 2009 le piantagioni certificate rappresentavano il 45% su scala globale, nel 2012 il tasso era sceso al 25%. Il *Cocoa Barometer 2012*, d'altra parte, stimava un eccesso nell'offerta di cacao certificato e, infatti, solo un terzo di questo veniva venduto a prezzo pieno (ovvero il 7% della produzione mondiale, il 10% di quello esportato), con un premio maggiorato compreso tra il 3% e il 18% (UTZ il più basso, "organico" il più alto). Il restante cacao certificato, ovvero i 2/3, continuava invece a essere acquistato al prezzo del cacao ordinario.<sup>54</sup> Ciò suggerisce che la domanda di cacao certificato sia più debole di quanto possa sembrare. Nel report del 2018, la piattaforma *Cocoa Barometer* riporta un incremento significativo nello sviluppo mondiale di coltivazioni di cacao certificato, grazie anche ai numerosi impegni presi e parzialmente attuati dalle grandi industrie multinazionali che, via via, hanno raggiunto economie di scala, data anche la necessità di assicurare la tracciabilità dei prodotti per ottenere certificazioni.

È stato dimostrato che, pur avendo il sistema delle certificazioni innalzato leggermente il reddito dei produttori, quest'ultimo è ancora molto basso e non al di sopra della soglia di povertà. Inoltre, solo uno tra i maggiori tre certificatori, ovvero Fairtrade, ha fissato un prezzo minimo per l'acquisto del proprio cacao certificato (due-mila dollari per tonnellata).<sup>55</sup> Da ciò non si deve dedurre necessariamente che puntare sulle certificazioni sia un'operazione inutile e rischiosa, ma piuttosto che stante l'attuale modello di mercato il sistema delle certificazioni non riscuote il valore che invece certamente possiede. **Lo sviluppo delle certificazioni deve dunque essere complementare a una strategia più ampia**, che miri a ricollocare i produttori al centro della filiera del cacao e consenta loro di aumentare il volume di cacao prodotto associativamente, e di conseguenza anche il loro potere negoziale la loro capacità di incanalarsi verso nuovi mercati (tra cui quelli che domandano cacao certificato).

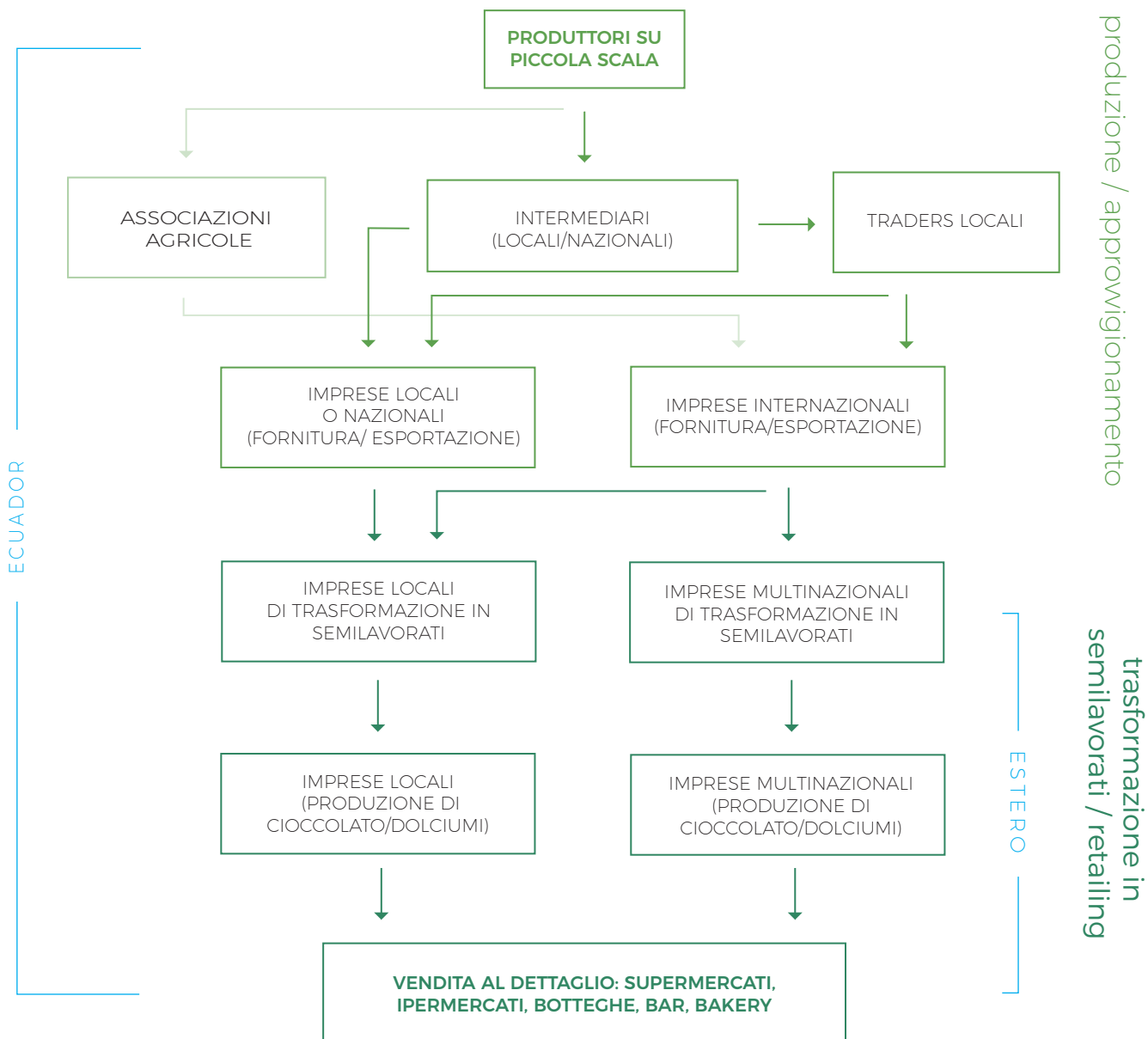
L'Ecuador offre sicuramente ottime prospettive in questo senso, data l'esistenza di una **filiera corta di qualità, estremamente diffusa e tracciabile**. Una seconda problematicità è che attualmente solo un terzo dei prodotti ecuadoriani riceve supporto da parte di infrastrutture locali specifiche (*National Quality Infrastructure*) nel processo di ottenimento delle certificazioni, mentre il resto del prodotto deve essere necessariamente inviato all'estero per ottenere certificazioni in linea con gli standard internazionali. I costi, quindi, lievitano ulteriormente. In ogni caso, la transizione verso il processo di certificazione del cacao appare oggi sempre più conveniente rispetto alla scelta di puntare, ad esempio, sul business delle piantagioni intensive. Infatti, la scarsa irrigazione in molte zone di produzione, unita alla sempre maggiore siccità della regione sudamericana, rendono essenziale **l'associazione del cacao tradizionale con altre specie** (piante da frutta o caffè) in grado di dar vita a **sistemi agroforestali** adatti a sopperire a tali mancanze.

<sup>51</sup> ESPAE -ESPOL, op. cit., 2016 <sup>52</sup> Euromonitor International, op. cit. 2015; World Bank Group, op. cit. 2015

<sup>53</sup> W. S. Sepúlveda et. al, op. cit., 2017 <sup>54</sup> ESPAE -ESPOL, op. cit., 2016; Cocoa Barometer, Cocoa Barometer 2012

[http://www.cocoabarometer.org/cocoa\\_barometer/Download\\_files/Cocoa%20Barometer%20Printfriendly%202012.pdf](http://www.cocoabarometer.org/cocoa_barometer/Download_files/Cocoa%20Barometer%20Printfriendly%202012.pdf) <sup>55</sup> Ibidem

## CATENA DEL VALORE DEL CACAO IN ECUADOR (“BUYER-DRIVEN” MODEL)



### IMPATTI DELLA STRUTTURA “BUYER-DRIVEN”

· Costi di produzione elevati	· Forte dipendenza dai buyers
· Prezzo del cacao inferiore a quello di mercato	· Interdizione nell'accesso al mercato diretto o d'esportazione
· Premio sul cacao di qualità inadeguato o assente	· Assenza di servizi tecnico-finanziari ai produttori
· Bassissima redditività contadina	· Scarso accesso a cibo sano e vario
· Potere contrattuale scarso o nullo	· Impoverimento rurale
· Elevata intermediazione a fini speculativi	· Diffusione dell'agribusiness e della deforestazione

Figura 11 - CATENA DEL VALORE DEL CACAO IN ECUADOR (BUYER-DRIVEN MODEL)

## CACAO CORRETTO PER L'ECUADOR

La struttura di mercato tradizionale, definita *buyer-driven* (Fig. 11), caratterizza il contesto ecuadoriano: i piccoli produttori ottengono un **marginale di profitto risicato**, compreso **fra il 6% e l'8%** del guadagno totale calcolato sulla vendita del prodotto finale. Un introito che, per la maggior parte dei contadini, rappresenta l'unica fonte di reddito. Da diverse parti si invoca quindi un cambio di rotta, percepito come urgente non solo dal "basso" (ovvero dai produttori medesimi), ma anche a livelli apicali. Molte delle **linee guida** atte a introdurre un riequilibrio economico e decisionale all'interno del settore sono state infatti promosse da **istituzioni politiche e organismi di stampo internazionale**, tra i quali l'UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo) e l'ICCO, organizzazione che raggruppa i Paesi di maggiore produzione e consumo di cacao. Il rafforzamento del tessuto produttivo viene man mano riconosciuto quale **driver** del cambiamento verso un mercato più equo, caratterizzato da una redistribuzione proporzionale di costi e benefici tra gli attori chiave della filiera.

In questa cornice si inserisce il progetto **"Cacao corretto: Rafforzamento delle filiere del cacao e del caffè per la sovranità alimentare dell'Ecuador"** cofinanziato dall'**AICS** e implementato da **COSPE** in collaborazione con **Mani Tese, FIAN Ecuador e CEDERENA**<sup>56</sup> dal 2016 al 2019. La logica su cui si fonda l'intervento è proprio quella di gettare le basi per lo sviluppo di un mercato del cacao e del caffè più vicino alle istanze dei produttori ecuadoriani, secondo un **approccio farmer-based** alla filiera produttiva e commerciale. Le filiere di qualità, tra le quali prevale la piccola produzione di cacao e caffè, sono state dichiarate strategiche dal Governo dell'Ecuador. Vincolate al territorio per tradizione culturale e fattori climatici e ambientali, sono inserite in sistemi agroforestali ricchi di biodiversità, e rispondono alle richieste del mercato biologico. L'obiettivo è quello di contribuire, attraverso il consolidamento della piccola filiera, al raggiungimento della **sovranità alimentare** dell'Ecuador.

### CONTESTO

L'area di intervento del progetto include 12 Cantoni e 2 Zone Non Delimitate, che fanno parte di **5 Province del nord dell'Ecuador e della regione costiera centrale**, con una popolazione di circa 511.000 persone (il 70% delle quali vive in aree rurali). Nelle province di **Esmeraldas, Manabí e Pichincha**, nello specifico, si concentrano le maggiori coltivazioni di cacao fine aromatico, mentre nelle aree a ridosso dell'estremità occidentale della Cordigliera delle Ande (nelle province di **Imbabura e Carchi**) si coltiva caffè arabico d'altura e di ottima qualità (esportabile).

PROVINCE	CANTONI / ZONE NON DELIMITATE	DIFFICOLTÀ SPECIFICHE
Esmeraldas	Eloy Alfaro, Rio Verde e Quinindé	· Bassa redditività (250 \$ / mese) · Scarsa produttività (2,2 q/Ha) · Forte dipendenza dagli intermediari locali · Carezza di conoscenze, infrastrutture e mezzi idonei nelle pratiche di coltivazione, post-raccolta e commercializzazione
Manabí	Flavio Alfaro, El Carmen, Chone e Pedernale	
Pichincha	Pedro Vicente, Maldonado	

Figura 12 - AREE DI INTERVENTO DEL PROGETTO "CACAO CORRETTO" (SEGMENTO DEL CACAO)

<sup>56</sup> <https://www.manitese.it/>; <https://www.aics.gov.it/>; <https://www.cospe.org/>; <http://www.fianecuador.org.ec/>



Si tratta di un'area vastissima, ricca di biodiversità e dalle ampie **potenzialità produttive**, ma anche **estremamente povera**: oltre il 94% degli abitanti non riesce a soddisfare le proprie necessità di base: l'alimentazione è scarsa, costituita prevalentemente dal platano verde e in minor misura da frutta e riso; le case sono di legno e bambù; il 90% non ha accesso alle fognature e solo il 12% dispone di acqua potabile; il livello medio di scolarizzazione è la quinta elementare. A tutto ciò si aggiungono problematiche più strutturali: la maggioranza dei produttori non è legalmente proprietaria della terra che coltiva (fattore che comporta difficoltà di accesso a servizi pubblici e finanziari); esiste un tema di iniqua distribuzione delle terre; i processi di produzione e post raccolto del cacao e del caffè sono obsoletti, con conseguenti difficoltà nell'accesso al mercato; le associazioni che raggruppano i produttori hanno scarsi mezzi e non offrono servizi adeguati. Per le finalità di questo report tralascieremo il segmento della produzione di caffè e ci concentreremo invece su quella del cacao.

Le attività del progetto sono state programmate attorno a due assi operativi fondamentali. Da un lato, il consolidamento della filiera del cacao in termini di **pratiche produttive, post-raccolta e processamento**, così da garantire maggiore qualità e produttività per un migliore accesso al mercato. Dall'altro, il rafforzamento della filiera in termini di **gestione e commercializzazione associativa del cacao**, al fine di migliorare i servizi ai produttori e aprire nuovi canali di vendita. Le diverse attività, infine, si inseriscono in una cornice di **sostenibilità ambientale**, per cui il progetto ha promosso interventi di gestione condivisa dei sistemi agroforestali, finalizzati al recupero e alla protezione delle fonti idriche e delle aree danneggiate dal disboscamento.

## SOSTEGNO ALLE FILIERE DI QUALITÀ

La **situazione del settore**, che il progetto ha affrontato una volta avviato, vedeva il guadagno mensile di ogni famiglia dedita alla produzione di cacao attestarsi attorno ai 250 dollari al mese. Nel 2017 gli intermediari locali corrispondevano un premio di 1.372 \$USD per tonnellata metrica di cacao acquistata, contro il prezzo fissato dal mercato internazionale che segnava 1.960\$ USD /tm. La resa delle piante di cacao, in secondo luogo, era significativamente bassa: non superava i 5 quintali per ettaro. Infine, le tecniche di campo erano spesso inadeguate, molti alberi del cacao erano centenari e le infrastrutture obsolete o addirittura assenti. Indipendentemente dalle questioni di mercato e dallo strapotere dei **buyer**, quindi, vi erano diversi fattori di debolezza intrinseci alla piccola filiera, che incidevano enormemente sulla scarsa produttività e redditività.

Un primo filone di attività ha riguardato il **miglioramento tecnico delle pratiche di coltivazione, post raccolto e processamento del cacao**. Sebbene la strategia seguita a livello nazionale per incrementare produttività e redditività sia quella di puntare sul business del **CCN-57**, il progetto ha deciso di privilegiare la **filiera di qualità** valorizzando il **cacao nazionale** e i **metodi di coltivazione agroecologici**, sostenibili dal punto di vista ambientale e appropriati dal punto di vista culturale. Per rafforzare la catena produttiva è stata anzitutto implementata un'intensa attività di formazione e **assistenza tecnica** ai produttori negli ambiti della gestione delle piantagioni e dell'agroecologia. Oltre duemila produttori di cacao hanno potuto beneficiare di assistenza da parte di un tecnico di campo specializzato direttamente nella propria piantagione, secondo un programma mensile e in accordo con il calendario agroforestale vigente in ciascuna zona. Analogamente, le sessioni formative sono state organizzate ed erogate coinvolgendo sia esperti sia locali, sia provenienti da realtà internazionali.

L'azienda italiana **Venchi**, in particolare, ha accompagnato diverse fasi del processo formativo, fornendo protocolli aggiornati per la conduzione delle piantagioni e suggerendo i percorsi più adeguati, al fine di migliorare produttività e qualità del cacao. Per ovviare alle carenze strutturali o migliorare il parco preesistente, il progetto ha curato la **consegna di diversi impianti produttivi, mezzi idonei e strumenti di lavoro specifici**. Infine, un asse portante del rafforzamento delle singole *fincas* è rappresentato dalla **piantumazione di nuove varietà di cacao**, effettuata secondo uno studio strategico legato alle peculiarità agroforestali e agroecologiche delle diverse zone. Si tratta di varietà afferenti alla tipologia *Arriba Nacional*.

## RAFFORZAMENTO ASSOCIATIVO

Si è visto come la tendenza all'associazionismo nel mondo del cacao e, in generale, nel contesto rurale ecuadoriano sia ancora a un livello incipiente. Ma quali sono i vantaggi che, nel concreto, un'associazione può offrire ai suoi soci?

In primo luogo i produttori, da soli, devono confrontarsi con un mercato oligopsonistico controllato dagli intermediari, rispetto ai quali hanno scarsissimo potere contrattuale. La **capacità negoziale** è essenzialmente funzione dei volumi commerciabili: meno cacao i produttori possono offrire sul mercato, più gli intermediari hanno margine per cooptare la produzione e imporre il proprio prezzo. Un'associazione può invece trattare volumi consistenti di cacao, così da collegare direttamente i produttori al mercato d'esportazione o a quello finale, rendendo non più esclusivo il ricorso ai *buyer*. Maggiori sono i volumi che l'associazione può immettere sul mercato, maggiori sono i guadagni che può redistribuire tra i suoi soci produttori. Le cooperative, infatti, pagano ai soci un prezzo che è sempre maggiore rispetto a quello corrisposto loro dai *buyer*. A differenza dei *buyer*, inoltre, le organizzazioni pagano subito i loro fornitori e, soprattutto, non hanno nessun interesse ad alterare le procedure di acquisto.

Un secondo aspetto riguarda i **servizi tecnici e finanziari** che un'associazione è in grado di erogare ai suoi soci e che vanno dal supporto nei percorsi di certificazione delle piantagioni sino al preacquisto del cacao dai singoli contadini, passando per la possibilità di elaborare una pianificazione zonale della produzione, tarata sulle peculiarità di ciascuna *finca*.



Un terzo punto riguarda la capacità delle organizzazioni di mettere in piedi **micro-imprese** che portino i produttori a un livello successivo della filiera. Lo sviluppo di un **marchio di origine** per i prodotti locali è un'altra funzione chiave alla quale un'organizzazione può assolvere. Un'associazione, inoltre, consente di aumentare la **visibilità** dei singoli contadini, consentendo loro di partecipare a eventi, fiere, premi nazionali e internazionali, tutti elementi che possono conferire al cacao un valore aggiunto e, quindi, alternative di mercato concrete.

Un ultimo ma determinante tema è quello del **micro-credito**, un sistema corroborato che si inserisce nelle maglie dell'economia solidale e che non solo avvantaggia economicamente i consociati, ma veicola anche modelli comunitari improntati al rispetto dell'ambiente e all'inclusione sociale.

Le suddette caratteristiche rispondono perfettamente alle direttrici di un modello **"farmer-based"** e, per questo motivo, si è deciso di implementarle all'interno del secondo asse del progetto. Nello specifico si è agito in modo da lavorare **sull'empowerment di quattro associazioni contadine**, alle quali afferiscono le diverse comunità del cacao coinvolte nel progetto e dislocate nei cantoni delle province di riferimento (Fig.13).

ASSOCIAZIONE	COMUNITÀ	PROVINCE E CANTONI DI RIFERIMENTO	SOCI COMMERCIALI E PRODUTTORI	ETTARI TOTALI COLTIVATI A CACAO
APROCANE	57	San Matteo, Maldonado (Esmeraldas)	1 080	5 814
COCPE	22	Esmeraldas	487	2 586
ASOPROAGRICACAO	18	Flavio Alfaro (Manabi)	254	1 713
ASOPROAGRIPAIS	18	Los Ríos	320	1 399
Totale			2 141	11 512

Figura13 - PROSPETTO DELLE ASSOCIAZIONI COINVOLTE NEL PROGETTO "CACAO CORRETTO"

Le associazioni presentano **notevoli carenze strutturali, contabili, amministrative e gestionali**. Spesso hanno sotto-centri di raccolta e post-produzione ubicati lungo le piantagioni, ma sono poco capienti e strutturati. Nel caso di APROCANE, ad esempio, il cacao che il singolo produttore conferisce al centro di raccolta più vicino viene sottoposto alle fasi di fermentazione ed essiccazione in altri sotto centri, viaggiando per diversi chilometri da un luogo all'altro. Questi passaggi accrescono i costi e riducono i ricavi. Inoltre, essendo i macchinari limitati (sia nel numero che nell'efficienza), le diverse varietà di cacao confluite vengono spesso mescolate in modo indifferenziato nei processi di fermentazione ed essiccazione. Ciò abbassa notevolmente la qualità del cacao e, soprattutto, non consente di diversificare la produzione in base alle richieste di mercato: gli acquirenti richiedono infatti diverse varietà di cacao in funzione della domanda finale. I centri di stoccaggio e post-produzione non sono quindi né abbastanza efficienti, né sufficientemente solidi dal punto di vista finanziario. Di conseguenza, le associazioni non possono assorbire tutto il cacao coltivato dai propri soci, e a questi ultimi non rimane che

rivolgersi ai *buyer* per completare la vendita. Ciò implica prezzi più bassi e, soprattutto, una regressione ulteriore per tutto il comparto. Infatti, se l'associazione non dispone di capitali per acquistare volumi di cacao e onorare i contratti di vendita, non solo la fiducia dei produttori cala, ma al contempo anche gli acquirenti tendono a interrompere i contratti di fornitura. In ultima analisi, l'incapacità di erogare servizi di qualità impedisce lo sviluppo di un senso di identità tra i soci che, quindi, non sono stimolati a rimanere all'interno delle organizzazioni. Per ovviare a queste criticità si è dovuto quindi procedere in due sensi: da un lato **rafforzare la dimensione tecnico-gestionale e infrastrutturale** delle cooperative; dall'altro, **somministrare liquidità finanziaria** nelle casse delle organizzazioni per rivitalizzare i servizi e crearne di nuovi, in modo da aumentare i volumi di acquisto e intercettare nuovi vantaggiosi mercati.

Per ciò che riguarda la **dimensione tecnico-gestionale**, tuttavia, si è dovuto agire diversificando gli interventi. Mentre **APROCANE** e **COCPE** sono realtà operative da diverso tempo sul territorio ecuadoriano, **ASOPRO-AGRIPAI** e **ASOPROAGRICACAO** hanno attivato il commercio associativo proprio attraverso il progetto. Il lavoro, pertanto, è stato svolto a due velocità diverse. Nel primo caso, si è provveduto a ridisegnare il modello gestionale in modo da riconfigurarlo in termini *productor-oriented* e, allo stesso tempo, si è dovuto agire sulle carenze specifiche. Per ciò che riguarda APROCANE, ad esempio, sono state adottate diverse misure, tra cui: la creazione di banche dati di clienti, acquirenti potenziali e alleati strategici; la revisione del "manual de acopiadores"; l'implementazione di un processo di controllo che assicuri il rispetto dei manuali amministrativi; la programmazione di corsi di formazione relativi alla gestione. Anche gli statuti e i regolamenti interni sono stati aggiornati e migliorati.

Nel caso delle due associazioni di recente costituzione, invece, si è dovuto partire dalle fondamenta. In primo luogo si è proceduto a un **accompagnamento tecnico-legale** che ha consentito la formalizzazione delle stesse organizzazioni, con la creazione di statuti associativi *ad hoc* improntati all'economia solidale. In secondo luogo, è stato implementato un lavoro di **alfabetizzazione contabile**, con l'obiettivo duplice di migliorare i servizi offerti ai soci e ingaggiare nuovi clienti. Per rinvigorire la produzione dei consociati e lanciare la commercializzazione collettiva, ASOPROAGRIPAI e ASOPROAGRICACAO hanno beneficiato della **consegna di oltre mille piante di cacao nazionale**.

In generale, tutti i produttori afferenti alle 4 organizzazioni hanno ricevuto **nuove sementi** per la coltivazione di cacao di elevata qualità e maggiore resa, grazie anche alla collaborazione di enti nazionali quali l'INIAP (Istituto di Ricerca Agricola dell'Ecuador) e altre realtà provinciali. Il **miglioramento infrastrutturale** e la **dotazione di macchinari e attrezzature** sono stati i passi successivi nel consolidamento della gestione associativa. Ciò ha permesso di migliorare gli ambienti di post-produzione, perfezionare e ampliare i centri di stoccaggio, potenziare le infrastrutture di trasformazione presenti e, infine, creare vivai. Questo tipo di contributo, come vedremo, è risultato decisivo nell'ottimizzazione di qualità, frequenza e quantità del cacao a disposizione delle associazioni.

Poste le basi per un miglioramento sotto il profilo tecnico-gestionale, il progetto è intervenuto nel **rafforzamento prettamente commerciale** delle organizzazioni contadine. L'obiettivo è quello di capitalizzare i risultati ottenuti sull'asse del miglioramento produttivo e gestionale e aprire nuovi canali di mercato cercando il più possibile di bypassare gli intermediari.



Un primo intervento chiave per implementare la commercializzazione collettiva è consistito nel supporto alle organizzazioni nelle pratiche di **rinnovo e ottenimento delle certificazioni di qualità** per valorizzare il prodotto e fornire ai produttori maggiori possibilità di piazzare il cacao nei segmenti di mercato con maggiore prezzo (cacao Fair Trade, Rainforest, Bio e altri). Tuttavia è questo l'asse su cui si sono registrate le difficoltà più forti. Obiettivo del progetto, infatti, era quello di arrivare ad una copertura pari al 50% di cacao tracciabile e certificato sul totale commercializzato dalle associazioni. Per farlo si è pensato di coinvolgere **ICEA Italia** (organizzazione che promuove la certificazione biologica utilizzando standard sociali, economici e ambientali con forte valenza etica) e la sua filiale ecuadoriana (ICEA Ecuador). Dopo una prima ricognizione nella provincia di Esmeraldas, con l'obiettivo di certificare i primi 1.200 ettari di cacao (coltivati direttamente da 337 produttori afferenti ad APROCANE), ICEA Ecuador ha rilevato la presenza di "DEET", sostanze chimiche presenti nei repellenti utilizzati nelle piantagioni e, di conseguenza, ha dovuto constatare l'impossibilità di procedere. Lo stesso è accaduto nel percorso di certificazione organica avviato con l'associazione COCPE. In questo caso, però, l'impedimento è stato causato dall'**abuso di input chimici all'interno delle coltivazioni di palma da olio** adiacenti alle piantagioni di cacao. Poiché l'impiego di sostanze inquinanti nelle *palmeras* della zona è più che diffuso, a farne le spese sono i produttori di cacao, il cui prodotto non potrà mai essere riconosciuto come biologico fin tanto che il microclima dell'area sarà compromesso. Questo, se non altro, ci fa comprendere in termini diretti quanto i modelli di agricoltura insostenibile, connessi soprattutto alle monoculture intensive di platani e palme da olio, possano compromettere il mercato e le possibilità di sviluppo delle comunità rurali.

Malgrado questa brusca interruzione, comunque, il percorso di certificazione non si è fermato. Sono state infatti contattate altre associazioni certificatrici per stabilire una *road map* che, nel giro di qualche anno, consentirà di certificare il cacao di APROCANE. Inoltre, il progetto ha ottenuto ulteriori risultati molto significativi su questo piano. In tutte le associazioni è stato infatti promosso un importante **rafforzamento dei sistemi di controllo interni** al fine di consentire la tracciabilità del prodotto e assicurare gli standard qualitativi, etici e ambientali necessari per ottenere le **certificazioni in agroecologia e responsabilità sociale** (certificazioni Bio, Fairtrade, Valore Sociale, Gestione Umana e Denominazione d'Origine). Ciò è stato fatto sia grazie alle consulenze svolte da imprese di esportazione interessate al prodotto (reclutate durante il progetto), sia grazie a corsi specifici tenuti da organizzazioni certificatrici. Il vantaggio è che i singoli produttori sono adesso al corrente degli standard qualitativi richiesti a seconda del tipo di mercato in cui si piazza il cacao certificato (europeo, statunitense, asiatico). Infine, non solo è stato appoggiato il processo di rinnovo della **certificazione Fair Trade** per i produttori di COCPE, ma si è anche riusciti a estendere la portata del riconoscimento in questione a 422 soci produttori della cooperativa, per un totale di 962 ettari di cacao certificato, ovvero 43% in più rispetto a prima che intervenisse il progetto. A marzo 2019 è terminato il processo di certificazione Fair Trade con ASOPROAGRIPAIS, che ha riguardato 220 ettari. Con ASOPROGRICACAO è iniziato il processo per 800 ettari, che culminerà prima della fine del progetto. Si tratta sicuramente di un risultato importante, dal momento che le due associazioni sono nate attraverso il progetto.

Un secondo importante aspetto ha riguardato la programmazione di un **laboratorio per lo sviluppo di prodotti elaborati a partire dai semi di cacao**. È un passo piccolo, ma dalla valenza strategica incomparabile. Si tratta infatti di porre le basi per un'ulteriore restringimento delle maglie della filiera, con la possibilità per i produttori di commerciare prodotti semi-lavorati o "finiti" e, quindi, approdare sul mercato finale. I prodotti trasformati direttamente dai produttori hanno ovviamente un maggior prezzo e, quindi, prefigurano prospet-

tive di guadagno più eque. In particolare, il laboratorio sarà realizzato nel centro di stoccaggio dell'associazione COCPE e, oltre a permettere la realizzazione di prodotti destinati al commercio, fungerà da punto di assaggio per il controllo della qualità. Il laboratorio avrà quindi la finalità ulteriore di ingaggiare potenziali acquirenti. Un aspetto particolarmente degno di nota, in questa iniziativa, è la scelta di affidare la gestione esclusiva del laboratorio a un gruppo costituito da donne dell'associazione. Un punto molto significativo che ha a che fare con una dimensione socio-culturale. L'obiettivo è la **valorizzazione di genere** all'interno di un contesto in cui il ruolo delle donne è spesso considerato marginale. Il gruppo in questione ha ricevuto una formazione prolungata e a tutto tondo. Dal punto di vista tecnico le donne di COCPE hanno appreso i processi sottesi alla trasformazione dei semi in pasta di cacao. Dal punto di vista socio-culturale, invece, i corsi hanno inaugurato dei percorsi di genere nei quali si è registrata anche una forte partecipazione da parte degli uomini. Infine, per ciò che riguarda l'aspetto della pianificazione infrastrutturale e tecnico-gestionale del laboratorio, i soci e le socie di COCPE hanno potuto beneficiare della consulenza esperta dell'azienda italiana Venchi.

Un terzo aspetto del rafforzamento commerciale è consistito nella costituzione di un **fondo di capitale rotativo** che è stato messo a disposizione delle organizzazioni. Non è una misura meramente economica ma, come si è visto, è anche un'iniezione di fiducia all'interno di un contesto di mercato ferocemente sbilanciato da una parte. La dotazione di un fondo di capitale consente di erogare linee di credito alle associazioni per rafforzare la commercializzazione dei prodotti, rendere puntuali ed equi i pagamenti ai produttori, corroborare i servizi esistenti e pianificarne di nuovi. Le associazioni, in altre parole, possono adesso pre-acquistare volumi maggiori di cacao con un vantaggio su entrambi i livelli della filiera: da un lato vi sono maggiori sbocchi collettivi di mercato e un aumento del potere negoziale; dall'altro lato i soci-produttori guadagnano un secondo interlocutore commerciale, riducendo quindi la propria dipendenza dai *buyer*. Il **micro-credito** è un elemento di importanza capitale nella strategia di disintermediazione e di emancipazione della filiera. Una parte dei crediti, infine, può essere reinvestita in attività che hanno una ricaduta migliorativa non solo a livello tecnico-produttivo ma anche in ambito comunitario. A oggi le organizzazioni coinvolte nel progetto non sono ancora nelle condizioni di assorbire e rivendere tutto il cacao prodotto dai soci.

Per i produttori gli intermediari rappresentano ancora una variabile dipendente forte. La disintermediazione totale rimane l'optimum al quale è possibile giungere solo dopo un percorso di lungo termine che, in ultima analisi, richiede uno sforzo anche al di là del contesto contadino. Anche su questo ambito è comunque importante sottolineare i risultati ottenuti dal progetto: sono stati concessi in totale **tre dici prestiti** alle associazioni APROCANE, COCPE e ASOPROAGRIPAI. Il valore medio di ogni prestito è stato di 25 mila dollari, con valori che sono andati incrementandosi una volta testato il meccanismo. Per quanto riguarda APROCANE, attualmente è stato aperto un credito di 50 mila dollari, con tempo di restituzione da 3 a 6 mesi e tasso di restituzione registrato sui prestiti del 100% (al momento della stesura del report).

## DIGNITÀ E SVILUPPO

I risultati ottenuti grazie al progetto sono del tutto soddisfacenti e, soprattutto, confermano l'idea che una rigenerazione del settore del cacao passi necessariamente attraverso l'implementazione di un **modello di mercato farmer-based**.

Sull'asse dell'**incremento qualitativo e quantitativo del cacao**, l'impatto del modello *farmer-based* implementato dal progetto risulta sorprendente. Considerando il totale delle piantagioni coinvolte nel progetto, dopo tre anni si registra un **aumento medio del 46% della produttività**: si passa cioè da 5 quintali di cacao per ettaro a una media di 7,3.

Per ciò che riguarda l'incremento qualitativo, i risultati vanno letti in due sensi. Da un lato si può parlare di un **miglioramento della qualità in termini di gestione e pianificazione nelle fasi di produzione e post-produzione**. Dopo un percorso pluriennale di consulenze e sessioni formative, i produttori hanno infatti potuto desumere e applicare protocolli gestionali aggiornati, competenze specifiche in materia di agroecologia, tecniche di gestione sostenibile dei rifiuti, delle risorse idriche e del suolo. Gli esiti di questo miglioramento nella gestione qualitativa della filiera hanno una portata potenziale molto vasta: diversificazione della produzione e maggiore accesso a un cibo sano e vario; innovazione produttiva nel solco del recupero di pratiche tradizionali; diminuzione della dipendenza da input chimici; recupero della biodiversità e riduzione della deforestazione. In una seconda accezione, il miglioramento ha a che vedere con la **qualità stessa del cacao prodotto e commerciato**.

Anche in questo caso è possibile rilevare risultati importanti: quasi metà del cacao prodotto dalle famiglie viene ora processato secondo quegli standard qualitativi richiesti dai segmenti di mercato di maggiore prezzo. Nella post-produzione le differenti varietà non vengono più mescolate in modo indiscriminato e controproducente. Nonostante l'interruzione, l'*iter* di certificazione delle piantagioni di cacao afferenti alle quattro associazioni è in fase operativa.

Il solo rafforzamento della produttività e della qualità del cacao non è sinonimo di un maggiore accesso al mercato e, soprattutto, di una redistribuzione più equa dei guadagni lungo i segmenti più deboli della catena del valore. Affinché ciò avvenga, si rende necessario un passaggio ulteriore, costituito appunto dalla **stabilizzazione delle strutture associative**. Il progetto "Cacao Corretto" conferma pienamente questa ipotesi di lavoro. L'*empowerment* delle quattro organizzazioni ha avuto, anzitutto, l'effetto di **ridurre la dipendenza dei produttori rispetto agli intermediari**. Prima del progetto, il rapporto tra i volumi di cacao che i produttori vendevano ai *buyer* e quelli che invece venivano venduti alle associazioni andava a tutto vantaggio dei primi: in media l'85% contro il 15%. Il potere negoziale era totalmente in mano ai *buyer* e, di conseguenza, questi potevano imporre il proprio prezzo ai contadini. Grazie alla corroborazione del commercio associativo introdotta dal progetto, questa forbice si è ridotta significativamente: i produttori, adesso, vendono in media il 32,5% del cacao alle associazioni e il restante 67,5% agli intermediari. La disintermediazione è appena iniziata, eppure i vantaggi sono tangibili sia a monte che a valle. Le organizzazioni vendono il cacao dei singoli associati direttamente nel mercato d'esportazione o, addirittura, in quello finale. Spesso le cooperative commerciano con le stesse imprese alle quali prima era possibile arrivare solo indirettamente, ovvero attraverso l'intermediazione di numerosi *traders*.

Avendo quindi la possibilità di saltare diversi gradi di intermediazione, i produttori possono adesso ottimizzare i propri guadagni. Il prezzo corrisposto dalle imprese alle associazioni è infatti più elevato rispetto a quello corrisposto dai *buyer* ai singoli agricoltori e, soprattutto, è maggiore rispetto al prezzo di borsa. L'associazione APROCANE, ad esempio, vende parte del proprio cacao direttamente a un'impresa di trasformazione svizzera e, benché il cacao commerciato non sia certificato, l'organizzazione riceve un premio pari a 4,000 dollari a tonnellata, laddove il prezzo medio con cui il cacao viene acquistato dagli intermediari della zona è di 1,372 dollari a tonnellata, e 1,960 dollari è il prezzo stabilito dalla borsa.<sup>57</sup> La rinnovata capacità dei produttori di aprire nuovi e più vantaggiosi canali di vendita ha l'effetto di **riconfigurare le logiche oligopsonistiche del mercato stesso**: gli intermediari iniziano ad avere *competitor* sempre più forti (le associazioni) e di conseguenza devono rivedere al rialzo i propri prezzi d'acquisto del cacao per reggere la concorrenza.

Questo **surplus economico** a beneficio dei produttori, che di fatto consta di risorse economiche "erose" agli intermediari o restituite alla piccola scala, può essere adesso **reinvestito** in due direzioni: verticalmente, **verso i produttori singoli** che, quindi, accrescono la propria redditività; orizzontalmente **verso le stesse organizzazioni** e, ancor più in profondità, **verso le comunità** di riferimento. Per ciò che riguarda i singoli produttori di cacao, si registra un **aumento della redditività pari al 59%** dopo 3 anni. Si è passati cioè da una media di 250 dollari mensili per famiglia a una di 399 dollari. Da un punto di vista "orizzontale", invece, le organizzazioni possono riconvertire i maggiori proventi per erogare **servizi tecnico-finanziari di qualità** e, quindi, scalare quote di mercato e divenire attori più solidi nel settore. Nel corso del progetto, ad esempio, la maggiore liquidità a disposizione delle organizzazioni è stata reinvestita sia per coprire i costi elevati legati al consolidamento in atto, sia per fornire servizi associativi di grande rilevanza strategica, come la partecipazione a fiere nazionali e internazionali per aumentare la capacità di individuare nuovi potenziali acquirenti.<sup>58</sup> Tutto ciò si è concretizzato nell'**apertura di nuovi canali di mercato** (diretti e indiretti) a beneficio dei consociati. È il caso dell'organizzazione COCPE, ad esempio, che grazie al progetto ha siglato un importante accordo commerciale con un'impresa di trasformazione italiana, alla quale fornirà cacao certificato Fair Trade.

Una parte dei proventi erosi ai *player* di mercato più forti sono stati indirizzati verso le stesse comunità dalle quali provengono i produttori. Si tratta di una strategia coerente con il modello di economia popolare e solidale su cui l'Ecuador ha iniziato a investire negli ultimi anni. È quindi un passaggio decisivo che, nel progetto "Cacao Corretto", è stato implementato soprattutto attraverso il **riorientamento degli statuti associativi in una direzione solidale**. Il **reinvestimento del surplus dei ricavi associativi in specifici servizi alle comunità** stesse è stato istituzionalizzato all'interno dei regolamenti delle organizzazioni contadine attraverso articoli ad hoc. Lo statuto di APROCANE approvato nel 2018, ad esempio, inserisce tra gli obiettivi specifici dell'associazione "il miglioramento sociale dei suoi membri", nonché "la preservazione della sovranità alimentare". Una parte del budget viene inoltre messa a disposizione per l'approvazione di programmi di istruzione, formazione e assistenza sociale. Il caso dell'associazione COCPE è ancora più emblematico: il suo statuto delinea i tratti di un'associazione di ampio respiro il cui obiettivo è quello di promuovere lo sviluppo, l'unità e la solidarietà delle famiglie che ne fanno parte. Il suo regolamento è singolare perché pone sullo stesso piano servizi tecnici e servizi di natura sociale, allo scopo di "migliorare la produttività contadina e la qualità della vita di uomini e donne, facilitandone l'accesso equo e diretto a risorse e benefici". In particolare, l'associazione prevede due specifici organismi: una commissione per gli affari sociali, culturali e sportivi e una commissione per la famiglia e il patrimonio di genere. Data l'ampiezza delle funzioni attribuite a questi organismi, COCPE svolge compiti

<sup>57</sup> Tutte le cifre si riferiscono all'anno 2017

<sup>58</sup> Grazie al progetto gli associati hanno potuto partecipare ai vari incontri commerciali su base locale e nazionale (*ruedas de negocios*), e soprattutto alle fiere internazionali (come l'edizione 2018 di "Terra Madre" in Italia).

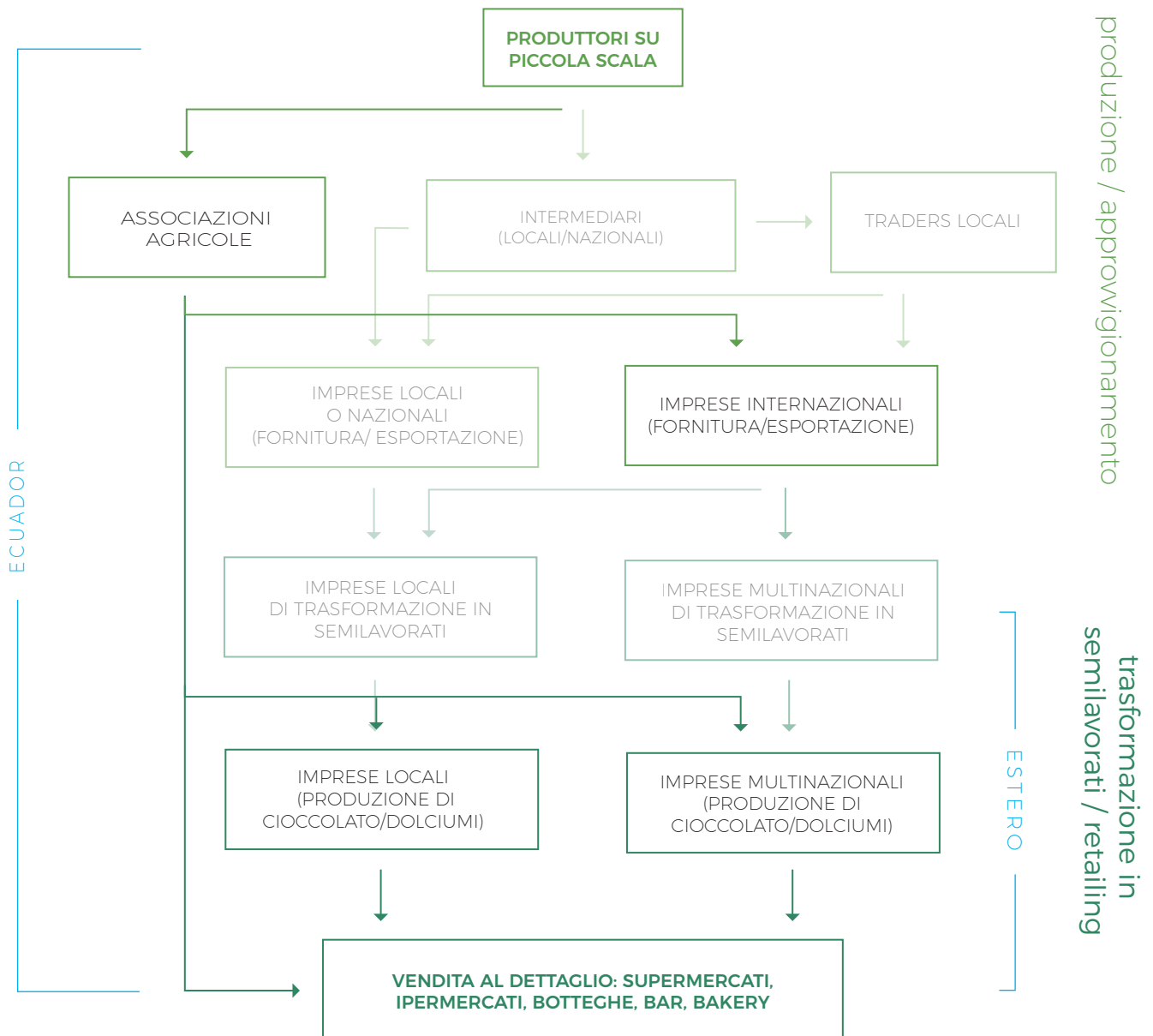


e servizi di carattere parastatale nei diversi cantoni della provincia. Le commissioni si occupano di: reinvestire parte del budget per migliorare reti stradali, ponti, fognature, serbatoi d'acqua; intervenire nella manutenzione di aule scolastiche e piccoli centri medici; promuovere l'assistenza medica per le famiglie; organizzare corsi di formazione e alfabetizzazione; rafforzare il ruolo della donna attraverso programmi di inclusione lavorativa; incoraggiare le attività sociali, culturali, sportive e ricreative (es: COCPE sta attualmente offrendo ospitalità in strutture dell'organizzazione a famiglie sfollate del terremoto del 2016, per un totale di 45 persone); garantire equità di genere nell'accesso a beni, servizi e dispositivi decisionali; promuovere il tema del diritto alla terra. Per ciò che riguarda le associazioni di ultima costituzione, ASOPROAGRIPAIS e ASOPROAGRICACAO, gli statuti interni sono in via di elaborazione al momento della stesura del report.

Il modello *farmer-based* offre quindi vantaggi rispetto a un modello *buyer-driven*, che sono stati ampiamente descritti e sono sintetizzati nella figura 14.

Molte delle difficoltà incontrate in questo progetto testimoniano l'esigenza di una **collaborazione a più livelli** affinché si possa dare alla piccola filiera di qualità una forma stabile e virtuosa. Si pensi all'intoppo delle certificazioni: la convivenza di **due modelli antagonisti di agricoltura**, l'uno che incoraggia l'agribusiness e l'altro che punta alla sostenibilità umana e ambientale, è destinato a far esplodere le sue contraddizioni. Urge quindi un'**azione che coinvolga le sfere istituzionali, politiche e commerciali**.

## CATENA DEL VALORE DEL CACAO IN ECUADOR (“FARMER-BASED” MODEL)



### BENEFICI DELLA STRUTTURA “FARMER-BASED”

- Costi di produzione contenuti
- Prezzo del cacao pari o superiore a quello di mercato
- Riconoscimento del premio di qualità sul cacao
- Redditività contadina equa
- Incremento del potere contrattuale dei produttori
- Abbattimento dell’intermediazione speculativa
- Accesso diretto al mercato (d’esportazione e finale)
- Rapporto alla pari associazioni-buyers
- Servizi tecnico-finanziari ai produttori
- Servizi sociali a livello comunitario
- Sviluppo rurale
- Sovranità alimentare
- Diversificazione delle colture
- Sostenibilità ambientale e riforestazione

Figura 14 - CATENA DEL VALORE DEL CACAO IN ECUADOR (FARMER-BASED MODEL)

## CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI

**Il mercato del cioccolato è in costante ascesa** in tutto il mondo. L'aumento della domanda è lineare da diverso tempo e si attesta attorno al 3% annuo. Eppure **i coltivatori di piccola scala su cui si regge il mercato globale risentono di una crisi senza precedenti**: il prezzo di acquisto della materia prima, le fave di cacao, decresce in modo costante da trent'anni. Così, mentre il posizionamento e il profitto dei grandi brand legati alla produzione di cioccolato e dolci avanza a ritmo sostenuto, dall'altro lato della filiera c'è chi accusa un impoverimento sempre più drammatico. Almeno 65 milioni di persone, impiegate a vario titolo nella lavorazione del cacao in America Latina, Africa e Asia, subiscono il peso di una crisi che rimane invisibile agli occhi dei consumatori. Si assiste quindi al **progressivo allargamento della forbice tra i due estremi della filiera del cacao-cioccolato**: le più importanti multinazionali fatturano ogni anno cifre record, laddove la fetta dei ricavi percepita a valle è diminuita del 37,5% rispetto agli anni '80. Gli attori più colpiti sono senz'altro i piccoli produttori i quali, peraltro, coltivano più del 90% del cacao in commercio e figurano pertanto come la spina dorsale dell'intera catena del valore a livello globale. Come si può giustificare un settore il cui mercato è sempre più fiorente ma che, allo stesso tempo, non riesce a redistribuire i guadagni in modo da assicurare la sopravvivenza della sua base produttiva, costituita da milioni di persone?

Dal presente dossier emerge come le chiavi interpretative per fare chiarezza sui paradossi in atto in questo settore sono essenzialmente tre: la **forte concentrazione economico-decisionale** all'interno della filiera; la **definizione opaca dei prezzi della materia prima in borsa** e il ruolo nocivo della **speculazione finanziaria**; la **forte disgregazione socio-economica** che affligge i contesti rurali all'interno dei Paesi di produzione. Questi tre fattori sono alla base di un effetto domino che si riverbera sulla piccola scala, generando ovunque povertà, limitazioni nell'accesso a beni di prima necessità, indebolimento socio-culturale e, infine, regressione dell'intero comparto produttivo.

Il caso dell'**Ecuador** è particolarmente emblematico. I governi susseguiti nell'ultimo decennio hanno dato un forte impulso al rafforzamento della piccola scala dedicata alla coltivazione di prodotti come caffè e cacao, ritenuti strategici a livello nazionale. Il paese sudamericano ha intrapreso una coraggiosa agenda di indirizzo economico che mira a depotenziare la dipendenza nazionale dall'esportazione di idrocarburi, in favore di una matrice produttiva improntata alla **valorizzazione delle eccellenze biologiche locali**. Sebbene passi avanti siano stati indubbiamente fatti, la fotografia del settore del cacao-cioccolato in Ecuador restituisce un quadro drammaticamente compromesso. I piccoli produttori continuano a fare i conti con innumerevoli difficoltà: volatilità dei prezzi a livello globale; un mercato nazionale polarizzato nel quale i **buyer** fanno "cartello" e impongono i propri prezzi; la scarsità di risorse economiche, infrastrutture, conoscenze, input e mezzi adeguati alle attività dei produttori; l'interruzione drastica del ricambio generazionale all'interno delle piantagioni. Il risultato è che i **produttori ecuadoriani, che coltivano il miglior cacao al mondo, percepiscono ricavi miseri**, nettamente al di sotto di un reddito dignitoso. Le entità contadine sono destrutturate e precarie: non forniscono assistenza idonea ai soci produttori né sono in grado di reggere la concorrenza con i trader nazionali e internazionali. Le comunità in cui vivono i contadini, di conseguenza, patiscono drammatiche carenze alimentari, abitative, infrastrutturali. La scolarizzazione media è scarsa, i villaggi sono spesso compromessi dal punto di vista ambientale e della coesione sociale.

Benché vi sia un sostanziale accordo rispetto al quadro generale delle cause e delle conseguenze, non vi è però la medesima unità di vedute circa la strategia più appropriata da perseguire al fine di escogitare delle soluzioni. Fino a oggi la gran parte delle iniziative sul tema si sono focalizzate sull'aumento della produttività e della qualità del cacao a livello locale. Si tratta di azioni indubbiamente essenziali e tuttavia non sufficienti. Promuovere equità e sviluppo significa anzitutto **ridiscutere l'attuale modello di business a partire dalle sue fondamenta**. In questo dossier si è infatti cercato di evidenziare l'esigenza e l'efficacia di una strategia più coraggiosa, che punti ad innescare un **ribaltamento strutturale nel cuore della catena produttiva e commerciale del cacao-cioccolato**. Se quest'ultima appare oggi organizzata secondo gli interessi esclusivi dei *buyer*, la chiave di volta consiste nella trasformazione della filiera in una struttura che, al contrario, sia il più possibile *farmer based*. Il progetto "Cacao Corretto" ha inteso testare la validità di questo modello. I risultati sono più che confortanti. Il rafforzamento delle associazioni contadine procura vantaggi che vanno ben al di là della sfera meramente produttiva e commerciale. **L'empowerment delle organizzazioni di base assicura benefici a più livelli: sociale, ambientale, politico**. Al miglioramento della qualità e della frequenza del raccolto, infatti, fa seguito un aumento del potere negoziale dei contadini, della redditività, della capacità commerciale e della gestione responsabile delle risorse naturali. Il vantaggio più importante scaturito da questo tipo di filiera, tuttavia, consiste nella possibilità di reinvestire i maggiori guadagni (ottenuti grazie alla disintermediazione) in piani di **sviluppo comunitario**. La matrice *farmer-based*, quindi, risulta essere la strategia più efficace nel lungo periodo sia al fine di risollevarne le sorti di un settore in condizioni critiche, sia per affermare la crescita di uomini e donne sul piano sociale ed economico. L'approccio mira allo sviluppo di **valori e diritti**. Equità, parità di genere, giustizia ambientale, emancipazione, riduzione della povertà e sovranità alimentare rappresentano il valore aggiunto che solo questo modello riesce a garantire in modo strutturale.

Se questa è la strada da intraprendere, molto bisogna fare affinché questa possa essere effettivamente percorribile. Vi sono infatti diversi fattori che attualmente impediscono un'organizzazione di mercato più vicina alle istanze dei suoi produttori. Data la complessità delle cause e la drammaticità degli impatti, la platea degli attori a cui ci si rivolge per innescare il cambiamento è vastissima e comprende: istituzioni e organismi internazionali, governi nazionali ed enti locali, operatori che agiscono nel settore a vario titolo e, infine, consumatori. Le raccomandazioni che seguono, quindi, hanno come scopo quello di stimolare interventi tali da creare le condizioni più adeguate affinché un mercato centrato sull'equità possa finalmente dipanarsi.

Un primo asse di intervento è senz'altro legato al tema della **volatilità dei prezzi**. Il prezzo del cacao è drasticamente influenzato da attori del tutto estranei alla filiera delle **commodity** agricole. Si tratta spesso di banche, fondi di investimento e *broker* che speculano nel mercato dei *futures* in borsa al fine di incrementare i propri utili. La conseguente altalena dei prezzi tiene sotto scacco i piccoli produttori i quali, da un giorno all'altro, vedono il frutto del proprio lavoro perdere di valore in funzione di criteri che non hanno nulla a che vedere col mercato "reale". È un tema evidentemente complesso e che riguarda, più in generale, il dibattito sull'eticità del modello economico del libero mercato. In questo caso, quindi, le principali raccomandazioni riguardano sia la cooperazione internazionale tra gli Stati, sia i singoli governi nazionali a Nord e Sud del mondo. Una prima strada potrebbe essere quella di **porre dei freni alla compravendita scriteriata di titoli sulle commodity agricole**. A tal fine gli Stati dovrebbero promuovere delle limitazioni (in percentuale o in volume) rispetto all'acquisto di *futures* e, parallelamente, innescare meccanismi di controllo sia sugli strumenti finanziari, che sugli attori operanti nel mercato. Per ciò che riguarda i singoli Paesi, invece, bisognerebbe fare di più per creare

o rafforzare i **marketing boards**, ovvero quei tavoli settoriali preposti a vigilare e calmierare i prezzi, tutelare i produttori e far incontrare domanda e offerta. Una seconda strada è quella dell'introduzione di un "**prezzo minimo**" per il cacao. Laddove la qualità del prodotto è certificata e il prezzo minimo è garantito, la redditività contadina è più incline alla stabilità. Questo consente ai produttori di pianificare uno sviluppo complessivo. A oggi il mercato pone quasi sullo stesso piano cacao ordinario e cacao di qualità. Molte imprese multinazionali che dominano il settore del cacao hanno assunto degli impegni importanti in questa direzione. A queste ultime, tuttavia, si chiede uno sforzo maggiore su più fronti: garantire prezzi d'acquisto ai produttori che siano sufficienti per vivere dignitosamente; aumentare la percentuale delle certificazioni nelle loro filiere; incrementare la trasparenza verso i consumatori riguardo alla ripartizione di costi e benefici nella filiera del valore.

Da ciò deriva un'ulteriore raccomandazione nei riguardi delle grandi **corporate**. Uno dei fattori ostativi rispetto alla possibilità di un mercato equo è la **concentrazione economica e del potere**. Le pratiche commerciali, in secondo luogo, sono contraddistinte spesso da negoziati scorretti e opachi. Le **contrattazioni vis-à-vis dovrebbero essere condotte secondo criteri e formule che siano trasparenti e formalizzate**. Ai contadini bisognerebbe fornire tutte le informazioni di mercato di cui, spesso, sono tenuti all'oscuro: condizioni contrattuali, costi effettivi, situazione di borsa, volatilità e rischi di varia natura. La stipula degli accordi dovrebbe avvenire in forma scritta e alla presenza di figure terze che possano fungere da garanti. La durata del contratto dovrebbe essere inoltre estesa, in modo da garantire compensi equi e scongiurare compromessi al ribasso ottenuti sulla leva del timore. Su questo asse un ruolo chiave è giocato anche dai governi. A questi ultimi si raccomanda la vigilanza e l'esecuzione di **regolamenti e meccanismi atti ad aumentare la concorrenza e disincentivare la concentrazione del potere** nelle mani di pochi soggetti commerciali. Per farlo bisognerebbe inasprire le sanzioni a carico dei soggetti che si rendono responsabili di violazioni in materia concorrenziale. Ogni abuso o pratica commerciale scorretta da parte dei **buyer** a danno dei fornitori, infine, dovrebbe essere perseguita secondo le leggi contemplate da ogni ordinamento giuridico a livello dei Paesi di produzione.

Tuttavia, come è stato ampiamente osservato, lo strumento principe per assicurare un riequilibrio economico e di potere all'interno della filiera del cacao è senz'altro rappresentato dal **pieno sviluppo delle organizzazioni di livello contadino**. La raccomandazione è quindi quella di puntare al rafforzamento di cooperative contadine, organizzazioni collettive di vario tipo e forme di economia popolare e solidale nell'arco dei Paesi coinvolti nella produzione di cacao. Per farlo è necessario un **piano di investimenti** che coinvolga trasversalmente governi nazionali e locali, organismi internazionali, organizzazioni non governative e attori privati. Il progetto Cacao Corretto è un esempio di come tutti questi livelli possano cooperare armonicamente ed efficacemente con l'obiettivo di supportare e sostenere la crescita delle organizzazioni collettive. Al governo nazionale ecuadoriano e alle singole amministrazioni locali si raccomanda di impegnare maggiori risorse al fine di rafforzare l'agenda politica di **consolidamento dell'economia popolare e solidale** intrapresa qualche anno fa. Agli Stati membri dell'Unione Europea e alla medesima istituzione si chiede di investire con più decisione nella cooperazione internazionale e nei **progetti dediti allo sviluppo agricolo e agroecologico nei paesi a Sud del mondo**. I piani di sviluppo dovrebbero espressamente contenere azioni mirate al supporto delle associazioni democratiche di piccola scala, alla creazione di fondi e capitali rotativi sul modello del micro-credito, al potenziamento delle abilità produttive, gestionali e manageriali dei beneficiari, alla sovranità alimentare e alla sostenibilità ambientale e sociale dei mercati locali. Il tema della **diversificazione delle colture**, infine, è uno dei pilastri operativi che questi progetti dovrebbero promuovere, dato che si rivela essere uno degli strumenti più idonei per contrastare la volatilità dei prezzi e l'instabilità del mercato. Per ciò che riguarda il settore privato e, in particolare, le imprese di produzione del cioccolato, la raccomandazione è quella di **privilegiare la commercializzazione diretta con le cooperative locali**, evitando di ricorrere a intermediari il cui obiettivo sia quello di speculare sulla compravendita di cacao (fittizia o reale che sia).



Infine, la raccomandazione più accorata è rivolta a **cittadini e consumatori**. Se il mercato del cioccolato e dei derivati del cacao è oggi uno dei più fiorenti al mondo è perché il “cibo degli Dei” gode di una preferenza proverbialmente universale. Se c'è un mercato è perché, per l'appunto, c'è una domanda. Consumatori e cittadini, però, non possono trascurare le storture dalle quali questo settore trae alimento e, soprattutto, non possono rimanere inerti dinnanzi alla discesa verticale di milioni di comunità di coltivatori in materia di diritti, economia, ambiente e condizioni di vita. D'altra parte, le informazioni relative alla molteplicità degli attori implicati nella filiera, agli standard ambientali e alle relazioni commerciali con i fornitori sono per lo più (strategicamente) inaccessibili al grande pubblico. Una sensibilizzazione sul tema è quindi quanto mai necessaria. Nel frattempo, però, i consumatori sono nella posizione di **pretendere assoluta trasparenza** da parte delle imprese da cui acquistano i prodotti. L'impegno di ciascuno in questo senso può essere decisivo. Se una vasta platea di persone chiedesse conto di quanto accade nel lato oscuro della filiera, i grandi brand sarebbero sempre più soggetti alla necessità di aumentare le maglie della loro reticenza e, di conseguenza, porre rimedio alle questioni che possono causare imbarazzo e perdite economiche. I consumatori, inoltre, posseggono un grande potere che consiste nella possibilità di **operare delle scelte d'acquisto**. Privilegiare marche certificate o in grado di fornire informazioni dettagliate rispetto ai segmenti sottintesi nella filiera per ciò che riguarda costi, impatti ambientali e condotta nei confronti dei fornitori rimane uno dei fattori di maggiore pressione che è possibile esercitare dal basso. In ultima analisi, consumatori e associazioni di rappresentanza possono farsi latori di **richieste specifiche verso le imprese**, come ad esempio la dichiarazione di provenienza del prodotto, i prezzi di acquisto e di rivendita, la retribuzione media dei contadini, nonché i dati legati all'impatto ambientale della loro filiera.

# BIBLIOGRAFIA

*Abril D.S. (2018), Il cacao venduto a basso prezzo costa caro agli agricoltori*

<https://www.fairtrade.it/blog/salario-dignitoso/il-cacao-venduto-a-basso-prezzo-costa-caro-agli-agricoltori/>

*AGICES (2014), Buono per chi lo produce, buono per chi lo consuma. Buono per cambiare il mondo*

<https://www.equogarantito.org/wp-content/uploads/2015/03/QuadernoCacao.pdf>

*AGICES-Equo Garantito, Ctm Altromercato (2015), Di chi è il potere?*

*Squilibri e concentrazione di potere nelle filiere agricole e commerciali*

[https://www.equogarantito.org/wp-content/uploads/2015/03/Di\\_chi\\_il\\_Potere\\_2015.pdf](https://www.equogarantito.org/wp-content/uploads/2015/03/Di_chi_il_Potere_2015.pdf)

*Ambasciata d'Italia - ECUADOR (2019), Infomercati*

[http://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r\\_44\\_ecuador.pdf](http://www.infomercatiesteri.it/public/rapporti/r_44_ecuador.pdf)

*ANECACAO (2016), Actual Statistics*

<http://www.anecacao.com/index.php/en/estadisticas/estadisticas-actuales.html>

*ANECACAO (2018), Historia del Cacao*

<http://www.anecacao.com/en/quienes-somos/historia-del-cacao.html>

*ANSA (2016), Produzione di olio di palma cresce, più foreste a rischio*

[http://www.ansa.it/canale\\_ambiente/notizie/natura/2016/07/29/produzione-di-olio-di-palma-cresce-piu-foreste-a-rischio\\_aefaf53b-1deb-4a63-a3ea-8784e27e9ee7.html](http://www.ansa.it/canale_ambiente/notizie/natura/2016/07/29/produzione-di-olio-di-palma-cresce-piu-foreste-a-rischio_aefaf53b-1deb-4a63-a3ea-8784e27e9ee7.html)

*CAF (Banco de Desarrollo de América Latina) (2018), Observatorio del cacao fino y de aroma para américa latina*

[https://www.infoagro.net/sites/default/files/2018-08/OLC\\_CAF\\_boletin\\_3\\_Espa%C3%B1ol.pdf](https://www.infoagro.net/sites/default/files/2018-08/OLC_CAF_boletin_3_Espa%C3%B1ol.pdf)

*CHOCOSUISSE (2017), Bollettino chocosuisse 2017 (Esercizio 2016)*

[https://www.chocosuisse.ch/wp-content/uploads/2017/09/CHOCOSUISSE-Bulletin-2017\\_IT.pdf](https://www.chocosuisse.ch/wp-content/uploads/2017/09/CHOCOSUISSE-Bulletin-2017_IT.pdf)

*Cocoa Barometer (2012), Cocoa Barometer 2012*

[http://www.cocoabarometer.org/cocoa\\_barometer/Download\\_files/Cocoa%20Barometer%20Printfriendly%202012.pdf](http://www.cocoabarometer.org/cocoa_barometer/Download_files/Cocoa%20Barometer%20Printfriendly%202012.pdf)

*Cocoa Barometer (2015), Cocoa barometer 2015*

[http://www.cocoabarometer.org/cocoa\\_barometer/Download\\_files/Cocoa%20Barometer%202015%20.pdf](http://www.cocoabarometer.org/cocoa_barometer/Download_files/Cocoa%20Barometer%202015%20.pdf)

*Cocoa Barometer, (2018), Cocoa Barometer 2018*

[http://www.cocoabarometer.org/cocoa\\_barometer/Download\\_files/2018%20Cocoa%20Barometer%20180420.pdf](http://www.cocoabarometer.org/cocoa_barometer/Download_files/2018%20Cocoa%20Barometer%20180420.pdf)

*El Comercio (2018), El salario básico subirá USD 8 en 2019, el Gobierno de Ecuador lo fijó en USD 394*

<https://www.elcomercio.com/actualidad/salario-basico-incremento-ecuador-2019.html>

*El Comercio, El cacao CCN-51 pasó de patito feo a cisne de la producción ecuatoriana*

<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/cacao-ccn-51-paso-de.html>

*ESPAE-ESPOL (2016), Estudios Industriales. Orientación estratégica para la toma de decisiones. Industria de Cacao*

<http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2016/12/industriacacao.pdf>

*Euromonitor International (2017), Global Chocolate Industry: From Bean to Bar*

<https://blog.euromonitor.com/global-chocolate-industry/>

*FOCSIV (2018), I Padroni della Terra. Rapporto sul Land Grabbing*

[https://www.focsiv.it/wp-content/uploads/2018/04/i-padroni-della-terra\\_OK2.pdf](https://www.focsiv.it/wp-content/uploads/2018/04/i-padroni-della-terra_OK2.pdf)

*ICCO (2018), Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, Vol. XLIV, No. 3, in "Cocoa year 2017/18"*

<https://www.icco.org/about-us/icco-news/389-may-2018-quarterly-bulletin-of-cocoa-statistics.html>

*Lafargue P., Molina et al. (2017), The use of chloroplast markers for the traceability of certified sustainably produced cacao (Theobroma cacao) in the chocolate industry, International Symposium on Cocoa Research (ISCR), Lima, Peru, 13-17 November 2017*

<https://www.icco.org/about-us/icco-news/388-proceedings-of-the-international-symposium-on-cocoa-research-2017.html>

*Libero Mondo, Equo Solidale & Sociale (2011), Le mani sul cacao*

[https://issuu.com/liberomondo/docs/le\\_mani\\_sul\\_cacao/2](https://issuu.com/liberomondo/docs/le_mani_sul_cacao/2)

*Pipitone L. (2018), Crop Diversification Strategies for Cocoa Producing Countries*

[https://unctad.org/meetings/en/Presentation/MYEM2018\\_Laurent\\_Pipitone\\_26042018.pdf](https://unctad.org/meetings/en/Presentation/MYEM2018_Laurent_Pipitone_26042018.pdf)

*Schinaia G., "Speculazioni. Cacao globale" (2009)*

[https://www.avenire.it/mondo/pagine/cacao-globale\\_200902240846009770000](https://www.avenire.it/mondo/pagine/cacao-globale_200902240846009770000)

*SER (Sociaal-Economische Raad) (2018), Cocoa value chain analysis*

<https://www.imvoconvenanten.nl/-/media/files/imvo/banking/news/imvo-cocoa-value-chain-analysis-en.ashx>

*UNCTAD (2015), Cocoa industry: Integrating small farmers into the global value chain*

[https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/suc2015d4\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/suc2015d4_en.pdf)

*UNCTAD (2016), Agricultural commodity value chains: The effects of market concentration on farmers and producing countries – the case of cocoa*

[https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb63d2\\_en.pdf](https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb63d2_en.pdf)

*UNCTAD (2017), Recent developments in the cocoa market and how they affect Ecuador, 9th multi-year expert meeting on commodities and development, 12-13 October 2017, Geneva*

[https://unctad.org/meetings/en/Presentation/CI\\_MEM2\\_2017\\_Aviles\\_Zevallos.pdf](https://unctad.org/meetings/en/Presentation/CI_MEM2_2017_Aviles_Zevallos.pdf)

*W. S. Sepúlveda et al. (2017), Ecuadorian Farmers Facing Coffee and Cocoa Production Quality Labels, in "Journal of International Food & Agribusiness Marketing, Routledge"*

<https://www.utm.edu.ec/investigacion/phocadownload/publicaciones/Publicaciones-Scopus/2017/2017%20ECUADORIAN%20FARMERS%20FACING%20COFFEE%20AND%20COCOA%20PRODUCTION%20QUALITY%20LABELS.pdf>

*World Bank Group (2015), Review of Ecuador's Agri-Industries Global Value Chains Bottlenecks and Roadmap for Implementation*

[https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/WorldBank\\_Ahmed\\_Hamrick\\_Review\\_Ecuador\\_Agri-Industries\\_Global\\_Value\\_Chains\\_2015.pdf](https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/WorldBank_Ahmed_Hamrick_Review_Ecuador_Agri-Industries_Global_Value_Chains_2015.pdf)

*World Bank Group (2017), Republic of Ecuador Improving firms' innovation to foster productivity and diversification Competitive reinforcement of value chains in Ecuador*

<https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/28280>



