



UNIVERSITÀ DI PISA

**Corso di Laurea Magistrale in
"Scienze per la Pace e la Cooperazione Internazionale"**

**INVESTIMENTI ESTERI IN AGRICOLTURA E SVILUPPO: PIANTAGIONI, LAND
GRABBING E PRATICABILITA' DEI MODELLI DI BUSINESS INCLUSIVO.**

**Relatore
Prof. Gianluca Brunori**

**Candidato
Dott. Stefano Perconti**

Anno Accademico 2015/2016

Abstract.

This thesis examines the recent growth in FDI directed towards the agricultural sector of some developing countries, investigating the causes and effects of their increase and promotion. Starting with an overview of the economic theory of agricultural development, the effects of plantation and contract farming schemes on food security and poverty reduction are examined. In the process the theoretical framework developed by some agencies like the World Bank, who are active promoters of FDI, is compared with these theories and with the effects of ongoing investments, taken as case studies. The thesis found some inconsistencies between the aim of the promoters of the investments and, most importantly, between the goals of enhancing food security and reducing poverty together with their effects on the ground: the causes of this gap are identified both in the lack of any form of control on the behavior of the TNCs involved in the investments, and in theoretical and ideological errors made by their promoters. Alternative development paradigms are found in the Food Sovereignty and Agro-ecological theories, approaches that emphasize the centrality of enhancing smallholders' access to inputs, seeds and markets in order to overcome the problems of rural poverty and food insecurity.

Keywords: FDI in agriculture; plantations; contract farming; smallholder development; food security; agricultural development theories; poverty reduction; land grabs.

Sommario

Introduzione.....	6
CAPITOLO 1 - LA TRASFORMAZIONE STRUTTURALE DELL'ECONOMIA: IL RUOLO DELL'AGRICOLTURA NELLA CRESCITA ECONOMICA E NELLA RIDUZIONE DELLA POVERTA'.....	8
1.1 - La trasformazione strutturale dell'economia.....	8
1.2 - Il ruolo dell'agricoltura nell'economia e nel processo di sviluppo.....	9
1.3 - Partecipazione dei poveri alla crescita.....	11
1.4 - Differenze intersettoriali nel potenziale di riduzione della povertà, e loro determinanti.....	11
1.5 - Fattori che determinano l'ampiezza dell'effetto partecipazione nel settore agricolo.....	12
1.6 - Considerazioni sull'effetto crescita in agricoltura.....	16
1.7 - Agricoltura e crescita nel resto dell'economia.....	17
1.8 - Composizione settoriale della riduzione della povertà.....	18
1.9 - Politiche pubbliche e sviluppo agricolo.....	18
1.10 - Piccoli produttori e piantagioni su vasta scala.....	19
1.11- Aziende transnazionali e agricoltura.....	20
1.11.1 - Modalità e cause dell'internazionalizzazione della filiera agricola globale.....	21
1.11.2 - Effetti della partecipazione delle TNC nel settore agricolo dei PVS.....	23
1.12 - Un confronto fra l'Africa sub-sahariana e l'Asia: diversi effetti per diversi modelli di sviluppo.....	27
1.13 - Considerazioni finali.....	31
CAPITOLO 2 - FDI IN AGRICOLTURA E LAND GRABBING: ANALISI DEL FENOMENO.....	33
2.1 - Quantificazione del fenomeno, paesi target e paesi investitori.....	33
2.1.1 - I paesi target.....	34
2.1.2 - Gli investitori.....	35
2.2 - Precedenti storici e tendenza all'aumento degli investimenti esteri in agricoltura.....	36
2.2.1 - Cambiamenti nei mercati e nei modelli di consumo: la volatilità nei prezzi dei prodotti agricoli.....	36
2.2.2 - Cambiamenti nei modelli produttivi: l'agricoltura da piccola a grande scala.....	38
2.2.3 - Influenza delle politiche sull'aumento degli FDI in agricoltura.....	39
2.3 - Teorie in supporto degli investimenti agricoli su vasta scala.....	40
2.3.1 - Determinanti della dislocazione geografica degli investimenti.....	40
2.3.2 - Teoria economica e investimenti su larga scala.....	41
2.3.3 - Effetti teorici su occupazione e reddito dei contadini secondo la WB.....	42
2.4 - Implementazione pratica degli investimenti in agricoltura. Prevalenza delle piantagioni e suoi effetti economici.....	44
2.4.1 - Le varietà coltivate: alimenti e colture agroindustriali.....	45

2.4.2 - Localizzazione geografica degli investimenti.....	46
2.4.3 - Benefici degli investimenti su larga scala in agricoltura per le popolazioni locali.	49
2.4.4 - Contenuto dei contratti, trasparenza e coinvolgimento delle comunità locali.....	53
2.5 - Fallimenti nella governance e fallimenti del sistema legale.	54
2.5.1 - Fallimenti nella governance: democrazia, trasparenza, accountability.	55
2.5.2 - Il sistema legale dei paesi target: la tutela dei diritti di proprietà.	56
2.5.3 - La gestione degli investimenti: capacità di controllo dello stato e norme internazionali sul commercio.	58
2.6 - Conclusioni.....	59
CAPITOLO 3 - MODALITA' DI INVESTIMENTO ALTERNATIVI ALL'ACQUISIZIONE DI TERRE SU VASTA SCALA: UNA PROMESSA MANCATA?.....	60
3.1 - Introduzione.....	60
3.2 - Come determinare l'inclusività dei modelli di business.....	61
3.3 - Definizione e tipologie di modelli di business inclusivo.....	62
3.4 - Contract farming: premessa.....	63
3.4.1 - Contract farming: cos'è.	64
3.4.2 - Il perché del contract farming: i vantaggi per le TNC.	65
3.4.3 - I possibili vantaggi per i piccoli contadini.	67
3.4.4 - Rischi e problemi ricorrenti del contract farming.	68
3.5 - Variabili che determinano gli impatti del contract farming.....	70
3.5.1 - Il contenuto dei contratti.	70
3.5.2 - Possesso dei diritti di proprietà.	71
3.5.3 - Varietà coltivate.	71
3.6 - Determinazione del prezzo e fornitura di credito.	73
3.7 - L'importanza delle organizzazioni di produttori: il contratto come strumento di composizione di interessi divergenti.	74
3.8 - Il contract farming come strumento di sviluppo agricolo: impatti sull'equità, sulla povertà, sulla disponibilità di cibo e rischi di differenziazione sociale.	75
3.8.1 - Impatti sui contadini sotto contratto.....	75
3.8.2 - Impatto sulle comunità rurali: effetti di esclusione e spillover, sottrazione di risorse all'economia locale, impatto sulla produzione di cibo e la sicurezza alimentare.	77
3.9 - Conclusione - Contract Farming, riduzione della povertà, sicurezza alimentare: un'alternativa a preferibilità limitata.....	81
3.10 - Contract farming: casi di studio.	85
CONCLUSIONI.....	100
BIBLIOGRAFIA.....	104

ACRONIMI

ADB - Asian Development Bank

CDC - Commonwealth Development Cooperation

FAO - Food and Agriculture Organization

FDI - Foreign Direct Investments - Investimenti Diretti Esteri

FMI - Fondo Monetario Internazionale

UNDP - United Nations Development Programme

WB - World Bank - Banca Mondiale

Introduzione

A partire dai primi anni 2000 gli investimenti esteri nel settore agricolo dei PVS sono cresciuti costantemente, raggiungendo negli anni della crisi picchi mai registrati nella storia recente. I fattori di push, che hanno reso attrattivi questo tipo di investimenti per TNC, imprese e stati, sono rappresentati dalla crescita dei prezzi e della domanda degli alimenti, dalla ricerca di sicurezza negli approvvigionamenti per esigenze di coordinazione verticale di filiera o per esigenze relative alla sicurezza alimentare degli stati, dall'abbondanza di capitali alla ricerca di rendite sicure, scollegate dai corsi azionari. I fattori di pull, che hanno spinto gli investitori a concentrare i propri progetti nei PVS, sono rappresentati dall'abbondanza di terre e lavoro a bassi prezzi, dalle politiche di apertura commerciale e dai sussidi praticati da questi stati, dalle linee di credito aperte da alcune istituzioni internazionali.

Gli investimenti in agricoltura sembrano concentrarsi soprattutto in Africa. I governi di questa regione sono tra i più attivi nella ricerca degli investitori, ed offrono ad essi le condizioni più vantaggiose per l'implementazione dei progetti. Due ordini di fattori possono spiegare il particolare ruolo rivestito dall'Africa: l'arretratezza del settore agricolo e la carenza di risorse degli stati. La situazione dell'agricoltura africana è caratterizzata da un cronico sottosviluppo, in termini di infrastrutture, di assenza di mercati degli input, dei prodotti e del credito, di servizi di ricerca e di assistenza ai contadini. La produttività agricola del continente è tra le più basse del pianeta e i contadini vivono molto spesso al limite della sussistenza, senza alcuna risorsa pubblica a cui accedere per poter cambiare la propria condizione e i propri metodi produttivi. Gli stati africani non dispongono di capitali da impiegare per lo sviluppo agricolo: agli errori passati, rappresentati da una marcata predilezione per uno sviluppo di tipo industriale e dal disinteresse per l'agricoltura come motore della crescita, si sono aggiunti dagli anni 90 i programmi di aggiustamento strutturale imposti dalle istituzioni internazionali. Questi ultimi hanno portato alla chiusura o alla privatizzazione degli enti statali e parastatali che in passato garantivano un sostegno minimo al settore agricolo, almeno in forma di fornitura di semi o input, e quindi all'apertura totale dell'agricoltura locale al mercato. Il mercato però non si è dimostrato in grado di coprire il vuoto lasciato dagli stati: la maggior parte degli stati africani sono definibili ancora oggi come zone a fallimento di mercato per i settori degli input produttivi, delle sementi, del credito, dell'accesso ai mercati internazionali. Tutto ciò ha portato ad individuare nel coinvolgimento diretto delle TNC e dei capitali esteri nella produzione agricola, e nell'integrazione verticale della filiera produttiva, le uniche soluzioni possibili per modernizzare il settore ed accrescerne la produttività. Questo coinvolgimento ha preso la forma prevalente del ricorso a piantagioni e dell'implementazione di accordi di produzione di varia natura con i produttori locali, di cui il contract farming è sicuramente quello più diffuso.

L'accrescimento della produttività in agricoltura è considerato un passo indispensabile verso l'avvio di un processo di crescita generalizzato anche negli altri settori dell'economia. Questo, tra le altre ragioni, perché lo sviluppo agricolo ha un potenziale di riduzione della povertà e dell'insicurezza alimentare superiore a quello attribuibile alla crescita in altri settori. In paesi con livelli di povertà rurale e di malnutrizione elevati quindi, l'utilità di uno sviluppo guidato dall'agricoltura è massima. La teoria economica delineata nel primo capitolo illustra le determinanti che rendono pro-poor lo sviluppo agricolo: sia le piantagioni che il contract farming hanno un impatto rilevante su queste determinanti. Entrambi i modelli produttivi, attraverso canali diversi e con intensità diverse, tendono a limitare di per se l'effetto sulla riduzione della povertà dello sviluppo agricolo. Ciascun modello di sviluppo agricolo, infatti, ha conseguenze diverse sulla povertà e sulla crescita complessiva. Uno sviluppo agricolo diffuso, che coinvolge un alto numero di piccoli contadini e che è basato sull'aumento di produttività della coltivazione di alimenti di base destinati al mercato locale, sembra essere lo strumento più efficace in tal senso: le esperienze di diversi paesi asiatici sono illuminanti a riguardo. Al contrario, un modello di agricoltura basato su piantagioni è certamente in grado di accrescere

la produttività agricola (almeno rispetto allo status quo ante), ma non altrettanto efficace nel ridurre la povertà e accrescere la sicurezza alimentare degli stati.

A questi problemi teorici, che sono in qualche modo connaturati ad investimenti che si sostituiscono ad un processo di sviluppo basato sull'empowerment dei contadini esistenti, e che quindi portano a guardare ai trade-off comportati da questa sostituzione, si aggiungono una serie di interrogativi sulle modalità con cui gli investimenti sono implementati sul terreno. Sotto questo punto di vista bisogna notare che il raggiungimento degli obiettivi della riduzione della povertà e dell'insicurezza alimentare attraverso gli FDI in agricoltura, può essere garantito solo a determinate condizioni e con determinate modalità di implementazione: le varietà coltivate, la destinazione delle produzioni, il trattamento economico dei braccianti, le clausole dei contratti di coltivazione, i prezzi a cui l'agribusiness fornisce input e credito ai contadini, la sicurezza dei diritti di proprietà delle popolazioni rurali, le clausole contrattuali circa lo sfruttamento delle risorse idriche, ecc. sono tutti elementi essenziali nel determinare l'equità e la qualità degli output derivanti da simili investimenti. Così come sono essenziali nel determinare il grado con cui i contadini e le comunità locali saranno in grado di trattenere il valore aggiunto creato, migliorando le proprie condizioni di vita e avviando un primo processo di accumulazione che consenta lo sviluppo di collegamenti intersettoriali. Le istituzioni internazionali che sostengono la necessità di coinvolgere le TNC e i capitali internazionali nell'agricoltura dei PVS per consentirne la crescita, hanno sviluppato una fiorente letteratura su queste condizioni. Il secondo e il terzo capitolo, dedicati rispettivamente alle piantagioni e al contract farming, tentano, tra le altre cose, di verificare se e quanto queste condizioni siano realisticamente realizzabili e soprattutto quanto si verifichino sul terreno. La risposta a questo interrogativo, negativa per le piantagioni e dubbia per il contract farming, porta alla domanda centrale della tesi, derivante da un altro assunto diffuso nella letteratura sul tema: è il contract farming, e per estensione gli altri modelli di business considerati "inclusivi", intrinsecamente preferibile alle piantagioni? E può essere considerato una soluzione ai fallimenti di mercato e al sottosviluppo dell'agricoltura africana che, pur coinvolgendo i capitali internazionali, sia in grado di assicurare il coinvolgimento dei contadini nel processo produttivo, il loro empowerment, e un'equa ripartizione dei benefici dello sviluppo, che non implichi le esternalità negative presentate dalle piantagioni? La risposta a quest'ultimo interrogativo non è netta quanto lo è quella del primo. Il contract farming, infatti, pare sicuramente preferibile alle piantagioni sia dal punto di vista puramente economico che da quello sociale e giuridico: inoltre consente allo stesso modo l'ingresso di capitali di cui l'agricoltura africana ha un reale bisogno. Allo stesso tempo i suoi esiti sembrano troppo variabili in relazione a fattori contestuali per poterlo considerare uno strumento di sviluppo applicabile universalmente, e quindi replicabile sulla base dei casi di successo esistenti. Il terzo capitolo, totalmente dedicato al contract farming, cercherà di raggiungere una conclusione sul punto attraverso un confronto delle diverse posizioni teoriche sul tema e un'analisi di casi di studio.

CAPITOLO 1 - LA TRASFORMAZIONE STRUTTURALE DELL'ECONOMIA: IL RUOLO DELL'AGRICOLTURA NELLA CRESCITA ECONOMICA E NELLA RIDUZIONE DELLA POVERTÀ'.

1.1 - La trasformazione strutturale dell'economia.

Nei paesi sviluppati, la composizione settoriale del PIL è fortemente sbilanciata a favore del terziario e dell'industria. Il settore agricolo costituisce solo una frazione dell'economia e occupa una piccola parte della forza lavoro: inoltre, entrambe queste variabili tendono a diminuire nel tempo. Ciò non significa che il valore assoluto della produzione agricola diminuisca: al contrario, l'agricoltura presenta dei tassi di crescita rilevanti sia in termini di prodotto che di produttività, ma questi tassi sono comunque inferiori a quelli degli altri settori dell'economia. La diminuzione della percentuale di forza lavoro impiegata, e il parallelo processo di concentrazione della produzione nelle imprese agricole più efficienti e produttive, è dovuta al differenziale salariale (e di produttività) che si registra con gli altri settori economici. Al crescere del differenziale, i produttori agricoli meno efficienti sono spinti ad uscire dal mercato, e a cercare impiego nei settori economici che, essendo più produttivi, garantiscono salari più alti. Le imprese più efficienti che rimangono sul mercato agricolo, vedono di conseguenza crescere la propria produttività, la propria quota di mercato e i propri redditi, che tornano a livellarsi con quelli degli altri settori.

Questo processo prende il nome di trasformazione strutturale dell'economia ed è stato seguito con successo da tutti i paesi che hanno sperimentato un forte sviluppo economico, ed una forte riduzione della povertà. I paesi che non sono stati in grado di governare questo processo, non hanno visto migliorare la propria situazione economica.

La trasformazione strutturale è al contempo causa e effetto della crescita economica (Syrquin 2006), ed è composta da 4 processi tra loro correlati: diminuzione percentuale del contributo dell'agricoltura al PIL e dei lavoratori impiegati nel settore; migrazione dalla campagna alla città; crescita dell'industria e dei servizi; transizione demografica verso più bassi livelli di nascite e morti. Il risultato finale della trasformazione strutturale è un'economia in cui l'agricoltura presenta gli stessi livelli di produttività di lavoro e capitale degli altri settori, pur rappresentando una piccola parte del PIL complessivo.

Il primo passo verso più alti livelli di reddito, quindi il primo stadio del processo di sviluppo, è stato storicamente una crescita di produttività del settore agricolo, che a sua volta accresce la disponibilità di alimenti, lavoratori e risparmi per gli altri settori economici, rendendo possibili l'industrializzazione e l'inurbamento della popolazione. In altre parole, senza il contributo del settore agricolo, nel breve periodo risulta difficile ottenere una crescita sostenuta negli altri settori. Nel lungo periodo, vale invece l'affermazione opposta: occorre una crescita negli altri settori dell'economia per ottenere una crescita di produttività e redditi nell'agricoltura.

Questa relazione intersettoriale emerge guardando all'evoluzione del rapporto tra percentuale della forza lavoro impiegata in agricoltura e percentuale di PIL generata in questo settore. Quando nei primi stadi di sviluppo la crescita economica è molto sostenuta, la percentuale dell'agricoltura sul PIL cala più rapidamente della percentuale di lavoratori impiegati, e si crea quindi un gap tra questi valori. Questo differenziale, che si traduce in un aumento della popolazione rurale priva di impiego, inizia a calare dopo che il paese raggiunge un certo livello di reddito, perché gli altri settori divengono in grado di assorbire l'eccesso di manodopera presente in agricoltura, rendendo possibile il livellamento della produttività e dei redditi in agricoltura a quelli degli altri settori.

Prima del raggiungimento di questa soglia di reddito, il gap tra percentuale della forza lavoro impiegata in agricoltura e percentuale di PIL generata dal settore tende quindi a crescere, determinando a sua volta un differenziale di reddito tra popolazione rurale e urbana, ed alti livelli di sottoccupazione delle risorse. La velocità con cui il gap si riduce, dipende dalla velocità di crescita e dall'intensità di lavoro degli altri settori economici. In generale però, anche in paesi che hanno sperimentato alti tassi di crescita dei settori

secondario e terziario, e quindi una rapida trasformazione strutturale, hanno dovuto affrontare le conseguenze socio-economiche del crescente divario tra i redditi rurali e urbani, della sottoccupazione delle risorse umane impiegate in agricoltura e della povertà rurale che ne consegue.

I paesi asiatici hanno risposto a queste problematiche con politiche di sostegno all'agricoltura, che vanno da investimenti volti ad accrescerne la produttività e l'impiego di fattori produttivi, fino a sostegni diretti ai redditi dei contadini in forma di politiche di prezzo ad essi favorevoli. In questo modo hanno rallentato la trasformazione strutturale, rendendo meno rapido il declino del contributo dell'agricoltura al PIL e il trasferimento dei lavoratori agricoli ad un'economia urbana non ancora in grado di assorbirli. In particolare i paesi asiatici hanno registrato una più veloce convergenza della produttività dell'agricoltura rispetto a quella degli altri settori, quindi redditi agricoli più alti e un più alto tasso di occupazione in agricoltura rispetto ai paesi latinoamericani o africani. Il livello di reddito a cui la produttività e il livello di occupazione nel settore agricolo hanno ricominciato a crescere in parallelo a quella degli altri settori, dopo il periodo di iniziale calo comune a tutti i paesi, è stato sensibilmente inferiore per i paesi asiatici rispetto a tutti gli altri (1.600 \$ di Pil pro capite contro 11.000 \$ nel resto del mondo). Ciò si è tradotto in una più rapida riduzione della povertà rurale, grazie ai maggiori tassi di impiego rurale e al maggior reddito dei contadini, senza comportare fenomeni imponenti di migrazione della povertà verso le aree urbane. Timmer (2007) individua nelle politiche di sostegno ai prezzi dei prodotti agricoli adottate dai paesi asiatici, il maggiore responsabile di questo risultato. Le condizioni che hanno reso possibile l'adozione di tali politiche nei paesi asiatici saranno esaminate successivamente.

Qualunque sia la causa, è rilevante notare che i paesi che meglio sono riusciti a governare il processo di trasformazione strutturale, sostenendo la produttività e i redditi dei contadini esistenti, sono quelli che hanno ottenuto i maggiori risultati nella diminuzione della povertà.

Al contrario, paesi come quelli africani che hanno prestato poca attenzione, in termini politici ed economici, al settore agricolo, puntando solo sull'industrializzazione, non hanno registrato consistenti progressi nella riduzione della povertà e, più in generale, nel loro sviluppo economico. In essi, il tasso di crescita della produttività del lavoro nel secondario e nel terziario è stato grossomodo equivalente a quello del prodotto di tali settori, che quindi non hanno assorbito lavoratori: la crescita della forza lavoro è stata assorbita tutta dal settore agricolo, che ha registrato tassi di crescita di produttività (e di conseguenza di reddito) pressoché nulli.

Questo fatto, unito all'osservazione per cui la povertà e la malnutrizione si concentrano nelle aree rurali, ha portato le istituzioni internazionali ad una rivalutazione del ruolo del settore agricolo nella riduzione della povertà e nello sviluppo, e nel collegamento delle masse rurali al processo di sviluppo degli altri settori.

1.2 - Il ruolo dell'agricoltura nell'economia e nel processo di sviluppo.

L'agricoltura tende a crescere più lentamente rispetto agli altri settori, ma dimostra di avere effetti indiretti molto consistenti sul resto dell'economia. Questi effetti tendono a più che compensare la ridotta velocità di crescita del settore agricolo: spillover di simile ampiezza non si registrano nella direzione contraria, quindi una crescita negli altri settori dell'economia tende a non avere effetti indiretti rilevanti sulla crescita del settore agricolo.

Alcuni studiosi argomentano che in Africa, a causa delle peculiari condizioni socio-economiche del continente, non sia possibile ottenere una crescita diretta sufficientemente alta per poter avere effetti indiretti sugli altri settori consistenti, e che quindi una strategia di crescita incentrata sullo sviluppo agricolo avrebbe poco senso economico e poche possibilità di successo. Ciò che impedirebbe all'Africa di ottenere una rivoluzione verde paragonabile a quella dei paesi asiatici sarebbero le carenze infrastrutturali, nell'accesso al credito e ai fattori produttivi, nello sviluppo del capitale umano e delle opere idriche. Inoltre,

la maggiore integrazione commerciale globale renderebbe ancora più difficile il successo di strategie di sviluppo incentrate sull'agricoltura. Uno dei maggiori vantaggi comparati dello sviluppo agricolo, costituito dal fatto che un aumento dei redditi per i contadini (che sono la maggioranza della popolazione e dei poveri) si traduce in aumento della domanda di beni e input produttivi, e si trasmette quindi indirettamente sugli altri settori (Delgado, Hopkins and Kelly, 1998; Mellor 1976; Timmer 2005), sarebbe ad esempio limitato dal fatto che in Africa la dispersione spaziale della popolazione e il pessimo stato delle infrastrutture, limiterebbero l'estensione con cui i collegamenti intersettoriali si manifestano, accrescendo i costi di transazione.

Nonostante la crescita nel settore agricolo abbia generalmente un maggiore effetto sulla riduzione della povertà rispetto ad una crescita equivalente negli altri settori, in quanto la maggior parte dei poveri nei PVS è occupato o dipende dall'agricoltura (cd. effetto partecipazione), alcuni studiosi dubitano che questa osservazione sia valida anche nell'Africa sub-sahariana. Ad esempio si sostiene che gli avanzamenti tecnologici e gli standard di qualità ormai diffusi a livello mondiale, come conseguenza della globalizzazione delle filiere produttive, riducano le probabilità di successo di un modello basato sui piccoli contadini (che ha più effetti sulla riduzione della povertà, ed è stato seguito in gran parte del sud est dell'Asia), e inevitabile il ricorso a piantagioni su vasta scala operate da aziende dell'agribusiness (Maxwell, Urey and Ashley, 2001).

La teoria economica afferma che il contributo di un settore allo sviluppo economico complessivo e alla riduzione della povertà dipende da due effetti, che hanno portata diversa a seconda della natura e delle caratteristiche dei settori.

1. **Effetto crescita:** ha 2 componenti, uno diretto sul reddito ed uno indiretto sugli altri settori.
 - **Effetto diretto:** sui redditi percepiti dai contadini e sul valore totale prodotto nella produzione agricola, che si accrescono.
 - **Effetto indiretto:** la teoria economica individua 3 canali con cui la crescita nel settore agricolo si trasmette agli altri, e quindi contribuisce alla crescita generale del PIL:
 - a) Collegamenti intersettoriali: si sviluppano sia a valle (soprattutto in forma di crescita del settore della trasformazione, del commercio e dei servizi ad essi collegati) che a monte (fornitura di input, ecc.) della filiera rispetto all'agricoltura.
 - b) Effetti sulla crescita della domanda aggregata.
 - c) Effetto salari-beni.
2. **Effetto partecipazione:** grazie a questo effetto, una crescita del PIL in agricoltura contribuisce alla riduzione della povertà in modo più marcato rispetto ad una crescita equivalente in un altro settore. L'effetto partecipazione è dato dalla somma di due componenti:
 - **Componente partecipazione alla formazione del PIL:** l'agricoltura ha maggiori effetti sulla riduzione della povertà quanto più il settore è ampio rispetto agli altri, e quanto più i poveri sono occupati in esso.
 - **Componente elasticità:** anche se il settore agricolo è il più grande degli altri presi singolarmente, la somma del contributo al PIL del terziario e dell'industria è comunque maggiore di quello dell'agricoltura. L'ampiezza dell'effetto partecipazione, oltre che dalla dimensione relativa di un settore, dipende dall'elasticità della povertà alla crescita in quel settore. Perché l'effetto partecipazione nell'agricoltura sia maggiore di quello che si registra negli altri settori presi complessivamente, occorre quindi che l'elasticità della povertà rispetto alla crescita nel settore agricolo sia maggiore dell'elasticità della povertà rispetto alla crescita che si registra negli altri settori.

1.3 - Partecipazione dei poveri alla crescita.

Il contributo della crescita economica alla riduzione della povertà differisce da settore a settore per diverse ragioni: la prima è la distribuzione geografica della povertà. Quanto più la crescita avviene nelle zone geografiche dove i poveri sono concentrati, tanto più essa avrà effetti sulla riduzione della povertà. La seconda è l'intensità di lavoro richiesta: l'effetto di riduzione della povertà è più marcato se i settori che crescono sono ad alta intensità di lavoro, quindi a bassa intensità di capitale (Loyola and Raddatz, 2005). La terza è la distribuzione degli assett produttivi (terra in primo luogo, e capitale poi): quanto più gli assett chiave per partecipare alla crescita in atto sono equamente distribuiti, tanto più lo sviluppo sarà inclusivo ed efficace nel ridurre la povertà.

Questi tre elementi hanno un'influenza marcata sull'elasticità della povertà alla crescita che si registra nei diversi settori. Vari studi confermano che quest'ultima è maggiore in agricoltura che negli altri settori. Bravo-Ortega e Lederman (2005) trovano che il valore dell'elasticità della povertà alla crescita in agricoltura sia 2,8 volte maggiore che negli altri settori. Loayza and Raddatz (2005) sostengono che questa maggiore elasticità dipenda dalla maggiore intensità di lavoro che caratterizza il settore agricolo rispetto agli altri.

Una delle caratteristiche dell'agricoltura e dell'economia africane, cioè l'elevata disuguaglianza iniziale nei redditi, ha effetti negativi sul potenziale di riduzione della povertà della crescita agricola. Ravallion (2001) individua infatti una correlazione negativa tra livello di disuguaglianza iniziale (misurato dal coefficiente di Gini) e la riduzione della povertà ottenibile attraverso la crescita: paesi con coefficiente Gini iniziale attorno allo 0,6, presentano un'elasticità della povertà alla crescita del PIL pari a -1,2. Per paesi con una distribuzione di ricchezza inizialmente più equa (coefficiente Gini 0,3), l'elasticità sale al -2,1. La distribuzione del reddito (espressa dal coefficiente Gini), riflette la distribuzione degli assett. Consideriamo la distribuzione di diversi assett, fondamentali per il settore agricolo e lo sviluppo in generale: possesso della terra, livello di istruzione, accesso al sistema sanitario, accesso ai servizi. Una crescita che avviene in un settore rurale in cui la terra è equamente distribuita e i contadini senza terra sono relativamente pochi dovrebbe avere effetti maggiori sulla riduzione della povertà, rispetto ad una crescita di uguale valore ottenuta in un contesto in cui la concentrazione della proprietà terriera è elevata. Bourguignon and Morris (1998), confermano questa ipotesi. Christiaensen, Demery and Paternostro (2005), trovano invece che minore è il livello di istruzione dei contadini, minore il loro accesso a servizi sanitari, minore il loro accesso agli altri servizi (irrigazione, sistemi di trasporto e comunicazione in primis), minore sarà la contribuzione della crescita agricola alla riduzione della povertà.

La maggiore disuguaglianza iniziale che caratterizza i paesi africani rispetto a quelli asiatici protagonisti della rivoluzione verde, tende a ridurre gli effetti sulla povertà potenzialmente ottenibili attraverso la crescita nel settore agricolo. Ciononostante, anche nei paesi africani, l'effetto di una crescita in questo settore si dimostra maggiormente pro-poor rispetto a quella ottenuta negli altri settori (Christiaensen, Demery and Kuhl, 2010).

1.4 - Differenze intersettoriali nel potenziale di riduzione della povertà, e loro determinanti.

L'elasticità della povertà alla crescita varia in generali con la ricchezza del paese: più ricco il paese, maggiori gli effetti di riduzione della povertà dovuti alla crescita, indipendentemente dal settore in cui questa avviene (Bourguignon 2003; Klasen and Misselhorn, 2006).

Christiaensen and Demery (2007), trovano che l'elasticità della povertà ad una crescita dell'1% nel settore agricolo sia 2,65 volte maggiore dell'elasticità nel settore industriale, ed ancora più grande rispetto a quella registrata nei servizi. La differenza tra le elasticità della povertà rispetto alla crescita nel settore agricolo e

in quello industriale, tende a decrescere parallelamente alla crescita del reddito: di conseguenza, più il paese è povero, maggiori sono i vantaggi comparati di una crescita del settore agricolo.

Data la peculiare situazione dei paesi dell'Africa sub-sahariana, e in risposta agli interrogativi circa l'influenza negativa che queste diverse condizioni possono avere sui vantaggi comparati dell'agricoltura nella riduzione della povertà, gli stessi autori scompongono geograficamente i risultati della loro ricerca. L'utilità di questa operazione, e il suo valore per le scelte di politica economica dei paesi della regione, è elevatissima. Anche in Africa sub-sahariana, l'agricoltura sembra conservare un vantaggio rispetto agli altri settori nella riduzione della povertà, seppure di dimensioni ridotte rispetto a quello registrato nelle altre regioni del globo. Quando si guarda alle cause di questo maggiore potenziale di riduzione della povertà, si scopre che in Africa esso deriva quasi integralmente dall'effetto partecipazione, mentre l'effetto crescita (diretto e indiretto) risulta simile in tutti i settori: ciò significa che la crescita nella produttività dei fattori in Africa, è sugli stessi livelli sia in agricoltura che negli altri settori. Al contrario, nei paesi asiatici, la crescita della produttività dei fattori in agricoltura è stata a lungo maggiore di quella negli altri settori: in questi paesi quindi anche l'effetto crescita, oltre a quello partecipazione, è stato maggiore in agricoltura che negli altri settori, determinando un ulteriore vantaggio nel potenziale di riduzione della povertà presentato dal settore primario.

Il fatto che il maggiore potenziale di riduzione della povertà posseduto dall'agricoltura permanga anche nei paesi dell'Africa sub-sahariana, nonostante l'effetto crescita in questa regione sia uguale per tutti i settori, è spiegabile solo con una incidenza dell'effetto partecipazione ancora più alta di quella registrata in Asia. Quindi con una maggiore elasticità della povertà alla crescita agricola e con una maggiore ampiezza del settore stesso, che caratterizzerebbe il continente rispetto alle altre regioni globali. Ciò indirettamente conferma l'osservazione precedente, secondo cui l'effetto partecipazione del settore agricolo è tanto più grande di quello degli altri settori quanto più il paese è povero.

1.5 - Fattori che determinano l'ampiezza dell'effetto partecipazione nel settore agricolo.

L'effetto partecipazione determina quanto una crescita dei redditi agricoli influenzi il welfare e il livello di povertà dei nuclei familiari rurali. Una crescita nei redditi agricoli può essere indotta da una crescita nell'impiego dei fattori produttivi (terra, capitale, lavoro), da una crescita nella loro produttività o da una crescita dei prezzi dei prodotti agricoli, che aumenta il valore della produzione.

Analizzando gli effetti di una crescita economica conseguente un aumento di produttività nel settore agricolo, questi risultano divisibili in due ordini, o livelli:

- **Effetti di primo livello:** sono gli effetti diretti dell'aumento di produttività agricola sul welfare e i livelli di povertà familiare, che si manifestano attraverso il suo impatto sul reddito. L'ampiezza di tali effetti è elevata e nota: Thirtle et. Alii (2001) trovano che l'elasticità della povertà alla crescita della produttività agricola sia pari a $-0,72^1$ in Africa e a $-0,48$ in Asia. Aumentare la produttività agricola in Africa, quindi, avrebbe effetti teoricamente ancor più rilevanti sulla riduzione della povertà di quelli ottenuti in Asia.
- **Effetti di secondo livello:** effetti dell'aumento di produttività nella coltivazione di alimenti di base sulla povertà, attraverso l'impatto sui salari e sui prezzi. Gli effetti di secondo livello possono accrescere o ridurre l'incidenza sulla povertà degli effetti di primo livello, a seconda della posizione di mercato della maggior parte dei contadini (venditori o acquirenti netti di cibo). Quest'ultima a

¹ Il valore dell'elasticità (rapporto tra variazione del PIL settoriale e variazione della povertà nel periodo) è negativo perché la povertà si riduce, quindi il denominatore della frazione è negativo. Di conseguenza, il valore dell'elasticità africana riportato, è maggiore di quello dell'elasticità asiatica.

sua volta dipende da una serie di fattori, innanzitutto dal possesso della terra e dalla capacità di accesso agli input da parte dei contadini.

L'esistenza e l'importanza degli effetti di primo livello è dimostrata da:

- **Dercon and Christiaensen (2005)** studiando l'effetto di un aumento nell'utilizzo di fertilizzanti in Etiopia, concludono che il consumo pro-capite di alimenti è dell'8,5% più alto tra i contadini che utilizzano fertilizzanti rispetto a quelli che non ne fanno utilizzo. Tra le famiglie di contadini che utilizzano i fertilizzanti, ottenendo così aumenti di produttività rilevanti sui propri terreni, il tasso di povertà si è ridotto dal 23% al 20% tra il 1994 e il 1999: questo nonostante lo studio sottolinei che i contadini in questione, applicano mediamente la metà della quantità di fertilizzante consigliata per ettaro. Se fosse applicata la quantità di fertilizzante necessaria, il consumo pro-capite di alimenti salirebbe del 13%.
- **Lopez and Valdes (2000)**, studiando gli effetti di un aumento di produttività agricola sulla riduzione della povertà in Tanzania, trovano che innalzando la produttività dei terreni meno produttivi al livello medio nazionale si otterrebbe una riduzione della povertà stimata tra il 6% e il 19%, a seconda della maggiore o minore importanza dell'agricoltura nella composizione del reddito familiare.

L'incidenza degli effetti indiretti di secondo livello, che attraverso i canali del prezzo e dei salari si trasmettono alla totalità dell'economia, è invece stimata da:

- **Datt and Ravallion (1999)**, studiando l'elasticità di breve periodo della povertà rispetto ad una crescita del valore aggiunto prodotto per ettaro in India, trovano che questa sia pari a -0,4 considerando i soli effetti diretti, e raggiunga il -1,9 grazie agli effetti indiretti consistenti in un innalzamento dei salari reali.
- **Christiaensen and Demery (2007)**: questo studio prende in considerazione gli effetti di secondo livello, che come affermato in precedenza, possono inibire o rafforzare quelli di primo livello. Lo studio è riferito alla produzione di un alimento di base (riso, mais, ecc.).

L'influenza positiva o negativa degli effetti di secondo livello va misurata sia rispetto al miglioramento del benessere generale della popolazione (effetti sul welfare) che rispetto alla riduzione della povertà.

I fattori che influenzano gli effetti di secondo livello sul benessere generale della popolazione sono:

- Influenza dell'aumento di produttività sui salari e sui prezzi dei prodotti agricoli.
- Posizione di mercato (compratori o venditori netti di cibo) in cui si trova la maggior parte della popolazione e dei produttori agricoli.
- Posizione sul mercato del lavoro dei contadini (utilizzatori o prestatori di manodopera)

I fattori che determinano l'influenza degli effetti di secondo livello sulla riduzione della povertà sono:

- Posizione della maggioranza della popolazione rurale nel processo produttivo del bene. Tale posizione può essere quella di produttori diretti per i contadini che possiedono terra sufficiente, o quella di braccianti per i contadini senza terra.
- Posizione di mercato (compratori o venditori netti del bene) dei poveri.
- Posizione sul mercato del lavoro dei poveri (utilizzatori o prestatori di manodopera).

In base a questi fattori, la popolazione rurale può essere divisa in 3 gruppi diversi per condizioni socio-economiche di partenza e posizione nei vari mercati. Questi gruppi sono:

- Lavoratori senza terra, tipicamente fornitori di lavoro non qualificato nell'agricoltura e negli altri settori dell'economia rurale, e acquirenti netti del bene alimentare in questione.

- Piccoli contadini, anch'essi compratori netti di cibo, che integrano il loro reddito agricolo con impieghi negli altri settori rurali.
- Venditori netti di cibo, che possiedono appezzamenti di terra medio-grandi e che generalmente tendono ad utilizzare braccianti e lavoratori.

Considerando solo gli effetti di primo livello, in seguito ad un aumento di produttività nella coltivazione di un alimento di base, sia i piccoli contadini che i latifondisti guadagnano, mentre i contadini senza terra non vedono crescere né diminuire il proprio reddito.

Se l'aumento di produttività è costante e consistente, questo avrà effetti di secondo livello sui prezzi del bene, che si ridurranno. L'elasticità del prezzo all'aumento delle quantità prodotte dipende innanzitutto dall'integrazione del mercato locale nel mercato internazionale: quanto più l'area è isolata e poco raggiungibile, maggiori i costi di transazione, tanto più il prezzo locale del bene sarà autarchico e influenzato dagli aumenti di produttività che si verificano all'interno della regione.

La discesa dei prezzi che si verifica in aree di mercato isolate tende a beneficiare tutti i compratori netti di cibo, inclusi i senza terra, ma può mettere in difficoltà i venditori. Questi ultimi guadagnano solo se l'elasticità della produzione all'aumento di produttività è maggiore dell'elasticità dei prezzi rispetto alla stessa produttività: quindi se le quantità prodotte aumentano più rapidamente e in modo più consistente di quanto non cali il prezzo. Di solito questa situazione si verifica solo nel breve periodo, perché su orizzonti temporali più ampi l'inelasticità della domanda che caratterizza i beni alimentari di base prevale sugli aumenti delle quantità prodotte, determinando il calo dei prezzi.

In conclusione l'effetto di secondo livello rappresentato dalla riduzione dei prezzi degli alimenti di base, che si verifica se il mercato locale è isolato o se il prodotto in questione non è commercializzato sui mercati internazionali, tende ad incrementare la riduzione della povertà, sommandosi agli effetti di primo livello sul reddito: questo perché sia i piccoli contadini che i senza terra costituiscono la parte più povera della popolazione, e tendono ad essere acquirenti netti di cibo.

La riduzione del prezzo del bene avrà a sua volta influenza sui salari percepiti dai lavoratori non qualificati, tendendo a ridurli. Questo effetto di secondo livello sui salari è dovuto al fatto che i latifondisti perdono, quindi scaricano parte delle perdite sui loro lavoratori: il calo dei salari è meno pronunciato nel breve periodo, e tende ad accrescersi nel medio periodo (Ravallion, 1990).

I lavoratori senza terra tendono a guadagnare se la loro perdita in termini di salario è minore del loro guadagno in termini di minori spese per l'acquisto di cibo. Lo stesso avviene per i piccoli contadini che integrano il proprio reddito agricolo lavorando come braccianti.

Lo stesso modello teorico è applicabile per studiare gli effetti delle politiche di sostegno ai prezzi dei prodotti agricoli:

- I piccoli contadini guadagnano solo se l'aumento dei redditi derivanti dall'aumento del valore dei beni prodotti, e dei salari percepiti nella conduzione di lavori al di fuori dell'appezzamento posseduto, risultano maggiori dell'aumento delle spese sostenute per l'alimentazione.
- I senza terra, allo stesso modo, guadagnano solo se l'aumento dei loro salari supera l'aumento delle spese per il cibo.
- I latifondisti, al contrario, guadagnano solo se l'aumento del prezzo di vendita dei loro prodotti supera le maggiori spese che sostengono per i salari dei lavoratori che impiegano.

Il modello sopra delineato evidenzia quanto siano eterogenei gli effetti sul welfare e sulla povertà ottenibili attraverso un aumento di produttività o una politica sui prezzi: questi vengono a dipendere dalla condizione socio-economica e dal posizionamento sul mercato dei beni e del lavoro in cui si trova la maggior parte della popolazione di un paese. Questa osservazione ha importanti implicazioni per la politica: la scelta di un modello di sviluppo basato sull'agricoltura, e le caratteristiche specifiche che questo deve possedere, vanno calibrate e diversificate da regione a regione.

Per rispondere alla domanda iniziale, cioè se e quanto un modello di sviluppo basato sull'agricoltura e sull'aumento di produttività agricola possa essere efficace nell'Africa sub-sahariana, occorre quindi guardare alle condizioni specifiche di questa regione. La prima considerazione da fare in proposito, è che la larga maggioranza della popolazione rurale in quest'area è composta da acquirenti netti di cibo (Weber et al. 1988; Cristiaensen and Demery 2007): se a ciò si somma l'osservazione per cui anche la popolazione urbana è per definizione composta da acquirenti di cibo, si può concludere che la quasi totalità della popolazione dovrebbe teoricamente guadagnare da un calo dei prezzi, conseguente un aumento di produttività.

Confermano questa ipotesi gli studi di Minten and Barrett (2006), che analizzano gli effetti di primo e secondo livello di un aumento di produttività di un alimento di base (il riso) in Madagascar, su due variabili alimentari, utilizzate come proxy per la misurazione della povertà: la sicurezza alimentare e la lunghezza del periodo di massima povertà delle famiglie (corrispondente alla stagione in cui non vengono effettuate coltivazioni). L'analisi distingue 3 classi di beneficiari: contadini poveri che vendono sul mercato una parte del loro prodotto, contadini poveri acquirenti di cibo e lavoratori rurali senza terra. Al raddoppiare della resa delle coltivazioni di riso, il prezzo scende di una forchetta compresa tra il 18% e il 45%, a seconda della stagione considerata. Nonostante il prezzo sia altamente elastico, quindi, anche i contadini che vendono il loro surplus di riso sul mercato vedono accrescere il proprio reddito (di un valore compreso tra il 10% e il 60% del reddito iniziale). I contadini compratori netti di riso, guadagnano grazie alle minori spese che sostengono per alimentarsi. I lavoratori senza terra partecipano dei guadagni perché il raddoppio nella resa del riso, porta ad aumento della domanda di lavoro e ad una crescita dei salari che presenta punte dell'89% rispetto al livello precedente l'aumento. Gli autori quindi, confermano che l'effetto partecipazione di una crescita del PIL agricolo indotta da un aumento di produttività è più grande quanto maggiore è la percentuale di popolazione che risulta essere compratrice netta di cibo. Inoltre anche i piccoli produttori venditori netti del bene guadagnano, nonostante l'elasticità del prezzo sia consistente a causa dell'isolamento del mercato, perché il livello di partenza delle rese è basso, e l'aumento di produttività riesce a più che compensare il calo dei prezzi attraverso l'aumento nelle quantità prodotte.

Un prezzo maggiormente inelastico e una domanda maggiormente elastica, dovuti ad esempio a migliori collegamenti con il mercato internazionale o al fatto che l'alimento di base in questione sia commerciato internazionalmente (cosa che non avviene per molte colture di base, fondamentali nell'alimentazione delle popolazioni africane), portano ad un aumento dei guadagni per i venditori netti del bene, e ad una riduzione dei benefici per i compratori netti.

Gli autori non studiano gli effetti indiretti dell'aumento di produttività agricola sugli altri settori dell'economia, rurale ed urbana. Ciononostante si può affermare che i lavoratori salariati degli altri settori vedranno crescere il loro reddito reale in seguito al calo del prezzo dell'alimento considerato. A questo effetto diretto di riduzione della povertà, possono poi sommarsi gli effetti di stimolo sulla crescita dei settori non agricoli dell'economia, conseguenti l'aumento della domanda di beni e servizi derivante dai maggiori redditi agricoli.

Allo stesso modo, gli effetti delle politiche pubbliche di sostegno dei prezzi degli alimenti di base vengono a dipendere dalla posizione di mercato della maggioranza della popolazione: in economie come quelle africane, in cui la maggior parte della popolazione risulta essere acquirente di beni alimentari, politiche di

sostegno al prezzo si traducono in aumento della povertà e dell'insicurezza alimentare. Ad esempio, la politica di sostegno al prezzo del mais praticata in Kenya, accrescendo il prezzo di questo alimento del 20% in media, ha portato ad un aumento della povertà del 2,7% nelle aree urbane e del 2,5% nelle aree rurali (Jayne, Myers and Nyoro, 2005). Al contrario queste politiche si sono dimostrate efficaci nel ridurre la povertà rurale in alcuni paesi asiatici, essenzialmente perché la maggioranza dei piccoli contadini risultava essere venditrice netta di cibo: gli effetti negativi dell'aumento di prezzo sulla popolazione dei consumatori urbani, quindi, sembrano essere stati compensati dai guadagni ottenuti dalla popolazione rurale. A causa dei molteplici collegamenti intersettoriali esistenti, però, valutare compiutamente gli effetti delle politiche di prezzo risulta oltremodo complesso. Queste possono essere utili anche nei paesi africani in alcuni casi. Ad esempio, se l'assenza di collegamento con i mercati internazionali rende l'elasticità dei prezzi molto elevata nei mercati locali, fino ad annullare i guadagni per i piccoli produttori, questi ultimi sono spinti ad abbandonare la produzione, o a ridurre l'uso degli input grazie al quale hanno ottenuto l'aumento di produttività, negli anni successivi. Di fronte a questi fallimenti di mercato, le politiche di prezzo sono un'opzione, ma la soluzione di lungo periodo risiede nel miglioramento dei collegamenti tra i mercati interno, regionale e internazionale, che deve accompagnare qualsiasi azione volta all'aumento della produttività agricola.

1.6 - Considerazioni sull'effetto crescita in agricoltura.

Come dimostrato, l'effetto partecipazione del settore agricolo è maggiore di quello degli altri settori. L'agricoltura però, tende a crescere mediamente a ritmi più bassi rispetto all'industria o ai servizi. Affinché una strategia di sviluppo basata sull'agricoltura abbia successo, il minore effetto crescita deve essere più che compensato dal maggiore effetto partecipazione. Il tasso di crescita dell'agricoltura quindi, non può essere inferiore ad un certo livello: al di sotto di questa soglia il differenziale nell'effetto crescita con gli altri settori andrebbe ad annullare il vantaggio posseduto dall'agricoltura in termini di effetto partecipazione. Mediamente il tasso di crescita registrato in agricoltura dal 1960 in poi, è stato dell'1,6% all'anno inferiore rispetto a quello registrato negli altri settori aggregati. Il sud-est asiatico ha registrato differenziali superiori alla media (circa il 3%, essenzialmente per la maggiore crescita dei settori non agricoli²), mentre per l'Africa sub-sahariana questa variabile si è attestata sull'1,2% all'anno, leggermente al di sotto della media. Questi dati hanno portato ad un diffuso scetticismo circa il potenziale dell'agricoltura come fulcro di una strategia di sviluppo e riduzione della povertà. I dati sulla crescita di produttività nel settore smentiscono questa ipotesi, e la sottostante visione dell'agricoltura come settore arretrato: nello stesso periodo infatti la produttività in agricoltura è cresciuta più velocemente che in tutti gli altri settori. La quasi totalità della crescita sperimentata dal settore agricolo dipende dalla crescita di produttività, mentre la crescita negli altri settori dipende in gran parte dalla crescita della popolazione in essi impiegata. Entrambe le osservazioni restano valide per l'Africa sub-sahariana, nonostante la crescita della popolazione attiva in questa regione sia stata consistente anche in agricoltura. Studi che hanno indagato la causa di questi differenziali di produttività, concludono che la maggiore produttività agricola non dipende dall'uscita di forza lavoro, attratta dalla maggiore crescita che si registra negli altri settori, ma da incrementi dovuti ad aumenti di efficienza interni allo stesso settore agricolo. La crescita della produttività e del prodotto del settore agricolo quindi, risulta essenziale sia nel facilitare la migrazione della forza lavoro verso gli altri settori (Gollin, Parente and Rogerson, 2002) che per incrementarne la crescita di questi ultimi (Irz and Roe, 2005).

² Proprio la maggiore crescita nei settori non-agricoli, trasmessasi ai redditi urbani, ha consentito ai paesi asiatici di utilizzare politiche di sostegno al prezzo dei prodotti agricoli di base, senza danneggiare troppo il tenore di vita della popolazione urbana.

1.7 - Agricoltura e crescita nel resto dell'economia.

L'agricoltura svolge un ruolo importante nel rafforzare e stimolare la crescita negli altri settori dell'economia (Johnston and Mellor, 1961; Schultz 1964). Come ricordato, i collegamenti attraverso cui la crescita agricola si trasmette agli altri settori sono 3:

1. Collegamenti intersettoriali, a valle della filiera con l'industria di trasformazione, lavorazione e distribuzione; a monte con la produzione e la distribuzione di input produttivi (Perry et al. 2005).
2. Effetti sulla domanda aggregata: l'aumento dei redditi agricoli accresce la domanda di beni e servizi non commerciabili prodotti localmente, contribuendo alla creazioni di posti di lavoro nell'economia (anche rurale) non agricola (Haggblade, Hammer and Hazel, 1991).
3. Effetto salari-prezzi: abbassando il prezzo degli alimenti, la crescita della produttività agricola abbassa il valore dei salari nominali (accrescendo però quello dei salari reali) nel settore non-agricolo, stimolando gli investimenti e la loro profittabilità.

Mellor (1976), King and Byerlee (1978), Thirtle et al. (2001) dimostrano che questi link operano principalmente dall'agricoltura verso gli altri settori, e solo in misura minore nella direzione opposta: ciò principalmente perché gli input nei settori non agricoli sono per la maggior parte importati, e perché aumenti nei redditi della popolazione urbana sembrano favorire parimenti l'aumento delle importazioni, più che il consumo di beni e servizi prodotti internamente. La maggiore capacità dell'agricoltura nell'influenzare la crescita negli altri settori, quindi, dipende dai vantaggi posseduti da questo settore dal lato del consumo, piuttosto che da quello della produzione. Di conseguenza, affinché l'effetto di stimolo della crescita agricola verso gli altri settori si dimostri più efficiente di quello opposto (dagli altri settori all'agricoltura), devono essere realizzate 4 condizioni che hanno una profonda influenza proprio sulla composizione e l'ampiezza della domanda aggregata (Delgado, Hopkins and Kelly, 1998):

1. L'agricoltura deve rappresentare un settore sufficientemente ampio in termini di percentuale di lavoratori impiegati, affinché l'effetto aggregato della crescita dei redditi sia sufficiente a stimolare la domanda.
2. L'aumento dei redditi conseguente la crescita della produzione agricola deve essere distribuito in modo equo, altrimenti la domanda aggregata per beni e servizi prodotti localmente non cresce a sufficienza. Affinché questo avvenga, la dotazione di fattori produttivi iniziale (e soprattutto quella della terra) deve essere simile per tutti i contadini.
3. Il modello di consumo dei contadini deve essere sbilanciato a favore dei prodotti e dei servizi non commerciabili prodotti localmente.
4. Il settore locale dei beni non agricoli e non commerciabili deve poter beneficiare della presenza di risorse non utilizzate nel sistema economico e di un contesto istituzionale appropriato, per poter rispondere efficacemente all'aumento di domanda con aumenti nella produzione.

Queste condizioni sembrano sufficientemente verificate nell'Africa sub-sahariana, tanto che Delgado, Hopkins and Kelly, in uno studio basato sui modelli di consumo, concludono che il settore agricolo africano sia in grado di propagare la propria crescita economica agli altri settori in modo più ampio di quanto in precedenza si pensasse. Il moltiplicatore della crescita agricola è comunque inferiore in Africa (1,1) rispetto all'Asia (1,6), a causa della maggiore capacità del settore non agricolo dei paesi asiatici di rispondere all'espansione della domanda di beni non commerciabili. La maggiore apertura commerciale dei paesi africani potrebbe ridurre la portata dei collegamenti intersettoriali, a causa della possibilità che la maggiore domanda aggregata sia soddisfatta da beni a basso costo importati: questo rischio è riferibile comunque soprattutto alle aree urbane, a causa degli alti costi di transazione che si incontrano nelle aree rurali. La

maggior parte degli studi, infatti, conclude che gli effetti di feedback dal settore agricolo a quelli non agricoli, siano comunque maggiori di quelli inversi anche in Africa sub-sahariana.

1.8 - Composizione settoriale della riduzione della povertà.

Analizzando i dati sulla riduzione della povertà nei diversi paesi, si osserva come il potenziale di riduzione della povertà posseduto dall'agricoltura sia massimo nei paesi poveri, e leggermente inferiori in quelli sviluppati, essenzialmente per la dimensione ridotta del settore agricolo rispetto al PIL delle economie avanzate.

Table 6.1. Sectoral Decomposition of Changes in Headcount Poverty

Average contributed share to poverty reduction of	Number of observations	Observed % change in poverty headcount	Predicted % change in poverty headcount	Agriculture	Industry	Services	Inequality change
Lower-income countries							
Sub-Saharan Africa	31	-0.07	0.04	0.57	0.15	-0.02	0.29
South Asia	20	-0.13	-0.12	0.23	0.20	-0.18	0.76
East Asia and Pacific	36	-0.24	-0.18	0.22	0.38	0.09	0.32
East Europe and Central Asia	10	0.11	0.40	0.69	0.29	0.01	0.00
Latin America and the Caribbean	18	-0.02	-0.25	0.43	0.22	0.02	0.32
Middle East and North Africa	2	-0.27	-0.13	0.19	0.23	0.20	0.38
<i>Total</i>	117	-0.11	-0.07	0.39	0.25	0.00	0.36
Higher-income countries							
Sub-Saharan Africa	2	-0.13	-1.01	0.21	0.09	0.09	0.61
East Asia and Pacific	9	-0.22	-0.30	0.02	0.66	0.25	0.07
East Europe and Central Asia	37	0.33	0.24	0.14	0.43	0.24	0.19
Latin America and the Caribbean	58	-0.11	-0.02	0.28	0.43	0.10	0.19
Middle East and North Africa	9	-0.11	-0.34	0.64	0.14	0.16	0.06
<i>Total</i>	115	0.02	0.00	0.24	0.42	0.16	0.18
All countries (pooled sample)							
Sub-Saharan Africa	33	-8	-3	0.55	0.15	-0.01	0.31
South Asia	20	-13	-12	0.23	0.20	-0.18	0.76
East Asia and Pacific	45	-23	-21	0.18	0.43	0.12	0.27
East Europe and Central Asia	47	28	27	0.26	0.40	0.19	0.15
Latin America and the Caribbean	76	-9	-7	0.32	0.38	0.08	0.22
Middle East and North Africa	11	-14	-30	0.56	0.15	0.17	0.12
<i>Total</i>	232	-5	-4	0.31	0.34	0.08	0.27

Source: Authors.

Note: Boldfaced shares are based on statistically significant coefficients.

Come evidenziato dai dati in tabella, nei paesi a basso reddito circa il 40% del calo della povertà osservato negli ultimi anni è attribuibile alla crescita nel settore agricolo. Nei paesi dell'Africa sub-sahariana, questa percentuale sale al 60%. Quindi l'aumento della povertà sperimentato in alcuni paesi della regione è dovuto per la maggior parte alla mancata crescita del settore agricolo, in primis di quello degli alimenti di base. I guadagni di produttività che si registrano nel settore dei cash crops, avrebbero impatti minori sulla riduzione della povertà sia per il minore effetto partecipazione, che per i minori collegamenti con il resto dell'economia dovuti all'inesistenza del canale di trasmissione dei prezzi (i cash crops non sono consumati localmente).

1.9 - Politiche pubbliche e sviluppo agricolo.

La diversità nel percorso di trasformazione strutturale dell'economia che si registra tra i vari paesi, e i diversi livelli di crescita da essi sperimentati nel settore agricolo, devono essere spiegati anche guardando all'eterogeneità delle politiche pubbliche adottate.

Diversi studi (Kreuger, Schiff and Valdés - 1991) dimostrano come i paesi dell'Africa sub-sahariana abbiano danneggiato il proprio settore agricolo, adottando politiche atte a proteggere gli altri settori: più che ad una motivazione economica, rappresentata dal declino dei prezzi agricoli che ha caratterizzato tutti gli anni 80 e 90, queste scelte vanno ricondotte a convinzioni puramente politiche circa la superiorità di uno sviluppo di tipo industriale. Al contrario dei paesi asiatici, i paesi africani hanno tassato l'agricoltura senza preventivamente promuoverne lo sviluppo. Mediamente questi paesi oggi investono il 4% del bilancio

pubblico in agricoltura: i paesi asiatici all'inizio degli anni 80, quando erano in una situazione economica paragonabile a quella vissuta oggi dai paesi africani, spendevano oltre il 10% del loro budget in questo settore.

A livello internazionale, per le stesse ragioni ideologiche, l'attenzione dei donatori e delle agenzie internazionali verso l'agricoltura è andata scemando per tutti gli anni 80, e ciò si è riflesso all'interno dei PVS in una ulteriore diminuzione degli investimenti in agricoltura.

Il disinteresse della politica verso l'agricoltura è ancora più singolare se si considera che il ritorno medio sugli investimenti in agricoltura è stato stimato essere tra il 35% per l'Africa sub-sahariana e il 50% per l'Asia.

Dalla fine degli anni '90, e dopo il 2000 come conseguenza dell'aumento generale dei prezzi dei prodotti agricoli, si è registrato un cambiamento nelle politiche agricole di molti PVS, che si è riflesso in una maggiore crescita agricola. In Uganda, ad esempio, la liberalizzazione del commercio del caffè e la riduzione del tasso di cambio, uniti alla crescita del prezzo internazionale di tale prodotto, si sono tradotti in una crescita della produzione e dei redditi dei contadini, nonché in una sostanziale riduzione dei livelli di povertà rurale. Gli sforzi compiuti dai paesi africani sono comunque molto al di sotto di quelli che sarebbero necessari, visto lo stato in cui versa il settore agricolo in essi.

Un fattore esogeno, che limita il potenziale di crescita del settore agricolo dei PVS, è il livello di protezione accordato ai contadini dei paesi sviluppati: i sostegni alla produzione praticati nei paesi occidentali hanno avuto l'effetto di ridurre il prezzo medio dei prodotti agricoli del 5% circa, con effetti addirittura maggiori in riferimento ad alcune colture. L'effetto di spiazzamento che si produce verso i produttori meno efficienti e non sovvenzionati dei PVS, in conseguenza della politiche commerciali dei paesi sviluppati, è notevole.

1.10 - Piccoli produttori e piantagioni su vasta scala.

Gli FDI in agricoltura che interessano i PVS prevedono spesso l'acquisizione di terre per la creazione di piantagioni su vasta scala. Questo tipo di organizzazione della produzione ha effetti sul sistema economico assai diversi di quelli che derivano dallo sviluppo di un sistema produttivo basato su piccoli contadini. In particolare, uno sviluppo agricolo basato sull'incremento della produttività dei piccoli agricoltori esistenti, sembra avere effetti più marcati sia sulla crescita economica in generale che, soprattutto, sulla riduzione della povertà.

La coltivazione di piccoli appezzamenti da parte di contadini-proprietari, che ricorrono in prevalenza al lavoro familiare e solo secondariamente ai braccianti salariati, è la forma prevalente di organizzazione della produzione agricola a livello globale.

La teoria economica evidenzia l'esistenza di una relazione inversa tra ampiezza del fondo coltivato e produttività dei fattori³: una distribuzione equa della proprietà fondiaria quindi, dovrebbe accrescere l'efficienza e la produttività dei fattori impiegati nella coltivazione.

Ovviamente, la maggiore produttività dei fattori impiegati dall'agricoltura su piccola scala non è assoluta né automaticamente garantita. Attualmente, in molti PVS, la resa per ettaro delle piantagioni supera quella dei piccoli contadini. Più che alla superiorità intrinseca della produzione estensiva, questo fatto è imputabile sia alle condizioni in cui i piccoli contadini si trovano ad operare che alle trasformazioni avvenute nella filiera produttiva globale. Le imperfezioni nei mercati dei prodotti, del lavoro, degli input, della terra e del rischio sopra evidenziate, falsano la competizione tra i due modelli produttivi: nei paesi sviluppati, dove queste imperfezioni sono minime, la produttività dei piccoli contadini è pari, se non superiore, a quella delle maggiori aziende agricole. Le trasformazioni avvenute nella filiera produttiva globale, la concentrazione nei

³ Berry and Cline, 1979; Carter 1984; Heltberg 1998; Kimhi 2006.

settori della distribuzione, trasformazione e vendita, gli standard imposti dai paesi sviluppati, tendono a loro volta ad assegnare vantaggi competitivi alle aziende dell'agribusiness sui piccoli contadini, almeno in termini di produttività. Le modalità con cui i contadini possono organizzarsi per colmare il proprio svantaggio competitivo, e le azioni che lo stato può mettere in campo per aiutarli in questa (fattibile) impresa, saranno analizzate in seguito. Ciò che è importante sottolineare è che la maggiore produttività dimostrata dalle piantagioni in riferimento ad alcune località e ad alcuni prodotti, non si traduce necessariamente in effetti aggregati più ampi sulla riduzione della povertà e la crescita degli altri settori economici. Leggendo la questione alla luce della teoria economica sopra delineata, emergono dubbi circa la possibilità che l'effetto crescita e l'effetto partecipazione delle coltivazioni su larga scala siano di ampiezza paragonabile a quelli presentati dalla coltivazione su piccola scala.

Innanzitutto, il maggiore effetto partecipazione presentato dall'agricoltura deriva dal fatto che la maggioranza della popolazione attiva e dei poveri è impiegata in agricoltura, quindi guadagna maggiormente dalla crescita di questo settore, piuttosto che da quella degli altri. La coltivazione su larga scala è generalmente a più alta intensità di capitale e a più bassa intensità di lavoro, rispetto a quella effettuata dai piccoli contadini: di conseguenza la percentuale di popolazione che viene impiegata da queste unità produttive è inferiore a quella che verrebbe impiegata se la stessa estensione di terreni venisse suddivisa in unità produttive più piccole, a conduzione diretta da parte dei proprietari dei lotti. E quindi l'effetto partecipazione di uno sviluppo agricolo basato sulla cessione di terre per lo sviluppo di piantagioni è più basso di quello che si avrebbe accrescendo la produttività dei piccoli agricoltori esistenti.

Essendo minore la percentuale di popolazione che partecipa alla crescita agricola, è minore (o più diseguale) la crescita del reddito e della domanda aggregata: di conseguenza gli effetti di spillover sui settori non agricoli dell'economia, e in particolare su quello dei beni non commerciabili prodotti localmente, sono potenzialmente più bassi. La crescita del reddito della popolazione rurale, quindi, viene a dipendere quasi integralmente dal livello dei salari percepiti dai braccianti nelle piantagioni: in assenza di forme di organizzazione dei lavoratori e di norme stringenti sulle condizioni di lavoro il livello dei salari è deciso dalla multinazionale e, se l'obiettivo di quest'ultima è il profitto, difficilmente sarà maggiore del minimo necessario alla sussistenza. L'effetto diretto sul reddito della popolazione rurale, quindi, non è più una semplice conseguenza della crescita della produttività agricola, è mediato dal livello dei salari, e può quindi essere decisamente più contenuto, dipendendo del potere contrattuale dei lavoratori stessi. Solo se il numero di posti di lavoro creati nelle piantagioni è sufficiente ad assorbire tutti i piccoli contadini espropriati, e se i salari sono paragonabili ai redditi agricoli ottenibili dai contadini, gli effetti sulla domanda aggregata e sugli altri settori saranno consistenti.

L'elasticità della povertà alla crescita agricola è massima quando quest'ultima riguarda il sottosectore dei beni alimentari di base. La riduzione dei prezzi di questi generi, che consegue l'aumento della produttività nella loro coltivazione, beneficia tutti i compratori netti di cibo, quindi la stragrande maggioranza della popolazione, che vede crescere il proprio reddito relativo e la propria sicurezza alimentare. Le piantagioni su vasta scala operate da aziende multinazionali sono rivolte per la maggioranza alla coltivazione di prodotti ad alto valore aggiunto, non a quella di alimenti. Anche quando sono coltivati prodotti alimentari, questi sono destinati prevalentemente all'esportazione. La coltivazione di cereali o di alimenti di base a basso valore aggiunto è poco praticata, e quasi esclusivamente per la produzione di biocarburanti. Di conseguenza, una crescita della produttività agricola basata sullo sviluppo di piantagioni, non traducendosi in prezzi minori degli alimenti per le popolazioni rurali ed urbane, avrà effetti ridotti sulla riduzione della malnutrizione e della povertà a livello aggregato.

1.11- Aziende transnazionali e agricoltura.

1.11.1 - Modalità e cause dell'internazionalizzazione della filiera agricola globale.

Il processo di internazionalizzazione della filiera agricola è stato guidato da quello di espansione verso nuovi mercati e siti produttivi delle aziende dei paesi sviluppati, coinvolte nelle diverse fasi del processo produttivo agricolo, dalla produzione e fornitura di input alla vendita del prodotto finito. In anni recenti, sono sorte TNC operanti in agricoltura provenienti dai paesi in via di sviluppo, specialmente da quelli del sud-est asiatico, che si sono affiancate a quelle occidentali.

Il paradigma OLI (Dunning and Lundan, 2008) è un modello che spiega quali sono i fattori che guidano la scelta di espandersi sui mercati internazionali e le modalità con cui tale internazionalizzazione avviene. La scelta tra l'utilizzo di FDI o di altre modalità di internazionalizzazione (accordi contrattuali o commerciali, con altre aziende o direttamente con i contadini) è spiegata attraverso la presenza o l'assenza di: vantaggi di ownership (O) posseduti dalla TNC (tecnologie, capacità operazionali, conoscenza dei mercati, ecc.); vantaggi di locazione (L) posseduti dai diversi paesi; vantaggi di internalizzazione (I), derivanti dai minori costi monetari e transattivi che caratterizzano lo scambio di beni e tecnologie che avviene all'interno dell'azienda, rispetto al ricorso al mercato aperto.

Lo scopo primario per cui un'azienda si internazionalizza è ovviamente quello di proteggere o accrescere la propria profittabilità, sfruttando al meglio le 3 tipologie di vantaggi illustrati e le possibilità offerte dai mercati.

I vantaggi di ownership sono quelli che consentono all'azienda di espandersi su nuovi mercati. Questi possono essere: possesso di assett quali tecnologie, capacità di ricerca, esperienza nella produzione, capacità di finanziare elevati investimenti, possesso di marchi noti al pubblico, possesso di sistemi di distribuzione, ecc.

Il possesso di vantaggi di ownership non porta necessariamente ad un FDI: la TNC può infatti rendere disponibili o vendere i propri vantaggi di ownership ad aziende locali preesistenti in diverse maniere. Le tecnologie, ad esempio, possono essere rese disponibili attraverso la vendita di beni intermedi (che le incorporano, come i semi), tramite la loro concessione in licenza in cambio di compensazioni monetarie, ecc.

Se le imprese esistenti localmente non sono in grado di utilizzare le tecnologie possedute dalla TNC, o se queste ultime non sono trasferibili, la TNC può utilizzare contratti di gestione, con cui si impegna a gestire con le proprie tecniche aziende agricole locali, il cui possesso e il cui finanziamento rimangono in capo ad attori economici locali.

La scelta di utilizzare i propri vantaggi di internalizzazione (I), attraverso FDI, dipende da una serie di fattori: il più importante è lo schema dei ritorni possibili contro i costi comportati da ciascuna scelta. La TNC effettuerà quella che massimizza i profitti minimizzando i rischi. Gli accordi contrattuali comportano, ad esempio, rilevanti costi di supervisione e di transazione (soprattutto in caso di contract farming con un numero consistente di produttori), ma minori rischi rispetto alla produzione diretta.

La località specifica in cui espandere la propria attività, sarà scelta dalla TNC in base ai vantaggi di locazione presentati da ciascuna opzione possibile, in termini di politiche pubbliche, di condizioni climatiche, accesso al mercato, ecc.

Una azienda multinazionale può espandersi in nuovi mercati o in nuovi segmenti del mercato attraverso due processi:

- **Espansione orizzontale:** una TNC che opera in patria in un solo segmento della filiera, va a svolgere all'estero attività in quello stesso segmento. La TNC può anche svolgere all'estero solo parte delle attività che svolge in patria (sottoattività).

L'espansione orizzontale avviene di solito quando una TNC con vantaggi competitivi propri (vantaggi di ownership - O), trova vantaggi localizzativi (L) nel paese di destinazione dell'investimento. Questi possono consistere in vantaggi climatici, in politiche statali favorevoli sull'accesso alla terra, in esenzioni fiscali, ecc. In ogni caso la TNC, come detto, può scegliere se operare tramite FDI, oppure se operare rendendo i propri asset di ownership disponibili ad aziende o produttori locali.

- **Espansione verticale**, attraverso la coordinazione di attività appartenenti a diversi segmenti della filiera. I motivi che spingono una TNC ad espandersi verticalmente lungo la filiera, sono ad esempio quello di assicurarsi forniture di materie prime a prezzi costanti o con requisiti qualitativi standard. Il fatto che l'internazionalizzazione verticale avvenga, e la forma che assume, dipendono da una serie di fattori, come ad esempio:
 - Natura ed ampiezza dei vantaggi di ownership della TNC, rilevanti per la coordinazione della filiera.
 - Risorse agricole disponibili nel paese target e capacità dei contadini locali. Se questi ultimi hanno capacità e tecnologie sufficienti per rispondere ai bisogni qualitativi e quantitativi della TNC, è più probabile che questa utilizzi accordi contrattuali che FDI diretti.
 - La struttura dei rischi delle diverse scelte possibili.
 - Quantità di valore aggiunto (cioè di profitto) che può essere ottenuto attraverso l'internazionalizzazione verticale, e successivamente, quantità di profitto ottenibile attraverso l'FDI diretto o l'utilizzo di forme contrattuali.

A seconda delle condizioni di tali fattori, il tipo di integrazione verticale scelto dall'impresa varia tra queste 3 forme principali:

1. Partecipazione indiretta, senza apertura di aziende partecipate all'estero: avviene attraverso l'implementazione di standard e specifiche tecniche, che un'impresa nel paese host si impegna a seguire sotto la supervisione di una TNC impegnata in attività a monte o a valle della produzione. La coordinazione tra le imprese (e quindi il controllo operato su di esse dalla TNC) può essere più o meno forte.
2. Partecipazione diretta, senza FDI: l'integrazione avviene in questo caso attraverso il ricorso ai vari schemi contract farming. La TNC controlla e coordina i produttori sotto contratto, e può fornire ad essi input produttivi e tecnologie.
3. Partecipazione diretta, attraverso l'apertura di filiali all'estero e FDI. La produzione, la coordinazione e gli scambi tra i diversi livelli della filiera avvengono all'interno della TNC, tra le diverse aziende partecipate che si occupano ciascuna di un particolare segmento.

I vantaggi di proprietà (O) delle TNC che operano prevalentemente a valle della filiera (distributori, traders, supermarket, industrie di lavorazione) sono soprattutto di tipo informativo, e riguardano la conoscenza diretta dei mercati, dei prezzi, delle preferenze dei consumatori e dei loro cambiamenti da parte della TNC.

I processi che spingono all'espansione verticale nella filiera globale sono due:

- Coordinazione e internalizzazione delle varie fasi del processo produttivo di una filiera: è causato dalla necessità di assicurare la costanza della qualità del prodotto durante tutte le fasi, a partire dalla produzione. Questo è un aspetto essenziale, soprattutto per le TNC che presidiano il mercato e ottengono valore aggiunto attraverso la commercializzazione di marchi noti al pubblico, che è disposto a pagare sovrapprezzi per comprarli per la loro sicurezza e qualità intrinseca.

- Aumento del potere di controllo del mercato e della filiera da parte della TNC: consente alla TNC di sfruttare appieno il vantaggio informativo sulle preferenze dei consumatori, assegnando ad essa un ulteriore vantaggio informativo relativo ai costi di produzione, di trasporto, trasformazione e consegna del prodotto al mercato. Aumentando il potere di controllo sulla filiera, aumenta la quantità di valore aggiunto che la TNC riesce a trattenere a discapito degli altri attori economici in essa operanti.

Il grado e la forma di coinvolgimento di una TNC nella produzione agricola differisce a seconda della posizione della TNC nella filiera del prodotto (GVC). Ad esempio, nella filiera floricola:

- Le grandi catene di supermarket (GDO), hanno il potere di mercato per pretendere il rispetto di standard direttamente dai produttori, qualora trovino sconveniente l'utilizzo del mercato aperto o troppo costoso il ricorso ad intermediari. In questi casi quindi ricorrono ad accordi con i produttori e a propri agenti per il controllo della qualità in loco, oppure a contract farming (che garantisce anche l'ottenimento di una quantità prestabilita di prodotto).
- Le TNC coinvolte nella vendita all'ingrosso e nel commercio internazionale di fiori, di solito si approvvigionano sul mercato aperto. Ciononostante, un buon numero di queste TNC ha trovato conveniente adottare un approccio di filiera integrato, espandendo le proprie attività alla produzione diretta. Allo stesso modo, alcune TNC coinvolte nella produzione, hanno allargato la loro attività alla distribuzione all'ingrosso, per bypassare i grossisti e trattenere una maggior quantità di valore aggiunto.

In conclusione, una TNC deciderà di operare nella produzione diretta all'estero a seconda dei vantaggi competitivi di ownership posseduti in alcune parti della filiera. La località sarà scelta a seconda di tali vantaggi e in base a quelli specifici di localizzazione presentati dal paese target: questi devono essere superiori a quelli presentati dal ricorso al mercato aperto o, se possibile, dalla produzione domestica. L'utilizzo di FDI (quindi di piantagioni di proprietà) o di accordi contrattuali con i produttori/industrie locali sarà determinato dal rapporto costi/benefici che ogni scelta comporta: sarà effettuata la scelta che consente di massimizzare la sicurezza degli approvvigionamenti, la qualità della produzione e la flessibilità operativa della TNC, e che comporta i costi minori in termini di coordinazione, rischi di perdite (legate a cattivi raccolti o a contrasti con gli agricoltori) e rischi politici.

Un fattore determinante nel guidare l'espansione nella filiera agricola di un'azienda, è l'eventuale potere monopsonistico da essa posseduto nei suoi settori di attività, che consente ad essa di trattenere una grossa parte del valore creato lungo la filiera.

1.11.2 - Effetti della partecipazione delle TNC nel settore agricolo dei PVS.

La presenza di aziende transnazionali ha effetti sulla disponibilità di capitali e risorse finanziarie, sulla dotazione tecnologica e sul capitale umano impiegati nell'agricoltura. Influenza la disponibilità di lavoro e i redditi rurali, così come i settori a monte e a valle della produzione. Il segno positivo o negativo assunto da queste esternalità, dipende dal tipo di partecipazione scelto dalla TNC (direttamente nel processo produttivo, tramite FDI, o indirettamente tramite ad esempio contract farming), delle varietà coltivate, dello stato in cui versano i produttori locali.

- **TNC, disponibilità di capitali e investimenti nel settore agricolo.**

La disponibilità di capitali nel settore agricolo cresce in seguito all'arrivo di aziende transnazionali, che investono direttamente in grandi progetti agricoli. Dato l'orientamento al mercato delle TNC, però, gli FDI tendono a concentrarsi su colture ad alto valore aggiunto e sulle zone che offrono i

maggiori vantaggi localizzativi, sia in termini di collegamenti ai mercati che in termini di qualità dei suoli e disponibilità d'acqua (WIR 2009): il loro ruolo è quindi complementare, non sostitutivo degli investimenti pubblici in agricoltura, che rimangono necessari per le colture e le zone geografiche meno attrattive per il mercato.

Nel caso in cui la TNC agisca avvalendosi di schemi di contract farming, in sostituzione o ad integrazione di un FDI, i contadini coinvolti vedono aumentare la propria capacità di accesso al credito. Spesso la fornitura di credito, pagamenti anticipati e input è prevista nei contratti di fornitura che legano la TNC ai contadini (Eaton and Sheperd, 2001; Simmons, 2003). Altrimenti, il contratto stesso può fungere da collaterale per i piccoli produttori che si rivolgono ad istituti di credito (Readon and Swinnen, 2004). La capacità di accesso al credito è accresciuta anche dal semplice aumento di reddito che di solito sperimentano i contadini sotto contratto. L'altro lato della medaglia di un più facile accesso al credito è rappresentato dai maggiori rischi cui i contadini sono esposti. Inoltre, le TNC esigono un prezzo per i servizi, come appunto il credito, che offrono agli agricoltori: se questo è particolarmente alto, il margine sul guadagno ottenuto grazie alla maggiore produttività che i contadini riescono a trattenere può essere nullo.

- **TNC, dotazione tecnologica e innovazione nel settore agricolo.**

L'innovazione tecnologica e la ricerca sono essenziali per la crescita della produttività agricola e lo sviluppo complessivo di un paese. I programmi di ricerca pubblica su varietà ad alto rendimento e modalità di coltivazione innovative hanno dimostrato la loro efficacia nel promuovere la rivoluzione verde dei paesi asiatici: lo sviluppo di tecniche e la loro diffusione mirata e gratuita verso i contadini poveri, è stata infatti una componente chiave del successo di questo tentativo (Pingali and Raney, 2005).

La spesa pubblica in ricerca e sviluppo nel settore agricolo è attualmente molto bassa nei PVS, soprattutto in quelli africani: di conseguenza il contributo del settore privato, e delle TNC in particolare, non può che essere positivo per questi stati. Le TNC possono sia importare tecnologie già disponibili e impiegate altrove, che investire in ricerche mirate a sviluppare soluzioni o varietà adatte al paese di destinazione dell'investimento.

I limiti del contributo apportabile dalle TNC alla dotazione tecnologica del settore agricolo di uno stato sono rappresentati da:

- Concentrazione della ricerca privata sulle varietà e sui prodotti più adatti al mercato. Alcune colture essenziali per le economie di molti PVS, e in particolare alcuni alimenti di base diffusi in Africa, sono escluse dal focus della ricerca privata (Pingali and Traxler, 2002; UN, 2004).
- Aumento delle tecnologie sottoposte al regime di protezione della proprietà intellettuale, che limita le capacità di accedervi dei paesi in via di sviluppo e la loro utilizzazione da parte dei contadini poveri.
- In caso di partecipazione diretta alla produzione tramite FDI, le tecnologie possedute dalla TNC sono applicate esclusivamente all'interno delle piantagioni. Poiché da queste dipendono parte dei vantaggi di ownership posseduti dalle TNC, la loro diffusione ai contadini è contraria all'interesse dell'impresa.
- Nel caso la TNC prediliga operare attraverso contract farming, il trasferimento di tecnologie e la fornitura di input ai contadini è consistente, ma concentrata nel settore dei cash crops piuttosto che in quello delle produzioni alimentari. Inoltre, nonostante esistano esempi che dimostrano anche il contrario, in molti casi gli input e le tecnologie sono forniti a costi elevati, oppure in modo da indurre una dipendenza del contadino sotto contratto dalla

multinazionale. Spesso, ad esempio, i semi forniti sono sterili e quindi il contadino è costretto a riacquistarli, dalla stessa TNC a cui vende il prodotto, l'anno successivo.

Una spesa pubblica consistente in ricerca e sviluppo agricoli, rimane quindi essenziale per l'accrescimento della produttività di molti alimenti di base e per garantire che le innovazioni siano rese disponibili e diffuse a costi bassi tra i contadini a più basso reddito.

- **TNC, disponibilità di lavoro nelle zone rurali e livello di competenze del capitale umano.**

Il coinvolgimento delle TNC nella filiera agricola di un paese influenza il numero e la qualità dei posti di lavoro garantiti dall'agricoltura. Da una parte, l'orientamento verso metodi produttivi tecnologicamente avanzati, accresce la domanda di lavoratori qualificati o porta ad accrescere le competenze di quelli presenti in loco. Dall'altra, questo stesso orientamento, riflettendosi nella preferenza per metodi di produzione ad alta intensità di capitale e fortemente meccanizzati, rende limitati gli effetti quantitativi sul numero di posti di lavoro disponibili in agricoltura (WIR 2009).

L'effetto quantitativo sul numero di posti di lavoro, causato dalla partecipazione di una TNC al settore agricolo, deriva in caso di FDI dal numero di posti di lavoro creati nelle piantagioni, in caso di contract farming dal numero di produttori coinvolti. In caso di coltivazione di varietà che richiedono un'alta quantità di lavoro (floricoltura, gomma, tè, ecc.), il numero di posti di lavoro creato può essere consistente anche nelle piantagioni. Ciononostante, in caso di utilizzo di FDI, quindi di piantagioni di proprietà, l'effetto netto sull'occupazione è difficile da calcolare, perché ai posti di lavoro creati, andrebbero sottratti quelli distrutti dall'espropriazione delle terre agli utilizzatori precedenti. L'utilizzo di schemi di contract farming è generalmente più efficace nel generare posti di lavoro rispetto alle piantagioni: effetti negativi possono aversi quando solo i contadini più ricchi e con più terra sono inseriti negli schemi contrattuali, perché più adatti a rispondere alle esigenze produttive della TNC (Glover, 1984; Glover and Kusterer, 1990).

La qualità dei posti di lavoro creati dalle TNC, è un altro aspetto essenziale. In generale, le piantagioni tendono a creare meno posti di lavoro, ma più qualificati e meglio pagati. Raramente le TNC si interfacciano con contadini o braccianti preparati all'applicazione delle nuove tecnologie e dei nuovi standard produttivi introdotti dalla stessa multinazionale: di conseguenza, spesso vengono previste forme di training per i lavoratori e i contadini sotto contratto. Le nuove competenze apprese, possono poi essere utilizzate anche al di fuori della piantagione o dello schema contrattuale, ammesso che gli input utilizzati siano disponibili per i contadini e che le tecnologie apprese non siano troppo specifiche o costose.

L'enorme disparità nel potere contrattuale delle parti, sia in caso di piantagioni che di contract farming, può essere sfruttato dalla TNC per imporre prezzi o condizioni di lavoro iniqui alle popolazioni locali. Studiando la filiera produttiva delle banane, Arias et al. (2003) scopre che il calo dei prezzi di mercato sperimentato da questo prodotto negli anni è stato interamente scaricato sui lavoratori delle piantagioni, attraverso riduzioni salariali e aumento degli orari di lavoro.

- **TNC, diffusione di standard produttivi e listing dei fornitori.**

Per ottenere prodotti esportabili, perché rispondenti alle norme in materia di sicurezza alimentare e di etichettatura dei paesi sviluppati, e vendibili, perché conformi alle aspettative dei consumatori, le TNC impongono il rispetto di standard ai produttori inseriti negli schemi contrattuali. L'utilizzo di standard è massimo tra le aziende della GDO: poiché queste rappresentano il canale principale per l'accesso al mercato della vendita al dettaglio nei paesi sviluppati, il loro potere contrattuale è elevatissimo. I consumatori dei paesi sviluppati sono disposti a pagare sovrapprezzi per ottenere prodotti conformi alle loro aspettative: per ottenere questo surplus, la GDO impone ai produttori nei PVS standard produttivi e di qualità a volte maggiori di quelli previsti dalla legge dei paesi

sviluppati. Solo raramente questi standard comprendono le condizioni di lavoro e la remunerazione dei produttori.

Una conseguenza dell'utilizzo di standard, è la diffusione di sistemi di fornitori privilegiati: i produttori locali in grado di rispondere agli standard imposti vengono inseriti in liste di fornitori, da cui la TNC si impegna ad acquistare una data quantità di prodotto. In alcuni casi, anche il prezzo corrisposto a questi fornitori è predeterminato. I fornitori inseriti nelle liste, quindi, ottengono un mercato sicuro per la loro produzione. Dall'altro lato però, questi devono essere in grado di investire forti somme e di gestire con criteri moderni la propria azienda agricola: ad esempio, devono garantire la tracciabilità dei lotti produttivi, impiegare le tecnologie necessarie per ottenere prodotti conformi agli standard, gestire credito, ecc. Spesso solo i contadini in partenza più ricchi hanno le capacità manageriali e le risorse finanziarie per rispondere ai requisiti imposti dalla GDO: si avvia dunque un processo di cambiamento strutturale nel sistema produttivo dei PVS, che favorisce i produttori più grandi, più dotati di capitale e di capacità manageriali, e danneggia i piccoli contadini. I produttori che si trovano in aree remote poi, vengono scartati a prescindere, dato che molte delle coltivazioni ad alto valore aggiunto su cui si concentrano le TNC (ad esempio, le produzioni legate all'orticoltura) necessitano di essere raccolte e consegnate giornalmente al mercato. In Brasile e Argentina, i piccoli produttori di latte non in grado di raggiungere la soglia di produzione richiesta dalla GDO sono stati costretti ad uscire dal mercato e ad operare nel settore informale dell'economia, a causa del parallelo declino dei mercati all'ingrosso (anch'esso dovuto all'azione delle TNC).

Inoltre, anche i produttori di maggiori dimensioni possono venire a trovarsi in una situazione di dipendenza: una volta effettuati gli investimenti fissi necessari per ottenere produzioni conformi agli standard, per i contadini diventa difficile uscire volontariamente dal rapporto con la GDO, che quindi può sfruttare a suo favore questa asimmetria per imporre condizioni via via peggiori ai propri fornitori (Watts, 1994).

Gli standard spesso limitano la facoltà dei contadini di scegliere i propri fornitori di input. Ad esempio, è frequente l'imposizione dell'utilizzo di determinate varietà di semi. Poiché il mercato internazionale dei semi è dominato da poche TNC, che possiedono ampia discrezionalità nel determinare il prezzo dei loro prodotti, questi requisiti tendono a ridurre ancora di più il potere contrattuale e la posizione di mercato degli agricoltori sotto contratto.

- **TNC, distribuzione del potere di mercato e distribuzione del valore aggiunto lungo la filiera produttiva.**

L'ingresso nel mercato agricolo delle TNC ha pesanti conseguenze sulla concorrenza e la distribuzione del potere di mercato, sia per quanto riguarda il mercato del lavoro che per quello dei beni. La tendenza delle TNC ad accrescere la concentrazione dei mercati in cui operano, permette a queste di sfruttare il proprio potere di mercato per trattenere una maggiore percentuale del valore aggiunto creato.

L'asimmetria nel potere delle parti è massima per quelle produzioni, come la canna da zucchero, che vedono un alto numero di piccoli contadini vendere all'unico impianto di trasformazione presente sul territorio, normalmente posseduto e operato dalla TNC. Altri esempi di mercati monopsonistici sono quello del caffè o del cacao: in entrambi le 4 maggiori industrie controllano oltre il 40% dell'intero mercato globale⁴. Lo stadio della filiera in cui la concentrazione del mercato è massima, è quello del commercio internazionale: l'allargamento del divario tra i prezzi

⁴ Questa soglia è quella indicata dalle istituzioni internazionali come valore limite, oltre il quale la concorrenza sul mercato si riduce (WB, 2007).

internazionali e i prezzi pagati ai produttori di diverse commodities (riso, grano, zucchero ad esempio) è imputabile proprio a tale concentrazione. Nel caso del caffè, la percentuale sul prezzo finale trattenuta dai paesi produttori è scesa da 1/3 nei primi anni 90 al 10% nel 2002. A livello aggregato, la quantità di valore trattenuta dai paesi produttori è scesa dal 60% registrato nei primi anni 70 al 30% registrato nel 2000 (WB 2007).

Singh (2002), Kirsten and Sartorius (2002), nei loro studi, riportano numerosi casi di abuso del potere di mercato da parte delle TNC verso piccoli produttori inclusi in schemi di contract farming. La promozione di organizzazioni di produttori o di filiere più corte, come quelle del commercio equo-solidale, è necessaria per riequilibrare le distorsioni generate nel mercato agricolo dall'arrivo delle TNC.

L'effetto aggregato della partecipazione delle TNC al settore agricolo di un paese è quindi eterogeneo, e presenta aspetti positivi (ad esempio, l'aumento della produttività agricola) ed aspetti negativi (ad esempio, la perdita di posti di lavoro). L'ambiente istituzionale e normativo, è quindi essenziale per indirizzare gli investimenti in modo che vadano a rafforzare il tessuto economico locale, piuttosto che ad indebolirlo danneggiando gli attori economici preesistenti. Da quanto detto, emerge chiaramente che il contributo che le TNC possono apportare al processo di sviluppo di un paese è rilevante in alcuni settori (specialmente in quello dei cash crops), per alcune zone geografiche di un paese (cioè per quelle che presentano i maggiori vantaggi locazionali) e per alcune tipologie di produttori (normalmente per i più ricchi).

I piccoli contadini non in grado di rispondere alle esigenze delle TNC sono esclusi dai nuovi mercati e dalle nuove filiere create. Poiché questi ultimi sono la maggioranza della popolazione rurale, un modello di sviluppo basato esclusivamente sull'azione autonoma delle TNC rischia di tradursi in aumento della povertà rurale e delle disparità di reddito (Berg et al., 2006; Haggblade, Hazell and Reardon, 2009). In definitiva, quello apportabile dalle TNC allo sviluppo agricolo di un paese è un contributo parziale, che lo stato deve integrare, indirizzare e in alcuni casi limitare, se il suo obiettivo è quello di perseguire uno sviluppo, una riduzione della povertà e della malnutrizione che siano diffusi ed equi, quindi efficaci nel migliorare le condizioni di vita e in grado di diffondersi agli altri settori dell'economia.

1.12 - Un confronto fra l'Africa sub-sahariana e l'Asia: diversi effetti per diversi modelli di sviluppo.

Attualmente, esiste un forte differenziale nella produttività delle diverse regioni agricole del globo. Nel sud-est asiatico, in India, in Cina, in Brasile e Argentina la produttività dell'agricoltura ha mostrato costanti aumenti, a partire dagli anni 60. Il contributo dei paesi sviluppati alla crescita della produttività agricola globale, tra il 1980 e il 2004, è stato largamente inferiore (21%), rispetto a quello dei paesi in via di sviluppo (79%).

All'interno di quest'ultima categoria, i paesi asiatici hanno contribuito per oltre i due terzi alla crescita della produttività complessiva, mentre il contributo dell'Africa sub-sahariana è stato pressoché nullo. Attualmente oltre il 39% delle colture nell'Asia orientale risulta irrigato, mentre nell'Africa sub-sahariana questa percentuale scende al 4%. Nel 2000, le varietà ad alto rendimento erano utilizzate sull'80% dell'area destinata alla coltivazione dei cereali nel sud-est asiatico, mentre solo sul 20% di quella dell'Africa sub-sahariana. L'utilizzo di fertilizzanti, che da solo ha consentito il 20% della crescita nella produttività agricola dei PVS, è aumentato esponenzialmente in tutte le aree del globo, eccetto in Africa sub-sahariana. Le stesse considerazioni valgono se si guarda agli investimenti infrastrutturali (soprattutto collegamenti stradali per migliorare l'accesso al mercato e opere idriche), agli investimenti in ricerca e sviluppo (che nel sud-est asiatico sono serviti a sviluppare varietà ad alto rendimento adatte ai diversi contesti climatici e territoriali),

agli investimenti nel capitale umano (miglioramenti nell'educazione, nel sistema sanitario, nell'accesso al cibo).

Se si comparano le performance agricole delle due regioni, il divario nei risultati è pari al divario nell'attenzione prestatata politicamente dai governi africani al settore: la crescita della produttività agricola pro-capite dal 1980 al 2004 è stata dello 0,9% all'anno nell'Africa sub-sahariana, e del 3,1% nel sud-est asiatico. La media di crescita presentata nasconde inoltre il fatto che il tasso di crescita della produttività agricola pro-capite è stato, per l'Africa sub-sahariana, pari a zero negli anni 70, negativo negli anni 80, e positivo esclusivamente dal 1990 in poi. Questo recupero di produttività pro-capite negli ultimi anni corrisponde all'adozione di politiche macroeconomiche più favorevoli all'agricoltura e alla crescita generale dei prezzi che si è verificata nel periodo.

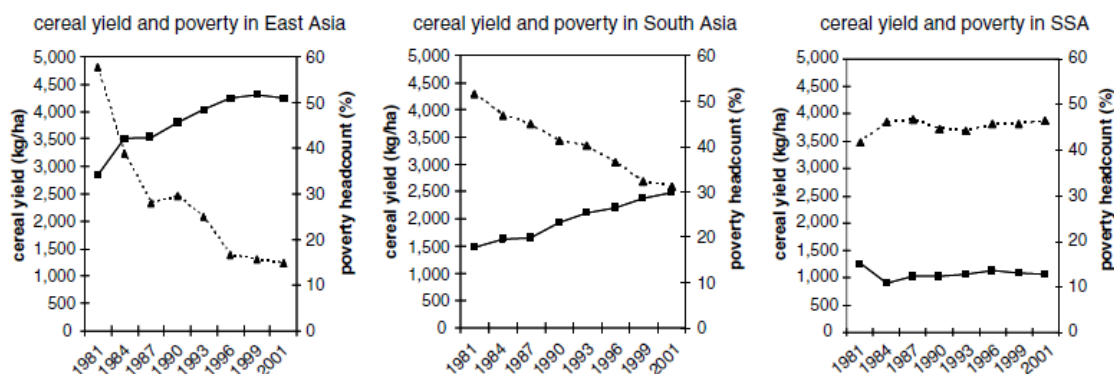
Una caratteristica peculiare delle regioni del sud-est asiatico, chiaramente dovuta alle politiche pubbliche adottate, è stata la capacità di trasformare la crescita di produttività agricola pro-capite in riduzione della povertà. I paesi che hanno ottenuto i migliori risultati in quest'ultimo campo (Cina, Malesia, Vietnam), non sono stati quelli che hanno sperimentato i maggiori aumenti di produttività pro-capite, ma quelli che presentavano una più equa distribuzione iniziale di fattori produttivi, terra in primis⁵. Il Brasile, che ha sperimentato una crescita media nella produttività agricola pro-capite del 5,3% (contro il 2,4% del Vietnam), ma ha una distribuzione della terra assai diseguale, non è stato in grado di ottenere gli stessi successi dei paesi asiatici nella riduzione della povertà. Questa osservazione ha importanti implicazioni per l'Africa, soprattutto per quei paesi che sembrano inclini a promuovere investimenti esteri in coltivazioni su larga scala.

Il gap nella produttività agricola dell'Africa sub-sahariana rispetto al resto del mondo è ancora più ampio se si guarda ai soli prodotti alimentari di base: più o meno tutto l'aumento delle quantità prodotte in questa regione negli ultimi anni, è dovuto alla crescita dell'area coltivata e dei lavoratori impiegati, non ad aumenti nelle rese. I terreni dedicati alle colture alimentari di base, a causa del mancato utilizzo di fertilizzanti, stanno subendo un rapido degrado, che rende ancora più difficile la situazione agricola e più precaria la sicurezza alimentare di tali paesi. La domanda di prodotti agricoli di base è infatti in crescita, parallelamente alla popolazione africana: le previsioni, se le quantità prodotte localmente non aumenteranno, indicano che questo continente dovrà aumentare notevolmente le sue già consistenti importazioni di cereali di base, accrescendo la sua esposizione a crisi alimentari dettate da variazioni nei prezzi globali, attesi in costante rialzo nei prossimi decenni.

La crescita esponenziale nelle rese, nella produttività dei fattori e nel totale prodotto, sperimentata nella coltivazione di alimenti di base (cereali e riso) nei primi anni 60 in Asia, poi ribattezzata "rivoluzione verde", è considerata il primo e fondamentale passo compiuto dai paesi di questa regione verso lo sviluppo e la riduzione della povertà. L'Africa sub-sahariana non è stata finora in grado di promuovere la propria rivoluzione verde, e senza miglioramenti nella produzione di alimenti di base, la riduzione della povertà e della malnutrizione nelle aree rurali difficilmente viene ottenuta. È stata infatti dimostrata l'esistenza di una correlazione statistica diretta tra la crescita della produttività nella coltivazione degli alimenti di base e la riduzione della povertà, illustrata in figura.

⁵ World Bank, 2006, *Pakistan: Promoting Rural Growth and Poverty Reduction*

Figure 1.1. Evolution of Cereal Yields and Poverty in East and South Asia and Sub-Saharan Africa, 1981–2001



Source: Authors' calculations based on World Bank 2006.

Per promuovere lo sviluppo di questo sottosettore, i paesi africani difficilmente potranno fare affidamento su investimenti provenienti dall'estero: questi ultimi si concentrano infatti nelle coltivazioni a più alto valore aggiunto, e quando si rivolgono alla produzione di colture di base (come il mais) lo fanno guardando alla produzione di biocarburanti o all'esportazione.

Le condizioni agro-climatiche dell'Africa sub-sahariana non sembrano essere maggiormente sfavorevoli all'agricoltura rispetto a quelle che si registrano in Asia. Le aree sfavorevoli per l'agricoltura sono tali per due ragioni: o per scarsità di precipitazioni o per mancanza di accesso al mercato. Entrambe le variabili, seppure con gradi diversi, possono essere migliorate attraverso investimenti in infrastrutture, stradali ed idriche. Attualmente, due terzi della popolazione dell'Africa sub-sahariana risiede in zone sfavorevoli all'agricoltura di mercato: questo spiega l'enorme incidenza dell'agricoltura di sussistenza fra i contadini molto meglio di quanto possa farlo qualunque considerazione sulla capacità di questi soggetti di recepire e applicare innovazioni tecnologiche. E getta ulteriore luce sull'importanza di un ambiente politico e istituzionale vicino all'agricoltura: in Etiopia, ad esempio, il 68% della popolazione vive in aree con precipitazioni adeguate o abbondanti, ma in media i terreni distano oltre 10 Km dalla strada più vicina. Questo rende i costi di transazione insostenibili, sia per quanto riguarda la commercializzazione dei prodotti che l'approvvigionamento di input produttivi, impedendo lo sviluppo di un'agricoltura commercialmente efficiente. Se si guarda all'intero continente africano, il 34% della popolazione rurale non ha accesso al mercato, mentre il 45% vive in aree con precipitazioni insufficienti. In assenza di investimenti statali, o comunque di un coinvolgimento diretto del settore pubblico in essi, difficilmente il mercato porterà a questa parte consistente e territorialmente dispersa della popolazione rurale i servizi di cui ha bisogno per migliorare la propria condizione.

Di fronte a queste evidenze, la WB (2007) raccomanda le seguenti azioni ai governi dei PVS africani, ritenute indispensabili a sostenere la crescita della produttività agricola:

1. Incrementare la crescita agricola nel settore dei beni alimentari primari (cereali innanzitutto), la cui produttività attuale risulta essere largamente al di sotto del potenziale teorico.

La resa dei cereali risulta essere pari a 4.518 Kg/Ha nel sud est asiatico, contro i 2.380 Kg/Ha del Madagascar e i 1.200/1.500 Kg/Ha di Etiopia, Kenya e Tanzania (WB 2005a). Il gap è dovuto a differenze sostanziali nel possesso della terra, nell'impiego dei fattori e degli input, nella quantità di precipitazione e nella qualità dei suoli, nello sviluppo dei sistemi irrigui e di gestione della terra. Attraverso l'utilizzo di input e varietà appropriati, la resa dei cereali in Africa sub-sahariana potrebbe raddoppiare in pochi anni (WB 2005d). Nonostante le forti potenzialità però, la ricerca, la diffusione e l'adozione di pratiche di coltivazione in grado di accrescere la produttività agricola rimangono

limitate in tutta la regione. La responsabilità è attribuibile ai governi dell'area, che non investono nel settore, se non marginalmente. In Madagascar, ad esempio, la spesa per ricerca di varietà di riso a più alta produttività, adatte al clima del paese, risulta essere pari allo 0,1% del valore della produzione annuale di riso (Minten, 2006). In Etiopia, dove le spese per la ricerca in agricoltura sono più consistenti, l'adozione delle pratiche suggerite è assai limitata per problemi di profittabilità (i costi degli input sono troppo alti rispetto al prezzo pagato per il prodotto), per limitato accesso al mercato, ai capitali e agli input stessi.

2. Incrementare la spesa in ricerca e sviluppo di varietà colturali e di modalità di coltivazione adattate ai molteplici contesti agro-climatici che si ritrovano nella regione, migliorando i servizi di diffusione e training per i contadini.
3. Migliorare i sistemi di irrigazione e di gestione delle acque, e introdurre forme di assicurazione a prezzi calmierati, per accrescere la capacità dei contadini di far fronte a shock derivanti da problemi climatici, siccità innanzitutto. La limitata capacità di affrontare questo tipo di perdite da parte dei contadini, è uno dei principali ostacoli all'adozione di pratiche di coltivazione più moderne e all'incremento nell'uso dei fertilizzanti. Infatti, aumentando le spese cui i contadini devono far fronte per applicare le innovazioni, aumentano anche i rischi a cui questi sono esposti: in condizioni di povertà, la propensione al rischio è sostanzialmente bassa. E il ritorno economico nelle cattive stagioni risulta essere maggiore per i contadini che non utilizzano i fertilizzanti, rispetto a quelli che li utilizzano (Dercon and Christiaensen, 2005a). Questo si traduce, in assenza di assicurazioni o fornitura di input e tecnologie a basso prezzo, anche in un vantaggio competitivo per i contadini più ricchi, disposti ad affrontare il rischio.

Accrescere la percentuali di terreni irrigati (l'1,5% del totale in Etiopia), avrebbe un grosso effetto sulla riduzione dei rischi climatici affrontati dai contadini. È stato dimostrato che ciò accresce anche la propensione dei contadini ad utilizzare fertilizzanti (Minten, 2006): il payoff degli investimenti in sistemi irrigui è quindi molto consistente.

Anche l'utilizzo di varietà resistenti alla siccità, associato a quello di fertilizzanti (che riducono la degradazione dei suoli), è una soluzione che avrebbe alti ritorni. Due ordini di problemi limitano l'utilizzo di fertilizzanti nei PVS africani. Dal lato della domanda, questi si sostanziano nella limitata capacità di far fronte a shock climatici, nella ridotta profittabilità del loro utilizzo (dovuta agli alti costi) e nella difficoltà di accesso al credito da parte dei contadini. A tutto ciò si aggiunge l'assenza di collegamenti ai mercati che impedisce ai contadini di vendere il surplus prodotto a seguito dell'adozione delle nuove tecniche. Dal lato dell'offerta, il principale problema è costituito dagli alti costi di transazione e dalla ristrettezza iniziale dei mercati che caratterizza la filiera dei fertilizzanti, riflettendosi in prezzi elevatissimi per questi prodotti: Yanggen et alii (1998) trovano che in Madagascar, il rapporto tra il valore marginale prodotto e il costo dei fertilizzanti⁶ è circa 1, proprio per l'alto costo di questi input. L'utilizzo dei fertilizzanti è stimolato da valori compresi tra 2 e 3 di questa variabile (registrati costantemente in molti paesi dell'Asia, durante la rivoluzione verde), perché solo questi ritorni più elevati compensano i contadini del maggiore rischio. Randrianarisoa and Minten (2006), a riguardo concludono che la larga maggioranza dei contadini africani, indipendentemente dal reddito, utilizzerebbe i fertilizzanti se questi avessero costi comparabili a quelli che presentano nell'Asia orientale.

4. Migliorare le infrastrutture stradali e i collegamenti al mercato delle aree produttive. Questa operazione presenta alti costi, soprattutto in riferimento ad aree scarsamente popolate, ma ha

⁶ Cioè tra il valore aggiunto incassato dal contadino grazie all'aumento della quantità prodotta dovuto all'utilizzo di 1 unità di fertilizzante in più e il costo di questa unità di fertilizzante.

ricadute positive grossomodo su tutte le variabili e gli elementi sopra richiamati. Al di là degli effetti microeconomici sul tessuto produttivo agricolo, infatti, l'apertura ai mercati riduce le fluttuazioni di prezzo che seguono gli aumenti di produttività. Dercon et alii (2006) riportano di un aumento dei consumi alimentari medio del 16% e di una riduzione della povertà del 6,7%, nei villaggi interessati dall'apertura di collegamenti viari affidabili con le aree di consumo.

Per quella parte di popolazione che vive in aree favorevoli, per precipitazioni e accesso al mercato, la sfida è quella dell'ingresso nei mercati dei prodotti agricoli a più alto valore aggiunto e a più elevati tassi di crescita: su tutti, oltre ai tradizionali cash crops (cacao, tabacco, ecc.), spiccano i prodotti ortofrutticoli, le colture oleose per i biocarburanti, l'allevamento. In questo sottosettore, il contributo dei capitali privati, delle TNC e degli investimenti esteri allo sviluppo è potenzialmente elevato, dato l'alto ammontare di investimenti iniziali richiesto. L'altro lato della medaglia del ricorso a queste colture, e specialmente a quelle ortofrutticole, è rappresentato dai requisiti che i contadini devono possedere, in termini di capacità tecniche, manageriali e potere contrattuale. La natura deperibile di tali prodotti, gli standard circa la loro produzione e commercializzazione, impongono un'accentuata coordinazione verticale della filiera: quindi la capacità di coordinazione orizzontale dei contadini, in forma di cooperative o di associazioni di produttori, risulta essere fondamentale per l'ottenimento di prezzi degli output e degli input produttivi equi. Anche in questo campo l'azione pubblica pare essenziale per la formazione dei contadini, per il sostegno alle loro associazioni e cooperative, per l'apertura di canali alternativi a quelli offerti dall'agribusiness per l'approvvigionamento di input produttivi e l'accesso al credito.

Come osservato a più riprese, quindi, lo stato di arretratezza in cui versa l'agricoltura africana, non è attribuibile a fattori naturali, ma a cause politiche ed economiche che hanno determinato un ritardo nel processo di sviluppo complessivo dei loro paesi, ignorando il settore agricolo per decenni.

1.13 - Considerazioni finali.

La teoria economica sopra esposta evidenzia come l'aumento di produttività agricola sia solo uno degli aspetti rilevanti dello sviluppo agricolo. Gli effetti complessivi di quest'ultimo sulla crescita degli altri settori, sulla riduzione della povertà e sull'aumento del tenore di vita dei contadini variano molto in dipendenza del modello su cui è organizzata la produzione, delle varietà coltivate, delle condizioni in cui gli agricoltori partecipano allo sviluppo, della loro dotazione fattoriale. Di conseguenza, sorgono dubbi sul fatto che la soluzione ai problemi dell'agricoltura africana risieda esclusivamente nell'aumento dei capitali in essa investiti. Sicuramente la cronica carenza di investimenti è stata una delle cause delle cattive performance registrate in Africa dal settore, quindi il ricorso ai capitali privati appare ineludibile, viste le condizioni di partenza estremamente arretrate e i magri bilanci dei paesi sub-sahariani. Ma il come e il dove i capitali vengono impiegati è importante tanto quanto il loro ammontare. Uno sviluppo eterodiretto, che bypassa i produttori locali espropriandoli, o li mette in relazione con aziende transnazionali senza prima accrescerne il potere contrattuale, o che è finalizzato esclusivamente alla produzione per l'esportazione, ha effetti diversi rispetto ad un modello di sviluppo fondato in primis sull'accrescimento della produttività dei produttori esistenti e sull'eliminazione degli ostacoli che ne limitano il potenziale economico.

Le istituzioni internazionali, hanno sviluppato una fiorente letteratura che individua le condizioni alle quali gli FDI in agricoltura che prevedono l'acquisizione di terre su vasta scala hanno effetti positivi per il paese che li riceve. A parte gli aspetti problematici legati a queste condizioni, che verranno sottolineati nel capitolo successivo, ciò che emerge dall'analisi di questa letteratura è l'assenza di un confronto tra i diversi sentieri di sviluppo possibili, e della diversa distribuzione di costi e benefici che questi comportano per i diversi attori coinvolti. Gli studi che sostengono gli FDI e il land grabbing, in altre parole, presentano una deficienza comune: confrontano gli effetti potenziali dell'aumento degli FDI con la situazione esistente, non

con quella che si avrebbe se i piccoli contadini fossero messi in grado di operare (De Schutter, 2011). Solo quest'ultima operazione consentirebbe di valutare appieno costi e benefici potenziali di uno sviluppo fondato sulla cessione di terre alle compagnie estere. Non stupisce che quando questo tipo di sviluppo viene confrontato con il mantenimento dello status quo, i suoi vantaggi siano consistenti. Ma se il costo-opportunità di tale scelta viene confrontato con quello presentato dalla promozione di uno sviluppo inclusivo verso i piccoli contadini, che prevede anche un ricorso intelligente e mirato ai capitali esteri, difficilmente si giungerà alla stessa conclusione. E questa operazione è essenziale, se si considera che l'obiettivo dichiarato delle organizzazioni e dei paesi che promuovono gli FDI è la riduzione della povertà *attraverso* la crescita della produttività agricola, che quindi non dovrebbe rappresentare un obiettivo a se stante.

CAPITOLO 2 - FDI IN AGRICOLTURA E LAND GRABBING: ANALISI DEL FENOMENO

La Dichiarazione di Tirana del 2011, promossa dall'International Land Coalition (ILC), definisce il Land Grabbing come acquisizione o concessione in affitto di terre effettuata:

- In violazione dei diritti umani, in particolare di quelli delle donne.
- In assenza di consenso libero, preventivo e informato da parte degli utilizzatori dei terreni oggetto della transazione.
- In assenza di valutazioni di impatto sociale, economico e ambientale.
- Attraverso accordi contrattuali non trasparenti, che non specificano i doveri dell'investitore in termini di attività economica, generazione di impiego e condivisione dei benefici economici del progetto.
- In assenza di partecipazione democratica alla stesura dell'accordo da parte delle popolazioni locali coinvolte.

2.1 - Quantificazione del fenomeno, paesi target e paesi investitori.

"Land grabbing" è il termine coniato per definire l'ondata di investimenti diretti esteri nel settore agricolo dei PVS, che contemplano l'acquisizione di terre su vasta scala.

Esistono numerosi studi sulle acquisizioni di terre nei PVS, che partendo da posizioni diverse, giungono a conclusioni contraddittorie circa cause e conseguenze del fenomeno. Su queste ultime il dibattito è molto acceso. Da una parte si sottolineano soprattutto gli effetti di stimolo sulla produttività agricola dei paesi destinatari degli investimenti, che avrebbe ricadute positive sull'occupazione e i redditi delle popolazioni coinvolte, oltre che verso la sicurezza alimentare globale. Dall'altra si contestano questi dati, affermando che frequentemente gli effetti sociali ed economici negativi del fenomeno non sono compensati da quelli positivi, sostenendo l'esistenza di modelli di sviluppo agricoli alternativi che non prevedono l'acquisizione diretta dei terreni, e sottolineando come le preoccupazioni per la sicurezza alimentare siano marginali tra le sue cause. Tutti concordano che il land grabbing sta avendo, ed avrà, un profondo impatto sull'agricoltura globale, sull'ambiente e sulle condizioni socio-economiche dei paesi destinatari degli investimenti.

Dal punto di vista quantitativo, esistono diverse fonti da cui è possibile attingere per ottenere una stima dell'estensione del fenomeno. Tali studi divergono tra loro essenzialmente per la diversità delle fonti di informazione utilizzate, dei settori di investimento considerati, dello stadio di avanzamento a cui i progetti vengono presi in considerazione, dell'arco temporale coperto.

Il database più completo, in termini di copertura geografica e temporale, è sicuramente quello elaborato da landmatrix.org. Questo raccoglie tutti gli investimenti segnalati dai media, ed effettua una triangolazione con fonti di informazione dirette rappresentate dalle agenzie dei governi, da ONG e organismi della società civile dei paesi di destinazione degli investimenti. Land Matrix include le terre cedute in seguito ad investimenti in agricoltura, nel settore minerario, nella silvicoltura e nel turismo.

Altri database basati su ricerche sul campo e su dati ufficiali dei governi di destinazione degli investimenti (Deininger et al. 2011, Cotula 2009) tendono a presentare il fenomeno su una scala minore, ma comunque ne confermano l'ampiezza. Queste ultime serie di dati evidenziano come la concentrazione dei media, sui cui report sono basati i dati di land matrix, su alcuni paesi di origine e di destinazione degli investimenti, abbia portato al rischio di enfatizzare i ruoli dell'Africa come paese target, della Cina e dei paesi del golfo come paesi investitori, oltre che a sottovalutare il ruolo ricoperto dagli attori locali nelle acquisizioni.

Difficoltà di classificazione e raccolta dei dati comuni a tutte le analisi quantitative citate, derivano da diversi aspetti del land grabbing e degli FDI in generale. Innanzitutto gli investimenti spesso vengono implementati per gradi, con estensioni delle coltivazioni via via crescenti. Inoltre, frequentemente, i

progetti approvati non vengono poi realizzati. Infine i database non considerano gli investimenti non greenfield, che possono comunque comportare, anche in caso di acquisizione di piantagioni esistenti, la concessione di nuove terre coltivabili. A tutto ciò si aggiunge il modo non trasparente con cui molte transazioni sono concluse (Land Matrix Report 2012).

Dai dati di Land Matrix Report, al 2012, risultano 1217 transazioni commerciali riportate⁷, che hanno riguardato un'area di 83.2 milioni di ettari. Di queste, ne risultano accertate 625, pari ad un'area di 32.7 milioni di ettari di terreno (39.3% del totale), cioè allo 0.7% della superficie agricola globale stimata dalla FAO. Le transazioni già concluse (cioè di cui sono stati firmati, e sono disponibili, i contratti) sono 403, pari a 26.2 milioni di ettari.

I progetti entrati effettivamente in fase produttiva risultano essere 330, e riguardano 21 milioni di ettari (il 25.3% del totale delle transazioni segnalate, ma l'81.9% di quelle effettivamente concluse).

La presenza di molte transazioni fallite e di progetti non implementati non riduce la pressione sulla terra causata dal land grabbing: gli appezzamenti oggetto di tali transazioni infatti, rimangono in uno status legale incerto, che indebolisce i diritti sulla terra delle popolazioni locali, impedendone sostanzialmente l'utilizzo, senza che si realizzino i benefici economici o gli investimenti legati al progetto stesso.

Attualmente il tasso di crescita delle transazioni è sceso rispetto al picco registrato tra il 2005 e il 2009.

La discesa relativa degli stessi investimenti dal 2009 in poi, è imputabile in parte alla crisi finanziaria, che ha ridotto la disponibilità di capitali, in parte ad una maggiore cautela degli stessi investitori, divenuti più consapevoli dei rischi e delle difficoltà connesse all'implementazione di piantagioni su vasta scala nei PVS. La Daewoo ha dovuto, proprio a causa di problemi sorti nella fase di implementazione, abbandonare un grosso progetto in Mozambico per cui aveva già tutte le autorizzazioni e i contratti necessari (Andrianirina-Ratsialonana et al., 2011).

I dati tuttavia dimostrano l'esistenza sul lungo periodo di un trend crescita degli investimenti esteri che prevedono l'acquisizione di terreni agricoli: il numero dei contratti firmati ogni anno in questo settore, infatti, rimane ancora oggi significativamente superiore a quello che si registrava nei primi anni 2000.

I dati quantitativi danno solo in parte l'idea della pressione esercitata dal land grabbing sulla risorsa terra e sulla disponibilità di terreni coltivabili e alimenti per le popolazioni locali, entrambe accresciute da diversi aspetti qualitativi del fenomeno.

2.1.1 - I paesi target

Delle 1217 transazioni riportate da Land Matrix, il 62% riguarda l'Africa, che risulta essere il primo continente anche per numero di ettari oggetto di trattative (56.2 milioni di ettari), seguito dall'Asia (17.7 milioni di ettari) e dal Sud America (7 milioni di ettari). Le restanti transazioni interessano l'Europa orientale e l'Oceania. La preminenza dell'Africa sub-sahariana come paese destinatario degli investimenti è confermata anche dagli studi basati su fonti ufficiali dei governi dei paesi target (Deininger et al. 2011): secondo queste fonti, oltre il 23% dei progetti risulta localizzato in Sudan, Etiopia, Nigeria, Ghana e Mozambico.

Dal punto di vista regionale, l'Africa orientale è l'area maggiormente colpita del pianeta, seguita dal sud-est asiatico e dall'Africa occidentale.

Oltre 80 paesi sono stati interessati da investimenti esteri in questo campo, e ciò ne testimonia la diffusione globale. Occorre però notare come circa il 70% delle transazioni, sia riportate che verificate da Land Matrix, si concentri in 11 paesi, di cui 7 africani (Sudan, Etiopia, Mozambico, Tanzania, Madagascar, Zambia e RDC). Questo dato rende evidente la predilezione per gli investitori di alcune località specifiche, e concreto il rischio che eventuali effetti negativi del fenomeno possano essere amplificati a livello regionale e nazionale,

⁷ Per transazioni commerciali riportate si intendono sia quelle in fase di contrattazione preliminare o contrattazione, che transazioni concluse con contratto firmato.

sulla base della presenza o dell'assenza di alcuni fattori (politici, legali, ambientali, economici, ecc.) che rivestono il ruolo di catalizzatori riguardo agli investimenti in questo campo.

I paesi asiatici maggiormente colpiti dal land grabbing sono le Filippine, l'Indonesia e il Laos, seguiti da Cambogia, India e Pakistan.

In Sud America, Brasile e Argentina sono i paesi maggiormente attrattivi per gli investitori internazionali. Entrambi hanno un settore agricolo già fortemente sviluppato, basato in gran parte su piantagioni su larga scala: ciò facilita le operazioni degli investitori esteri in campo agricolo, che si realizzano però prevalentemente attraverso acquisizione di imprese locali già esistenti.

I progetti hanno un'estensione media di 40.000 ha: circa un quarto del totale censito ha estensione superiore ai 200.000 ha, mentre sempre un quarto del totale ha estensione inferiore ai 10.000 ha (Deininger et al. 2011).

2.1.2 - Gli investitori

I soggetti coinvolti negli investimenti sono di diversa natura e provenienza. È possibile distinguere geograficamente 3 gruppi di paesi da cui hanno origine gli investimenti: quello dei paesi emergenti (Cina, Corea del Sud, India, Malesia, Sud Africa e Brasile), quello degli stati del Golfo e quello dei paesi del nord (Ue e Usa). L'industria e le imprese dell'agribusiness risultano i principali soggetti coinvolti, seguiti da fondi sovrani e fondi di investimento di natura finanziaria.

Nel gruppo dei paesi emergenti, la Cina ha un ruolo primario soprattutto in Cambogia e Laos, mentre le imprese indiane sono attive soprattutto in Etiopia e Madagascar.

I paesi del golfo, e soprattutto l'Arabia Saudita, agiscono prevalentemente attraverso fondi sovrani e agevolazioni ad imprese private allo scopo dichiarato di garantire la propria sicurezza alimentare: il loro ruolo è stato in parte sovrastimato dall'opinione pubblica e dai media, e i loro investimenti sembrano concentrarsi verso paesi musulmani del Corno d'Africa (soprattutto il Sudan) e dell'Asia (Pakistan, Indonesia, Filippine).

Brasile e Argentina agiscono come investitori soprattutto nei paesi sudamericani. L'analisi dei flussi di investimento provenienti dai paesi emergenti mostra la presenza di una dinamica regionale, per cui investitori provenienti da una regione geografica tendono ad investire maggiormente in paesi della stessa regione. Questa dinamica è visibile soprattutto nel sud est asiatico, dove gli investimenti intra-regionali sono prevalenti, rappresentando il 57% del totale, e può essere spiegata guardando all'affinità culturale, alla migliore conoscenza del contesto, ai minori costi delle transazioni e dei trasporti.

Le imprese e i fondi di investimento occidentali, provenienti da Ue e Usa, sono attori importanti nel campo degli FDI in agricoltura, e giocano un ruolo primario nell'evoluzione e nell'espansione del land grabbing. L'UE è la regione da cui proviene la maggioranza degli investimenti dedicati a progetti nel campo della coltivazione di biomasse e di colture per biocarburanti. È presente insieme agli Usa anche nei progetti prettamente agricoli. Gli Usa sono anch'essi molto attivi nel campo dei biocarburanti, e sono il paese da cui proviene la maggior parte dei fondi di investimento specializzati in campo agricolo. Gli investimenti europei e nordamericani si concentrano in Africa, Sud-est Asiatico e Sud America.

Spesso, nel 12% dei casi circa, gli investitori privati esteri agiscono attraverso partnership con imprese locali. In nazioni quali l'Etiopia, le Filippine o la Tanzania questo tipo di accordi risultano essere il principale mezzo attraverso cui si compiono le transazioni commerciali. L'utilizzo delle partnership con attori locali è determinato a volte da motivazioni economiche (ad esempio dalla riduzione dei costi di transazione), mentre in altri casi è un obbligo imposto dalle legislazioni di alcuni paesi target.

Le partnership tra investitori provenienti da paesi diversi sono anch'esse molto utilizzate, soprattutto dalle compagnie occidentali. Le imprese sudafricane, ad esempio, operano spesso assieme ad aziende occidentali nell'implementazione di progetti in tutto il continente africano: esse posseggono infatti una conoscenza del

contesto, oltre che una preesistente esperienza di lavoro nei PVS africani, che la maggior parte delle imprese occidentali non possiede.

Individuare la nazionalità degli investitori, di conseguenza, in alcuni casi può essere molto complesso. Infatti, investimenti in apparenza intra-regionali possono coprire transazioni effettuate da attori extra-regionali: il caso delle Mauritius è esemplare. Questo paese attua una politica fiscale molto favorevole per gli investitori e possiede trattati di investimento bilaterali (BIT) con numerosi paesi africani: molti investitori non africani hanno quindi trovato conveniente operare sul continente attraverso società controllate aperte nelle Mauritius (Cotula 2012).

Difficoltà nell'individuazione della nazionalità degli investitori derivano poi dalla possibilità che soggetti esteri operino acquisendo partecipazioni o joint-venture in aziende locali già esistenti, oltre che dalla opaca compagine azionaria di alcuni investitori di natura finanziaria.

Gli investimenti domestici nella terra vengono spesso sottovalutati dai media, ma rappresentano una buona percentuale del totale: in alcuni paesi la maggioranza delle transazioni coinvolge acquirenti locali (Cotula 2012). Ad esempio, in Etiopia, il 60% dei terreni oggetto di compravendita sono stati acquistati da attori locali (Deininger et al. 2011). Gli investitori locali acquistano appezzamenti più piccoli rispetto a quelli internazionali (85 Ha in media nel caso etiope), ma il numero delle transazioni effettuate è in alcuni casi così elevato da rendere l'area totale interessata rilevante. Per i meccanismi sopra esposti, investimenti in apparenza locali, perché effettuati da imprese o soggetti nazionali, possono nascondere transazioni di natura internazionale.

Gli investitori sono sia soggetti privati che attori pubblici: le imprese private sono prevalenti, seguite da quelle a proprietà statale, dai fondi di investimento e da partnership pubblico-privato. Mentre gli investimenti provenienti da Europa, Sud America e Nord America sono effettuati totalmente da attori privati, gli attori pubblici hanno un ruolo importante nei progetti promossi dai paesi del golfo e da quelli asiatici. Ad esempio delle 71 transazioni che coinvolgono la Cina, 27 sono state concluse da società pubbliche. L'efficienza delle società private nel pianificare ed avviare i progetti è nettamente superiore rispetto a quella delle società pubbliche: delle transazioni concluse da attori pubblici, solo alcune sono state seguite dall'implementazione concreta di un progetto.

2.2 - Precedenti storici e tendenza all'aumento degli investimenti esteri in agricoltura.

Come affermato, il coinvolgimento dell'agribusiness (e in generale dei grandi investitori) nella produzione diretta in agricoltura non è un fenomeno nuovo: dagli anni 60 in poi però, esso è andato scemando progressivamente. La creazione di valore lungo la filiera agricola si è andata infatti concentrando nei settori a monte e a valle della produzione, quindi nella fornitura di input produttivi e nella trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli. Parallelamente, il rischio determinato dalla dinamica discendente e instabile dei prezzi dei prodotti agricoli, si è concentrato nella produzione diretta: questo ha portato alla predilezione, da parte dell'agribusiness, dell'utilizzo di contratti di fornitura a lungo termine con produttori o aziende locali.

Due serie di fattori sembrano spiegare il rinnovato interesse degli investitori per la terra e la produzione agricola: la prima è riconducibile a forze di mercato, quindi a motivazioni economiche, la seconda all'influenza esercitata sui mercati da scelte politiche.

2.2.1 - Cambiamenti nei mercati e nei modelli di consumo: la volatilità nei prezzi dei prodotti agricoli.

Dal punto di vista economico, le cause generali del coinvolgimento dei grandi attori economici nella produzione agricola, sono rappresentate dai cambiamenti in atto nella domanda e nei prezzi delle commodities, e dalle conseguenti evoluzioni del sistema produttivo.

Mentre tra gli anni '80 e il 2000 i prezzi dei prodotti agricoli sono continuamente scesi, a partire dal 2000 essi hanno subito un'impennata, culminata nel 2008. In corrispondenza con lo scoppio della crisi finanziaria, i prezzi hanno subito una brusca riduzione, seguita da una nuova crescita culminata in un nuovo picco nel 2011. La volatilità al rialzo dei prezzi ha portato ad una maggiore insicurezza degli approvvigionamenti per l'agribusiness, in termini di costo e disponibilità dei prodotti: ciò ne ha determinato il rinnovato interesse nella produzione.

Gli studi OECD/FAO prevedono per il periodo 2010/2019 una crescita costante dei prezzi dei prodotti agricoli. Nel lungo periodo, le forze che determinano questo aumento sono la crescita della domanda di cibo, di biocarburanti, di legname pregiato, di minerali ed altre materie prime, nonché dei crediti di emissione.

La domanda di cibo è in aumento per la crescita della popolazione e per i cambiamenti nella dieta in atto nei paesi emergenti. Il potenziale di crescita della produzione in molti di questi paesi, e in quelli sviluppati, è al contrario limitato dal declino nella crescita delle rese produttive (dovuto al fatto che in alcuni di questi stati in agricoltura sono già impiegate le migliori tecniche disponibili), dalle minacce poste dal cambiamento climatico, dalla scarsità d'acqua (che rileva ad esempio per i paesi del Golfo).

La domanda di biocarburanti è guidata dalla dinamica dei prezzi petroliferi, e dalle politiche ambientali decise dall'Unione Europea in primis, e dagli Usa poi. Gli obiettivi dell'UE ad esempio prevedono che il 10% del carburante utilizzato dovrà provenire da fonti rinnovabili (quindi da biocarburanti) entro il 2020: stime suggeriscono che per coprire questa domanda, occorrerà destinare alla produzione di biocarburanti tra i 20 e i 30 milioni di ettari di terreni (Netherlands Environment Assessment Agency).

La domanda di legname pregiato e da biomassa, stimolata dalle politiche ambientali dell'UE, e quella di crediti di emissione di CO₂, è responsabile della crescita della domanda di terreni in aree forestali, spesso utilizzate dalle popolazioni locali in base a diritti consuetudinari.

Tecnicamente in agricoltura esistono due metodi per aumentare la produzione, adeguandola ad una domanda crescente: aumentare la produttività dei terreni coltivati oppure aumentare l'area di terra coltivata. L'espansione della produzione agricola nel periodo che va dal 1961 al 2005 è stata ottenuta quasi interamente (circa per il 70%) attraverso aumenti di produttività su terreni già coltivati, e solo per il rimanente 30% attraverso l'espansione delle coltivazioni su terre in precedenza incolte.

Dal 2005 ad oggi questa tendenza sembra essersi invertita: l'aumento della produzione è perseguito soprattutto attraverso lo spostamento delle coltivazioni in paesi con abbondanza di terre economiche e fertili, la cui produttività attuale è largamente al di sotto del suo potenziale teorico⁸, e con un basso costo del lavoro. Guardando ai dati circa gli aumenti di produttività nella coltivazione dei cereali più importanti, ottenuti nei paesi con agricoltura sviluppata, si osserva come questi siano andati scemando continuamente negli ultimi tre decenni (World Bank 2009a). Di conseguenza, per rispondere ad una domanda globale di prodotti agricoli e agro-industriali che raddoppierà entro il 2050 (Bruinsma 2009), sembra inevitabile accrescere l'area totale coltivata o la produttività delle terre sottoutilizzate.

Stime della FAO, prevedono che entro il 2030 circa 47 milioni di ettari di terre attualmente non utilizzate saranno messe in produzione. Occorre notare che nello stesso periodo è prevista una riduzione delle aree coltivate nei paesi sviluppati pari a 27 milioni di Ha, e che di conseguenza l'espansione nei PVS sarà pari a 74 milioni di Ha.

Nei paesi con agricoltura già sviluppata infatti, il prezzo dei terreni e il costo del lavoro sono esponenzialmente superiori che nei PVS: di conseguenza è divenuto economicamente razionale per gli operatori del settore investire nel settore agricolo dei paesi in via di sviluppo.

⁸ Ad esempio in Africa, la resa per ettaro coltivato per il mais, l'olio di palma, la soia e la canna da zucchero è inferiore rispettivamente del 20%, 32%, 32% e 54% rispetto al potenziale teorico (Foresight 2011b).

Si è quindi diffusa l'aspettativa di un rialzo dei prezzi dei terreni agricoli in tali paesi, che ha avuto un duplice effetto. Da una parte ha reso importante per le aziende che operano in agricoltura muoversi rapidamente nell'acquisizione di nuove terre nei PVS, per evitare di dover acquistare a prezzi più elevati in futuro. Dall'altra ha reso l'investimento nei terreni attrattivo per soggetti che non operano in campo agricolo, ma finanziario, come i fondi di investimento: analizzando le performance del valore dei terreni agricoli, si scopre che queste hanno avuto sul lungo periodo una crescita costante, a volte maggiore di quella dei mercati azionari, ma comunque indipendente da quest'ultima. L'investimento in terreni agricoli quindi, può rappresentare una modalità di differenziazione del portafoglio e riduzione del rischio per un fondo di investimento. La presenza di terreni agricoli sottovalutati nei PVS, unita all'aspettativa di una crescita sostenuta del loro valore, ha reso inoltre i rendimenti ottenibili da questi investimenti appetibili anche da parte di fondi speculativi.

Un fattore cruciale, che ha reso possibile lo spostamento delle produzioni, è stato l'aumento dell'integrazione commerciale globale, unito alla riduzione delle barriere tariffarie sui prodotti agricoli.

2.2.2 - Cambiamenti nei modelli produttivi: l'agricoltura da piccola a grande scala.

Attualmente, la maggior parte della produzione agricola è garantita da piccole fattorie a conduzione familiare. Ciò dimostra che coltivazione su larga scala e coltivazione familiare, avendo costi di produzione e produttività simili, possono convivere all'interno dello stesso mercato.

L'evoluzione verso l'uno o l'altro modello dipende, dal punto di vista prettamente economico, da 3 fattori (Deininger et al. 2011):

- La capacità di ottenere credito: grandi aziende agricole o fondi hanno maggiore facilità di accesso al credito rispetto ai piccoli contadini. Dove esistono meccanismi che facilitano l'accesso al credito per le piccole imprese agricole, come ad esempio le casse rurali o istituti di microcredito, questo fattore perde importanza. Dove invece non esistono questi meccanismi, o dove il mercato del credito non è sviluppato, come nella maggior parte dei PVS interessati dal land grabbing, l'impossibilità di accedere al credito determina l'incapacità di ottenere aumenti di produttività per i piccoli agricoltori: non potendo utilizzare le tecnologie disponibili, non potendo aumentare l'impiego dei fattori produttivi (ad esempio fertilizzanti), le piccole imprese agricole non riescono più ad essere competitive con le grandi aziende dell'agribusiness.
- La capacità di impiegare input e tecnologie alla scala appropriata: alcuni input hanno costo di utilizzo più basso se impiegati su larga scala. Questo si traduce in uno svantaggio competitivo per i piccoli agricoltori solo se essi non hanno accesso a servizi di fornitura di tali input, come ad esempio il noleggio per le macchine più costose, o non esistono organizzazioni di produttori in grado di offrire gli stessi input a costi minori. In paesi estremamente poveri, il mercato di alcuni input produttivi, come i macchinari o i fertilizzanti più avanzati, può essere del tutto assente, o comunque assolutamente al di fuori della capacità economica degli agricoltori locali. Ciò determina un vantaggio competitivo per la produzione su larga scala.
- Il livello dei salari negli altri settori dell'economia: al crescere dei salari nei settori diversi dall'agricoltura, si registra storicamente la tendenza degli agricoltori ad accrescere i propri profitti attraverso la sostituzione del lavoro con il capitale e attraverso l'aumento delle dimensioni dell'area coltivata. In altre parole, processi di aumento dei salari medi portano all'uscita dal mercato agricolo dei produttori meno efficienti, e all'aumento delle dimensioni medie delle fattorie dei produttori rimanenti. Questo fattore è importante soprattutto per spiegare l'evoluzione dei modelli produttivi che si registra nei paesi sviluppati, mentre rileva molto meno nei PVS, dato il basso livello dei salari che caratterizza tutti i settori dell'economia di questi paesi.

L'attuale crescita di importanza delle coltivazioni operate su vasta scala nei PVS sembrerebbe quindi determinata sia dalla particolare situazione economica e infrastrutturale di tali paesi, che dalle particolarità di alcune colture.

Quest'ultimo aspetto rileva ad esempio nel caso della canna da zucchero, che dovendo essere lavorata rapidamente dopo la raccolta, necessita di impianti di trasformazione posti vicino ai siti produttivi: solo grandi imprese agricole possiedono la capacità economica per avviare simili investimenti. Ciò unito alla necessità di avere forniture di prodotto costanti, rende l'utilizzo di piantagioni l'opzione più frequentemente scelta dagli investitori per queste colture.

All'opposto la coltivazione del riso, che non presenta criticità simili a quelle della canna da zucchero, è economicamente sostenibile sia se organizzata su piccole fattorie (es. Vietnam) che su piantagioni (es. Uruguay): la scelta del metodo produttivo, in questi casi, dipende essenzialmente dalla diversa disponibilità dei fattori produttivi nei vari paesi.

La situazione economica e infrastrutturale di molti PVS è invece rilevante perché:

- Le aziende agricole di dimensioni globali hanno la possibilità di accedere al credito a livello internazionale, quindi a condizioni più vantaggiose rispetto alle aziende dei PVS.
- Il mercato degli input e quello dei prodotti sono molto concentrati in questi paesi. Ciò consente agli operatori agricoli di maggiori dimensioni di avere più potere contrattuale, che si traduce in costi minori degli input e prezzi maggiori per i prodotti da essi venduti.
- Aziende di grandi dimensioni hanno la capacità economica per superare problemi legati all'assenza di infrastrutture o di mercati efficienti nei paesi di produzione.

In assenza di politiche di assistenza ai piccoli contadini, in forma di fornitura di input, credito e tecnologie a basso costo, in assenza di mercati interni sviluppati dal lato del consumo e di possibilità di accesso ai mercati internazionali, l'agricoltura su piccola scala a conduzione familiare non può essere competitiva, se non in relazione a colture particolari, con quella su vasta scala. Il problema storico dell'assenza di capitali nei PVS, in altre parole, si ripropone ancora oggi.

Teoricamente però, i grandi investimenti in agricoltura non sono incompatibili con la presenza di unità produttive di piccole dimensioni. La WB illustra come gli assets posseduti dagli investitori (capitali, tecnologie, accesso ai mercati) siano complementari con quelli posseduti dai contadini (terra, lavoro e conoscenza dell'ambiente locale): gli investimenti esteri in agricoltura potrebbero quindi portare a modelli di sviluppo agricolo diversi dalle piantagioni su vasta scala, ad esempio basati sul contract farming, oppure a modelli ibridi (nucleus-outgrowers), in cui gli investitori ottengono il prodotto in parte attraverso piantagioni, in parte attraverso contratti di fornitura con piccoli coltivatori autonomi, che non prevedono il passaggio di proprietà della terra.

La possibilità di accrescere la produttività agricola dei PVS, quindi, dipende dalla possibilità di accesso al mercato, dalla disponibilità di fattori produttivi, e in definitiva dalla disponibilità di capitali e infrastrutture per il settore agricolo. Questi possono essere forniti direttamente ai contadini dallo stato o dai donatori, promuovendo un processo di sviluppo endogeno, o essere importati da aziende multinazionali che investono direttamente nella produzione. L'inesistenza per la maggior parte delle colture di differenziali di produttività elevati tra coltivazione su piccola e su vasta scala, rende economicamente valide entrambe le alternative. La scelta quindi, seppure influenzata dalle condizioni del contesto e del prodotto in questione, è in realtà altamente politica (HLPE 2011).

2.2.3 - Influenza delle politiche sull'aumento degli FDI in agricoltura.

Scelte politiche compiute nei paesi investitori e nei paesi target contribuiscono a spiegare il trend espansivo mostrato dagli investimenti diretti esteri in agricoltura.

I paesi di origine hanno favorito gli investimenti esteri sia direttamente che indirettamente. I sostegni diretti alle imprese operanti nel settore, attraverso esenzioni fiscali o crediti agevolati, sono stati praticati soprattutto per motivazioni geopolitiche (Cina) e per motivazioni legate alla promozione della sicurezza alimentare (paesi del Golfo). I sostegni indiretti, costituiti dall'insieme delle regolamentazioni sui biocarburanti e i biocombustibili emanate in Europa, e secondariamente negli Usa, hanno avuto l'effetto di creare un mercato sicuro per tali prodotti, accrescendone la domanda.

I paesi di destinazione degli investimenti hanno invece avviato politiche di riforma sulla legislazione relativa agli FDI, aumentando la sicurezza per gli investitori, deciso incentivi fiscali a favore di questi ultimi e, in alcuni casi, effettuato censimenti volti ad individuare aree "sottoutilizzate" da destinare a piantagioni su vasta scala promosse da imprese estere. Un fattore politico di importanza cruciale nell'attrarre gli investimenti è la presenza di deboli regimi di proprietà fondiaria, e soprattutto la proprietà statale della terra che caratterizza paesi quali ad esempio Etiopia o Mozambico. Deininger (2011) definisce il regime della proprietà terriera un enabler (attivatore, facilitatore) del land grabbing, distinguendolo quindi dalle cause dirette del fenomeno (drivers): ciò perché esso più che causare il fenomeno, appare determinante nell'accrescerne le dimensioni all'interno di alcuni paesi.

In particolare, l'autore trova che la maggior parte degli FDI in agricoltura interessa terre statali o avviene tramite negoziazioni dirette stato-investigatore, individuando una correlazione statistica tra un basso livello di protezione della proprietà fondiaria, la presenza di proprietà statale della terra, e un alto numero di transazioni commerciali riguardanti terreni agricoli. Legislazioni deboli sulla proprietà significano infatti maggiore facilità ed economicità di accesso alla terra per gli investitori esteri. Una parte consistente degli investitori sembra quindi interessata ad ottenere la terra al prezzo più basso possibile, senza alcun riguardo per gli effetti sociali che ciò comporta.

2.3 - Teorie in supporto degli investimenti agricoli su vasta scala.

In questo paragrafo viene delineata la teoria sviluppata da alcune istituzioni internazionali, e soprattutto dalla Banca Mondiale, in supporto degli FDI in agricoltura nei PVS. Quest'ultima è volta ad individuare una serie di condizioni, limiti e di presupposti entro i quali il dispiegamento di un FDI dovrebbe portare ad esiti di tipo win-win, in cui tutti gli stakeholder ottengono benefici. La distanza esistente tra questa teoria e la pratica, e la mancanza di realismo di alcuni degli assunti su cui la prima è basata, saranno discusse in seguito.

2.3.1 - Determinanti della dislocazione geografica degli investimenti.

I fattori che influenzano la distribuzione geografica degli investimenti, individuati dalla Banca Mondiale (Deininger et al. 2011), sono la disponibilità di terra incolta⁹, il differenziale tra produttività attuale e produttività teorica massima dei terreni (yield gap), il livello di protezione degli investimenti e quello dei diritti di proprietà fondiaria.

Occorre notare in via preliminare che il livello di protezione degli investimenti da parte del sistema legale nazionale, contrariamente a quanto accade generalmente nei mercati, non sembra essere determinante. Ciò perché la protezione degli investimenti è affidata, nella maggior parte dei casi, a trattati commerciali bilaterali tra i paesi di origine e di destinazione degli FDI (BIT), o a clausole contrattuali, che assicurano gli

⁹ Per terre incolte e disponibili si intendono terreni potenzialmente coltivabili utilizzando la sola acqua piovana, che non sono già sfruttati e che hanno una densità di popolazione inferiore a 25 abitanti per Km². Il concetto di terre non utilizzate è assai discutibile, come verrà specificato meglio in seguito.

investitori contro qualsiasi intervento governativo o legislativo considerato dannoso per l'implementazione dei progetti, rimandando la soluzione delle controversie commerciali a corti arbitrali.

Deininger (2011), divide i paesi target in 4 gruppi, differenziati in base alla disponibilità di terra e al gap produttivo dei terreni.

- Elevata disponibilità di terra, alto gap produttivo: paesi con queste caratteristiche sono i più colpiti da investimenti agricoli su vasta scala, e raccolgono circa il 58% degli investimenti riportati da Land Matrix. I paesi africani sono i più rappresentati in questo gruppo, che comprende RDC, Mozambico, Sudan, Tanzania e Zambia.
- Ridotta disponibilità di terra, alto gap produttivo: questo gruppo comprende alcuni paesi africani, in particolare Etiopia, Kenya, Malawi, nonché Ucraina, Cambogia e Filippine. Sebbene solo il 13% degli investimenti totali abbia interessato tali paesi, in essi la competizione per la terra tra popolazioni locali e investitori è molto forte, in quanto la disponibilità di questo fattore è limitata.
- Ridotta disponibilità di terra, basso gap produttivo: questo gruppo di stati raccoglie il 17% degli investimenti totali, e comprende Cina, Vietnam, Malesia, Indonesia e Pakistan. In questi stati esistono località in cui il gap produttivo è elevato, per l'elevata fertilità dei terreni, in cui gli investitori hanno trovato conveniente concentrare le loro attività: data la scarsa disponibilità di terra, spesso gli investimenti hanno interessato aree in cui i terreni erano già utilizzati dalle popolazioni locali.
- Elevata disponibilità di terra, basso gap produttivo: questo gruppo comprende Brasile, Argentina e Laos, paesi dove l'elevata disponibilità di terra, unita a condizioni istituzionali generalmente favorevoli, ha aperto spazi per gli investimenti nonostante i bassi incrementi di produttività ottenibili. Ha raccolto il 12% degli investimenti totali in terre.

La Banca Mondiale (Deininger et al. 2011) sottolinea che la disponibilità di terre incolte da porre in produzione e di terre sottoutilizzate su cui incrementare la produttività agricola, è sufficiente a rispondere alle necessità alimentari: l'utilizzo di aree attualmente ricoperte da foreste, non è considerato necessario per il raggiungimento della sicurezza alimentare globale.

La disponibilità di aree scarsamente popolate (la WB designa con questo termine zone con densità abitativa inferiore a 25 abitanti per km²), e la proporzionalità diretta esistente tra densità di popolazione e rischio di effetti socio-economici negativi per le popolazioni locali, porta la stessa Banca Mondiale a sconsigliare l'utilizzo di piantagioni su vasta scala in aree con densità abitative maggiori.

2.3.2 - Teoria economica e investimenti su larga scala.

Deininger (2011) nota giustamente come gli investimenti agricoli su vasta scala non siano un fine, ma un mezzo attraverso cui è possibile ottenere aumenti di produttività agricola, riduzione della povertà rurale e aumento delle dotazioni di capitali nei paesi target, oltre che accrescere la sicurezza alimentare globale. L'analisi effettuata nel primo capitolo, e i dati presentati sopra, dimostrano che, se si esclude l'aumento di produttività, l'ottenimento di questi effetti è tutt'altro che scontato. Deininger individua quindi quelle che considera le precondizioni socio-economiche e politico-amministrative, necessarie affinché gli FDI impattino positivamente non solo sui bilanci delle TNC o sulla bilancia commerciale degli stati, ma anche sulle popolazioni locali e sul processo di sviluppo complessivo di un paese:

- Presupposti socio-economici del contesto.
Sono rappresentati dalla ridotta densità di popolazione e dalla presenza di un settore non agricolo in grado di assorbire gli eccessi di manodopera espulsi da quello agricolo. In assenza di queste condizioni, infatti, è molto probabile che gli effetti negativi dati dalla perdita di accesso alla terra

per i contadini non siano compensati dagli effetti positivi sul sistema economico derivanti dall'investimento.

Riprendendo la classificazione della stessa WB, quindi, gli investimenti che prevedono l'acquisizione di terreni su vasta scala per la coltivazione di piantagioni, andrebbero implementati solo in paesi con elevata disponibilità di terra coltivabile non utilizzata e non popolata. In tali stati, infatti, la stessa scarsa disponibilità di manodopera sembra rappresentare un freno alla crescita della produttività. Inoltre, la scarsa densità di popolazione rende possibile l'assorbimento come lavoratori salariati di tutti i contadini espropriati. In questi casi, inoltre, dato anche il basso reddito iniziale dei contadini, i salari ottenibili dovrebbero essere ad un livello tale da consentire un miglioramento del tenore di vita della popolazione rurale.

In nazioni con alto gap produttivo e ridotta disponibilità di terra, tali progetti possono avere effetti potenzialmente positivi a livello generale, ma solo se esiste un sistema economico efficiente e florido in altri settori.

In paesi o località caratterizzati da densità abitative più elevate (oltre 25 abitanti per km²) e da economie ancora basate esclusivamente sull'agricoltura, la WB considera generalmente preferibili modelli di sviluppo basati sull'aumento di produttività dei piccoli contadini già impiegati nel settore, quindi forme di partnership tra i contadini e gli investitori.

- Presupposti politico-amministrativi: la cornice legale.

L'ambiente istituzionale e il sistema legale dei paesi target sono variabili essenziali nel determinare gli effetti socio-economici degli investimenti agricoli su vasta scala. La Banca Mondiale definisce gli elementi che rendono un contesto legale e istituzionale "appropriato" per gli investimenti su larga scala in agricoltura. Essi sono:

- a) Riconoscimento dei diritti di proprietà e di uso della terra per le popolazioni locali. Tali diritti devono essere legalmente protetti, definiti territorialmente e difendibili dal singolo o dalla comunità interessata, senza che ciò comporti alti costi.
- b) Previsione di modalità legali di trasferimento volontario e informato della proprietà da parte dei contadini agli investitori, quindi dell'illiceità degli espropri a fini privati. Previsione legale di compensazioni adeguate per i contadini in caso di esproprio per fini di pubblica utilità.
- c) Capacità amministrative di valutazione della fattibilità tecnica ed economica dei progetti proposti, e di controllo sull'implementazione degli investimenti autorizzati.
- d) Previsione di procedure per l'assegnazione di terre ad investitori che siano pubbliche, aperte e partecipate, consentendo la piena informazione delle parti coinvolte.
- e) Previsione dell'obbligatorietà di una valutazione preliminare dell'impatto ambientale e sociale di ogni progetto; capacità di controllo da parte dello stato circa il rispetto di quanto previsto nelle valutazioni stesse.

2.3.3 - Effetti teorici su occupazione e reddito dei contadini secondo la WB.

Se le precondizioni sopra riportate esistono sul terreno, secondo Deininger, c'è la possibilità che gli FDI in agricoltura portino benefici concreti anche per le popolazioni rurali da questi direttamente interessate. Tali benefici potrebbero assumere diverse forme, a seconda del contesto e delle modalità con cui l'investimento viene implementato.

- a) Partnership di mutuo beneficio tra contadini locali e investitori.

La Banca Mondiale afferma, data la competitività potenziale dell'agricoltura su piccola scala, che gli FDI in agricoltura non debbono necessariamente tradursi nella creazione di piantagioni su vasta

scala. Esistono infatti diversi schemi contrattuali che possono essere utilizzati per creare partnership tra l'investitore e i contadini, che non prevedono la cessione della proprietà dei terreni da parte di questi ultimi attori: il contract farming, l'affitto delle terre o schemi ibridi piantagione - piccoli coltivatori, sono esempi di queste possibili forme contrattuali. La scelta dipende essenzialmente dal tipo di coltura in oggetto: ad esempio, la stessa WB, suggerisce di applicare tali schemi contrattuali per colture come i semi da olio o la canna da zucchero, i cui mercati di sbocco sono ridotti (data la deperibilità e quindi la necessità di lavorare rapidamente il prodotto in impianti che solo i grandi investitori possono costruire in prossimità dei campi dei contadini).

La cessione delle terre da parte dei contadini, quindi l'utilizzo di piantagioni su vasta scala, è suggerito per tutte quelle colture che richiedono alti investimenti iniziali che i contadini non possono sostenere, come i prodotti ortofrutticoli o la palma da olio: in questi casi, si afferma che il guadagno ottenibile dai contadini tramite i salari e l'affitto delle terre sarebbe maggiore di quello ottenibile attraverso la coltivazione in proprio del fondo di proprietà. Ciò perché l'aumento delle tecnologie e degli input utilizzati porterebbe ad aumenti di produttività, e quindi di guadagno per ettaro: i contadini otterrebbero parte dei benefici economici di questo aumento di produttività in forma di salari e di canoni di affitto per i propri appezzamenti.

Occorre notare come in tutti questi casi, la percentuale effettiva di reddito che i contadini riescono ad ottenere dipende essenzialmente dal livello generale dei salari e dal valore dei terreni: i presupposti per l'ottenimento di guadagno per le popolazioni locali, sono quindi rappresentati dall'esistenza di un mercato fondiario efficiente (che consenta una corretta determinazione del valore dei terreni ceduti o affittati) e di un mercato del lavoro sviluppato, oltre che di un sistema giudiziario economico e funzionante per la risoluzione di eventuali controversie.

b) Creazione di posti di lavoro.

La Banca Mondiale riconosce che i benefici che la popolazione locale può ottenere da un investimento in agricoltura dipendono essenzialmente dal numero di posti di lavoro che vengono creati, e secondariamente dal livello dei salari. La quantità di lavoro richiesta nella fase di coltivazione varia in relazione al tipo di coltura coltivata e alle modalità di coltivazione utilizzate. In generale, la mole di lavoro richiesta dalle piante perenni e dalle colture arboree (es. palma da olio) è maggiore di quella richiesta dalle colture annuali o dai cereali: mentre per le prime gran parte delle operazioni richieste vanno eseguite manualmente, indipendentemente dall'ampiezza del fondo, per le seconde la maggior parte del lavoro può essere meccanizzata, al crescere dell'area coltivata.

Teoricamente quindi, l'utilizzo di piantagioni per alcune colture come la palma da olio, è sostenibile dal punto di vista della creazione di posti di lavoro anche in aree relativamente popolate: in questi casi, la cessione della terra da parte dei piccoli contadini è considerata la migliore opzione dal punto di vista economico, per gli aumenti di produttività ottenibili grazie all'aumento degli input impiegati. Al contrario, l'utilizzo di piantagioni meccanizzate per colture quali il grano o il mais è sconsigliato in aree densamente popolate, e suggerito solo in quei casi in cui vi sia abbondanza di terra scarsamente popolata: solo in quest'ultimo caso infatti il basso numero di posti di lavoro creati può essere sufficiente a compensare la perdita di accesso alla terra, e quindi ai mezzi di sostentamento, per i piccoli contadini.

c) Affitto, vendita o compensazioni: la determinazione del valore dei terreni.

In tutti gli schemi contrattuali che non prevedono la coltivazione diretta del fondo di proprietà da parte dei piccoli contadini, i benefici per questi ultimi vengono a dipendere, oltre che dal numero dei posti di lavoro creati, dall'ammontare delle compensazioni ricevute in cambio della cessione dei terreni.

Le compensazioni possono assumere svariate forme: assegnazione di altre terre di valore equivalente a quelle cedute; creazione di fondi comunitari per l'attivazione e il miglioramento dei servizi pubblici; trasferimenti monetari una tantum o in forma di canoni di affitto annuali o mensili. Il problema, qualunque forma le compensazioni assumano, risiede nella loro quantificazione: questa è impossibile in paesi in cui il mercato fondiario è sostanzialmente assente, perché non si è mai registrata domanda di terre fino a pochi anni fa. La Banca Mondiale ha sviluppato a questo proposito un proxy, detto LEV (land expectation value), che stima l'ammontare delle compensazioni in base al valore delle produzioni previste dai progetti di investimento, al totale degli investimenti richiesti, alla remunerazione degli altri fattori impiegati.

2.4 - Implementazione pratica degli investimenti in agricoltura. Prevalenza delle piantagioni e suoi effetti economici.

Una fiorente letteratura, basata sull'osservazione empirica di quanto sta avvenendo nei PVS interessati dagli FDI in agricoltura, ha iniziato a criticare sia i presupposti teorici sopra delineati che le politiche di sostegno indiscriminato agli investitori avanzate dalla WB e dall'International Financial Corporation.

La realtà che si riscontra sul terreno è infatti molto lontana dai presupposti teorici che la Banca Mondiale considera essere i prerequisiti necessari per l'ottenimento di benefici da parte delle popolazioni locali.

Gli stessi fattori che a livello globale guidano il fenomeno, a livello locale vengono in parte soppiantati da altre condizioni, che sembrano influenzare in modo ugualmente pesante la reale localizzazione degli investimenti.

Bisogna sottolineare che i paesi più colpiti dal land grabbing sono tra i più arretrati al mondo, e ciò rileva sia per le condizioni economiche di partenza dei contadini coinvolti, che per quanto riguarda la capacità statale di controllo e indirizzo sugli investimenti.

In particolare il 66% degli investimenti riportati da Land Matrix si concentra in stati con elevati livelli di malnutrizione e il cui PIL deriva per la maggior parte dall'agricoltura. In essi l'implementazione di piantagioni prevalentemente rivolte all'esportazione, rischia di avere un forte impatto sul sostentamento delle popolazioni locali. Da una parte, l'assenza di opportunità di lavoro in settori diversi da quello agricolo, acuisce gli effetti degli espropri e de ri-insediamento delle popolazioni in nuove località. Dall'altra, sottraendo terre utilizzate in precedenza per la coltivazione di cibi per il mercato locale, lo sviluppo di piantagioni rivolte all'export riduce l'autosufficienza alimentare degli stati, rendendoli più dipendenti dalle importazioni e dalle fluttuazioni dei prezzi internazionali. Tali effetti sono ovviamente meno pesanti in stati con economie diversificate e in cui la sicurezza alimentare della popolazione è maggiore.

La capacità statale e amministrativa dei paesi target rileva invece riguardo alla presenza di sistemi di governance democratici, alla protezione dei diritti di proprietà sulla terra, alla capacità di valutazione della sostenibilità economica, sociale e ambientale degli investimenti, rispetto infine alla capacità di controllo sulla reale attuazione dei progetti.

Le discrepanze tra teoria e pratica degli investimenti in agricoltura, si riflette nella distorsione degli effetti economici previsti da Deininger e Byerlee per gli stessi FDI. Anche questi autori, sulle cui elaborazioni è costruita la politica agricola della WB, basano il loro lavoro sulla cornice teorica esposta nel primo capitolo. Le precondizioni da essi individuate servono essenzialmente per rendere gli FDI in agricoltura coerenti con tale teoria, e quindi per trasformarli in strumenti in grado, se non di rafforzare, di non danneggiare l'insieme dei collegamenti intersettoriali e degli effetti sulla riduzione della povertà, peculiari del settore agricolo. La loro assenza può tradursi nell'inibizione di tali effetti, rendendo i risultati socio-economici della crescita agricola simili a quelli della crescita in altri settori. Portando questa osservazione all'estremo, vengono meno tutte le motivazioni a sostegno di un modello di sviluppo basato sull'agricoltura, suggerite ad esempio dalla stessa WB.

2.4.1 - Le varietà coltivate: alimenti e colture agroindustriali.

L'aumento degli investimenti esteri in agricoltura è guidato dalle aspettative di crescita dei prezzi dei prodotti agricoli. Queste a loro volta sono causate da una serie di fattori che presi collettivamente possono essere indicati come cause (drivers) dell'aumento della domanda di terra nei PVS. La crescita della domanda di alimenti, la crescita della domanda di biocarburanti, la silvicoltura, l'aumento della richiesta di crediti di emissione di CO₂, le attività estrattive, l'industria e il turismo sono, come detto, i principali.

Per stabilire quali di questi fattori sia prevalente nella pratica, occorre guardare agli scopi dei progetti effettivamente implementati, quindi al tipo di prodotto in essi coltivato e alla sua destinazione finale. Questa operazione è resa complessa dalla possibilità che uno stesso prodotto possa essere destinato alternativamente al consumo alimentare o alla produzione di biocarburanti.

I dati Land Matrix Report (2012) evidenziano come la maggior parte della domanda di terra sia guidata dalla produzione di biocarburanti: i progetti destinati a questa produzione coprono il 40% dell'area interessata da investimenti agricoli di cui è noto lo scopo. Le produzioni alimentari coprono il 25% di tale area, seguite dalle produzioni non alimentari (5%) e dall'allevamento (3%). La maggior parte dei progetti destinati alle colture alimentari, riguarda il settore dei cash crops.

In totale quindi la produzione agricola copre il 73% delle acquisizioni di terre: il restante 27% è utilizzato per silvicoltura e crediti di emissione, industria mineraria e turismo.

Riguardo alla destinazione delle produzioni, bisogna notare innanzitutto che le conoscenze in questo campo sono limitate, in quanto molto spesso le informazioni a riguardo non vengono diffuse dagli investitori. Land matrix (2012) possiede questo tipo di informazione riguardo a 393 progetti, sui 1217 che secondo il database sono stati implementati. Analizzando questi dati, si nota innanzitutto che le produzioni destinate al consumo domestico sono un'esigua minoranza: la maggior parte dei progetti (266) prevede la produzione per l'esportazione. Inoltre il 43% è implementato con l'obiettivo di esportare il prodotto verso il paese di origine dell'investimento.

Questi dati evidenziano come le acquisizioni di terre siano dovute solo in parte a preoccupazioni circa la sicurezza alimentare, e dimostrano la loro inadeguatezza come strumento di risposta a questo problema. La teoria economica infatti, collega indissolubilmente la riduzione della povertà e della malnutrizione alla crescita della produttività nella coltivazione dei cereali di base.

Nei pochi casi in cui queste colture sono oggetto di investimenti, raramente il prodotto è destinato al mercato locale: questo impedisce che si verifichi l'effetto benefico sui redditi reali dei consumatori derivante dall'abbassamento del loro prezzo di mercato. Non riducendosi il prezzo degli alimenti di base, è inibito il collegamento che altrimenti, attraverso una compressione dei salari nominali urbani, dovrebbe portare a maggiori livelli di crescita nei settori non agricoli dell'economia.

Se anche le colture di base fossero oggetto di investimenti, ma se questi venissero implementati ricorrendo a piantagioni, l'effetto sui produttori agricoli locali sarebbe negativo: questi ultimi sarebbero infatti spiazzati dai minori costi produttivi e di conseguenza dai minori prezzi dei beni prodotti dalle piantagioni e riversati sui mercati locali. L'elevata meccanizzazione possibile nella coltivazione estensiva di molti cereali, renderebbe inoltre negativo l'effetto sulla creazione di posti di lavoro, quindi sui redditi rurali, riducendo così l'elasticità della povertà alla crescita.

Se, come spesso accade, gli investimenti vengono implementati su terre già coltivate da produttori locali, la disponibilità di cibo nei mercati locali può ridursi, e i loro prezzi accrescersi, determinando effetti negativi sul reddito reale della popolazione: le coltivazioni di alimenti di base praticate dai produttori locali verrebbero infatti rimpiazzate da colture non alimentari o comunque destinate all'esportazione.

L'impatto degli FDI sull'accesso e sulla disponibilità di cibo nei mercati locali quindi, non solo può essere nullo, ma può addirittura diventare negativo a seconda della qualità e dell'utilizzo precedente dei terreni

oggetto dell'investimento. Lo stesso può dirsi dell'impatto sulla riduzione della povertà, rurale e non. Questa serie di osservazioni dimostra innanzitutto quanto sia parziale il contributo apportabile dagli FDI al processo complessivo di sviluppo di un paese. Come verrà sottolineato a più riprese, questo contributo è rilevante per alcuni sottosectori, irrilevante o potenzialmente dannoso per altri, e in particolare per quello degli alimenti di base, che è all'opposto centrale nella teoria economica delineata.

In secondo luogo, apre una prima finestra sui rischi derivanti dall'ingresso incontrollato di capitali esteri nel settore agricolo di uno stato: come ipotizzato, l'assenza delle precondizioni e la mancata imposizione dei limiti individuati dallo stesso Deininger e Byerlee (2011), distorce gli effetti positivi previsti nella teoria e posti da questi stessi autori a giustificazione della promozione degli FDI.

2.4.2 - Localizzazione geografica degli investimenti.

I fattori teorici che a livello globale dovrebbero determinare la localizzazione degli investimenti vengono individuati dalla WB nella disponibilità di terre non utilizzate, nello yield gap, nel livello di protezione accordato agli investimenti e ai diritti di proprietà sulla terra. Nella realtà, alcune caratteristiche del contesto sembrano avere altrettanta importanza nella dislocazione degli investimenti in località specifiche. Le aree interessate dagli investimenti all'interno dei singoli paesi, in altri termini, sono accomunate da una serie di peculiarità, che le rendono maggiormente attrattive per gli investitori, e che non corrispondono a quelli individuati dalla WB.

a) Presenza di aree coltivate.

I dati Land Matrix (2012) mostrano come circa il 43% delle transazioni totali riguardi aree già coltivate: quindi se i dati a livello nazionale considerati dalla WB mostrano la preferenza degli investitori per paesi con elevata disponibilità di terra non utilizzata, quelli a livello locale evidenziano l'interesse di questi ultimi per le aree già coltivate. Questa discrepanza è spiegabile:

- Come conseguenza della pratica di alcuni paesi destinatari degli FDI, che qualificano come inutilizzate terre dove invece è praticata agricoltura di sussistenza o comunque a livello familiare, senza titoli formali di proprietà sui terreni.
- Osservando che i terreni già coltivati spesso sono quelli più fertili, con maggiore disponibilità d'acqua, con migliori collegamenti ai mercati: gli investitori trovano razionale sviluppare i propri progetti nelle località ad essi più favorevoli, se i governi degli stati target lo permettono (Andrianirina - Ratsialonana 2011).
- Con gli elevati costi di preparazione alla coltivazione dei terreni vergini esistenti: la FAO (2013), in riferimento allo Zambia, stima questi costi in 900\$ all'ettaro. Data l'estensione di molte piantagioni, i costi di questa operazione sono rilevanti anche per imprese dotate di capitali, che quindi quando possono preferiscono lavorare su terreni già utilizzati in precedenza. Questa pratica porta a scaricare sui contadini locali una parte rilevante dei costi iniziali dell'impresa.

Ciò rende molto più forti gli effetti negativi connessi all'implementazione di progetti di sviluppo agricolo su vasta scala. Infatti, da una parte aumentano gli espropri dei contadini, che perdono l'accesso ai terreni migliori oltre che al loro unico mezzo di sostentamento: questo ha ovvie conseguenze sulla povertà rurale. Dall'altra la stessa sicurezza alimentare dei paesi target e la disponibilità di alimenti per i consumatori locali è messa a repentaglio: come già accennato, i contadini locali infatti coltivano di solito varietà destinate al consumo sul mercato locale, che vengono sostituite da colture in maggioranza non alimentari, e comunque destinate all'export.

b) Accessibilità dei terreni.

L'accessibilità dei terreni sembra essere una variabile chiave nel determinare le aree in cui si concentrano gli investimenti. Questa è misurabile (Land Matrix 2012) in termini di durata del

viaggio dalla località produttiva al più vicino centro urbano di almeno 50.000 abitanti: la maggior parte dei progetti (60%) interessano aree situate a meno di 3 ore da una città, mentre le aree a meno di 1 ora e a più di 6 ore risultano assai meno attrattive per gli investitori. La facilità di collegamento ai mercati, quindi, è un fattore determinante per gli investitori, che riducono così sia le spese di trasporto che quelle per infrastrutture, da cui dovrebbero invece derivare secondo la WB una parte consistente dei benefici a livello paese per gli stati target. L'affermazione secondo cui l'aumento degli FDI porterebbe a miglioramenti nei collegamenti e nell'accesso al mercato delle zone rurali, di cui usufruirebbero anche i contadini locali, va quindi fortemente ridimensionata. Considerando che le aree più vicine alle città sono quelle più popolate e interessate da attività agricola, si può dedurre che, in termini generali, più gli investimenti interessano queste aree, più interferiranno con le attività economiche delle popolazioni locali, determinando espropri.

c) Densità di popolazione.

Dal punto di vista della densità di popolazione, i dati mostrano come oltre il 60% delle transazioni abbia interessato aree abitate da più di 25 persone per km²: secondo gli studi della Banca Mondiale, nessuno di questi investimenti dovrebbe prevedere in linea teorica la coltivazione su larga scala, facendo invece affidamento su forme contrattuali alternative all'acquisizione per evitare impatti negativi sulle popolazioni locali.

Circa il 20% degli investimenti ricade in aree ancor più densamente popolate, in cui conflitti per l'accesso alla terra sono inevitabili. In queste zone infatti, di solito molto fertili, l'economia è basata sulla coltivazione di piccoli appezzamenti di terreni da parte delle popolazioni locali.

Gli investimenti riportati da Land Matrix che interessano terreni su cui già è svolta attività economica in qualche forma ammontano a circa il 45% del totale: la classificazione di terre non utilizzate, da destinare agli investimenti, nasconde infatti realtà produttive e modalità di sfruttamento della terra che non corrispondendo ai canoni di modernità e produttività desiderati dai governi, ma che comunque rappresentano la fonte di sostentamento per milioni di individui. Ciò testimonia che gli FDI che seguono l'impostazione del land grabbing sono in competizione con lo sfruttamento dei terreni agricoli da parte di attori locali. Questo contraddice la tesi secondo cui la presenza di vaste aree di terreni non utilizzati o sotto utilizzati nei PVS avrebbe reso minimi i rischi di simili conflitti: le aree che non sono realmente coltivate sono infatti spesso remote o poco adatte.

d) Disponibilità d'acqua.

La scarsità d'acqua è uno dei fattori che determina la crescita degli investimenti esteri in agricoltura, almeno in riferimento ad alcuni paesi, come l'Arabia Saudita. La disponibilità d'acqua, all'inverso, è una delle determinanti della localizzazione degli investimenti. Questi ad esempio si stanno concentrando lungo le rive dei due corsi d'acqua più importanti dell'Africa, il Nilo e il Niger. L'acqua è considerata di proprietà statale da molte legislazioni: i contratti di investimento spesso prevedono clausole che assegnano ai progetti priorità di accesso all'acqua, o in alcuni casi il diritto a prelevare quantità prestabilite di acqua dai bacini idrici, a prescindere dalla sua disponibilità per le popolazioni locali (Cotula 2011a). Questa pratica riduce l'acqua disponibile per gli altri utilizzatori, oltre a mettere a rischio tutte le attività economiche che si svolgono più a valle lungo il corso del fiume. Nel caso del Niger, i forti prelievi autorizzati dalle autorità maliane (Office du Niger) nella parte alta del corso d'acqua, hanno ridotto la portata del fiume nella zona del Delta, mettendo a repentaglio la sopravvivenza dei pescatori e dei contadini che sfruttavano le zone soggette ad inondazioni stagionali (Baumgart 2011).

e) Le foreste rappresentano l'area di implementazione per il 24% degli investimenti, mentre pascoli e zone arbustive il 28%. Queste ultime aree sono spesso utilizzate da comunità pastorali in base a

diritti d'uso di tipo consuetudinario, mentre la WB, come già in precedenza riportato, ritiene non necessario lo sfruttamento delle foreste per rispondere alla domanda globale di alimenti.

I progetti che prevedono l'acquisizione delle terre per uso agricolo, sembrano quindi concentrarsi sui migliori appezzamenti disponibili, in termini di fertilità, disponibilità d'acqua, accesso ai mercati e alle infrastrutture. Oltre a contraddire i presupposti teorici delineati dalle istituzioni promotrici degli FDI, le caratteristiche concrete che questi hanno assunto rischiano di rendere nulli i vantaggi comparati presentati dallo sviluppo agricolo in termini di crescita complessiva dell'economia e di riduzione della povertà. Tra le cause che limitano la produttività dei piccoli contadini la povertà dei suoli, inasprita dall'inutilizzo di fertilizzanti, l'assenza di infrastrutture idriche e l'assenza di collegamenti al mercato hanno un peso preponderante. Se gli FDI anziché aumentare la disponibilità di questi beni per i contadini, competono con questi ultimi per accedere ai terreni che li incorporano, la produttività del settore agricolo locale, nel suo complesso, rischia di ridursi. L'eventuale aumento di produttività ottenuto dalla TNC sui terreni posti in produzione, infatti, va confrontato con la riduzione di produttività sperimentata dai contadini espropriati e insediati in nuove, meno favorevoli, località. Se anche la produttività complessiva risultasse accresciuta, l'effetto partecipazione all'aumento di produttività sarebbe limitato. L'elevata densità di popolazione, in maggioranza impiegata in agricoltura, che si registra in queste zone, rende esiguo in termini relativi il numero di posti di lavoro che vengono creati dagli FDI. È molto probabile quindi che la crescita dei redditi sperimentata da chi trova impiego nelle piantagioni venga annullata, in termini complessivi, dal calo dei redditi dei contadini espropriati ma non riassorbiti come forza lavoro. L'effetto sulla crescita della domanda interna, da cui dipende in gran parte l'entità delle esternalità verso i settori non agricoli, sarebbe quindi di modeste dimensioni.

Un caso che illustra bene come le TNC scelgano le località in cui implementare i propri investimenti è rappresentato dal Mali. Gli investimenti implementati in questa regione si concentrano nelle aree circostanti il fiume Niger, le più fertili, ricche d'acqua e coltivate dell'intero paese. L'obiettivo dichiarato del governo maliano e dell'Office du Niger, l'istituzione che gestisce le terre e i sistemi di irrigazione nella regione, è quello di accrescere la sicurezza alimentare e la produzione agricola del paese. Le analisi condotte su diversi investimenti nell'area da parte di alcune ONG mettono in dubbio che questo sia il reale obiettivo perseguito attraverso gli investimenti.

Prendiamo ad esempio il progetto portato avanti dalla compagnia Moulin Moderne du Mali: la società ha ottenuto in leasing 20.000 Ha di terra nella regione dell'Alto Kala per un periodo di 50 anni. Non è previsto alcun canone di affitto per la terra ottenuta in leasing, e la compagnia beneficia di un'esenzione dal pagamento di imposte per un periodo di 30 anni. L'unico beneficio economico che lo stato ottiene dal leasing è costituito dal pagamento dei diritti di uso dell'acqua, che ammontano a 5\$/Ha all'anno: in cambio la società ha ottenuto il diritto di prelevare acqua in quantità illimitate dai canali irrigui esistenti.

I terreni dell'area sono tra i più produttivi dell'intero Mali, ed erano sfruttati intensamente dalle comunità locali per la produzione di miglio, cocomeri, piselli e sesamo, in parte destinati al consumo locale e in parte venduti sul mercato. La ricchezza delle comunità dell'area, e la produttività dei piccoli contadini, è esemplificata dal fatto che, durante la crisi alimentare che ha colpito il Mali nel 2008/2009, queste sono state in grado di donare volontariamente e gratuitamente al governo 40 tonnellate di miglio, da distribuire nelle altre regioni del paese come aiuti alimentari. Le stesse comunità attualmente hanno perso l'accesso alle loro terre: l'investimento prevede infatti la coltivazione in piantagione di grano. Le compensazioni previste nell'accordo, concluso tra il governo e la compagnia, senza consultazione delle comunità locali, consistono nell'assegnazione ai piccoli contadini di 1 ettaro di terra al di fuori del perimetro della piantagione ogni 10 ettari ceduti. Nessuna valutazione di impatto socio-economico è stata effettuata. I contadini, oltre ad aver perso le terre più produttive esistenti nella regione, rischiano di perdere anche l'accesso all'acqua, garantito prioritariamente all'investitore dal contratto.

2.4.3 - Benefici degli investimenti su larga scala in agricoltura per le popolazioni locali.

Il tipo di benefici ottenibile dalle popolazioni locali varia a seconda del tipo di investimento che viene implementato. Nel caso in cui l'FDI si concretizzi nell'acquisizione di terre per la creazione di piantagioni, i benefici assumono la forma di compensazioni per le terre cedute e di posti di lavoro che vengono creati nell'economia rurale. Nel caso in cui l'FDI non preveda l'acquisizione di terre, o nel caso in cui accanto a quest'ultima siano previste anche forme di coinvolgimento dei contadini esistenti nella produzione, i benefici discendono principalmente dagli accordi di partnership conclusi tra la TNC e i piccoli agricoltori locali.

- Le compensazioni per la perdita di case, terreni e capacità di generazione di reddito possono consistere in pagamenti e in canoni di affitto, oppure in infrastrutture e servizi che gli investitori si impegnano a realizzare a favore della comunità.

Generalmente, qualunque forma assumano, le compensazioni sono basse rispetto al valore dei terreni, e sensibilmente inferiori rispetto a quelle che si registrano nei paesi sviluppati per estensioni di terreni comparabili: ciò dipende dall'assenza di un mercato fondiario efficiente nei PVS, che si traduce nell'assenza di indicatori di prezzo affidabili. Gli investitori riescono quindi a sfruttare il deficit informativo sul prezzo dei terreni delle popolazioni coinvolte, volgendolo a loro favore in termini di compensazioni economiche inadeguate.

In molti casi le compensazioni non vengono corrisposte, né a livello individuale né a livello di comunità. Ciò avviene quando gli espropriati posseggono la terra solo in base a diritti consuetudinari, non riconosciuti legalmente dallo stato (Alden Wily 2011a). Anche quando le compensazioni vengono effettivamente pagate, queste non sono sufficienti a coprire gli espropriati delle perdite subite, perché calcolate solo sulla base del valore delle abitazioni e delle coltivazioni implementate, e non anche del bestiame posseduto, dei pozzi, e di altri asset non agricoli forniti dal territorio. Le terre comuni non soggette a coltivazione, ma utilizzate dalle comunità in altri modi (ad esempio come aree di pascolo o per la rotazione delle colture), spesso sono considerate dalle legislazioni come non utilizzate, quindi di proprietà dello stato: su di esse non è ammessa nessuna compensazione. Le legislazioni di molti paesi, inoltre, consentono agli investitori di espropriare il terreno prima di pagare le compensazioni, che quindi possono essere corrisposte anche dopo notevoli periodi di tempo.

Il reddito che verrà generato dalla terra all'investitore, non è riflesso in alcun modo nelle compensazioni, come invece raccomandato dalla Banca Mondiale. Se nella realtà venisse utilizzato il metodo di calcolo proposto da questa istituzione (LEV - vedi sopra), le compensazioni dovrebbero essere molto più elevate. Ad esempio il Land Expectation Value calcolato per la produzione di canna da zucchero in Mozambico è di 9.800 dollari per ettaro all'anno: le compensazioni attualmente pagate dagli investitori in questo paese, per questa coltura, non superano i 60 centesimi di dollaro per ettaro all'anno (Li 2011).

- La creazione di posti di lavoro è una variabile chiave nel determinare il grado con cui gli investimenti in agricoltura contribuiscono alla riduzione della povertà delle comunità rurali (Deininger et al. 2011). Il numero di posti di lavoro creati, come affermato, dipende dal tipo di coltura prodotta e dallo schema produttivo utilizzato (capital o labour intensive). Nonostante gli schemi produttivi basati su piantagioni meccanizzate (ad esempio per il grano o la soia), che impiegano molto capitale e poco lavoro, non andrebbero teoricamente implementati in contesti

densamente popolati, diversi studi sollevano dubbi sul fatto che ciò stia realmente accadendo. Inoltre essi andrebbero evitati dove non esistono altri settori in grado di assorbire la manodopera espulsa da quello agricolo: questa condizione non si registra praticamente in alcun paese target africano.

Deininger (2011) presenta la **seguinte tabella**, da cui risulta che le produzioni che richiedono maggiore quantità di manodopera sono la palma da olio (1-2 lavoratori ogni 3 ettari) e la gomma. Studi indipendenti condotti sul campo dimostrano come tali cifre siano probabilmente esagerate: 199.200 ettari di piantagioni di palma da olio nel West Kalimantan, in Malesia, impiegano appena 1944 persone, con un tasso di 1 lavoratore ogni 100 ettari (Li 2011).

Dato che i contadini espulsi dalle terre normalmente non hanno possibilità di sostentamento alternative al lavoro nelle piantagioni, il livello dei salari da essi ottenuto è appena sufficiente per la sussistenza. I salari spesso risultano inferiori ai guadagni in precedenza ottenuti dai piccoli contadini proprietari: in Zambia, ad esempio, un produttore autonomo di canna da zucchero guadagna dalla coltivazione di un ettaro di terreno sei volte di più che come salariato in una piantagione della stessa coltura (Deininger et al. 2011).

Fisheha (2011) e Calvin and Ablola (2011) sottolineano la tendenza degli investitori a coprire i posti di lavoro qualificati con risorse umane importate, riservando alle popolazioni locali i posti di lavoro meno pagati e più instabili, come quelli stagionali. Nel caso delle piantagioni di palma da olio, che richiedono maggiore manodopera nei primi anni di conduzione, una pratica ricorrente utilizzata dagli investitori è quella di offrire lavoro in cambio della cessione di terre ai contadini locali: il lavoro è effettivamente garantito solo per pochi anni, e i lavoratori vengono cacciati non appena la necessità di manodopera diminuisce (Ravanera and Gorra 2011).

L'insieme degli studi analizzati suggerisce la necessità di un intervento più attivo dello stato nella pianificazione dell'utilizzo del territorio: in assenza di un indirizzo pubblico, volto a spingere gli investitori ad adottare le coltivazioni e gli schemi produttivi più adatti a rispondere ai bisogni socio-economici del territorio e della popolazione, i vantaggi in termini di creazione di posti di lavoro rischiano di essere minimi.

L'insufficienza e l'aleatorietà delle compensazioni, unita all'esiguità dei posti di lavoro creati e al basso livello dei salari percepiti nelle piantagioni, rendono probabile l'ottenimento di impatti complessivi negativi sui redditi delle popolazioni rurali. Lo scarso numero di posti di lavoro creati, e la riduzione della terra disponibile e fertile, riduce la percentuale di popolazione impiegata nel settore agricolo, riducendo la portata dell'effetto partecipazione alla crescita settoriale. I braccianti, se non conservano terre di proprietà su cui coltivare alimenti per autoconsumo, divengono acquirenti netti di cibo: il beneficio ottenibile dai lavoratori dipende dal livello dei loro salari e dall'elasticità della produzione domestica di alimenti di base. Se quest'ultima non è sufficiente a rispondere alla crescita della domanda interna, o aumentano le importazioni o si verificano aumenti del prezzo del cibo, che hanno ripercussioni sul reddito reale di tutti i consumatori. In entrambi i casi, la sicurezza alimentare della popolazione può essere messa a rischio.

Il ricorso a piantagioni influisce anche sui fattori che determinano l'elasticità della povertà alla crescita, elencati nel primo capitolo, riducendola. In primo luogo, gli espropri rendono la dislocazione geografica della crescita meno coincidente con quella della povertà. L'intensità di lavoro del settore agricolo si riduce parallelamente all'aumento del ricorso alle piantagioni (Loyola and Raddatz, 2005), e questo si traduce in una riduzione della percentuale di popolazione che vede crescere il suo reddito. La concentrazione della proprietà terriera, e con essa l'iniquità nella distribuzione degli assett produttivi, aumentano per definizione (Bourguignon and Morris).

Ancora una volta, il Mali offre un caso di studio esemplare riguardo agli effetti socio-economici negativi derivanti dall'implementazione di piantagioni in aree densamente popolate e coltivate. La società Tomota Group, appartenente ad un investitore maliano spalleggiato da capitali esteri, ha ottenuto 100.000 Ha di terra in leasing dal governo del Mali per la creazione di una piantagione di semi da olio (girasole e jathropa soprattutto) in parte destinati al consumo alimentare, in parte alla produzione di biodiesel. Le terre interessate dal progetto sono fertili e irrigate dalle acque del vicino fiume Niger, ed utilizzate per coltivazione di alimenti di base (soprattutto miglio) da un buon numero di piccoli contadini. La popolazione totale delle aree interessate dal progetto è stimata essere tra le 100.000 e le 200.000 persone. Non sono state effettuate valutazioni di impatto socio-economico prima dell'approvazione del progetto: la compagnia ha dichiarato che per le sue attività necessiterà di circa 1.000 lavoratori. Perché il progetto sortisca effetti economici positivi per la popolazione locale, l'aumento di reddito dei pochi lavoratori assunti dovrebbe compensare la perdita di terra e mezzi di sostentamento di tutti gli altri individui che precedentemente sfruttavano le risorse della zona. L'assurdità di questo obiettivo è evidenziata dal fatto che i dipendenti assunti dichiarano di ricevere un salario compreso tra 1\$ e 1,5\$ al giorno, e che i contadini espropriati dichiarano di non aver ricevuto alcuna compensazione per le terre perse (Oakland Institute, 2011).

- Le partnership contadini-investigatore: i piccoli contadini possono beneficiare dell'implementazione di un investimento in agricoltura divenendo partner produttivi degli investitori operanti nell'area. Le partnership possono sostanziarsi in diverse forme contrattuali, come lo share cropping, il contract farming e l'outgrower farming: in tutti i casi, il beneficio ottenibile dai contadini coinvolti dipende dal loro potere contrattuale. Questo è solitamente molto basso quando più contadini si trovano a dipendere da un unico grande investitore per la commercializzazione o la lavorazione del loro prodotto: questa situazione è ricorrente soprattutto per alcune colture, come la canna da zucchero e la palma da olio. Studi compiuti in Ruanda, ad esempio, mostrano come solo i contadini locali già benestanti siano riusciti a mantenere il controllo delle loro terre e ad entrare in partnership con gli investitori come outgrowers, mentre tutti gli altri o hanno trovato impiego nelle piantagioni o sono stati costretti ad emigrare. Sia gli outgrowers che i lavoratori salariati, ritengono di essere stati impoveriti dall'implementazione dell'investimento, riuscendo a ricavare da esso solo una parte del loro reddito precedente (Veldman e Lankhorst 2011). Colchester (2011) riporta di contadini coinvolti come outgrower in un progetto per la produzione di palma da olio nelle Filippine, che a causa dei debiti accumulati con l'impresa investitrice, proprietaria dell'unico frantoio della zona, si trovano costretti a lavorare praticamente gratis.

Altri studi sottolineano come l'intervento statale sia essenziale per livellare il potere contrattuale posseduto da contadini e imprese, e quindi per ottenere accordi di partnership che siano equi per entrambe le parti. Li (2011) analizza due diversi casi in cui contadini indonesiani sono stati coinvolti in schemi di contract farming per la produzione di palma da olio, uno nel distretto di Morawali ed uno nel distretto di Buol.

Nel caso di Morawali, il progetto è stato avviato nel quadro di un progetto di sviluppo dei piccoli contadini attivamente sostenuto dallo stato: i contadini vennero espropriati delle foreste che possedevano collettivamente, assegnate all'investitore, ma mantennero la proprietà di 2 ettari di terreno ciascuno. L'impresa investitrice, in cambio della terra ricevuta, venne obbligata a sviluppare le infrastrutture necessarie, a preparare la terra e a fornire assistenza tecnica e input produttivi anche sugli appezzamenti rimasti in mano ai contadini, impegnandosi ad acquistarne il prodotto. I contadini rimasero quindi direttamente responsabili della coltivazione del proprio fondo di

proprietà: quando questi fondi entrarono in produzione, i piccoli agricoltori ottennero reddito sufficiente per lasciare il lavoro salariato nella piantagione ed assumere a loro volta lavoratori. L'aumentata domanda di lavoro, e le condizioni salariali migliori garantite dai piccoli contadini ai propri sottoposti, costrinsero lo stesso investitore ad aumentare i salari, che quindi crebbero in tutta l'area, permettendo lo sviluppo di altre produzioni e di altre attività economiche.

Nel caso di Buol, invece, l'investimento è stato autorizzato più recentemente, nel quadro della filosofia liberista suggerita dalla Banca Mondiale (Deininger 2011), quindi senza che lo stato ponesse alcuna condizione all'investitore. La terra è stata concessa all'investitore dallo stato, mentre la stesura dell'accordo di contract farming tra i piccoli contadini rimasti e l'investitore è stata lasciata totalmente alle parti. Con argomenti circa l'efficienza della coltivazione su larga scala, i contadini sono stati convinti a lasciare la conduzione dei loro campi direttamente all'imprenditore, in cambio di un dividendo mensile il cui ammontare è circa 1/10 del reddito ottenuto dai contadini contrattualizzati a Morawali. I contadini locali intervistati nello studio hanno affermato di aver acconsentito a lasciare la coltivazione della propria terra al latifondista perché privi delle infrastrutture produttive e di un sostegno economico sufficiente per acquistare gli input necessari per mettere in produzione i propri appezzamenti. L'assenza di obblighi socio-economici imposti all'investitore e la mancata fornitura di assistenza ai piccoli contadini da parte dello stato, ha portato ad esiti disastrosi per questi ultimi, e molto vantaggiosi per gli investitori, che si trovano a pagare dividendi minimi e sfruttano un mercato del lavoro caratterizzato da offerta pressoché infinita, quindi da livelli salariali minimi.

Nonostante la possibilità concreta che le TNC sfruttino a loro vantaggio la disparità di potere contrattuale con i contadini, gli effetti economici delle partnership tra contadini ed investitori sono teoricamente superiori rispetto a quelli delle piantagioni. Questi schemi, se ben disegnati ed implementati, possono infatti aiutare i contadini a superare gli ostacoli di natura tecnica, economica e logistica che impediscono loro l'ottenimento di aumenti di produttività consistenti.

I contadini, otterrebbero sbocco al mercato, accesso agli input, al credito e ad impianti di trasformazione dei loro prodotti, senza dover rinunciare alla proprietà della terra. L'equità nella distribuzione degli assett produttivi, e con essa l'elasticità della povertà alla crescita nel settore, in teoria aumenterebbero (Ravallion, 2001). L'elasticità della povertà sarebbe accresciuta, rispetto al ricorso a piantagioni, anche dalla maggiore intensità di lavoro tipica delle piccole unità produttive (Loyola and Raddatz, 2005). I contadini in alcuni casi mantengono inoltre la possibilità di coltivare varietà alimentari accanto a quelle commerciali, per il loro sostentamento, e ciò riduce la loro esposizione all'insicurezza alimentare.

Gli effetti sul sistema economico complessivo, garantiti dai collegamenti intersettoriali illustrati in precedenza, sembrerebbero in teoria più consistenti di quelli che si avrebbero ricorrendo a piantagioni. Infatti, riprendendo le condizioni accennate nei precedenti paragrafi (Delgado, Hopkins and Kelly, 1998), risultano maggiori sia la percentuale di popolazione che rimane impiegata in agricoltura, sia la percentuale di popolazione agricola che partecipa all'aumento di produttività, e quindi potenzialmente di reddito. Se l'aumento di reddito è distribuito più equamente ed è più diffuso tra la popolazione rurale, piuttosto che essere trattenuto dalla TNC, la domanda di beni prodotti internamente si accrescerà.

Ovviamente, non essendo quasi mai coltivate varietà alimentari, le partnership non sono in grado di portare tutti gli effetti che, quando ad essere accresciuta è la produttività generale dei contadini, attraverso la riduzione del prezzo degli alimenti fluiscono a tutto il resto dell'economia, riducendo la povertà assoluta e accrescendo la sicurezza alimentare del paese.

Quante di queste condizioni e ipotesi teoriche sono verificate, sarà valutato nel terzo capitolo.

Attualmente, i progetti portatori di maggiori benefici sembrano essere concentrati in Asia, e ciò sembra dipendere dalla prevalenza di investimenti intraregionali nell'area: la maggiore vicinanza geografica e culturale tra paesi investitori e paesi destinatari, sembra favorire l'implementazione di progetti più attenti agli effetti socio-economici (Cotula 2011). Inoltre, in questi paesi, lo stato ha storicamente conservato un ruolo proattivo di indirizzo degli investimenti, che ne ha migliorato le performance sociali e l'inclusività.

Delgado, Hopkins and Kelly (1998) individuano nella percentuale di popolazione agricola che beneficia dell'aumento di produttività, nell'equità con cui i guadagni ottenuti da tale aumento sono distribuiti tra i contadini e nella presenza di un modello di consumo rivolto in prevalenza a beni non commerciabili prodotti localmente, le condizioni essenziali per l'ottenimento di effetti positivi sugli altri settori dell'economia derivanti da una crescita agricola. L'implementazione di piantagioni o di partnership sbilanciate a favore dell'investitore, impatta negativamente su tutte queste tre variabili. Le piantagioni non hanno effetti di spillover rilevanti sulla produttività dei contadini, al contrario delle partnership. In questi ultimi schemi però, se il potere contrattuale delle parti non è bilanciato, la maggior parte del valore aggiunto creato viene trattenuto dalla TNC, quindi l'aumento di reddito conseguente la crescita della produttività viene distribuito in modo ineguale, privilegiando la parte che non consuma beni prodotti localmente. Gli stimoli sul mercato interno e sugli altri settori dell'economia locale, quindi, rischiano di essere di portata assai ridotta, a seconda delle clausole concrete con cui le partnership vengono implementate. Lo stesso può dirsi degli effetti diretti sul reddito dei contadini, e quindi a cascata sull'ampiezza della riduzione della povertà, ottenibili stimolando la crescita agricola.

Seppure in linea teorica l'utilizzo di partnership contadino-investigatore pare economicamente preferibile per promuovere lo sviluppo dei paesi target rispetto al ricorso alle piantagioni, nella pratica anch'esso può avere esiti controproducenti. Il disegno, la struttura e il contenuto delle partnership, così come il bilanciamento nel potere delle parti, risultano fondamentali a riguardo.

2.4.4 - Contenuto dei contratti, trasparenza e coinvolgimento delle comunità locali.

I termini concreti degli investimenti, e quindi la distribuzione di rischi e benefici di un progetto tra gli stakeholder, sono stabiliti nei contratti. Le modalità di stesura, gli attori ammessi al negoziato, il potere contrattuale delle parti, le modalità di implementazione e di controllo dei contratti, le clausole in essi inserite, sono aspetti che hanno una forte influenza nel determinare gli effetti locali e complessivi degli investimenti in agricoltura.

Se l'obiettivo principale degli investimenti è quello di migliorare le condizioni economiche delle popolazioni locali, i contratti andrebbero analizzati guardando al grado di partecipazione delle comunità ai negoziati, all'eguale ripartizione dei rischi, dei costi e dei benefici tra l'investitore, il paese destinatario e le popolazioni interessate, all'importanza attribuita agli impatti sociali e ambientali del progetto, ai meccanismi di revisione e adattamento del progetto al contesto.

Diverse analisi condotte sui rari documenti contrattuali resi pubblici (su tutte, Cotula 2011b), sottolineano come la maggioranza di questi sia costituita da documenti molto brevi, che garantiscono diritti a lungo termine (dai 25 a 100 anni) su ampi appezzamenti e spesso sulle risorse idriche, in cambio di vantaggi per gli stati e le popolazioni locali annunciati solo in termini molto generali.

Quando questi vantaggi sono presenti in forma di compensazioni economiche per gli individui o le comunità, queste sono di solito molto basse. Solo in alcuni casi è previsto il loro aggiustamento in funzione dell'inflazione, nonostante la rilevante durata temporale dei leasing.

Quando i vantaggi sono rappresentati da investimenti infrastrutturali o in servizi per la comunità, questi non sempre sono elencati in termini puntuali e verificabili dal punto di vista quantitativo, oltre a non essere

sottoposti a scadenze temporali. In ogni caso, la previsione di benefici in forma di investimenti e servizi per le comunità locali, invece che in quella di compensazioni monetarie, ha come presupposto la capacità dello stato di controllare che questi vengano realmente avviati: molti PVS non hanno neanche la capacità economica per esercitare simili azioni di controllo.

Le previsioni contrattuali circa la creazione di posti di lavoro presentano sovente la stessa vaghezza di quelle sugli investimenti: raramente è specificato il numero preciso dei posti di lavoro che verranno creati, e ancor più raramente sono specificate la natura degli impieghi (qualificati, non qualificati; a termine, stagionali o a tempo indeterminato) e le condizioni di lavoro (salari, orari, ecc.). Ad esempio, un contratto esaminato da Cotula (2011b), prevede che l'investitore debba "assumere contadini locali per piantare, curare e raccogliere la *jatropha*". Simili previsioni sono talmente indeterminate da non possedere alcun valore legale, quindi non costituiscono realmente obblighi per l'investitore.

I documenti sull'impatto sociale e ambientale degli investimenti sono presenti solo in pochi casi (anche se richiesti legalmente) e ancor più raramente sembrano essere presi in considerazione in fase di progettazione.

I rapporti di potere tra le parti del contratto, in termini di risorse, informazioni e capacità contrattuali, risultano troppo squilibrati per poter portare a benefici concreti per le popolazioni. L'assistenza pubblica, in termini di sostegno alla nascita di organizzazioni di produttori, di accompagnamento nelle negoziazioni o di predisposizione di contratti tipo, che assegnino chiari obblighi sociali e ambientali agli investitori, appare fondamentale per livellare il campo su cui agiscono le parti. Allo stesso modo, il livello di protezione legale di cui godono i diritti di uso e possesso delle terre delle comunità locali, assieme all'assistenza legale ad esse fornita dallo stato o dai donatori, appaiono determinanti nel portare a contratti, e ad esiti degli investimenti, che siano equi e sostenibili.

Alcune clausole contrattuali poste a protezione dell'investitore sono molto diffuse nei contratti di concessione delle terre. La loro funzione teorica è quella di preservare l'investitore, in fase di implementazione del progetto, da azioni intraprese arbitrariamente dai governi che danneggino l'investimento, alterandone l'equilibrio economico complessivo. Se formulate in modo estensivo, queste "clausole di stabilizzazione", riducono fortemente la capacità statale di agire nell'interesse pubblico, soprattutto se si tiene in considerazione la lunga durata delle concessioni di terre. Ad esempio, una concessione in Mali contiene una clausola di stabilizzazione che prevede che il contratto prevalga su "qualsiasi nuova legge" che possa influenzare l'implementazione del progetto, causando un pregiudizio all'investitore (Cotula 2011b). Ciò significa, ad esempio, che il governo non può varare riforme nel campo della protezione ambientale o dei diritti dei lavoratori che accrescano i costi del progetto, e pretenderne l'applicazione da parte dell'investitore in questione. O che, qualora il contratto preveda il diritto di prelievo di quantità d'acqua prestabilite, il governo non possa ridurle, neanche in caso di siccità che mettano a rischio la sopravvivenza stessa della popolazione.

Il rispetto dei termini contrattuali da parte dello stato è garantito dalle clausole che danno il diritto all'investitore di portare le controversie sorte di fronte ai tribunali arbitrali, senza ricorrere alle corti nazionali: questi tribunali impongono sanzioni sostanziose agli stati, in caso di violazione delle obbligazioni contrattuali. Inoltre, il solo costo del procedimento arbitrale è molto elevato in relazione alle finanze pubbliche di molti PVS. Se la portata delle clausole di stabilizzazione non è ben delineata, e se la loro applicazione è estesa alle norme in materia sociale e ambientale, lo stato si ritrova nell'impossibilità di perseguire l'interesse pubblico della sua cittadinanza, e obbligato a perseguire quello dell'investitore.

2.5 - Fallimenti nella governance e fallimenti del sistema legale.

Come dimostrato, gli investimenti esteri in agricoltura e il land grabbing stanno in molti casi minando le capacità di sopravvivenza e di generazione di reddito delle popolazioni, sui cui territori sono stati

implementati. Gli effetti positivi annunciati dalle istituzioni economiche internazionali stentano a materializzarsi, nonostante la scala dimensionale e temporale raggiunta dal fenomeno.

Questo fallimento è dovuto in gran parte alle condizioni politiche, amministrative e legali in cui si trovano gli stati target, che sono sostanzialmente impreparati a gestire ed indirizzare positivamente flussi di investimento così imponenti.

2.5.1 - Fallimenti nella governance: democrazia, trasparenza, accountability.

Gli investimenti esteri in agricoltura possono portare ad effetti positivi solo se vengono indirizzati in modo da massimizzare il rendimento e l'occupazione delle risorse naturali ed umane disponibili sul territorio. Un prerequisito indispensabile è quindi la scelta, da parte dei paesi target, di modalità di sviluppo agricolo consone al proprio territorio e alla propria situazione socio-economica, a cui gli investimenti devono conformarsi. La qualità della governance democratica, a livello nazionale e locale, è quindi un fattore essenziale: da essa dipende il grado con cui gli investimenti risponderanno ai reali bisogni delle popolazioni, piuttosto che a quelli degli investitori o delle élite politiche.

Innanzitutto, l'assenza di istituzioni democratiche forti si traduce in situazioni in cui le élite politiche riescono a trarre vantaggi personali dall'allocazione di terre ad investitori esteri. Questo accade normalmente nei molti PVS in cui lo stato mostra un'architettura di tipo neopatrimoniale, cioè possiede istituzioni teoricamente democratiche ma è governato da una serie di reti patrono-cliente, che si estendono dal centro fino a raggiungere le autorità locali. Mentre a livello nazionale i patroni sono generalmente membri del parlamento o alti funzionari amministrativi, a livello locale questi sono rappresentati dai capi tradizionali: in ogni caso sono i vertici delle reti clientelari che hanno il potere di decidere l'allocazione delle terre, senza alcun riguardo per i bisogni o la volontà delle popolazioni locali. In Kenya, la presenza di un sistema politico del genere, si è tradotta in una serie di acquisizioni illegali di terre da parte delle élite politiche, successivamente entrate in partnership con investitori esteri interessati agli stessi appezzamenti (O'Brien 2011).

La mancanza di trasparenza e di partecipazione delle comunità locali nelle negoziazioni con gli investitori, è un altro fattore legato alla governance che rende concreto il rischio che le popolazioni locali sopportino i costi senza ottenere i benefici degli investimenti.

Normalmente, i negoziati avvengono a livello centrale, tra le autorità governative legalmente proprietarie dei terreni e gli investitori. Anche se spesso la consultazione delle popolazioni locali interessate dagli investimenti, titolari nella maggior parte dei casi dei diritti d'uso sulla terra, è obbligatoria per le leggi dei paesi target (ad esempio in Ghana, Mozambico ed Etiopia), questa è solitamente condotta in modo rapido (1 o 2 incontri), e limitata ai capi o alle autorità comunitarie. Il coinvolgimento di questi ultimi soggetti, non garantisce maggiore democraticità al processo, in quanto gli stessi capi tradizionali possono agire senza consultare le loro comunità, per conseguire vantaggi economici personali. Il principio del consenso libero, preventivo e informato, raccomandato dalla banca Mondiale, è semplicemente ignorato (Molnar et al. 2011; Calvin and Albola 2011, Rawat 2011).

In Mozambico, ad esempio, la Land Law del 1997 definisce un requisito obbligatorio la consultazione delle popolazioni locali (senza specificare forma, durata e attori da coinvolgere in essa), e stabilisce che governo ed investitori debbano tutelare i diritti sulla terra delle comunità nei contratti di concessione di terre. Una ricerca condotta sulle consultazioni effettuate nell'ambito di 260 progetti in corso nel paese, evidenzia che (Tanner and Baleira, 2006):

- Nella maggioranza dei casi si è svolto un solo incontro, anche quando le aree interessate dal progetto erano vaste migliaia di ettari.

- I partecipanti coinvolti sono normalmente i leader tradizionali: l'opinione dei capi è di solito quella prevalente, anche quando non rappresenta quella della maggioranza della comunità. Le donne, che spesso sono le maggiori utilizzatrici della terra e dei commons, raramente sono coinvolte negli incontri. Le opinioni contrarie espresse dai membri della comunità, non sono mai registrate nei documenti riassuntivi degli incontri.
- In molti meeting, non erano presenti funzionari pubblici. Ciò riduce fortemente il valore legale degli accordi conclusi. Questo è ulteriormente diminuito dall'indeterminatezza delle previsioni contenute negli accordi investitore-comunità, riguardanti gli obblighi dell'investitore nella creazione di posti di lavoro o di servizi. In nessun caso gli accordi presi sono stati ufficialmente registrati o riconosciuti dal governo come aventi forza legale.

Il database Land Matrix contiene informazioni riguardo il livello di consultazione delle comunità locali solo rispetto a 86 operazioni di investimento collegate al land grabbing. Tra questi 86 progetti, solo 6 sembrano aver effettivamente richiesto un consenso informato alle comunità coinvolte. In 29 casi invece, il coinvolgimento della popolazione è risultato limitato, e quindi insufficiente per poter parlare di consenso informato. Nei restanti 51 casi, non c'è stato alcun genere di coinvolgimento degli stakeholder locali interessati dai progetti: le comunità, in questi casi, sono venute a conoscenza del progetto solo dopo che i contratti ad esso relativi erano stati già conclusi tra il governo e l'investitore in questione.

L'assenza di trasparenza e di coinvolgimento delle comunità locali, si riflette a sua volta nella corruzione dei funzionari incaricati di negoziare con gli investitori (De La Cruz 2011). Alcuni dei paesi più colpiti dal Land Grabbing risultano essere tra i più corrotti al mondo. Solo a titolo di esempio, il Sudan, il Laos e le Filippine si posizionano rispettivamente al 172°, al 154° e al 134° posto del Transparency International's Corruption Perceptions Index.

I fallimenti nella governance si ritrovano anche a livello di istituzioni locali: in molti stati queste entità amministrative non possiedono poteri rilevanti circa la gestione del territorio, e quindi sono escluse da qualsiasi processo decisionale a riguardo.

2.5.2 - Il sistema legale dei paesi target: la tutela dei diritti di proprietà.

Il sistema di garanzia dei diritti di proprietà sulla terra è sicuramente un fattore con profonde implicazioni sui possibili impatti del land grabbing: la Banca Mondiale sottolinea più volte che la tutela dei diritti individuali e collettivi di proprietà deve essere effettiva, per evitare i danni alle popolazioni locali che conseguono agli espropri e all'assenza di compensazioni adeguate. Le acquisizioni delle terre, in altre parole, dovrebbero essere conseguenza del trasferimento volontario e negoziato dei diritti di proprietà dai contadini agli investitori.

Attualmente però, molti paesi in via di sviluppo non possiedono regimi di proprietà della terra efficaci: le acquisizioni in essi si traducono quindi in veri e propri espropri, che difficilmente possono essere giustificati ricorrendo al concetto di finalità di pubblica utilità.

Il database di Land Matrix, conferma l'importanza rivestita per gli investitori dall'assenza di protezione per i diritti di proprietà. Su 82 casi di progetti di cui era noto l'utilizzo precedente dei terreni, 56 erano sfruttati da piccoli contadini privi di diritti di proprietà formali, mentre i restanti erano in maggioranza terre comuni utilizzate dalle comunità come pascoli. Quelli che appaiono essere i maggiori utilizzatori dei terreni prima degli investimenti, cioè i piccoli contadini, non risultano quasi mai esserne i possessori, e quindi i venditori. Il maggior venditore di terre è lo stato (51 casi su 82), seguito solo lontanamente dai piccoli contadini (14) e dalle comunità (14).

Le caratteristiche dei regimi legali sulla proprietà della terra nei PVS che facilitano gli espropri sono:

- Mancato riconoscimento dei diritti d'uso e di possesso collettivo della terra, derivanti dalla presenza di sistemi consuetudinari di gestione del territorio. Molti stati considerano i terreni sottoposti a questo tipo di regimi come occupati, ma non legalmente posseduti, dalle comunità che li utilizzano.
- Presenza di leggi nazionali che considerano le terre comunitarie non direttamente coltivate, ad esempio foreste o pascoli, come "vuote e inattive" (vacant and idle lands), quindi "a disposizione degli investitori" (available to investors). Tali leggi non considerano che le terre collettive, anche se non coltivate, sono fortemente utilizzate in altri modi, costituendo una risorsa vitale per le comunità (aree per pascolo, per la rotazione delle colture, per l'espansione delle colture, per la raccolta e la caccia, ecc.).
- Assegnazione di tutela legale esclusivamente alle terre possedute in base a titoli formali di proprietà individuale: nei paesi dell'Africa Sub-Sahariana, meno del 10% delle terre sono possedute in base a titoli di questo tipo.
- Pratica dei governi degli stati target di considerare tutte le terre non possedute in base a titoli formali di proprietà come terre statali, di cui il governo può disporre a piacimento (Alden Wily 2010).
- Attuazione, dal 1990 in poi, di liberalizzazioni sul possesso e la vendita delle terre. In particolare queste legislazioni, oltre a permettere la proprietà privata e il commercio delle terre, hanno avuto l'effetto di eliminare quasi tutti i vincoli rispetto all'utilizzo produttivo dei terreni acquistati, rendendo possibile la speculazione basata esclusivamente sul loro apprezzamento futuro.
- Presenza di leggi che considerano l'esproprio a fini privati, ad esempio per l'implementazione di un investimento, legittimo quanto l'esproprio a fini di pubblica utilità.
- Presenza di sistemi di governo del territorio centralizzati, praticamente inaccessibili per le popolazioni rurali, dotati del potere di disporre liberamente delle terre non regolarmente registrate.

Diversi casi di studio evidenziano la prevalenza degli espropri sulle cessioni volontarie di terre da parte dei contadini. Ad esempio, nelle Filippine, migliaia di ettari di terreni appartenenti alle comunità e considerati "sotto utilizzati" dallo stato, sono stati espropriati e riallocati ad investitori per la produzione di biocarburanti e gomma (Ravanera e Gorra 2011). In Etiopia, oltre 10.700 ha di terreni espropriati per il Bechera Agricultural Development Project costituivano in precedenza pascoli e zone umide vitali per le comunità pastorali della zona (Fisseha 2011): i pastori intervistati hanno dichiarato di aver venduto quasi tutto il bestiame che possedevano in precedenza, proprio per l'indisponibilità di pascoli causata dagli espropri.

Alcuni PVS, come il Ghana, il Botswana, la Tanzania, l'Uganda e il Mozambico, hanno implementato delle riforme nei sistemi di governo del territorio, che tentano di rispondere alle lacune legali evidenziate. In particolare, queste riforme mirano ad assegnare ai diritti collettivi e consuetudinari sulle terre lo stesso valore legale posseduto dai diritti individuali, permettendone la registrazione formale. In alcuni di questi paesi, i diritti collettivi sulla terra sono ora riconosciuti anche indipendentemente dal possesso di titoli formali di proprietà. Ciò in teoria dovrebbe rendere più difficile per lo stato disporre liberamente di tali terre, restituendo il potere decisionali sul loro utilizzo alle popolazioni locali. In pratica però gli effetti di queste riforme sono stati, nella maggior parte dei casi, assai limitati.

Alcune legislazioni frutto delle riforme in questione, richiedono alle comunità locali di delimitare il proprio territorio, e registrare formalmente il suo possesso: le risorse richieste per ottemperare a questi obblighi spesso sono superiori a quelle possedute dalle comunità interessate a farlo, che quindi rimangono prive di protezione. In altre, il riconoscimento automatico della proprietà (cioè che non comporta necessità di

registrazione formale) è previsto solo per le case e i terreni coltivati, escludendo quindi le terre utilizzate in comune per altri usi (che sono la maggioranza). Infine, alcune leggi hanno assegnato il governo delle terre comuni alle autorità tradizionali, che però solo raramente hanno natura democratica: in Ghana, ad esempio, le élite e i capi locali hanno ottenuto il potere di disporre liberamente delle terre della propria comunità. Ciò si è tradotto molto spesso in accordi con gli investitori di cui hanno beneficiato esclusivamente questi individui.

I contesti legali dei paesi target quindi, amplificano i rischi di una perdita dell'accesso alla terra per le popolazioni locali, permettendone l'espropriazione senza consultazione e senza compensazioni adeguate. Gli effetti economici degli espropri e dei re-insediamenti forzati sono disastrosi per le popolazioni interessate, che arrivano spesso a perdere interamente i mezzi di sostentamento. La preferenza mostrata dagli investitori per paesi con regimi di proprietà fondiaria deboli, deriva proprio dalla facilità e dall'economicità con cui questi consentono l'acquisizione di vasti appezzamenti di terra (Arezki et al, 2011).

2.5.3 - La gestione degli investimenti: capacità di controllo dello stato e norme internazionali sul commercio.

Lo stato, per evitare che gli investimenti effettuati sul suo territorio risultino controproducenti dal punto di vista economico, sociale e ambientale, dovrebbe mantenere un forte potere di controllo su di essi sia in fase di progettazione che in fase di implementazione. Molti dei paesi interessati da investimenti esteri nella terra non sembrano avere questa capacità di controllo. Ciò dipende da scelte politiche interne e da elementi del sistema commerciale internazionale.

Gli stati target hanno indebolito volontariamente la propria capacità di controllo sugli investimenti per attirare maggiori quantità di capitali, seguendo le indicazioni provenienti dalla Banca Mondiale. Le misure adottate per raggiungere questo obiettivo vanno dalle esenzioni fiscali per gli investitori alla creazione di agenzie pubbliche incaricate di censire i terreni cedibili e facilitarne l'acquisizione. Molti stati interessati, specialmente in Africa, hanno cercato di mantenere a livelli bassissimi i prezzi dei terreni.

Alcune istituzioni internazionali, come la Banca Mondiale e l'Agenzia Africana per il Commercio, hanno concesso assicurazioni agli investitori contro i possibili rischi derivanti dall'implementazione di progetti agricoli nei PVS.

La legislazione internazionale sui commerci ha contribuito ad indebolire il potere di controllo dello stato sui capitali in diversi modi. Innanzitutto diversi accordi firmati all'interno del WTO hanno liberalizzato il commercio delle materie prime agricole, riducendo dazi e barriere commerciali (Burgi Bonanomi 2011).

I trattati bilaterali o regionali in materia di investimenti (BIT) hanno accresciuto ancora di più il livello di protezione degli investimenti: oltre 2600 di questi trattati prevedono una clausola che impone di risolvere le dispute stato-investitore ricorrendo all'arbitrato internazionale, piuttosto che alle corti nazionali. Altre clausole molto diffuse in questi trattati sono quelle di non discriminazione rispetto ad investimenti provenienti da altri stati, quelle che impongono un trattamento "giusto ed equo" degli investitori da parte dello stato, quelle che prevedono compensazioni all'investitore in caso di esproprio (Cotula 2011b). Queste clausole, collettivamente hanno avuto l'effetto di rendere praticamente impossibile per lo stato agire contro un investitore, anche quando gli effetti sociali degli investimenti sono disastrosi per le comunità locali e anche se gli stessi investitori non stanno rispettando i termini degli accordi presi. Lo stato è privo della capacità di agire anche quando sono in gioco interessi pubblici rilevanti, perché i trattati che assegnano protezione agli investimenti non assegnano parallelamente a questi ultimi responsabilità o obblighi di tipo sociale o ambientale (Burgi Bonanomi 2011).

Gli strumenti legali a disposizione delle popolazioni interessate dagli investimenti risultano essere scarsi e poco efficienti, soprattutto se confrontati con quelli a disposizione degli investitori. Le norme internazionali sulla protezione dei diritti umani, ad esempio, prevedono che prima di poter accedere alla giustizia

internazionale, coloro che ritengono di aver subito una violazione debbano seguire le procedure legali nazionali: questo rende virtualmente impossibile, per contadini poveri e spesso non istruiti, ottenere giustizia (Cotula 2011c). Inoltre molti stati target non hanno ratificato molte delle convenzioni in materia di diritti umani, di diritti del lavoro e di diritti dell'ambiente: ad esempio, la Repubblica Centrafricana risulta essere l'unico stato africano firmatario della convenzione ILO sulla protezione dei popoli indigeni.

2.6 - Conclusioni.

Se l'attuale ondata di FDI in agricoltura si tradurrà nello sviluppo esclusivo di piantagioni su vasta scala rivolte all'esportazione o alla produzione di cash crops, il vantaggio in termini di sviluppo e riduzione della povertà per le popolazioni rurali sarà minimo. Al contrario, i costi verranno sopportati quasi interamente da queste stesse popolazioni, che finiranno con l'essere private anche delle risorse che in precedenza ne consentivano la sopravvivenza. Data la necessità di accrescere i capitali impiegati in agricoltura, pressante soprattutto per i paesi africani, e dato che il coinvolgimento delle TNC nella produzione agricola dei PVS è già una realtà, ed è crescente, stimolato dalle istituzioni internazionali e dagli stessi paesi target, è utile analizzare se l'utilizzo di modelli di investimento alternativi alle piantagioni possa effettivamente essere considerato una soluzione in grado di minimizzare gli effetti negativi presentati dalle piantagioni, massimizzando al contempo i guadagni ottenibili dalle popolazioni locali e dalle economie dei PVS nel loro complesso. Nello svolgere questa operazione, bisogna comunque tenere presenti i limiti e la parzialità del contributo apportabile dagli FDI al processo di sviluppo agricolo, illustrati dalla teoria economica delineata nel primo capitolo: l'intervento pubblico a correzione dei rilevanti fallimenti di mercato comportati dagli FDI (ad esempio nella coltivazione degli alimenti di base, o nelle condizioni contrattuali imposte ai piccoli contadini) rimane essenziale per l'ottenimento di risultati nella riduzione della povertà e della malnutrizione.

L'argomento verrà presentato ricorrendo a casi di studio che illustrano aspetti positivi e negativi delle diverse scelte possibili, i rischi e i benefici che esse comportano. Non esistono infatti soluzioni universali o intrinsecamente buone: ognuna comporta problemi specifici, ed ognuna può prestarsi a diverse tipologie di abusi da parte degli attori più forti che finiscono con il ridurre i benefici che fluiscono alla parte più debole, invariabilmente rappresentata dai piccoli contadini. Ciononostante individuare dove risiedono le soluzioni migliori e replicabili, ed applicarle rapidamente, rimane imperativo data la velocità con cui il fenomeno del land grabbing sta avanzando. Infatti, l'aver permesso agli investitori di agire liberamente sui mercati agricoli e fondiari dei PVS, in assenza di regole, limiti e obiettivi predisposti dallo stato al coinvolgimento delle TNC nella propria agricoltura, si è rivelato già abbastanza disastroso.

CAPITOLO 3 - MODALITA' DI INVESTIMENTO ALTERNATIVI ALL'ACQUISIZIONE DI TERRE SU VASTA SCALA: UNA PROMESSA MANCATA?

3.1 - Introduzione.

Come visto nei precedenti capitoli, la maggior parte degli FDI in agricoltura si sostanziano in acquisizioni di terre per la creazione di piantagioni su vasta scala. L'analisi della teoria economica, mette in dubbio che questa sia la migliore strategia di sviluppo, se non in termini di aumento della produttività, almeno in termini di partecipazione dei poveri alla crescita e quindi di riduzione della povertà. L'utilizzo di piantagioni su vasta scala inoltre, pone a serio rischio il rispetto dei diritti umani delle popolazioni coinvolte, sia determinando la perdita di accesso a risorse quali la terra e l'acqua, che minando la sicurezza alimentare e la capacità di sopravvivenza dei contadini locali espropriati. A tutto questo bisogna aggiungere che gli stessi contadini raramente riescono ad avere voce in capitolo sia nel processo che porta all'assegnazione di terre, che in quello di implementazione pratica dell'investimento.

Non è detto che gli FDI debbano tradursi in un modello di agricoltura basato sulle piantagioni. Esistono molteplici modelli di business che possono essere definiti come "inclusivi", o almeno più inclusivi rispetto alle piantagioni, in termini di rispetto dei diritti umani, di coinvolgimento dei piccoli contadini nell'implementazione dell'investimento e di distribuzione del valore aggiunto creato tra tutti gli attori coinvolti. Tra questi, il più utilizzato, il più studiato e il più promettente è sicuramente il contract farming. Diverse istituzioni internazionali e agenzie governative attualmente promuovono progetti di sviluppo agricolo basati su schemi di contract farming, nella convinzione che questo possa rappresentare un valido strumento su cui basare il processo di sviluppo agricolo dei PVS. I sostenitori del contract farming evidenziano come questa modalità di organizzazione della produzione non comporti i problemi che invece emergono quando si guarda alle piantagioni, soprattutto in termini di espropri e accettabilità sociale dell'investimento. Inoltre si sostiene che il coinvolgimento del settore agricolo locale, quindi dei piccoli contadini, nella produzione, l'aumento di reddito di cui essi godono, la maggiore equità nella distribuzione del valore aggiunto e il trasferimento di tecnologie siano in grado di dare vita ad un processo di commercializzazione dell'agricoltura, il cui risultato sarebbe quello di attivare collegamenti intersettoriali che invece non si manifestano con le piantagioni. Il contract farming è visto quindi come uno strumento che coinvolgendo i piccoli contadini come produttori, e mettendoli in relazione con l'agribusiness e i mercati globali, permette di superare i fallimenti di mercato che caratterizzano i settori agricoli dei PVS dando vita ad un processo di sviluppo più endogeno e più equo.

Diversi autori contrastano questa tesi, e soprattutto l'assunto per cui lasciando la proprietà della terra in mano ai contadini i risultati del contract farming sarebbero intrinsecamente più equi e più favorevoli per i contadini. Le critiche si rivolgono innanzitutto alla disparità nel potere contrattuale delle parti, che determinerebbe clausole contrattuali intrinsecamente sfavorevoli ai contadini e lascerebbe ampi margini alle TNC per attuare comportamenti scorretti. In secondo luogo viene osservato che la pretesa equità negli outcome dei progetti è viziata da procedure di selezione che escludono sistematicamente i contadini più poveri: queste determinerebbero l'avvio di un processo di differenziazione nelle società rurali, il cui esito sarebbe quello di ridurre la portata dei collegamenti intersettoriali e dell'aumento aggregato di reddito capace di stimolarli. Gli effetti sulla riduzione della povertà sarebbero quindi inibiti dai criteri di selezione imposti dall'agribusiness, perché i contadini più poveri, che sono quelli che maggiormente necessitano di input, assistenza e tecnologie per accrescere la propria produttività e il proprio reddito, sarebbero esclusi dalla fornitura di quei servizi che giustificano il sostegno accordato al contract farming dai suoi promotori. In terzo luogo, i critici sottolineano come il contract farming, al pari delle piantagioni, non solo non interessa il settore dei beni alimentari di base, fondamentale per ottenere effetti sulla riduzione della povertà, ma può avere effetti locali negativi sulla produzione e la disponibilità di beni alimentari.

Il presente capitolo da una breve descrizione di quelli che sono i modelli di business considerati inclusivi, individuando i caratteri su cui tale inclusività è determinata. Successivamente si concentrerà sull'analisi della letteratura sul contract farming, descrivendo pregi e difetti presentati dal modello, e individuando i limiti esistenti al suo utilizzo come strumento di promozione dello sviluppo agricolo nei PVS. I casi di studio presentati a fine capitolo costituiscono casi di successo, riportati da più autori, che hanno l'utilità di evidenziare le condizioni contestuali e contrattuali che ne hanno permesso la riuscita e l'equità nei risultati per tutti gli attori coinvolti. Due casi (KTDA; Kuapa Kokoo) mostrano la possibile evoluzione degli accordi di contract farming in esperimenti di farmer-owned business, dimostrando che sotto determinate condizioni il modello può dare l'avvio ad un genuino processo di sviluppo endogeno, non eterodiretto.

Le conclusioni a cui giunge il capitolo non sono univoche. Il contract farming è sicuramente uno strumento migliore delle piantagioni, determinando un coinvolgimento attivo dei contadini, assicurando ad essi un collegamento al mercato per tramite delle TNC e un accesso sicuro ad input e credito. Inoltre il consumo di risorse e la sottrazione di terre ed acqua alle popolazioni locali sono più limitati rispetto a quanto osservato per le piantagioni. Ciononostante il contract farming, e più in generale i modelli di business inclusivi, non possono essere considerati strumenti di sviluppo utilizzabili e replicabili indipendentemente dal contesto rurale, sociale, politico, economico e istituzionale. Al contrario, i risultati si dimostrano altamente specifici, dipendenti dal contesto, dal contenuto contrattuale e, soprattutto, dal comportamento concreto tenuto dalla parte forte della relazione, cioè dalle TNC. Quest'ultima osservazione pare fondamentale: senza un intervento pubblico e senza il coinvolgimento di donatori, che costringe la TNC a condividere i benefici equamente, evitando pratiche scorrette e l'imposizione di requisiti stringenti di partecipazione, il contract farming tende a risolversi in accordi che tendono a imporre consistenti rischi ai contadini, senza assegnare ad essi profitti corrispondenti al rischio e al lavoro prestato. Anche qui, il sostegno economico incondizionato dato dall'IFC alle multinazionali che praticano questo tipo di schemi, sembra rivolto più a favorire le multinazionali stesse che i contadini da queste coinvolti.

3.2 - Come determinare l'inclusività dei modelli di business.

La maggiore o minore inclusività di un modello produttivo va valutata guardando al modo e all'estensione con cui il valore creato è condiviso tra i diversi attori che vi prendono parte. Vermeulen and Cotula (2010) propongono a questo scopo l'utilizzo di 4 criteri:

- Proprietà dell'impresa e dei fattori produttivi, come ad esempio la terra o gli impianti di trasformazione (Ownership).
- Condivisione del potere decisionale tra i diversi partner (Voice).
- Condivisione dei rischi d'impresa (Risk).
- Condivisione dei guadagni (Reward).

Questi criteri sono tra loro interdipendenti: la distribuzione della proprietà influenza il possesso del potere decisionale; il possesso di potere decisionale a sua volta influenza aspetti essenziali, come la determinazione del prezzo dei prodotti e la condivisione dei guadagni; la distribuzione della proprietà a sua volta determina la condivisione dei rischi, e così via. Di conseguenza modelli che assegnano quote rilevanti della proprietà dell'impresa ai contadini, assegnano ad essi maggior potere decisionale e una quota maggiore dei guadagni, ma contemporaneamente accrescono i rischi a cui sono esposti. La concreta applicabilità dei diversi modelli dipende quindi molto dal contesto, e dalle capacità possedute dai contadini, in termini di predisposizione al commercio, dotazione fattoriale e predisposizione al rischio.

3.3 - Definizione e tipologie di modelli di business inclusivo.

Per modello di business inclusivo si intende una modalità di organizzazione della produzione che prevede una cooperazione tra investitori e piccoli contadini nella coltivazione, trasformazione e distribuzione di un prodotto. Nella definizione, l'aggettivo inclusivo è usato perché gli accordi contrattuali lasciano normalmente la proprietà della terra e la conduzione delle coltivazioni ai piccoli contadini esistenti, collegandoli contemporaneamente ai mercati internazionali, anziché escluderli dall'intero processo produttivo come avviene nel caso delle piantagioni. Questa definizione è però troppo riduttiva, perché non assegna alcuna accezione economica all'inclusività. Non basta che l'investimento venga implementato in partnership con gli attori locali, ma occorre che i termini stessi della partnership e i suoi risultati economici siano equi affinché si possa parlare di inclusione dei piccoli contadini nell'investimento. L'equità dei termini della partnership è essenziale per determinare i maggiori effetti sulla riduzione della povertà ottenibili ricorrendo a questi accordi piuttosto che alle piantagioni.

I modelli di business possono essere definiti come inclusivi solo se la dipendenza che si instaura tra contadini e imprese coinvolti è reciproca, anche se squilibrata.

L'utilizzo di partnership tra aziende dell'agribusiness e piccoli produttori non è un fenomeno recente: di conseguenza esistono studi ed esempi da cui è possibile attingere per effettuare una classificazione e un confronto tra i diversi modelli esistenti. Questi sono:

- **Contract farming:** indica un accordo di fornitura tra contadini e compratori i cui termini vengono fissati all'inizio della collaborazione, e modificati normalmente di stagione in stagione. L'accordo di solito specifica il prezzo di acquisto dei prodotti, o almeno le modalità della sua determinazione in relazione all'andamento dei prezzi di mercato, e può includere indicazioni circa le date di consegna, le quantità e la qualità dei prodotti che verranno scambiati. Nella maggior parte dei casi, la TNC che rappresenta il compratore fornisce ai produttori gli input, quali semi, pesticidi, fertilizzanti, credito e servizi di assistenza tecnica, il cui costo viene sottratto dal prezzo finale corrisposto agli agricoltori. La coordinazione tra produttori e compratore può essere più o meno stringente, e questo determina una forte variabilità nel funzionamento concreto dei diversi schemi riconducibili al contract farming.
- **Contratti di gestione:** sono contratti in cui una TNC si impegna a coltivare il terreno appartenente ad una comunità o a dei piccoli contadini, in cambio di una condivisione dei profitti generati dalla coltivazione o di un affitto.
- **Tenant farming:** è una forma di mezzadria con cui i piccoli agricoltori coltivano la terra appartenente ad una TNC, in cambio di una remunerazione fissa o di una percentuale predeterminata del valore dei prodotti agricoli consegnati.
- **Joint venture:** prevede forme di partecipazione dei contadini al possesso dell'impresa agricola. Di solito le joint venture sono concluse da aziende dell'agribusiness e associazioni di produttori. I rischi e i guadagni dell'impresa sono divisi tra l'investitore e i produttori, che partecipano anche alle decisioni in proporzione alle azioni possedute.
- **Imprese a diretto possesso dei contadini:** sono cooperative o associazioni di produttori che, sfruttando le risorse comuni dei loro membri, riescono ad espandersi lungo la filiera produttiva (ad esempio nel settore della lavorazione o della distribuzione del prodotto) grazie alla maggiore capacità di accesso al credito e alla maggiore massa critica che posseggono rispetto ai contadini presi singolarmente.

Questi modelli nella realtà spesso si sovrappongono in forme contrattuali che presentano caratteristiche peculiari, adattate al contesto o al sistema produttivo che si riscontra sul territorio. Ciascuna tipologia contrattuale comporta un diverso grado di integrazione verticale tra produttore e compratore.

TABLE 3.2. BUSINESS MODELS AT INCREASING LEVELS OF VERTICAL INTEGRATION				
Degree of vertical integration				
← spot market		chain coordination		vertical integration →
open market	purchase agreement	contract farming	management contracts	fully incorporated land & production
Types of business model				

Come si evince dalla figura, il grado di coordinazione verticale è minimo nel caso di accordi di coltivazione, che specificano solo il tipo di prodotto e la quantità da consegnare, ma lasciano la scelta dei metodi produttivi ai contadini, e massimo nel caso dei contratti di gestione, in cui è il compratore stesso ad operare le coltivazioni su terreni il cui possesso rimane formalmente in mano ai contadini. Il livello di integrazione verticale del contract farming varia a seconda del contenuto specifico dei contratti: nei casi in cui i contratti specificano i trattamenti e le modalità di coltivazione, nonché le caratteristiche del prodotto finale, la coordinazione tra produttore e compratore è massima.

Già dalle poche caratteristiche elencate, appare con chiarezza che non tutti i tipi di partnership delineati possono essere considerati come modelli di business inclusivi. Ad esempio, nei contratti di gestione i contadini sono totalmente esclusi dal processo produttivo: la TNC è interessata all'unico asset che posseggono, cioè la terra, non al loro lavoro. All'opposto, l'unica caratteristica di inclusività presentata da un accordo di tenant farming è data dal fatto che i contadini sono coinvolti nel processo produttivo: non possedendo la terra che coltivano ed essendo il lavoro che svolgono non specializzato, i contadini sono privi di potere contrattuale e facilmente sostituibili dalla TNC, che volendo può imporre ad essi condizioni sfavorevoli. Richiamando i fattori sopra elencati, in entrambi i modelli l'ownership, cioè la proprietà dei fattori produttivi, risulta troppo sbilanciata a favore della TNC perché i contadini possano sperare di avere una voce, cioè un potere contrattuale, sufficientemente elevato: l'equità nei risultati di questo tipo di partnership è lasciata totalmente all'arbitrio della TNC.

Dato il focus del presente lavoro, i modelli che verranno analizzati nel dettaglio sono quelli che prevedono il mantenimento della proprietà della terra e delle responsabilità circa la conduzione delle coltivazioni nelle mani dei contadini esistenti. Forme quali la mezzadria (tenant farming e sharecropping), saranno considerati solo se la proprietà della terra coltivata dai contadini è di proprietà statale. In questo caso infatti di solito il canone di affitto o non è previsto o è molto basso. Al contrario gli accordi di management contract, in cui la coltivazione è effettuata dalla TNC su terre di proprietà dei contadini, non saranno trattati.

3.4 - Contract farming: premessa.

Il contract farming è sicuramente il modello di business inclusivo maggiormente studiato nella letteratura, sia perché è utilizzato diffusamente da molto tempo, sia perché, insieme alle joint venture e ai farmer owned business, è il modello che sembra portare i maggiori benefici per i contadini. Quest'ultima affermazione è molto contestata nella letteratura di riferimento (Smalley, 2013): gli autori che hanno studiato l'argomento, partendo da posizioni ideologiche talvolta opposte, sono giunti a conclusioni altamente contraddittorie. Agli estremi opposti troviamo gli autori appartenenti all'Harvard Business School e quelli ispirati al Food First Approach. I primi sottolineano, guardando all'economia neoclassica e alla NIE, gli effetti positivi derivanti dal trasferimento di tecnologie e dall'accesso al mercato ottenuti dai contadini, senza indagare le implicazioni socio-economiche sul welfare dei contadini e sulle disuguaglianze, né il rapporto di dipendenza squilibrata che si instaura tra TNC e agricoltori. I secondi invece, partendo dal background dell'economia agraria, e concentrandosi su questi ultimi aspetti, considerano il contract farming come una relazione di sfruttamento che è instaurata per rispondere agli interessi delle TNC, e che quindi è vantaggiosa solo per i capitali internazionali.

Tra questi due estremi si situano diversi studi basati su osservazioni empiriche e comparazione tra casi di studio, che cercano di individuare quali sono i fattori che determinano l'ottenimento di risultati ottimali in termini di welfare e benessere economico dei contadini inseriti negli schemi: tra questi, i più importanti sono Glover and Kusterer, 1990; Glover and Ghee, 1992; Little and Watts, 1994; Baumann, 2000; Smalley, 2013. Questi testi saranno utilizzati come base per l'analisi critica che verrà svolta nei seguenti paragrafi.

3.4.1 - Contract farming: cos'è.

Diversi modelli di partnership tra contadini e investitori sono ricompresi nella definizione di contract farming. Eaton and Sheperd (2001), individuano 5 modelli di contract farming:

1. Modelli centralizzati, in cui una TNC compra il prodotto da un alto numero di produttori, controllando strettamente la qualità del prodotto, gli input impiegati e le modalità di coltivazione.
2. Nucleus estate: la TNC ottiene il prodotto in parte attraverso la produzione diretta su una piantagione di proprietà, in parte ricorrendo a contadini sotto contratto, detti outgrowers. In alcune varianti di questo modello, soprattutto quando questo è collegato a politiche di reinsediamento rurale, i contadini operano su fondi di proprietà dell'impresa o dello stato. L'utilizzo di schemi di questo tipo non elimina totalmente le problematiche studiate nel capitolo dedicato al land grabbing e alle piantagioni. Al contrario, questo modello può essere utilizzato proprio per ridurre l'opposizione popolare che si avrebbe in seguito alla creazione di una piantagione, piuttosto che per necessità produttive o per perseguire obiettivi di sviluppo agricolo. Questo modello è tra l'altro uno dei più diffusi, specialmente in Asia: in esso, il potere contrattuale della TNC è accresciuto dal fatto che essa non è totalmente dipendente dai contadini per l'ottenimento del prodotto, e può quindi offrire condizioni peggiori a questi ultimi, sopportando un certo livello defezioni.
3. Modello multipartito: si tratta di un modello in cui la TNC firma un contratto di fornitura con una terza parte, generalmente una organizzazione di produttori e in alcuni casi un ente pubblico o una ONG, che si incarica poi porre sotto contratto i contadini, suddividendo tra questi ultimi le quote di produzione.
4. Modello informale: gli accordi tra impresa e contadini sono informali, spesso verbali, e su base stagionale. L'assistenza fornita ai contadini in questi casi è ridotta alla consegna di semi e fertilizzanti. Il modello informale è utilizzato per colture che non richiedono particolari processi produttivi o che sono già ampiamente conosciute dai contadini sotto contratto.

5. Ricorso ad intermediari: la TNC ha un contratto con un intermediario, che si assume la responsabilità di porre sotto contratto i contadini. L'intermediario generalmente è una società nazionale. L'intermediario in questo modello ha un elevato potere di mercato verso i contadini.

Il contract farming è ampiamente utilizzato nel mondo dell'agricoltura, perché risponde a bisogni specifici sia delle grandi TNC che dei piccoli contadini e se ben disegnato può tradursi in guadagni per entrambe le parti. I critici del contract farming sottolineano l'esistenza di una pesante disparità nel potere contrattuale delle parti. Questa disparità è reale e consistente, e il suo sfruttamento da parte delle TNC, oltre a produrre esiti disastrosi per i contadini, porta nella maggior parte dei casi al fallimento degli schemi di contract farming stessi, e all'uscita dei produttori dai contratti. Se la TNC ha un reale bisogno di materia prima in quantità e qualità predeterminate, abusare della sua posizione di mercato e strozzare i contadini, portando al fallimento dello schema di contract farming, non dovrebbe essere nel suo interesse. In tutti gli schemi di successo o i contadini possedevano già un potere contrattuale sufficiente (che ad esempio può essere costituito dal possesso di un fattore produttivo al di fuori della disponibilità della TNC, come la terra, o dall'esistenza di forme di rappresentanza collettiva dei propri interessi) oppure sono presenti elementi progettuali che riducono la disparità nel potere delle parti, accrescendo quello dei piccoli produttori. Il come viene affrontata la questione della disparità nel potere contrattuale delle parti, va dunque tenuto in grande considerazione quando si valuta l'equità dei casi concreti di contract farming, e le loro reali potenzialità quale mezzo di riduzione della povertà e incremento della produttività e profittabilità dei piccoli produttori dei PVS.

L'equità nel potere contrattuale e, di conseguenza, nei termini contrattuali, è solo uno degli aspetti rilevanti nel determinare il successo del contract farming. Trattandosi di una partnership, elementi essenziali per la sua riuscita sono la fiducia e la comprensione reciproca delle parti: la previsione nel disegno del progetto di specifici momenti di ascolto tra le parti, di frequenti visite sul terreno dei contadini da parte di personale tecnico della TNC, di modalità di pagamento chiare e puntuali è essenziale per far nascere e mantenere relazioni costruttive tra i contadini e le TNC.

3.4.2 - Il perché del contract farming: i vantaggi per le TNC.

Il ricorso al contract farming presenta numerosi vantaggi, di ordine sia economico che socio-politico, per le grandi aziende dell'agribusiness, rispetto all'utilizzo del mercato aperto e delle piantagioni di proprietà. Dal punto di vista economico e produttivo, i vantaggi ottenibili dalle TNC sono speculari rispetto a quelli ottenibili dai contadini, e consistono in (Eaton and Sheperd, 2001):

- **Sicurezza degli approvvigionamenti e condivisione dei rischi produttivi.** Le TNC che coprono ampie fasce di mercato di un prodotto o che possiedono impianti di trasformazione necessitano di forniture di prodotto in quantità costanti. Il ricorso al mercato aperto, anche quando consente di reperire senza difficoltà la quantità di materiale desiderato, espone le TNC al rischio delle fluttuazioni al rialzo dei prezzi internazionali, fenomeni che come visto tenderanno a manifestarsi sempre più frequentemente negli anni a venire. Il ricorso al contract farming o alle piantagioni di proprietà garantiscono entrambi l'ottenimento di quantità specifiche a prezzi predeterminati. Il vantaggio del contract farming per le TNC, rispetto alle piantagioni, risiede nel fatto che i contadini sopportano la gran parte dei rischi produttivi, legati ad esempio a scarsità di precipitazioni o a malattie delle piante, mentre la TNC si trova a sopportare i soli rischi di mercato (ad esempio, inesistenza di mercato sufficiente ad assorbire tutta la produzione acquistata dai contadini e lavorata).

- **Sicurezza della qualità del prodotto, rispetto dei requisiti richiesti per la vendita sul mercato dei paesi sviluppati.** Le TNC necessitano di produzioni conformi a standard di qualità elevati, sia nel caso di prodotti destinati alla trasformazione che nel caso di prodotti destinati alla vendita diretta sui mercati dei paesi sviluppati. Gli impianti di trasformazione hanno bisogno di una materia prima che rispetti determinati requisiti, ad esempio un certo contenuto di zuccheri nel caso della canna per produzione di etanolo. I consumatori dei paesi sviluppati richiedono prodotti conformi ai loro modelli di consumo, mentre i loro governi richiedono standard elevati circa l'utilizzo di pesticidi, la tracciabilità dell'origine del prodotto, ecc.

Ottenere prodotti conformi a tutti questi requisiti sul mercato aperto è praticamente impossibile.

Il ricorso a forme di contract farming o a piantagioni consente invece l'ottenimento di prodotti conformi: Glover and Kusterer (1990), dimostrano che in riferimento ai prodotti a più alta qualità e che richiedono livelli di cura molto elevati durante la fase di produzione, come ad esempio frutta e verdura, il ricorso ai piccoli contadini sotto contratto è preferibile all'utilizzo di piantagioni. Il costo della supervisione del lavoro nelle piantagioni in questi casi è infatti elevato, e la qualità del prodotto ottenibile sembra essere comunque inferiore. Non è un caso che la maggior parte delle produzioni biologiche provenienti dai PVS sia ottenuto mediante il ricorso al contract farming.

La quantità di manodopera e la supervisione continua della produzione necessaria per l'ottenimento di prodotti di qualità elevata e standardizzata non è economicamente ottenibile in piantagioni estese su migliaia di ettari: la produzione di the in Kenya, ad esempio, è operata quasi interamente da piccoli contadini inclusi in cooperative o schemi di contract farming, proprio per l'impossibilità pratica di ottenere foglie di qualità elevata dalla raccolta meccanizzata e per gli alti costi di supervisione e manodopera che comporterebbe il ricorso a piantagioni. I contadini, a differenza dei lavoratori salariati, hanno infatti un interesse economico diretto nell'ottenimento di prodotti di qualità conforme a quanto richiesto. Little and Watts (1994) suggeriscono che il vantaggio maggiore per le TNC derivi proprio dalla possibilità di ottenere profitti sfruttando il lavoro dei contadini, e la loro necessità di ottenere la maggiore quantità di prodotto possibile per ottenere un reddito sufficiente: nella visione dei due autori nessun lavoratore a salario fisso garantirebbe alle TNC la stessa efficienza, quindi il contract farming sarebbe una forma mascherata di sfruttamento del lavoro familiare. In effetti, per ottenere una quantità di prodotto sufficiente, molti contadini utilizzano tutta la forza lavoro a loro disposizione, compresa quella dei propri figli. Ciò, oltre che implicazioni etiche, comporta problemi di diverso ordine: il lavoro utilizzato nelle piantagioni è sottratto ad altre attività, quali la produzione di cibo o impieghi nell'economia rurale non agricola, che rappresentano fonti di introiti non secondari per i contadini. Di conseguenza il maggior reddito ottenibile attraverso il contract farming deve compensare la perdita di queste altre forme di impiego.

Il ricorso al contract farming presenta dei vantaggi consistenti per le TNC anche da un punto di vista sociale e politico.

Innanzitutto, non implicando necessariamente l'esproprio di terreni per la realizzazione di piantagioni, e coinvolgendo un numero elevato di piccoli contadini nella produzione, i progetti di contract farming incontrano in genere meno resistenze da parte della popolazione locale, riducendo il rischio di opposizioni popolari che, come accaduto in Mozambico, possono rivelarsi fatali per i progetti che prevedono il solo ricorso alle piantagioni. L'immagine della TNC può al contrario uscire rafforzata dall'utilizzo di schemi di contract farming, se questo è presentato come una forma di assistenza ai contadini.

In tutti quei paesi in cui i contadini possiedono diritti di proprietà certi sui loro appezzamenti, cioè in tutti quei casi in cui la terra non è ottenibile quasi gratuitamente per mano di agenzie governative o autorità locali e tradizionali corrotte, l'acquisto di terra su vasta scala da parte delle TNC può essere costoso e complicato, portando questi attori a preferire il ricorso al contract farming. Probabilmente, se il valore reale dei terreni fosse universalmente rispecchiato nel prezzo e nelle compensazioni pagate dalle TNC agli stati e alle popolazioni espropriate, il ricorso al contract farming al posto delle piantagioni sarebbe assai più elevato.

Little and Watts individuano in quest'ultima caratteristica del contract farming una strategia di riduzione del rischio da parte della TNC. La creazione di una piantagione comporta forti investimenti in infrastrutture e terre, investimenti che poi possono essere esposti a rischi socio-politici nel tempo, come opposizioni popolari o nazionalizzazioni. L'utilizzo di contract farming, al contrario, riducendo gli investimenti in asset fisici, riduce l'esposizione al rischio della TNC.

3.4.3 - I possibili vantaggi per i piccoli contadini.

Il primo e più immediato vantaggio presentato dal contract farming per i contadini è la garanzia di ottenere un mercato di sbocco sicuro per i loro prodotti: la TNC partner infatti, si impegna ad acquistare tutta la produzione dei contadini posti sotto contratto, purché questa sia conforme ai requisiti qualitativi richiesti. In generale, negli esempi di successo, i vantaggi per i contadini e le TNC derivanti dall'utilizzo di accordi di contract farming possono essere sistematizzati come segue (Eaton and Sheperd, 2001; Vermeulen and Cotula, 2010):

- **Accesso al credito.** Uno dei fattori che impedisce ai contadini africani di accrescere la propria produttività è la mancanza di accesso al credito. Negli schemi di contract farming il credito può essere fornito ai contadini direttamente dalla TNC, o indirettamente da banche commerciali che accettano il contratto come collaterale. In alcuni schemi che vedono il coinvolgimento di donatori internazionali come partner, il credito può venire fornito da questi ultimi a tassi agevolati.

Se il credito è fornito dalla TNC, il suo costo è dedotto dai pagamenti corrisposti ai contadini: in alcuni casi, la scarsa capacità di gestione del credito da parte dei contadini unita all'adozione di comportamenti opportunistici da parte delle TNC (concessione di crediti per matrimoni, tasse scolastiche, ecc.) hanno portato a casi di indebitamento estremo dei contadini. Se da una parte l'accesso al credito è indispensabile, esso espone i contadini a considerevoli rischi, soprattutto nel caso di colture perenni o arboree (es. gomma, palma da olio) che richiedono alti investimenti iniziali con tempi di ritorno molto lunghi (la gomma, ad esempio, entra in produzione dopo 7-8 anni dalla piantumazione).

- **Accesso agli input produttivi e ai servizi di coltivazione.** Nei PVS la domanda locale di input produttivi è troppo bassa per permettere lo sviluppo autonomo di un mercato efficiente per la loro commercializzazione. Questo rende difficile per i contadini accedere a beni indispensabili, quali fertilizzanti, semi di qualità, macchinari per la lavorazione della terra, ecc.

Negli schemi di contract farming, la TNC fornisce normalmente semi e fertilizzanti ai contadini, acquistati all'ingrosso all'estero, e su richiesta di questi ultimi il trasporto del prodotto raccolto. La fornitura di input è accompagnata da servizi di assistenza alla coltivazione e di training circa il loro utilizzo ottimale, indispensabili per ottenere le rese produttive previste e prodotti con qualità conforme agli standard richiesti.

In diversi esempi la TNC offre anche servizi di preparazione dei terreni e di raccolta meccanizzata. In questi casi però, i contadini vengono praticamente esclusi dalla conduzione della coltivazione: ciò è

dannoso innanzitutto perché i contadini pagano i servizi forniti dalla TNC, e quindi se il loro numero e il loro utilizzo sono molto elevati il reddito ottenuto dai contadini si riduce. Secondariamente, perché il trasferimento di competenze verso i contadini locali è assai limitato.

- **Ottenimento di prezzi certi o comunque predeterminati in riferimento ai prezzi di mercato.** Le TNC di solito stabiliscono preventivamente il prezzo a cui pagheranno i prodotti nel corso della stagione, negli esempi migliori con il coinvolgimento dei contadini e delle loro associazioni. Ciò è importante perché riducendo l'incertezza a cui sono esposti i contadini quando si rivolgono ad intermediari sul mercato aperto, riduce i rischi e consente di pianificare gli investimenti necessari ad ottenere incrementi di produttività e reddito. Quando il prezzo non è stabilito in anticipo, questo viene collegato all'andamento dei prezzi di mercato attraverso formule matematiche: in questi casi i contadini restano esposti ai rischi di mercato. Questi rischi possono essere ridotti grazie all'adozione di formule che collegano, ad esempio, anche l'ammontare delle rate dei prestiti ai prezzi ottenuti dai contadini, scongiurando il rischio di fallimenti (vedere il caso GREL, sotto riportato). È essenziale, per il successo degli schemi di contract farming e per la prevenzione di defezioni da parte dei contadini, che il prezzo sia equo, determinato in modo chiaro e partecipativo, coinvolgendo il più possibile i produttori.

- **Introduzione di nuove tecnologie e trasferimento di competenze.**

I contadini poveri tendono ad utilizzare tecniche tradizionali, sia perché non hanno accesso agli input necessari per l'introduzione di nuove tecniche, sia perché il rischio insito in questo tipo di cambiamenti è troppo elevato per famiglie che si trovano spesso al limite dell'autosufficienza alimentare. Questo ha portato i sostenitori della modernizzazione agricola tramite piantagione a parlare di incapacità a recepire le innovazioni produttive da parte dei piccoli contadini. In realtà il contract farming (e diverse esperienze asiatiche, in cui il ruolo qui ricoperto dalle TNC è stato svolto dallo stato) dimostra che quando possono contare su assistenza e risorse da parte di attori esterni, i contadini sono pronti ad applicare le nuove tecnologie richieste per accrescere la propria produttività ed entrare nel mercato. Le TNC, dal canto loro, hanno un forte interesse economico nella diffusione e nella corretta applicazione delle nuove tecnologie e pratiche da parte dei contadini posti sotto contratto: per questo in tutti gli schemi di contract farming di successo sono previste forme di assistenza e di training molto accurate, fornite dalla stessa TNC.

Il trasferimento di competenze è un aspetto essenziale del contract farming, ed anche uno dei più dibattuti. Le competenze apprese nel campo della gestione dell'azienda, dei metodi produttivi, dell'applicazione di fertilizzanti, ecc., secondo i sostenitori del contract farming, rendono i contadini pronti a confrontarsi con l'agricoltura commerciale in modo autonomo, e soprattutto vengono applicate anche al di fuori delle colture prodotte nell'ambito del contratto. Considerando che solo raramente gli FDI in agricoltura toccano il campo dei prodotti alimentari di base, soprattutto delle varietà destinate al consumo locale, il trasferimento e l'applicazione su queste colture delle competenze apprese dai contadini nell'ambito del contratto risulta essenziale per l'ottenimento di aumenti di produttività rilevanti, in grado di attivare i collegamenti intersettoriali esaminati nel primo capitolo e di portare a riduzione della povertà e della malnutrizione, anche al di fuori della cerchia rappresentata dai produttori direttamente coinvolti nel progetto. Che ciò avvenga è altamente dibattuto nella teoria, e difficilmente dimostrabile guardando alla pratica (Glover and Kusterer, 1990; Goldsmith, 1985), come verrà evidenziato in seguito.

3.4.4 - Rischi e problemi ricorrenti del contract farming.

a) **Per le TNC** i problemi ricorrenti presentati dal ricorso al contract farming sono il side-selling e l'utilizzo improprio degli input forniti. Il side-selling consiste nella vendita da parte dei contadini del prodotto ottenuto grazie agli input forniti dalla TNC ad altri compratori o traders, disposti ad offrire prezzi più alti. L'utilizzo improprio degli input si verifica quando gli input produttivi forniti dalla TNC sono applicati su colture non comprese nel contratto. In entrambi i casi la TNC incorre in grosse perdite, materiali e finanziarie. La probabilità che i contadini adottino comportamenti scorretti nei confronti della TNC di solito è minimizzata quando i termini contrattuali sono equi e vantaggiosi per entrambe le parti. Per ridurre al minimo il fenomeno del side-selling, le TNC cercano di localizzare i propri investimenti in regioni dove riescono ad assumere una posizione di monopsonio, per assenza di concorrenti: questa pratica è economicamente logica, ma può nascondere comportamenti opportunistici dell'impresa, che può effettivamente imporre condizioni peggiori ai contadini senza timore di subire ritorsioni in forma di vendite extracontrattuali.

Un problema ricorrente e comune a TNC e contadini, è rappresentato dalla sicurezza dei diritti di proprietà sulla terra: se non esistono sul territorio modalità formali o tradizionali per garantire il possesso o il diritto d'uso sugli appezzamenti da parte dei contadini, non possono essere implementati schemi di contract farming.

b) **I contadini** affrontano una serie di rischi e problemi legati o a comportamenti scorretti da parte della TNC o a errori di valutazione compiuti da quest'ultima riguardo le rese ottenibili, le quantità assorbibili dal mercato, ecc.

- Rischi legati alla produzione: se la TNC effettua studi accurati sulle rese produttive ottenibili, sulla applicabilità delle tecnologie produttive prescelte al contesto, sulle quantità che possono essere immesse e vendute sul mercato, i rischi di fallimento delle produzioni sono minimizzati. Altrimenti questi possono essere molto consistenti, e portare al fallimento dell'impresa: ad esempio, se la remunerazione dei contadini è calcolata sulla base di rese teoriche irrealistiche, che non vengono raggiunte sul terreno, il reddito che i produttori riescono ad ottenere può non essere sufficiente a ripagarli degli investimenti e del lavoro prestato.

I rischi produttivi sono ovviamente maggiori quando vengono introdotte nuove colture e nuove tecnologie: in questi casi è essenziale che vengano messi in campo servizi di assistenza tecnica ai contadini molto capillari, che consentano di rilevare e risolvere prontamente eventuali problemi.

- I rischi per i contadini legati a comportamenti scorretti dell'impresa sono molto consistenti, e portano inevitabilmente all'uscita dei contadini dal contratto, spesso alla perdita dei mezzi di sostentamento da essi posseduti.

I comportamenti scorretti più frequenti sono la manipolazione delle quote e degli standard di qualità, la corruzione dei funzionari della TNC, lo sfruttamento della posizione di monopsonio da parte della TNC. La possibilità per la TNC di sfruttare questi comportamenti a proprio vantaggio dipende dall'accuratezza delle previsioni contrattuali, che a sua volta discende dal potere contrattuale posseduto dalle parti.

Il possesso di posizioni di monopsonio da parte della TNC è molto frequente, soprattutto in schemi di nucleus - outgrower, e facilita outcome negativi per i contadini.

Il contract farming presenta anche dei rischi di esclusione, legati alla modalità di selezione dei contadini, che possono generare effetti negativi sul livello di disuguaglianza che si registra nelle comunità rurali, andando a favorire i contadini relativamente più ricchi. Tutti questi problemi saranno trattati dettagliatamente nei paragrafi seguenti.

3.5 - Variabili che determinano gli impatti del contract farming.

Come evidenziato, i rischi insiti negli accordi di contract farming sono rilevanti per entrambe le parti. Alcune variabili influenzano la probabilità di incorrere in questi rischi. La loro importanza, unita all'eterogeneità nei risultati ottenibili e delle forme contrattuali possibili, ha fatto parlare del contract farming come di una soluzione contestuale allo sviluppo agricolo, nel senso che il suo successo viene a dipendere, tra le altre cose, dalle clausole del contratto, dalle varietà coltivate (Binswanger and Rosenzweig, 1986), dal possesso dei diritti fondiari. Altri aspetti rilevanti in tal senso, ma che verranno trattati nei paragrafi successivi, sono la dotazione fattoriale iniziale dei contadini,

3.5.1 - Il contenuto dei contratti.

Una prima distinzione sulle determinanti degli impatti del contract farming va fatta guardando alla natura privata o pubblico-privata dei progetti. In generale, i progetti che vedono una compartecipazione di attori pubblici e soggetti privati, quindi un co-finanziamento da parte di donatori o governi, devono includere obiettivi di sviluppo, riguardanti la sicurezza alimentare o il miglioramento delle condizioni di vita delle popolazioni rurali. In questi casi gli schemi di contract farming sono generalmente positivi per i contadini, perché gli obiettivi di sviluppo rurale sono inseriti nel disegno progettuale come sue parte integrante, allo scopo di rendere il progetto adatto a ricevere finanziamenti. Per contro, spesso gli schemi di contract farming concepiti come progetti di sviluppo non risultano economicamente sostenibili nel lungo periodo: il caso di studio riguardante l' Afife Rice Irrigation Project, illustra bene questa problematica.

I progetti avviati dai privati hanno all'opposto come unica motivazione l'ottenimento di profitto: la ricerca della massimizzazione del profitto porta le TNC a ricercare l'ottenimento di posizioni di monopsonio, che possono essere sfruttate per imporre condizioni non eque nei contratti con i contadini.

Il contratto è quindi il risultato dell'interazione e della composizione degli obiettivi contrastanti posseduti dalle parti: la presenza o l'assenza di un attore pubblico, e la forza relativa degli attori che partecipano al contratto, ne influenzano profondamente il contenuto e le implicazioni per le parti. L'ambiente politico ed economico in cui il contratto è concluso è fondamentale nel determinare la direzione del flusso dei benefici da esso derivanti, quindi i suoi risultati per le parti (Baumann, 2000).

Il modo e l'estensione con cui il valore aggiunto creato viene diviso dal contratto tra i contadini e la TNC dipende dagli obiettivi del progetto (esclusivamente commerciali o pubblici), dalle caratteristiche della varietà coltivata, dalla forza relativa delle parti del contratto, dalla presenza di mercati alternativi per la commercializzazione del prodotto prescelto (Baumann, 2000).

Un ulteriore aspetto molto rilevante sia nel determinare gli esiti economici del rapporto tra TNC e contadini che nel limitare i possibili comportamenti scorretti di entrambi, è il livello di dettaglio con cui il contratto specifica obblighi e diritti delle parti. La maggior parte degli studi concordano sul fatto che nella maggioranza dei casi le previsioni contrattuali non sono specifiche, e lasciano ampi spazi all'interpretazione delle parti: questo si traduce in genere in incomprensioni in grado di danneggiare la fiducia reciproca e quindi il progetto, e molto spesso in interpretazioni delle clausole che favoriscono la parte più forte, cioè la TNC. Le previsioni contrattuali tendono ad essere più specifiche e favorevoli ai contadini quanto più la TNC è dipendente dai contadini per l'ottenimento dei prodotti di cui necessita: raramente però, anche nei contratti migliori, sono contenute clausole riguardanti la risoluzione delle controversie e una chiara spiegazione della formula di determinazione del prezzo. L'assenza di previsioni contrattuali chiare circa i prezzi dei servizi offerti dalla TNC ai contadini o sulle specifiche qualitative che il prodotto deve possedere, è spesso intenzionale, perché permette l'adozione di comportamenti scorretti: non è un caso che

nell'analisi condotta dalla CDC (1989), i due maggiori problemi riscontrati dai contadini riguardavano l'imposizione di costi troppo elevati per l'erogazione di servizi e il ritardo nei pagamenti, collegato anch'esso all'assenza di chiare previsioni contrattuali. Nei casi di studio sotto riportati, e specialmente nel caso della GREL, la chiarezza dei contratti è uno dei fattori chiave per il successo dei progetti, ed una delle caratteristiche più elogiate dai contadini intervistati.

Le TNC interessate ad avviare progetti di contract farming si trovano normalmente di fronte ad un alto numero di richieste di ammissione da parte dei contadini, e ciò consente di imporre requisiti di selezione molto stringenti. Questi possono riguardare ad esempio l'esperienza nella coltivazione di specifiche colture, l'ammontare di terra e di lavoro possedute dai contadini: nella pratica spesso ciò si traduce nell'imposizione di requisiti che solo i contadini più ricchi e già commercialmente orientati possiedono, quindi nell'esclusione dei contadini più poveri. L'estensione con cui questo fenomeno da luogo a differenziazione socio-economica sarà valutata in seguito.

Spesso i contratti vietano la coltivazione di varietà e colture diverse da quelle previste sul contratto: questo si traduce nel divieto per i contadini di coltivare varietà alimentari per autoconsumo, e quindi pone rischi circa la sicurezza alimentare e la disponibilità di alimenti nella regione di implementazione dei progetti. Nella regione di Mumias in Kenya, interessata da un grande progetto di produzione di zucchero, l'imposizione di simili divieti, unita alla diversione di tutta la forza lavoro posseduta dai contadini verso la coltivazione della canna, ha portato il prezzo dei beni alimentari ai livelli più alti di tutto il Kenya, riducendo i vantaggi per le popolazioni locali e l'impatto complessivo sulla riduzione della povertà.

3.5.2 - Possesso dei diritti di proprietà.

Il possesso dei diritti di proprietà è importante nel determinare l'equità degli accordi di coltivazione. Se i contadini possiedono la terra, la TNC offrirà almeno inizialmente buone condizioni per invogliare i contadini ad aderire allo schema. In questo caso inoltre i contadini sono liberi di abbandonare il progetto, tornando a coltivare in proprio, se questo fallisce o se i termini peggiorano. Allo stesso modo, l'unico modo di indurre i contadini proprietari a seguire modalità di coltivazione innovative, assumendo rischio finanziario a questo scopo, è quello di offrire termini favorevoli per il credito o gli input.

All'opposto, nei casi in cui la terra è posseduta dalla TNC o dallo stato e assegnata in leasing ai contadini, in caso di disaccordi sul contenuto o sull'applicazione del contratto questi ultimi hanno l'unica possibilità di abbandonare la terra ricevuta, rimanendo privi di mezzi di sostentamento. In questi casi la TNC ha quindi un potere contrattuale molto più forte, che può sfruttare per imporre condizioni contrattuali peggiori, controlli sulle coltivazioni più stringenti o per manipolare il contratto a proprio vantaggio. Definire inclusivi questo tipo di contratti, quando sono portati avanti esclusivamente da attori privati, è difficile. I contadini finiscono per svolgere funzioni molto simili a quelle che vengono svolte dai braccianti nelle piantagioni, dato il livello di controllo molto stringente che subiscono dalla TNC, ottenendo in termini economici molto meno di quello che otterrebbero se possedessero la terra, ma sopportando gli stessi rischi produttivi. La TNC inoltre carica sui contadini il costo degli input che altrimenti, in caso di coltivazione in piantagione, dovrebbe sostenere direttamente. Schemi di contract farming del genere, sembrano vantaggiosi per i contadini solo se lo stato è coinvolto sia come proprietario della terra assegnata ai contadini, che come comproprietario dell'impresa che li pone sotto contratto: diversi progetti di re-insediamento rurale avviati in Asia, di cui due esempi sono stati riportati nel secondo capitolo, hanno seguito quest'ultimo schema, con risultati contrastanti ma chiaramente connessi al livello del coinvolgimento pubblico.

3.5.3 - Varietà coltivate.

Il tipo di varietà che viene coltivata influenza fortemente il modo con cui è organizzata la produzione (Binswanger and Rosenzweig, 1986). Il contract farming, ad esempio, è comunemente usato per colture che presentano determinate caratteristiche: è interessante notare che queste caratteristiche o rendono economicamente svantaggiosa la coltivazione in piantagione per la mole di lavoro e l'attenzione richiesta, o rendono possibile per la TNC ottenere un controllo e un potere molto forte sui contadini sotto contratto. Ciò sottolinea che al di là delle considerazioni circa l'accettabilità politica e sociale delle proprie operazioni, le TNC tendono ad utilizzare il contract farming quando questo comporta dei vantaggi dal punto di vista economico e organizzativo.

Le caratteristiche del prodotto determinano in parte anche il tipo di relazione (collaborativa o di potenziale sfruttamento) che si instaura tra le parti del contratto.

Baumann (2000) trova che le caratteristiche delle colture che favoriscono l'utilizzo di schemi di contract farming sono:

- **Tipo di lavorazione richiesta:** colture che richiedono una rapida lavorazione dopo il raccolto, come the, canna da zucchero o palma da olio, sono comunemente prodotte attraverso contract farming in zone in cui la TNC gode di monopsonio. I sostenitori del modello sottolineano che il monopsonio è funzionale perché la TNC investe nella fornitura di input e credito, ed ha quindi la necessità di prevenire fenomeni di side-selling. I contadini in questi casi non hanno canali di vendita alternativi alla TNC, e non possono adottare questo tipo di pratiche. I critici però sottolineano che la necessità di lavorare il prodotto in tempi rapidi dopo la raccolta e l'assenza di compratori alternativi obbligano i contadini ad accettare le condizioni imposte dalla TNC, anche quando queste sono chiaramente vessatorie o scorrette. La caratteristica del prodotto, unita a quella del mercato, contribuiscono a rafforzare il potere contrattuale già elevato posseduto dalle TNC.
- **Importanza dei requisiti qualitativi:** colture che richiedono molta cura per rispondere ai requisiti di qualità richiesti dal mercato non sono adatte alla coltivazione in piantagione perché ciò comporterebbe altissimi costi di supervisione della manodopera. L'utilizzo di contract farming consente alle TNC di scaricare questi costi sui contadini: qualora il prodotto non sia conforme ai requisiti richiesti, questo non viene acquistato. Il rischio di non conformità del prodotto, indipendentemente dal fatto che questa sia dovuta a errori in fase di produzione, a servizi di assistenza inadeguati da parte della TNC o a eventi climatici avversi, è sempre scaricato sui contadini.
- **Intensità di lavoro richiesta:** colture ad alta intensità di lavoro sono spesso coltivate in schemi di contract farming perché il costo della manodopera e della sua supervisione è esternalizzato dalla TNC ai contadini. Il the è considerato la coltura più adatta al contract farming proprio per questa ragione. Colture che non richiedono alte quantità di manodopera, come la gomma, sono invece vantaggiose per i contadini, perché questi ultimi possono continuare a svolgere altre attività economiche al di fuori di quelle previste dal contratto.
- **Regolarità degli incassi e livello di investimenti richiesto:** i contadini traggono i maggiori vantaggi quando le caratteristiche della coltura permettono di ottenere pagamenti frequenti e regolari. Ciò avviene ad esempio per il the, la gomma o la palma da olio. Queste ultime due colture, per contro, richiedono alti investimenti iniziali, ed hanno tempi di maturazione (tra l'impianto e il primo raccolto) molto lunghi, nell'ordine di anni: i contadini quindi sono costretti a ricorrere fortemente al credito e ad impegnarsi per anni nei confronti della TNC.
- **Costi di uscita dal contratto:** i costi di uscita sono i costi che le parti di una relazione contrattuale devono sopportare per uscirne. Se i costi di uscita sono bassi, i produttori sono liberi di scegliere di cambiare compratore se questo non offre prezzi competitivi, quindi possono contrattare sui prezzi: d'altro canto, l'assenza di costi di uscita rende molto rischioso per le TNC fornire credito e assistenza

ai contadini, perché questi possono vendere ad altri senza vedersi sottrarre i costi degli input ricevuti. Costi di uscita molto elevati, al contrario, rendono più facile lo sviluppo di relazioni durevoli tra le parti, ma consentono anche alla TNC di appropriarsi di gran parte del valore creato, nella certezza che i contadini preferiranno continuare a guadagnare poco piuttosto che sopportare i costi di uscita. I costi di uscita sono crescenti per i contadini al crescere della deperibilità del prodotto, della posizione di monopsonio posseduta dalla TNC, della necessità di ottenere input produttivi, dell'ammontare dei debiti contratti.

3.6 - Determinazione del prezzo e fornitura di credito.

I costi di uscita dal contratto, la mole degli investimenti richiesti, i requisiti qualitativi e il tipo di lavorazione della coltura, influenzano sia la modalità di determinazione del prezzo che la fornitura di credito. Entrambi questi aspetti risultano fondamentali per il successo degli schemi di contract farming e per l'ottenimento dei benefici da parte dei contadini.

La determinazione del prezzo a cui verranno pagati i prodotti dei contadini dipende fortemente dall'esistenza di una posizione di monopsonio da parte della TNC, quindi dall'entità dei costi di uscita per entrambe le parti dell'accordo. Il possesso di un monopsonio è considerata da molti autori come fondamentale per l'avvio di progetti di contract farming, perché garantisce alla TNC il ritorno dei capitali investiti sui contadini in forma di input e assistenza: in assenza di costi di uscita, i contadini sono liberi di vendere il proprio prodotto al miglior offerente, danneggiando la TNC. D'altronde, le evidenze empiriche dimostrano che se il prezzo pagato dalla TNC è equo e determinato in modo chiaro, e che se la fornitura di input e assistenza è efficiente, i contadini non hanno incentivi ad uscire dai contratti, perché ne percepiscono i vantaggi. Un prezzo attrattivo, unito a servizi efficienti e a comportamenti corretti da parte della TNC su questioni quali la determinazione degli standard di qualità del prodotto, la sua consegna e pesatura, può svolgere la stessa funzione del monopsonio nell'assicurare la fedeltà dei contadini alla TNC, pur riducendone i profitti nel breve periodo.

Una pratica scorretta riguardante il prezzo, spesso adottata dalle TNC, è quella di offrire condizioni vantaggiose nei primi anni per attrarre i contadini nello schema: una volta che questi hanno compiuto gli investimenti necessari per avviare la produzione, e che quindi hanno visto crescere i propri costi di uscita, la compagnia riduce i prezzi o cambia gli standard qualitativi a danno dei contadini e a vantaggio del proprio profitto. Questi comportamenti, ripetutamente osservati sul terreno (vedi ad esempio CDC, 1989 o ADB, 2005), sono denominati da Glover and Kusterer (1990) come fenomeni di "agribusiness normalization", per sottolineare che il comportamento "normale" della TNC è orientato alla ricerca del massimo profitto. Secondo la visione dei due autori, deviazioni da questo standard comportamentale in forma di condizioni particolarmente vantaggiose offerte ai contadini, sono accettate dalle TNC all'inizio dei progetti solo per permetterne l'avviamento.

Il monopsonio quindi da una parte pare necessario per tutelare la TNC, dall'altra dannoso per i contadini: la natura contestuale del contract farming come strategia di sviluppo agricolo emerge con chiarezza a questo riguardo. Al di là delle condizioni del mercato, spesso è il comportamento concreto e la genuina necessità di materia prima da parte dell'impresa a determinare gli esiti degli schemi. Il monopsonio è una condizione che spesso si ritrova sia in casi di successo che in casi di fallimento, è la sua gestione in termini di capacità dei contadini, di coinvolgimento statale o di terze parti, e di correttezza della TNC a determinare la funzione che assume, se quella di strumento posto a protezione degli investimenti dell'impresa o di strumento di accrescimento del potere contrattuale della TNC, utilizzato per alterare l'equità del rapporto tra le parti.

La fornitura di credito è una caratteristica comune a tutti gli accordi di contract farming. Da una parte è uno dei fattori che motiva i contadini ad accedere agli schemi, dall'altra è uno degli aspetti che, se mal gestito,

può portare al fallimento degli schemi e alla rovina dei contadini stessi. Glover (1987) trova che le TNC tendono in misura crescente ad evitare di fornire direttamente credito ai contadini, preferendo lasciare questa funzione o a banche commerciali che accettano il contratto come collaterale o a governi e donatori. In quest'ultimo caso, la TNC scarica su attori spesso pubblici uno dei rischi maggiori insiti nel contract farming, quello dell'insolvenza dei contadini: d'altronde, il coinvolgimento di soggetti pubblici o con finalità pubbliche, come i donatori, è positivo per i contadini sia perché comporta la concessione di crediti a tassi agevolati e con lunghi periodi di grazia, sia perché obbliga la TNC a seguire comportamenti maggiormente corretti sugli altri aspetti della relazione contrattuale.

Il ricorso al credito, e i rischi ad esso collegati, sono maggiori per le colture, come quelle arboree, che richiedono alti investimenti iniziali e lunghi tempi di maturazione, tra il trapianto e la prima raccolta: una differenza tra le rese prospettate e quelle ottenute sul campo, un'eccessiva variabilità dei tassi di inflazione o un calo dei prezzi al mercato in questi casi porta facilmente al default dei contadini. Per evitare questi problemi, l'utilizzo di formule di restituzione flessibili (raramente praticate da banche commerciali) e una concessione oculata dei prestiti, calibrata sulle necessità produttive e personali dei contadini, sono essenziali.

I contadini, una volta contratti i debiti non possono uscire dalla relazione con la TNC fino alla loro estinzione, pena la perdita del contratto e, nei casi peggiori, della terra: in alcuni casi, soprattutto nel sud-est asiatico, l'eccessivo ricorso al credito ha portato a situazioni di semi-schiavitù dei contadini, costretti a lavorare gratuitamente per ripagare i debiti contratti. Per ridurre la probabilità di incorrere in questo tipo di situazioni è necessaria un'attenta analisi della viabilità finanziaria ed economica del progetto, delle rese ottenibili e dei potenziali guadagni dei contadini.

La determinazione del prezzo e le condizioni a cui è fornito il credito sono importanti nel determinare gli effetti socio-economici complessivi del ricorso al contract farming, e sono influenzate dal livello di organizzazione dei contadini, di cui tratteranno i prossimi paragrafi.

3.7 - L'importanza delle organizzazioni di produttori: il contratto come strumento di composizione di interessi divergenti.

Il contract farming presenta delle caratteristiche che incoraggiano l'azione collettiva: numerosi contadini che si confrontano con un solo acquirente, un certo grado di dipendenza tra contadini e TNC, uno strumento su cui negoziare, rappresentato dal contratto stesso. Differenze socio-economiche o etniche tra i contadini, che danno luogo a divergenze di interessi, sono i fattori che secondo Glover (1987) riducono la capacità di azione collettiva dei contadini. All'opposto, l'omogeneità tra i contadini, e l'assenza di quelli di maggiori dimensioni, facilitano la rappresentanza collettiva di interessi. Molto spesso, è la stessa TNC a dare vita a cooperative di produttori, per ridurre i propri costi di transazione.

Quanto queste organizzazioni rimangono strumenti utili all'impresa, e quanto invece possono assumere una funzione politica per i propri membri, dipende dalle alternative disponibili per i contadini (quindi dalla presenza o dall'assenza di mercati alternativi), da quanto l'investitore è percepito come un avversario comune e soprattutto dal sostegno che lo stato accorda alle organizzazioni e alle loro rimostranze. Nel caso della KDTA, il fatto che i contadini della regione centrale del Kenya rappresentino un bacino politico indispensabile per i governi ha fortemente influenzato la concessione di condizioni favorevoli ai contadini, e l'appoggio dato alla loro organizzazione.

La presenza di organizzazioni di produttori in grado di contrattare efficacemente con gli investitori, appoggiate dai governi dei PVS, è una delle caratteristiche che si ritrovano in tutti i casi di contract farming di successo per i contadini. Infatti, gli interessi dei contadini sono quasi sempre divergenti da quelli dell'investitore. I contadini guadagnano dalla presenza di mercati alternativi, mentre le TNC ricercano il

monopsonio. Le TNC tendono a prediligere coltivazioni che richiedono alti investimenti e forti quantità di input, in modo da legare i contadini al contratto, mentre i contadini sembrano ottenere i maggiori benefici quando possiedono una precedente esperienza con la coltura prevista dal contratto, che consente ad essi di evitare alti investimenti iniziali e di avere mercati alternativi se le condizioni contrattuali non sono soddisfacenti. In assenza di azione collettiva e di sostegno di donatori o attori pubblici alle organizzazioni di produttori, il potere di negoziazione dei singoli contadini è nullo: l'interesse dell'impresa in queste condizioni prevale sempre, a danno di quello dei contadini e delle comunità rurali.

Nei casi di successo inoltre le organizzazioni possono assumere funzioni di mercato, creando canali alternativi di vendita e di fornitura di input: il miglior esempio in proposito è quello della Kuapa Kokoo. In questi casi si può parlare di sviluppo nel senso pieno del termine, in quanto le funzioni precedentemente svolte ricorrendo al mercato internazionale vengono assunte da attori economici locali: i collegamenti intersettoriali fioriscono, e il valore aggiunto creato lungo la filiera è trattenuto in gran parte sul territorio in cui ha luogo la produzione.

3.8 - Il contract farming come strumento di sviluppo agricolo: impatti sull'equità, sulla povertà, sulla disponibilità di cibo e rischi di differenziazione sociale.

Alla luce della teoria economica esposta nel primo capitolo, la valutazione dell'utilità del contract farming come strumento di sviluppo deve essere effettuata da un punto di vista multidimensionale. Ciò significa che non ci si può limitare alla determinazione degli effetti, peraltro eterogenei, sulle parti della relazione contrattuale, ma che occorre guardare anche alle conseguenze comportate dagli accordi per i soggetti che rimangono esclusi, nonché per il contesto socio-economico locale, regionale e nazionale. Dagli effetti complessivi sul contesto rurale, dipendono infatti l'entità dei collegamenti intersettoriali e le conseguenze sulla riduzione della povertà.

3.8.1 - Impatti sui contadini sotto contratto.

Diverse combinazioni delle variabili sopra individuate danno luogo ad impatti diversi sui contadini posti sotto contratto. Come più volte sottolineato, quasi tutti gli studi convergono nell'affermare che la partecipazione in schemi di contract farming accresce il reddito dei contadini: ciò è verificato per progetti sia pubblici che privati, e per tutti i tipi di schemi, compreso il nucleus - outgrowers. Little and Watts (1994), studiando gli effetti sul reddito dei contadini della partecipazione a contract farming, trovano che tra il 40 e il 60% dei partecipanti sperimenta aumenti di reddito. Baumann (2000) sottolinea la possibilità che i dati contenuti negli studi disponibili siano distorti: le comparazioni infatti sono effettuate prevalentemente guardando a progetti avviati da lungo tempo, e che quindi in qualche modo sono già casi di successo. I progetti avviati e falliti in orizzonti temporali ristretti, e i loro effetti negativi sui redditi dei partecipanti, in altre parole, sfuggono agli studi.

Alcuni autori sottolineano la possibilità che i maggiori redditi dei contadini sotto contratto siano in parte attribuibili alle migliori condizioni iniziali da essi possedute: come verrà sottolineato in seguito, i criteri fissati dalle TNC per la partecipazione nei contratti tendono ad escludere i contadini più poveri, e ad includere quelli più benestanti. La migliore condizione iniziale in termini economici e di dotazione fattoriale, unita al vantaggio competitivo dato dall'essere inclusi nel contratto, spiegherebbero il differenziale di reddito tra partecipanti e non partecipanti (Smalley, 2013; Glover and Kusterer, 1990; Minten et al., 2004). Il reddito percepito dai contadini dipende dal prezzo pagato dalla TNC, quindi dal potere contrattuale delle parti, dalla frequenza dei pagamenti e dal costo dei servizi erogati ai contadini. La presenza di compratori in

concorrenza tra loro su uno stesso territorio, favorisce l'erogazione di prezzi più alti accrescendo il guadagno dei contadini.

Il tipo e il costo dei servizi prestati dalla TNC ai contadini influisce molto sul reddito da questi percepito: se i servizi di cui usufruiscono i contadini non sono limitati alla fornitura di input, semi e credito, ma si espandono fino a comprendere la piantumazione o la raccolta, i costi per i contadini possono lievitare. Nei casi peggiori la TNC impone un costo anche per il trasporto, la trasformazione e la commercializzazione del prodotto: in alcuni casi riportati da McCarthy (2010), riguardanti la coltivazione di palma da olio in Indonesia, i contadini si vedevano sottrarre oltre il 30% del reddito in forma di pagamenti verso la TNC. Nei casi in cui la TNC impone l'utilizzo di una vasta gamma di servizi, l'utilizzo del contract farming pare strumentale: la coordinazione verticale tra gli attori è molto stringente, paragonabile a quella che avviene grazie all'utilizzo di piantagioni, ma la TNC evita di sopportare i costi relativi al lavoro, quelli degli input, della lavorazione e della commercializzazione, nonché i rischi produttivi, tutti scaricati sui contadini. Il flusso dei benefici pare in questi casi nettamente in favore della TNC.

La ricerca effettuata dalla CDC (Commonwealth Development Corporation, 1989) sottolinea che quando vengono introdotti metodi di coltivazione ad alta intensità di capitale, i progetti di solito falliscono a causa dei troppi debiti che i contadini sono costretti a contrarre: i progetti che danno risultati migliori, al contrario, sono quelli che tendono ad utilizzare in modo efficiente le risorse dei contadini (quindi soprattutto il lavoro), limitando l'introduzione di nuove tecnologie a quelle strettamente necessarie per ottenere rese soddisfacenti.

La frequenza dei raccolti e, di conseguenza, dei pagamenti, ha una forte influenza sul benessere dei contadini e sul loro livello di indebitamento: più la frequenza è elevata (come ad esempio nel caso del the o della gomma) minori sono i rischi di indebitamento dei contadini.

Risulta evidente, a questo punto, che i vantaggi economici per i contadini sono in parte dipendenti dal comportamento, corretto o scorretto, tenuto dalla TNC: essendo questo un elemento esogeno, fuori del controllo diretto dei contadini o dei governi dei PVS, l'ottenimento di benefici diviene contestuale.

Strumenti per limitare questa aleatorietà possono essere individuati nel possesso della terra da parte dei contadini, nel coinvolgimento di terze parti con finalità pubbliche, nella presenza di organizzazioni di produttori. Tiffen (1995) osserva che i contadini che ottengono la terra nell'ambito del contratto non sono in posizione di negoziare sui contenuti di quest'ultimo perché costantemente sotto minaccia di esproprio: al contrario, contadini che possiedono la terra hanno un maggior potere contrattuale, rischiando al massimo l'esclusione dallo schema, e riescono quindi a trattenere una maggiore quantità di valore. La presenza di organizzazioni dei produttori in forma di cooperative, secondo Eaton and Sheperd, è correlata a maggiori introiti per i contadini. In alcuni casi (i più noti: Kuapa Kokoo, Ghana; KDTA, Kenya) le organizzazioni dei produttori hanno acquisito partecipazioni azionarie nelle TNC, accrescendo il proprio potere decisionale: nel caso della KDTA (Kenyan Tea Development Agency), i contadini sono riusciti ad impedire che la Banca Mondiale ed altri donatori imponessero criteri di partecipazione al progetto che avrebbero portato all'esclusione dei contadini più poveri.

La presenza di organizzazioni di produttori può avere anche effetti controproducenti: innanzitutto le cooperative si sostentano tassando i propri aderenti, e rappresentano quindi un costo per i produttori. Secondariamente, quando prendono in carico la distribuzione di input o credito, le cooperative possono essere prone a inefficienze e corruzione. In terzo luogo, la presenza delle organizzazioni può rappresentare un deterrente per le TNC intenzionate ad avviare progetti: Key and Runsten (1999) trovano che in Messico la crescita nell'importanza delle cooperative ha determinato lo spostamento delle produzioni in altre località da parte delle TNC operanti nel paese. Quest'ultima osservazione getta ombre sulle intenzioni di alcune TNC coinvolte in schemi di contract farming: la presenza di cooperative infatti riduce i costi di transazione che la TNC deve sostenere per operare con un alto numero di contadini, e molto spesso per

questo motivo sono le stesse TNC che promuovono la creazione di questo tipo di organizzazioni. Quando però le organizzazioni assumono potere, diventando strumenti per la rappresentanza degli interessi dei contadini, possono diventare un problema per le multinazionali: ogni richiesta in favore dei contadini, riduce il profitto della TNC.

In conclusione, i vantaggi economici che i contadini possono ottenere sono potenzialmente elevati, ma dipendenti da un numero così elevato di variabili relative alla coltura, al contesto socio-economico, al comportamento della TNC, da rendere impossibile il raggiungimento di conclusioni generali e universalmente valide. Sicuramente negli schemi funzionanti, come in alcuni di quelli riportati come casi di studio, i contadini partecipanti agli schemi ottengono benefici economici, anche molto superiori a quelli ottenibili nelle piantagioni dai braccianti. D'altro canto, non basta evidenziare alcuni casi di successo per poter parlare del contract farming come di un modello di sviluppo agricolo equo, vantaggioso per i contadini e quindi replicabile. La replicazione infatti presuppone l'individuazione di condizioni e fattori propri del modello di sviluppo in questione, che garantiscono l'ottenimento dei benefici previsti a prescindere dal contesto, oppure, al contrario, l'individuazione di condizioni contestuali in cui il modello può funzionare, portando i benefici previsti. Attualmente, gli schemi di contract farming vengono promossi da istituzioni internazionali e governi indipendentemente dalle condizioni contestuali, e senza che siano state individuate prove definitive della loro bontà o preferibilità intrinseca. I risultati di questi sforzi, di conseguenza, non saranno probabilmente univoci, portando benefici dove le condizioni si riveleranno adatte, e risolvendosi in fallimenti altrove.

3.8.2 - Impatto sulle comunità rurali: effetti di esclusione e spillover, sottrazione di risorse all'economia locale, impatto sulla produzione di cibo e la sicurezza alimentare.

In molti studi, la popolazione locale che non partecipa agli schemi è considerata esclusivamente in quanto termine di paragone su cui valutare l'aumento del benessere sperimentato dai partecipanti. Secondo Singh (2002), il difetto comune a questi studi è quello di non indagare le motivazioni socio-economiche di tale esclusione. In altre parole il benessere mostrato dai partecipanti agli schemi rispetto al resto della popolazione rurale potrebbe essere semplicemente un riflesso delle migliori condizioni economiche possedute in partenza dai partecipanti. Il divario economico tra partecipanti e non partecipanti non sarebbe quindi creato dalla partecipazione ai progetti, ma solo amplificato da essa.

Inoltre l'impatto del contract farming andrebbe valutato guardando, oltre al contesto locale e ai partecipanti, anche al contesto regionale e nazionale, poiché ai vantaggi che affluiscono ai partecipanti potrebbero corrispondere danni o costi imposti ad altri settori dell'economia o ai non partecipanti. In generale, a questo riguardo, si può affermare che il contract farming non crea enclavi economiche come le piantagioni: la sua capacità di creare legami ed effetti di spillover con il resto dell'economia è teoricamente maggiore, ma è stata raramente indagata dagli studi (Smalley, 2013). Trarre conclusioni definitive a riguardo è assai complesso.

La partecipazione agli schemi di contract farming è determinata, nella prospettiva della New Institutional Economy (NIE), da una scelta economica razionale compiuta dai contadini per superare i problemi presentati dal ricorso al mercato aperto e risolvere i fallimenti dei mercati degli input e del credito. Se questa prospettiva fosse esatta, i contadini più poveri e meno dotati dal punto di vista fattoriale, essendo quelli che più necessitano di un reddito stabile e dei servizi offerti dalle TNC, dovrebbero essere quelli maggiormente attratti dagli schemi, e quindi formare la maggioranza dei partecipanti (Glover and Kusterer, 1990). Questa prospettiva è fallace in diversi assunti. Innanzitutto, nell'assenza di altre possibilità rappresentate dall'esistenza di servizi di assistenza pubblici ai contadini, l'ingresso in schemi di contract farming è spesso l'unica soluzione che i contadini hanno per migliorare la propria condizione: come

affermano Vermeulen and Cotula, i contadini scelgono non in base ad una prospettiva razionale, quindi in base ai vantaggi del contratto, ma in base alle alternative che hanno a disposizione. In secondo luogo, molte TNC impongono criteri di partecipazione che tendono ad escludere i contadini poveri, permettendo l'ingresso solo a quelli relativamente benestanti: quindi, seppure il contract farming avrebbe teoricamente le caratteristiche per consentire l'accesso al credito e agli input ai produttori che più hanno bisogno di questi beni, cioè contadini più poveri, spesso non è implementato in modo da rivolgersi a questi ultimi. Questa osservazione ha importanti implicazioni sull'utilizzo del contract farming come strumento di riduzione della povertà. I criteri di partecipazione più diffusi riguardano il possesso di un terreno con estensione superiore ad una certa soglia, e di certificazioni in grado di dimostrare tale possesso, di precedenti esperienze nella coltivazione della coltura oggetto del contratto o il possesso di capacità di gestione aziendale rilevanti. La giustificazione economica per l'imposizione di criteri di selezione che favoriscono i contadini benestanti, e in particolare quelli che posseggono ampie estensioni di terre, guarda ai costi di transazione: ponendo sotto contratto solo i contadini con più terra, le TNC evitano di sopportare i costi dovuti alla necessità di coordinare e supervisionare l'operato di un numero elevato di piccoli contadini. I contadini benestanti e già precedentemente inseriti in circuiti commerciali, inoltre, necessitano di meno credito, di meno assistenza e sono più disposti ad accettare rischi: essi sono meno dipendenti dalla produzione per autoconsumo e maggiormente in grado di sopportare shock, nonché più economici da gestire per la TNC. In un caso di studio osservato in Mozambico, i criteri di partecipazione riguardanti la capacità di accesso al credito, le capacità manageriali e l'esperienza nella coltivazione di canna da zucchero, erano così stringenti da escludere anche i contadini locali più benestanti: la TNC ha concluso contratti solo con fattorie possedute da soggetti stranieri (Marini, 2001). Smalley (2013) trova che solo in 5 casi su tutti quelli analizzati le TNC hanno deliberatamente preferito evitare di imporre condizioni di partecipazione stringenti, ponendo sotto contratto i contadini più poveri.

Anche i donatori che sostengono progetti di sviluppo basati sul contract farming, come ad esempio la Banca Mondiale, tendono a porre condizioni che escludono i contadini più poveri, allo scopo di incoraggiare l'emersione di una classe media negli ambienti rurali: nel caso del Mumias Sugarcane Project, in Kenya, i contadini con meno di 3 acri sono stati esclusi al fine di creare un bacino di forza lavoro che potesse essere utilizzato dai contadini più grandi posti sotto contratto (CDC, 1989).

È possibile individuare alcuni fattori che facilitano l'inclusione dei piccoli contadini negli schemi di contract farming. I progetti avviati da soggetti pubblici, con obiettivi espliciti di riduzione della povertà, tendono ad includere i piccoli contadini poveri. Allo stesso modo, quando donatori o istituzioni pubbliche partecipano come finanziatori o partner, le TNC sono spesso obbligate a impostare criteri di partecipazione poco stringenti (Oya, 2012). La presenza di organizzazioni di produttori, come illustrato dal caso della KDTA sopra descritto, consente ai contadini di imporre l'inclusione dei più poveri negli schemi.

Ovviamente, il risultato dell'imposizione di criteri di selezione stringenti è una crescita delle disuguaglianze tra partecipanti e non partecipanti, che ha profonde implicazioni sugli effetti di riduzione della povertà ottenibili attraverso il contract farming. Se i contadini selezionati sono quelli già avvantaggiati e relativamente benestanti, il loro vantaggio competitivo nei confronti degli altri attori locali verrà incrementato dall'accesso alle risorse messe a disposizione dalla TNC. Di conseguenza, accrescendosi le disuguaglianze e non migliorando le condizioni dei più poveri, gli effetti di spillover sul resto dell'economia e gli auspicati miglioramenti della sicurezza alimentare rischiano di non realizzarsi. Le possibilità di guadagno per gli esclusi dal contratto sono limitate all'ottenimento di posti di lavoro nei campi dei contadini inclusi: diversi studi dimostrano che le condizioni di lavoro imposte dai contadini locali sono molto peggiori persino di quelle offerte nelle piantagioni.

Un ulteriore processo di differenziazione è quello che si verifica tra i partecipanti agli schemi, in relazione al loro livello di ricchezza iniziale. Glover and Kusterer (1990) considerano il contract farming come un sistema

produttivo in grado sia di accrescere la differenziazione sociale, che di ridurla, a seconda delle caratteristiche concrete dell'accordo e dell'ambiente. Il contract farming può ridurre i fenomeni di differenziazione sociale, promuovendo una maggiore eguaglianza, perché consente ai contadini più poveri di accedere agli input, al credito e al mercato, beni di cui di solito solo i produttori più ricchi possono godere. Sul lungo periodo però, in assenza di interventi statali, la differenziazione rischia di accrescersi perché mentre i contadini inizialmente più poveri spendono gran parte dei loro introiti per rispondere alle proprie esigenze di base, quelli in partenza più ricchi possono usare i propri incassi per investire nelle proprie aziende. I contadini più ricchi sono anche quelli che risentono meno di eventuali shock, e che quindi sono meno esposti al rischio di fallimento dovuto ai debiti. I due autori affermano che nonostante i potenziali effetti contrari, il contract farming è la forma di coinvolgimento delle TNC nell'agricoltura che da luogo alla transizione verso l'agricoltura commerciale più lenta, e che quindi presenta i minori problemi di differenziazione ed esclusione.

Il contract farming, soprattutto se paragonato alle piantagioni, presenta pochi rischi di proletarizzazione e di esclusione totale dal possesso della terra: negli schemi di nucleus - outgrower, e soprattutto in quelli che vedono i contadini coltivare terre di cui non sono proprietari, questi rischi sono ovviamente più elevati. Alcuni autori però, riportano di fenomeni di concentrazione della proprietà terriera come conseguenza della differenziazione tra partecipanti: McCarthy (2010), trova che in alcuni casi i contadini più poveri, divenuti incapaci di fare fronte ai debiti contratti, hanno finito col cedere la terra a quelli inizialmente più ricchi, divenendo loro braccianti.

Gli effetti di spillover tecnologico posseduti dal contract farming sono considerati consistenti da una ampia parte della letteratura: la World Bank (2007) afferma che imponendo ai partecipanti l'utilizzo di tecnologie avanzate, il contract farming comporta un processo di apprendimento che ha risvolti applicativi su tutte le altre attività agricole condotte dagli stessi contadini al di fuori del contratto. Risultato dell'introduzione di progetti di contract farming sarebbe, secondo questa visione, l'accrescimento della produttività in tutte le altre colture praticate nell'area e l'avvio di un processo di commercializzazione dell'agricoltura praticata dai piccoli contadini. Raramente vengono portati esempi, nella letteratura in questione, su come questi effetti di spillover si manifestino e sul dove si siano già manifestati nella pratica (Smalley, 2013). I pochi casi di studio che documentano questi effetti si riferiscono all'applicazione di fertilizzante ricevuto nell'ambito dello schema contrattuale ad altre colture, ma sempre da parte di contadini sotto contratto della TNC. Quando gli input ricevuti sono stati applicati al di fuori degli schemi, da piccoli contadini autonomi, ciò è avvenuto a seguito di episodi di diversione degli input ricevuti nell'ambito del contratto, quindi impropriamente dal punto di vista della TNC (Glover and Kusterer, 1990). Se si può parlare di effetti di spillover tecnologico, quindi, questi vanno comunque circoscritti al fatto che i contadini sotto contratto possano applicare le tecnologie apprese su altre colture, e non anche al trasferimento di nuove tecnologie verso i contadini non inclusi nello schema.

Tre condizioni sembrano indispensabili per ottenere gli effetti di spillover prospettati:

- Nell'area del progetto gli input produttivi richiesti dalle nuove tecnologie devono essere disponibili e accessibili ai contadini tramite il mercato, poiché le quantità consegnate dalle TNC sono calcolate per essere sufficienti per la coltivazione dei prodotti del contratto.
- Le tecnologie apprese devono essere applicabili anche alle altre colture praticate nell'area per il mercato locale.
- Devono esistere mercati alternativi alla TNC in cui i contadini possano vendere i prodotti ottenuti mediante l'applicazione delle nuove tecnologie al di fuori del contratto.

Raramente queste condizioni sono verificate nella pratica. Innanzitutto le TNC non fanno affidamento sul mercato locale degli input, importandoli all'ingrosso dall'estero: il contract farming di per se non stimola lo

sviluppo di un mercato degli input efficiente, anche perché l'assenza di tale mercato è una delle condizioni che determina l'utilità di aderire agli schemi per i contadini, e di utilizzarli per la TNC. Il monopolio degli input, ad esempio, è essenziale per il rispetto dei requisiti di qualità richiesti dalla TNC, perché i contadini potrebbero rivolgersi ad altri fornitori, e applicare fertilizzanti di minore qualità rispetto a quanto previsto, ma più a buon mercato. L'applicabilità delle tecnologie apprese ad altre colture, ad esempio ai cibi di base, è possibile ma complessa, anche perché i servizi di assistenza offerti dalla TNC non si estendono a colture non comprese nel contratto (UNCTAD, 2009).

Gli effetti di spillover sui mercati e sull'economia in generale, derivanti da collegamenti intersettoriali stimolati dall'aumento della domanda di beni, input e cibo, sembrano essere più rilevanti rispetto a quelli di spillover tecnologico. L'ottenimento di questi effetti dipende dall'aumento dei redditi rurali, quindi dall'aumento del reddito dei contadini e dalla creazione di posti di lavoro. Il contract farming crea posti di lavoro in due forme: accrescendo la domanda di braccianti agricoli da parte dei contadini sotto contratto e creando nuove opportunità di lavoro negli impianti di trasformazione e confezionamento. Se l'aumento del reddito e dei posti di lavoro è sufficientemente elevato, possono svilupparsi collegamenti intersettoriali in forma di sviluppo di mercati alternativi per gli input e per i prodotti, e di accrescimento del commercio di beni e alimenti con l'area. Spesso sono le stesse cooperative dei produttori che si espandono per coprire queste nuove aree di mercato. A questo riguardo, Brambilla and Porto (2005) e Smalley (2013) riportano di casi in cui la TNC ha tentato di contrastare l'emergere di mercati alternativi nel settore degli input e dei prodotti agricoli, per paura che questi potessero influire negativamente sulle sue attività e sulla fedeltà dei contadini allo schema.

Glover and Kusterer (1990), riportano una crescita delle spese in beni di consumo, cibo e abitazioni, nonché di investimenti in micro imprese da parte dei contadini sotto contratto. Questo sicuramente beneficia l'economia rurale. Date le pessime condizioni economiche di partenza dei piccoli contadini, sembra che solo i contadini più grandi, secondo i due autori, tendano a reinvestire nell'azienda agricola: questo rende l'aumento aggregato della produttività agricola alquanto ridotto. Solo la parte più ricca dei contadini inclusi negli schemi è in grado di differenziare la propria produzione e di acquisire autonomamente gli input necessari per accrescere la produttività agricola su colture diverse da quelle del contratto, quindi sulle colture destinate al mercato locale.

Le conclusioni degli studi più importanti sugli effetti di spillover sull'economia rurale sono contrastanti e ambigue. Glover and Kusterer (1990) affermano che " il contract farming non porta alla creazione di enclavi economiche come quelle collegate alle piantagioni"; Little and Watts (1994) al contrario, affermano che "come le economie basate su piantagioni, il contract farming si avvale dei mercati internazionali per l'acquisto di input e la commercializzazione dei prodotti, e quindi non crea collegamenti con il resto dell'economia rurale e regionale, ad esclusione di quelli derivanti dallo sviluppo del mercato del lavoro".

Gli effetti sulla sicurezza alimentare del contract farming sono molto discussi: pochi studi però riportano gli effetti positivi sulla sicurezza alimentare delle popolazioni coinvolte in schemi di contract farming teorizzati dai sostenitori del modello (Smalley, 2013). Glover and Kusterer (1990); Kaminski et al. (2009) trovano casi in cui il consumo calorico dei partecipanti agli schemi è cresciuto in modo sostanziale, grazie all'aumento del loro reddito. La diversione della forza lavoro e della maggior parte dei terreni verso la coltura posta sotto contratto, però, può causare una diminuzione nella produzione di cibo a livello individuale e regionale, quindi un aumento del ricorso al mercato per l'alimentazione (Singh, 2002). Questo ha due conseguenze negative: da una parte i prezzi del cibo sui mercati locali si accrescono, dall'altra la sicurezza alimentare dei contadini sotto contratto viene a dipendere dal ricorso a mercati soggetti a forti oscillazioni di prezzo. Seppure l'aumentato ricorso al mercato può stimolarne lo sviluppo, determinando la creazione di collegamenti intersettoriali, aumenti di prezzo consistenti dei beni alimentari possono annullare l'aumento di reddito ottenuto dai partecipanti, mettendone a rischio la sicurezza alimentare. Aumenti del prezzo del

cibo a livello regionale danneggiano i non partecipanti, che sono di solito la parte più povera della popolazione rurale. Gli schemi di contract farming in Kenya, avviati ormai da decenni, portano le prove di questo tipo di rischi: nella regione di Mumias, interessata da un progetto di coltivazione di canna da zucchero, i prezzi del mais sono i più alti del Kenya.

Se il contratto permette ai contadini di continuare a coltivare beni alimentari, e di applicare anche ad essi gli input ricevuti, i rischi per la sicurezza alimentare sono minimizzati. Lo stesso accade se il contratto prevede la coltivazione di colture alimentari, che i contadini possono consumare direttamente. Entrambe queste eventualità si verificano raramente nella pratica. La possibilità di coltivare beni alimentari oltre alla coltura prevista dal contratto è spesso vietata dal contratto stesso, ed ostacolata dagli operatori della TNC. Inoltre, è limitata dal tipo di coltura prevista dal contratto: quest'ultima può avere un calendario sovrapposto a quella della coltura alimentare, rendendo difficile per i contadini curarne la crescita e la raccolta, o essere incompatibile con altre coltivazioni (es. colture arboree).

Considerando quanto detto precedentemente in merito alla differenziazione tra contadini partecipanti agli schemi, e tra partecipanti e non partecipanti, è chiaro che gli effetti negativi sulla disponibilità e sui prezzi del cibo saranno più sentiti dai contadini poveri inseriti negli schemi e dai non partecipanti.

Il consumo di risorse, in particolare di terra, e la loro sottrazione all'economia locale dovuto al contract farming è sicuramente minore di quello comportato da uno sviluppo basato su piantagioni. Sistemi di protezione dei diritti fondiari efficienti sono comunque indispensabili per salvaguardare le risorse locali e comunitarie. Quando i contadini ricevono dallo stato o dalla TNC le terre che dovranno coltivare, ad esempio nell'ambito di progetti di insediamento o di sviluppo di infrastrutture idriche, o quando è implementato uno schema di nucleus - outgrowers che prevede la cessione alla TNC di parte delle terre comunitarie, la preferibilità del contract farming rispetto alle piantagioni è messa in discussione. Ad esempio gli schemi di *Plasma* praticati in Indonesia, prevedono che le comunità cedano le proprie terre comuni agli investitori per la creazione della piantagione centrale, in cambio della concessione ai singoli abitanti dei villaggi interessati di 2Ha di terra per la coltivazione di palma da olio come outgrowers. Diversi studi descrivono i tipi di abusi a cui simili sistemi si prestano: Li (2011) riporta di assegnazione di terre a migranti piuttosto che agli abitanti dei villaggi, costretti a loro volta ad emigrare; Mc Carthy (2010) descrive i lunghi ritardi nell'assegnazione delle terre ai contadini, e la capacità delle élite comunitarie e dei contadini benestanti di appropriarsi delle terre e dei vantaggi connessi ai progetti; Friends of the Earth et al. (2008) riporta di progetti in cui ai contadini veniva assegnato 1Ha di terra ogni 10Ha di terre comuni cedute alla TNC. In questi casi i benefici sembrano fluire invariabilmente verso la TNC e le élite economiche e sociali locali: i vantaggi per i contadini poveri, sembrano al contrario assai limitati. Aumenti delle disuguaglianze e migrazioni sono all'opposto un risultato comune di questo tipo di schemi (Li, 2011).

3.9 - Conclusione - Contract Farming, riduzione della povertà, sicurezza alimentare: un'alternativa a preferibilità limitata.

Il contract farming è sicuramente la modalità di coinvolgimento dei capitali internazionali nell'agricoltura dei PVS capace di portare i maggiori benefici alle popolazioni interessate, riducendo al contempo la pressione sui diritti di proprietà fondiaria e gli effetti di creazione di "enclavi economiche" comportati dalle piantagioni. Da questo punto di vista, se si considera che l'impiego di capitali è indispensabile per modernizzare l'agricoltura, e che gli stati africani non ne dispongono a sufficienza, si capisce l'enfasi posta da alcuni autori su questo modello di coltivazione: nonostante i suoi aspetti negativi e i molti esempi che li dimostrano, guardando ai casi di successo è evidente che in certe condizioni può mettere i capitali privati a sostegno di alcuni obiettivi di sviluppo auspicabili e condivisibili. La preferibilità del contract farming alle piantagioni sembra supportata dai fatti.

L'insieme degli studi sopra riportati, però, rende evidente la difficoltà di considerare il contract farming, e di conseguenza gli altri modelli di business inclusivi, come strumenti universalmente validi su cui basare un processo di sviluppo agricolo, quindi replicabili in tutti i contesti. Due ordini di motivazioni possono essere portati a sostegno di questa conclusione: motivazioni legate alla teoria economica e motivazioni legate alla pratica del contract farming.

Dal punto di vista economico, neanche il contract farming sembra essere in grado di avviare un processo di sviluppo agricolo che conservi intatte le peculiarità e i collegamenti che rendono la crescita in agricoltura teoricamente più efficace nel ridurre la povertà ed accrescere la sicurezza alimentare. Riprendendo il quadro economico delineato nel primo capitolo, ed applicato alle piantagioni nel secondo, risulta possibile verificare questa affermazione, ed effettuare una comparazione teorica tra gli effetti aggregati dei due modelli produttivi.

L'effetto crescita derivante dal contract farming è sicuramente maggiore rispetto a quello ottenibile mediante piantagione, almeno guardando alla sua componente diretta: i redditi dei partecipanti agli schemi infatti sono superiori rispetto a quelli percepiti dai braccianti nelle piantagioni. Questa osservazione, valida nei casi di successo e in generale nei primi anni di vita dei contratti, diviene dubbia quando si considerano gli impatti negativi sul reddito dei partecipanti derivanti da comportamenti scorretti della TNC o da clausole contrattuali vessatorie circa il pagamento dei servizi e degli input: poiché questi due fenomeni sono tutt'altro che marginali il loro impatto potenziale sull'effetto reddito non può essere ignorato, come fanno gli studi che si concentrano sui soli casi di successo.

Le conclusioni a cui si giunge guardando alle componenti indirette dell'effetto crescita non sono altrettanto positive. Al pari delle piantagioni, gli schemi di contract farming poggiano sui mercati internazionali per l'approvvigionamento di input e la commercializzazione dei prodotti: non promuovono quindi lo sviluppo di collegamenti intersettoriali a monte e a valle della produzione, né il superamento dei fallimenti di mercato che impediscono ai contadini di ottenere autonomamente aumenti di produttività. Anzi la loro profittabilità e convenienza per gli investitori poggia proprio su questi fallimenti, da cui dipende il mantenimento del monopsonio. Di conseguenza gli effetti sulla domanda aggregata vengono a dipendere esclusivamente dalla crescita della domanda di beni proveniente dai privati, quindi dai contadini posti sotto contratto e dai loro lavoratori: le TNC, bypassando i mercati locali, non stimolano direttamente né la domanda aggregata né la nascita di collegamenti intersettoriali. L'ampiezza degli effetti su queste variabili dipende quindi direttamente dal livello dei redditi e soprattutto dalla grandezza degli schemi: lo sviluppo di collegamenti intersettoriali è stato provato ad esempio riguardo alla KDTA, che coinvolgendo centinaia di migliaia di piccoli contadini da decenni, ha determinato effetti osservabili sulla domanda aggregata, soprattutto di cibo, rendendo economicamente possibile l'avvio di attività economiche locali volte a soddisfarla. L'ottenimento degli stessi effetti con schemi più piccoli è dubbio, e questo riduce la possibilità che gli esclusi dai contratti, quindi i più poveri, possano in qualche modo beneficiare dei progetti.

L'ampiezza dell'effetto partecipazione è influenzata in vari modi dall'implementazione di schemi di contract farming. Vale la pena ricordare che secondo Christiansen and Demery (2007), data la peculiare situazione dell'agricoltura africana, il maggiore effetto di riduzione della povertà presentato dall'agricoltura rispetto agli altri settori dipende nel continente quasi esclusivamente dal maggiore effetto partecipazione, piuttosto che dal maggiore effetto crescita. Fattori che riducono l'effetto partecipazione, quindi, possono rendere la crescita agricola e quella negli altri settori equivalenti ai fini della riduzione della povertà, almeno in Africa.

I requisiti di ammissione ai progetti, escludendo i più poveri, rendono la crescita meno coincidente con la povertà e facilitano la crescita di disuguaglianze: l'ineguale distribuzione degli asset, e quindi della crescita, rende minore l'elasticità della povertà alla stessa crescita. La maggiore elasticità della povertà presentata dalla crescita in agricoltura rispetto agli altri settori, da cui dipende in buona parte l'effetto partecipazione,

risulta quindi tanto più ridotta quanto più sono stringenti i requisiti di partecipazione agli schemi, e quanto più forti sono gli effetti di differenziazione socio-economica causati dai progetti.

L'abbandono della coltivazione di varietà alimentari che si verifica nelle zone interessate da grandi progetti di contract farming, ha a sua volta profondi effetti sull'elasticità della povertà alla crescita. In mercati relativamente chiusi, una riduzione della produzione di cibo si traduce nella crescita del suo prezzo: i contadini che aderiscono agli schemi divengono normalmente acquirenti netti di cibo. Ciò riduce l'elasticità della povertà alla crescita, perché anche i non partecipanti, anch'essi in maggioranza acquirenti netti di cibo, i cui redditi rimangono invariati, si troveranno a far fronte a maggiori spese per l'alimentazione. Se i contadini che non aderiscono agli schemi avessero la possibilità di accedere a input produttivi per aumentare la propria produttività nella coltivazione di cibi di base, diventando così venditori netti di cibo, l'effetto partecipazione sarebbe accresciuto, e tramite questo collegamento intersettoriale potrebbe avviarsi un processo di sviluppo rurale inclusivo: essendo gli esclusi i più poveri, ed essendo i mercati degli input inefficienti, è improbabile che ciò avvenga in assenza di interventi di natura pubblica.

Al di là di quest'ultima considerazione, riferita all'ambiente rurale in cui i progetti sono implementati, l'assenza di incrementi di produttività nel settore dei beni alimentari destinati al consumo locale si ripercuote più in generale su tutta l'economia, inibendo l'ampiezza dei collegamenti tra economia rurale ed urbana: questi ultimi infatti si originano, come illustrato nel primo capitolo, a partire dal calo generalizzato dei prezzi degli alimenti.

Anche il contract farming, quindi, presenta dei trade-off rilevanti rispetto alla riduzione della povertà e alla sicurezza alimentare, che ne limitano l'inclusività e ne rendono contestuale l'utilizzo come strumento di sviluppo agricolo. Per ottenere i massimi effetti sulla riduzione della povertà attraverso il contract farming, tra le altre condizioni, i requisiti di ammissione devono essere minimi, permettendo l'accesso ai più poveri, e l'abbandono della coltivazione di beni alimentari non deve ripercuotersi sui prezzi: soprattutto quest'ultima condizione appare irrealistica, a meno di interventi pubblici volti ad assistere i contadini esclusi dagli schemi, rendendoli in grado di rispondere alla crescita della domanda locale di cibo, e quindi di partecipare alla crescita dei redditi. D'altronde, nessuno degli studi consultati considera esplicitamente il contract farming come uno strumento di sviluppo pro-poor: la conclusione più comune è che esso non sia considerabile intrinsecamente né buono né cattivo da questo punto di vista, data la variabilità degli esiti in dipendenza del contesto in cui è implementato, e la parzialità degli effetti economici aggregati che comporta. Per divenire uno strumento valido in tal senso, dal punto di vista economico esso andrebbe integrato in una strategia di sviluppo complessiva del settore agricolo che sfrutti i suoi punti di forza e compensi le sue debolezze, attraverso interventi pubblici volti a risolvere i fallimenti di mercato e a sostenere i settori produttivi non interessati da investimenti.

Questa ridotta analisi teorica degli effetti economici non ha pretese di esaustività. Un confronto quantitativo tra gli impatti sulla povertà e sulla sicurezza alimentare delle piantagioni e del contract farming non è stato individuato nella letteratura di riferimento di questa tesi, e la sua utilità a riguardo sarebbe forse limitata. Infatti, anche senza l'ausilio di dati quantitativi, pare sufficientemente chiaro che l'enfasi posta dalle organizzazioni internazionali, e in particolare dalla Banca Mondiale e dall'International Financial Corporation (IFC), sulla promozione tanto del contract farming che delle piantagioni è dettata da motivazioni ideologiche più che da considerazioni riguardanti lo sviluppo dei PVS e la riduzione della povertà. I finanziamenti dati dalle istituzioni summenzionate alle TNC che hanno avviato progetti di contract farming, soprattutto in Africa, sono stati erogati presumibilmente nel tentativo di dimostrare che uno sviluppo agricolo in assenza di intervento pubblico e di forme di assistenza mirate verso i piccoli contadini sia possibile e preferibile. Come si vede però gli effetti economici ottenibili promuovendo questo tipo di investimenti sono parziali e non sufficienti ad avviare una crescita equilibrata, in grado di trasmettersi dall'ambiente rurale a quello urbano, dal settore agricolo a tutti gli altri, riducendo la povertà

al di fuori della platea dei beneficiari diretti. I fattori limitanti sono in tal senso l'assenza di investimenti e di ricerca nel settore dei cibi di base e delle produzioni alimentari destinate al mercato locale, e l'incapacità di stimolare la domanda del mercato locale degli input, dei semi e dei fertilizzanti. Quindi l'incapacità di risolvere i fallimenti di mercato per cui l'utilizzo dei due modelli di coltivazione è stato proposto: essendo l'efficienza di questi mercati un bene pubblico di primaria importanza per tutti gli stati che ancora si confrontano con problemi di bassa produttività agricola, elevata povertà e malnutrizione, è illusorio pensare che capitali privati mossi dal profitto possano promuoverla a livello aggregato, per tutti i sottosettori agricoli, in tutte le zone geografiche di uno stato, comprese quelle più disagiate. Ed è ancora più illusorio pensare che qualora lo facciano, in assenza di controllo pubblico e di coinvolgimento statale nella pianificazione e implementazione dell'investimento, i principali beneficiari possano essere i piccoli contadini.

Certo, guardando alla domanda iniziale di questo capitolo, ovvero l'esistenza e la preferibilità di modelli di sviluppo alternativi alle piantagioni, ma altrettanto basati sulla prevalenza del capitale privato e su logiche di mercato, si può affermare che il contract farming rappresenti effettivamente una scelta con maggiori potenzialità di inclusione verso i piccoli contadini. E che i suoi effetti socio-economici, almeno guardando al benessere dei partecipanti e alla sottrazione di risorse all'economia locale, siano migliori e più coerenti con gli obiettivi della riduzione della povertà e della malnutrizione. I contadini inseriti negli schemi possono continuare a coltivare direttamente, mantenendo nella maggior parte dei casi la proprietà della terra, ottenendo input e semi di qualità, apprendendo in qualche modo ad utilizzare nuove tecnologie e a confrontarsi con l'agricoltura commerciale. Affinché ottengano dei benefici economici consistenti, una fetta equa del valore aggiunto creato nella produzione e condizioni contrattuali che non si traducono in appropriazione indebita dei benefici da parte della TNC, e affinché gli schemi non escludano i più poveri, contribuendo ad ampliare le disuguaglianze invece che a ridurle, migliorando la condizione della maggioranza della popolazione rurale, devono verificarsi una serie di condizioni contestuali. Questo è facilmente dimostrabile guardando ai casi di successo riportati dalla letteratura, che concludono il capitolo. E porta direttamente all'argomentazione centrale del secondo ordine di motivazioni che, guardando alla sua implementazione pratica, impedisce di considerare il contract farming come strumento dotato di potenzialità intrinseche di sviluppo e riduzione della povertà: l'estrema variabilità degli esiti che comporta in dipendenza del contesto, sostenuta dalla letteratura e dimostrata dall'osservazione dei casi di studio che seguono. Questa variabilità negli esiti del contract farming, e la loro dipendenza da condizioni contestuali sociali, politiche, economiche, climatiche e geografiche, rappresenta il maggiore limite al suo utilizzo come strumento di sviluppo, e alla sua replicazione su scala globale.

Ad esempio, si può notare che uno strumento sostenuto per dimostrare la possibilità di sviluppo in assenza di intervento statale, sembra funzionare per la parte debole della relazione solo se lo stato o un soggetto con finalità pubbliche è coinvolto nella sua implementazione: solo in questo caso infatti gli schemi di contract farming sono esplicitamente disegnati anche per rispondere ad obiettivi di interesse pubblico, oltre che per portare profitto all'investitore. Oppure che una delle caratteristiche più interessanti del contract farming, ovvero la sua capacità evolutiva, data dal coinvolgimento diretto dei contadini e delle loro associazioni nella produzione e nell'agricoltura commerciale, è verificabile solo in situazioni del tutto particolari. Da più parti è stato sostenuto che, promuovendo la nascita di organizzazioni di produttori, quindi la rappresentanza collettiva degli interessi dei piccoli contadini, il contract farming sembra essere più aperto a cambiamenti, lasciando la porta aperta a modificazioni anche radicali dei rapporti contrattuali. I casi della KDTA e della Kuapa Kokoo sono esemplari in tal senso, ma non sembrano generalizzabili: particolari condizioni dell'ambiente socio-economico, il sostegno dei donatori, la specificità delle colture praticate (the e caffè, anche biologici), l'ampiezza e la longevità degli schemi sono stati tutti fattori contestuali che hanno consentito e facilitato l'evoluzione dei progetti in direzione favorevole ai contadini.

Se si vuole che questo tipo di modello di coltivazione sia uno strumento di riduzione della povertà, della malnutrizione e di sviluppo rurale, occorre quindi valutare con attenzione il contesto dove verrà implementato l'investimento e, solo in caso sia adeguato, disegnare quest'ultimo in modo che si integri nell'ambiente locale, rispondendo ai bisogni e ai fallimenti di mercato che vi si ritrovano. La sua applicazione indiscriminata a tutti i contesti, in un'ottica di *laissez-faire* come quella che guida l'ondata attuale di FDI in agricoltura, sembra rispondere sempre ai bisogni di profitto degli investitori, il cui raggiungimento è raramente influenzato dal contesto, ma solo eventualmente, appunto in dipendenza del contesto, ai bisogni di sviluppo degli stati e delle popolazioni rurali. Per questo a nostro avviso, si può parlare di alternativa a preferibilità limitata.

3.10 - Contract farming: casi di studio.

I casi di studio che seguono sono stati selezionati per mostrare il carattere di contestualità presentato dagli esiti socio-economici del contract farming. I fattori che facilitano un'equa divisione dei benefici tra le parti e il raggiungimento della sostenibilità degli schemi di contract farming sono:

- Coinvolgimenti di attori pubblici o di donatori (agenzie di sviluppo dei paesi donatori, ONG, ecc.) come finanziatori dei progetti: come già affermato, la presenza di questo tipo di attori negli schemi ne influenza il disegno e gli obiettivi. I requisiti di accesso sono minimi, permettendo l'inclusione dei piccoli contadini, il credito è generalmente fornito a tassi agevolati e con modalità di restituzione flessibili, le modalità con cui sono divisi rischi e guadagni tra contadini e TNC sono mediamente più eque. I progetti sostenuti dai donatori permettono di solito ai contadini di continuare a coltivare colture alimentari accanto alle produzioni destinate alla vendita, fornendo input e assistenza anche per le prime. Le TNC inoltre, sapendo di essere controllate, evitano di porre in essere pratiche scorrette verso i contadini. In diversi casi però i progetti sostenuti dai donatori risultano essere economicamente non sostenibili sul lungo periodo (vedere ad esempio il caso della Kinyara Sugar Factory).
- Scelta di varietà colturali e di pratiche di coltivazione adatte all'ambiente locale e ai contadini. L'indebitamento dei contadini e l'incapacità di raggiungere le rese teoriche prestabilite sono alcune delle cause principali del fallimento degli schemi. La scelta di varietà già coltivate nell'area rende meno necessario il ricorso al credito e ai servizi di assistenza, e facilita il raggiungimento di rese ottimali. Inoltre i termini contrattuali offerti ai contadini tendono ad essere migliori perché esistono mercati alternativi per la coltura se questa è già prodotta nell'area: le difficoltà poste alle TNC dall'assenza di monopsonio sono superabili attraverso l'offerta di condizioni migliori, di input di qualità, di servizi di assistenza efficienti. È importante che la coltura scelta non si sovrapponga, in termini di calendario di coltivazione e di picchi di lavoro, con le colture alimentari già praticate nell'area: in caso contrario le nuove varietà sono introdotte al prezzo dell'abbandono delle coltivazioni alimentari.
- Presenza di organizzazioni di produttori e sostegno statale e legislativo alla loro formazione. Il contract farming è il risultato di un processo di negoziazione tra attori dotati di interessi fortemente contrastanti. L'equilibrio nel potere negoziale delle parti è fondamentale per ottenere risultati equi, non dannosi per i contadini. Maggiore è il coinvolgimento dei contadini e delle loro associazioni nei processi decisionali, maggiore è il loro potere, maggiori sono le possibilità che lo schema abbia successo, in termini di equa ripartizione dei benefici, di durata temporale e di crescita del numero dei contadini coinvolti. I casi di studio mostrano chiaramente questa tendenza: nei due esempi di contract farming che si sono evoluti in farmer owned business (Kuapa Kokoo e KTDA), portando i

maggiori benefici ai contadini e dando vita ad un processo di sviluppo rurale complessivo, non limitato al settore della produzione agricola, il ruolo delle cooperative è stato centrale. Queste ultime hanno assunto nel tempo un numero crescente di funzioni per i contadini e i mercati, rappresentando strumenti di integrazione e coordinazione verticale dal basso della filiera produttiva. Leggi e autorità statali che promuovono e assegnano un ruolo normativo alle cooperative, sono un corollario che influenza profondamente il disegno e gli esiti dei contratti di coltivazione. Infatti, nella maggior parte dei casi, le richieste avanzate dalle cooperative sono contrarie all'interesse dell'impresa e senza un sostegno pubblico, che accresca il potere negoziale delle stesse cooperative, è facile che rimangano inevase.

- Assenza di monopsonio, presenza di mercati alternativi. Se dal punto di vista della TNC l'assenza di monopsonio è un danno, dal punto di vista dei contadini, e dell'economia in generale, è un vantaggio. La presenza di compratori in competizione tra loro infatti, se da una parte facilita l'adozione di comportamenti scorretti da parte dei contadini, dall'altra obbliga le TNC a offrire condizioni più vantaggiose e a comportarsi in modo corretto, poiché i costi di uscita per i produttori si abbassano. L'individuazione di soluzioni di compromesso a questo riguardo appare improcrastinabile: la fornitura di credito da parte di donatori, piuttosto che da parte della TNC, è un esempio. Molte altre soluzioni possono essere individuate per ridurre a livelli accettabili il rischio di impresa sopportato dalle TNC: certo questi attori non possono pretendere di annullare tutti i rischi a proprio carico, o di scaricarne totalmente il costo sui contadini. Negli schemi di contract farming questi ultimi sopportano già gran parte dei rischi legati alla produzione e al rispetto degli standard qualitativi. La teoria economica giustifica il profitto con il rischio di impresa: quando il monopsonio è assoluto le TNC tendono a trattenere i profitti e a scaricare i rischi, distorcendo il sistema economico. Da questo punto di vista è sorprendente l'enfasi con cui le pubblicazioni della WB e di altri alfieri del libero mercato sostengono la necessità del monopsonio, cioè di un fallimento di mercato che elimina la competizione tra attori economici. In generale, dai casi di studio, emerge chiaramente che se i contadini percepiscono i benefici derivanti dal contract farming e non ravvisano comportamenti scorretti praticati a loro danno dalla TNC, non hanno incentivi ad attuare a loro volta strategie scorrette come il side-selling.
- La certezza dei diritti di proprietà sulla terra da parte dei contadini, e di leggi che ne rendono almeno costosa l'acquisizione da parte delle TNC, accrescendo il potere contrattuale dei contadini determina una più equa ripartizione dei benefici e dei costi. Inoltre garantisce i contadini dall'esproprio in caso di uscita volontaria o espulsione dagli schemi.
- L'influenza politica posseduta dai contadini grazie alla loro importanza in termini elettorali o ai loro legami etnici è un fattore che, come mostrato dal caso della KTDA, è spesso importantissimo nel determinare gli esiti del contract farming e la capacità dei contadini di influenzarli.

L'elenco presentato non ha pretese di esaustività: altre condizioni e fattori specifici, relativi all'ambiente, al contesto socio-culturale, al livello di sviluppo economico regionale, ecc., possono avere un'influenza determinante ai fini dei risultati ottenibili attraverso il contract farming. Non essendo possibile fare una casistica teorica completa, ai fini pratici un'attenta valutazione di impatto economico, sociale e ambientale dei singoli progetti risulta indispensabile per evitare di incorrere in fallimenti che significano danni economici per le TNC, e soprattutto mettono a rischio la stessa sopravvivenza dei contadini coinvolti.

L'ultimo caso di studio (Kuapa Kokoo) non rappresenta un vero e proprio esempio di contract farming, seppure i servizi offerti ai contadini sono gli stessi: l'intera impresa è nata infatti come cooperativa di fornitura di servizi e commercializzazione del prodotto dei membri, grazie al sostegno di alcuni donatori. Il

suo inserimento tra i casi di studio è stato dettato dalla volontà di sottolineare che la risoluzione dei fallimenti di mercato e il collegamento dei contadini del sud del mondo ai mercati non passano necessariamente per il coinvolgimento dell'agribusiness e dei capitali internazionali nel processo produttivo.

KTDA - Kenyan Tea Development Authority¹⁰

Il caso della KTDA è stato ripreso dalla maggior parte della letteratura di riferimento sul contract farming perché in esso si ritrovano quasi tutti i fattori che, in linea teorica, dovrebbero garantire il successo di questo tipo di accordi di produzione. L'analisi di questo caso di studio illustra bene come il contract farming di per se, quale modello di organizzazione e coordinazione della produzione, non possa essere considerato come intrinsecamente positivo o negativo per le comunità interessate, dipendendo i suoi risultati per i contadini dal contesto e dalla posizione politica, economica e sociale dei diversi attori coinvolti.

La KTDA è stata creata nel 1964 dal governo del Kenya, in collaborazione con la CDC e la Banca Mondiale.

Il caso della KTDA illustra come un progetto di contract farming avviato dallo stato, in collaborazione con diversi donatori e in partnership con multinazionali specializzate nella commercializzazione del the, possa trasformarsi in un'impresa di livello globale interamente posseduta ed amministrata da piccoli contadini, grazie a particolari condizioni politiche, economiche e contestuali.

L'eccezionalità e la contestualità del successo ottenuto dai piccoli contadini della KTDA è dimostrata dal fatto che altri progetti di contract farming presenti in Kenya, soprattutto nel settore della produzione di canna da zucchero, avviati nello stesso periodo e in condizioni iniziali paragonabili a quelle della KTDA, si sono evoluti in direzioni opposte. In particolare, nonostante una forte mobilitazione politica e una serie di proteste da parte dei piccoli contadini, volte ad ottenere che la privatizzazione dell'impresa parastatale che controlla la produzione di zucchero ad esclusivo favore dei contadini inseriti negli schemi (come accaduto per la KTDA), il governo del Kenya ha preferito rivolgersi al mercato per effettuare tale privatizzazione, consegnando la proprietà dell'ente alle imprese multinazionali già coinvolte nel processo e lasciando ai contadini un ruolo e una rappresentanza solo marginali. Il diverso comportamento tenuto dallo stato nei due casi è da attribuire al diverso peso politico posseduto dai due gruppi di contadini.

Allo stesso modo, i più recenti progetti di contract farming nei settori della floricoltura e dell'orticoltura Keniote, che sono stati improntati secondo un approccio di mercato con un ridotto coinvolgimento statale nelle negoziazioni tra contadini e TNC, hanno portato a differenza della KTDA a contratti che escludono i piccoli contadini, rivolgendosi esclusivamente a quelli dotati di ampie estensioni di terreni e di maggiori capacità commerciali (Ochieng, 2005). I termini di quest'ultima serie di contratti si sono rivelati molto peggiori per i contadini rispetto a quelli garantiti dalla KTDA.

Attualmente la KTDA conta oltre 360.000 contadini, che coltivano the su oltre 85.000 Ha di terreno, ottenendo un prodotto di qualità superiore rispetto a quello ottenuto dalle stesse TNC in piantagioni situate nel paese. La KTDA si occupa oggi di fornitura di credito, di commercializzazione e marketing per conto di oltre 50 fabbriche di the, interamente possedute dai contadini: il board della KTDA è composto da rappresentanti eletti dai contadini tra gli amministratori delle fabbriche. I contadini ricevono un dividendo azionario e vedono i propri interessi difesi e portati avanti dalla stessa KTDA, cioè dall'impresa che li pone sotto contratto e che essi possiedono interamente dal 2000.

Nel corso della storia della KTDA, i contadini hanno accresciuto progressivamente la propria influenza all'interno dell'impresa imponendo la propria volontà su questioni di importanza via via crescente. Due fattori sembrano spiegare il peso ricoperto dai contadini nell'evoluzione della KTDA:

¹⁰ Tratto da Ochieng, 2010.

- Il loro peso politico e la loro vicinanza etnico-politica con i regimi di Kenyatta e Moi, entrambi bisognosi dell'appoggio dei contadini della regione della Rift Valley per mantenere il proprio potere.
- Equità dello schema ed omogeneità dei contadini, che possiedono circa 1 Ha di terra l'uno, quindi hanno gli stessi interessi e gli stessi bisogni. Questa caratteristica ha consentito ai contadini di organizzarsi efficacemente, dando vita ad una serie di associazioni in grado di influenzare le decisioni del management e del governo.

La rilevante entità dei guadagni sperimentati dai contadini coinvolti nello schema è a sua volta dovuta sia ad alcune caratteristiche peculiari dello schema, che alla stessa azione di lobbying esercitata dai contadini contro alcune scelte compiute dal management della KTDA negli anni passati, tutte volte a favorire le TNC fino a qualche anno fa coinvolte nello schema a danno dei contadini.

Le caratteristiche peculiari dello schema che hanno contribuito al suo successo sono:

- Caratteristiche della coltura: il the è adatto alla coltivazione da parte di piccoli contadini per due ragioni. Innanzitutto garantisce entrate costanti, dato l'alto numero di raccolti annuali, e quindi evita il ricorso all'indebitamento. In secondo luogo, il suo prezzo è fortemente dipendente dalla qualità: la sua coltivazione in piccoli appezzamenti da parte di contadini autonomi, che ricevono premi consistenti in base alla qualità, è la modalità di produzione più adatta ed economicamente valida.
- Servizi di assistenza e fornitura di input adeguati e di qualità, che hanno consentito una crescita costante delle rese e delle caratteristiche qualitative del prodotto.
- Esperienza dei contadini nella coltivazione del the, introdotto per la prima volta nella regione nel 1920, e condizioni climatiche ideali per la sua crescita, hanno consentito la rapida espansione dello schema, grazie alla facilità di accesso per i contadini, e alla relativa esiguità dei debiti da essi contratti.

Le tappe evolutive seguite dal progetto, derivanti dall'azione di lobbying effettuate dalle organizzazioni dei produttori, e culminate con la privatizzazione, sono:

- 1960-1970: lotta per l'inclusione dei contadini nel board della KTDA e per la riduzione del potere di controllo sulle coltivazioni esercitato dalla KTDA.

Il livello di controllo esercitato dalla KTDA sui contadini è stato per i primi decenni molto elevato: la KTDA, controllata dalle TNC e dal governo, era l'unico ente responsabile della fornitura di input e semi, del reclutamento dei contadini e della commercializzazione del prodotto. Il controllo era funzionale al mantenimento della produttività, almeno nelle intenzioni del board: in realtà, secondo i contadini, esso era praticato perché consentiva alle TNC di imporre requisiti di qualità e pratiche di determinazione del prezzo sfavorevoli ai contadini stessi. Contro l'utilizzo di queste pratiche si formarono le prime organizzazioni di produttori, la cui prima richiesta fu l'ammissione di rappresentanti dei contadini nel consiglio di amministrazione dell'ente. Nel 1964 venne concesso alle organizzazioni di contadini di nominare 9 membri del board su 18: questo successo fu solo parziale, visto che all'interno dello stesso consiglio i rappresentanti della CDC e della WB godevano di diritto di veto in qualità di creditori. Ciononostante, i bisogni dei contadini trovarono un canale di espressione ai massimi livelli che consentì ad essi di entrare in relazione diretta con il governo e i vari ministeri coinvolti nel progetto, anch'essi rappresentati nel consiglio. Le istanze portate avanti riguardarono inizialmente la determinazione del prezzo, considerato troppo basso in relazione a quello internazionale, e il costo dei servizi offerti dalle TNC tramite la KTDA, considerato troppo elevato: la divergenza di interessi tra contadini, TNC, WB e CDC, e il maggior potere posseduto dagli

ultimi 3 attori, fecero sì che almeno in questo primo periodo, nonostante la rappresentanza ottenuta, gli interessi dei contadini non venissero tenuti in conto nelle decisioni.

Quando però le WB e la CDC imposero un blocco all'ingresso dei piccoli contadini dallo schema, e una riduzione del credito per forzare ad uscire quelli già inseriti in esso, adducendo motivazioni di efficienza, le organizzazioni diedero vita a boicottaggi e a forme di auto aiuto che portarono in pochi anni ad una situazione in cui oltre la metà del the commercializzato tramite la KTDA proveniva da contadini formalmente non inseriti nello schema, perché troppo piccoli. Di fronte a questo stato di cose, nella metà degli anni 70 la KTDA prese la decisione di riassorbire nei contratti anche i contadini più piccoli. La decisione fu il primo successo ottenuto dalle organizzazioni dei produttori. Oicheng (2005) sostiene che il tentativo di imporre requisiti di accesso stringenti, venne effettuato perché le TNC coinvolte come acquirenti nello schema iniziavano a temere che l'efficienza da questo dimostrata finisse per danneggiare la propria produzione, effettuata in piantagione, sottraendo quote di mercato. Di fronte a nuovi tentativi del consiglio di amministrazione di imporre nuovi costi ai contadini, in forma di extracosti per l'acquisizione di materiali, le organizzazioni dei produttori agirono per accrescere la propria influenza nello stesso consiglio.

- 1970 - Lotta per l'integrazione verticale della KTDA.

Fino al 1973 la KTDA si occupava solo di fornitura di input, raccolta delle foglie e assistenza ai contadini. La lavorazione, l'impacchettamento e la vendita erano effettuate dalle TNC proprietarie degli impianti di trasformazione, a prezzi ritenuti troppo elevati dai contadini e via via crescenti. Le organizzazioni dei contadini, appoggiate da alcuni membri del parlamento, portarono il problema all'attenzione del governo, chiedendo che le fabbriche venissero acquisite dalla KTDA, escludendo le multinazionali dalla parte più remunerativa del processo produttivo (lavorazione, commercializzazione e vendita), e permettendo così alla stessa KTDA di accrescere la propria redditività e di migliorare così le condizioni offerte ai contadini. Nonostante la mobilitazione, il ministro dell'agricoltura e i rappresentanti di WB e CDC, spinti dalle multinazionali timorose delle perdite economiche che la nazionalizzazione delle fabbriche avrebbe loro comportato, imposero il veto sulla questione. L'influenza politica dei contadini e dei loro rappresentanti, appartenenti alla stessa etnia di Kenyatta, consentirono loro di avere udienza direttamente dal presidente, che capovolse la decisione del proprio ministro, imponendo alla KTDA l'acquisizione delle fabbriche e l'avvio della commercializzazione in proprio del the. I guadagni della KTDA si accrebbero enormemente, e questo dimostra quanto le TNC fossero riuscite a guadagnare dalle distorsioni contrattuali presentate dallo schema, funzionali alla protezione dei propri interessi.

I diversi impianti di lavorazione vennero nazionalizzati riservando ai produttori particolari categorie di azioni, acquisibili una volta estinti i debiti contratti con le multinazionali per l'acquisizione degli stessi impianti. Nel tempo quindi, i contadini e le loro associazioni acquisirono il controllo degli impianti dove veniva lavorato il loro the.

- 1990 - 2000: Privatizzazione della KTDA e acquisizione del controllo da parte dei contadini.

L'influenza dei contadini sul consiglio di amministrazione della KTDA rimaneva debole. Nel 1994, quando un sistema democratico venne reintrodotta nel paese, i contadini formarono un partito, inserito nel partito democratico keniota, per portare avanti le proprie richieste. Nel 1996 il presidente Moi autorizzò la privatizzazione per il 2000, riservando le azioni ai piccoli contadini sotto contratto della KTDA.

In questo modo Moi si garantì l'appoggio politico di una delle costituenti etniche più importanti per il controllo del paese. Sempre motivazioni di tipo politico portarono lo stesso Moi a privatizzare

l'ente parastatale che si occupava della produzione di zucchero di canna ricorrendo al mercato, quindi consegnandone la proprietà alle TNC. Le regioni di Nyanza e della Western Province, dove lo zucchero viene prodotto, erano infatti abitate da gruppi etnici che si opponevano allo stesso Moi. I risultati di quest'ultima privatizzazione sono stati opposti a quelli ottenuti attraverso la privatizzazione della KTDA: i contadini non hanno ottenuto né controllo né influenza sulle decisioni delle società che li pongono sotto contratto, i termini contrattuali non sono migliorati e il flusso dei benefici da essi percepito è assai minore di quello ottenuto dai contadini della KTDA.

Little and Watts (1994) sostengono che il successo della KDTA non possa essere attribuito ad un fattore in particolare, ma alla somma delle diverse caratteristiche sopra evidenziate, che hanno consentito ai contadini di diventare i principali beneficiari dello schema. Una molteplicità di fattori e condizioni che si sono verificate contemporaneamente sul terreno, hanno consentito ai contadini di avere voce in capitolo, e di appropriarsi di una quota consistente di valore aggiunto. La contestualità di questo risultato, ne limita le possibilità di replicazione in altre aree, ed illustra bene la tesi sostenuta in questo capitolo: gli esiti del contract farming sono talmente variabili in relazione all'ambiente in cui è inserito, che una sua promozione indiscriminata si risolverebbe nell'emersione di alcuni casi di successo per i contadini, al costo di numerosi fallimenti.

Contract farming nella coltivazione di canna da zucchero in Kenya¹¹.

In Kenya la produzione di canna da zucchero è stata introdotta negli anni 70, e da allora ha subito una continua espansione. Oggi rappresenta uno dei settori, insieme a quello del the e del caffè, in cui è maggiormente utilizzato il contract farming: la sua produzione è concentrata nelle regioni di Nyanza e del Western Kenya, in passato note per la produzione di varietà alimentari.

Attualmente oltre 250.000 piccoli contadini producono come outgrowers circa l'80% della canna lavorata dai diversi impianti di trasformazione presenti nel paese: questi ultimi sono stati privatizzati a partire dagli anni 90, senza che il governo riservasse ai contadini e alle loro organizzazioni quote azionarie. Al contrario di quanto accaduto con la KTDA, la maggior parte dei mulini sono così finiti in mano a multinazionali interessate a continuare e ad espandere gli accordi di contract farming in un'ottica puramente commerciale. Una minoranza è rimasta invece sotto diretto controllo pubblico. Più autori (Ochieng, 2005, Waswa, 2012) sostengono che la diversità di approccio seguita dai governi sia dovuta in gran parte al diverso peso ed orientamento politico delle etnie che popolano le regioni interessate dalla coltivazione della canna da zucchero. I molini rimasti pubblici sembrano pagare prezzi più alti ai contadini per il loro prodotto rispetto a quelli privatizzati (Waswa, 2012).

Alla diversità nelle modalità di privatizzazione e al minore sostegno ricevuto dai contadini dal governo, ha fatto seguito una profonda eterogeneità nelle clausole contrattuali, quindi negli esiti dei due progetti. Caratteristiche proprie delle colture praticate (the e canna da zucchero) hanno a loro volta contribuito ad ampliare questa eterogeneità. Attualmente la regione dello "sugar belt" keniota è una delle aree in cui si registrano i più alti livelli di povertà (Republic of Kenya, 1999), e i più alti livelli di insicurezza alimentare collegati alla partecipazione in schemi di contract farming. Inoltre nella regione si è avviato un processo di differenziazione sociale tra i partecipanti, e tra partecipanti e non partecipanti. Il primo processo ha visto i contadini dotati di maggiori estensioni di terreno trarre vantaggio dalla coltivazione della canna da zucchero, implementando ulteriormente la propria dotazione fattoriale, e i contadini con meno terre rimanere invece intrappolati in una spirale di indebitamento che non ha permesso loro di accrescere

¹¹ Tratto da Waswa et al., 2012; Waswa, 2005; Kweyu, 2013.

sensibilmente il proprio tenore di vita. Inoltre, se si confronta la sicurezza alimentare di questi ultimi con quella dei non partecipanti, si scopre che i non partecipanti godono di un maggiore accesso al cibo: i partecipanti dotati di poche terre hanno abbandonato totalmente la produzione di cibo per massimizzare i redditi ottenibili con la canna, divenendo in questo modo dipendenti dal mercato per l'alimentazione (Waswa et al., 2012). Negli anni, a causa dell'espansione degli schemi, la produzione regionale di cibo è calata determinando aumenti di prezzo che hanno ridotto ulteriormente gli introiti dei partecipanti più piccoli.

Il minor potere contrattuale posseduto dai contadini impegnati nella coltivazione della canna da zucchero, dato dalla più bassa influenza delle loro organizzazioni di produttori, dall'esclusione dalla compagine azionaria e quindi dai centri decisionali, dal minor appoggio ricevuto dal governo, si riflette nelle peggiori condizioni contrattuali che essi sperimentano rispetto ai contadini inseriti nella KTDA. Attualmente i contadini riescono a trattenere come reddito netto un valore compreso tra il 30% e il 40% del reddito lordo generato attraverso la vendita della canna ai mulini (Waswa et al. 2012). Il restante 60% è trattenuto dalle TNC proprietarie dei mulini come compenso per i diversi servizi offerti obbligatoriamente agli aderenti agli schemi, e forniti a prezzi sensibilmente più alti di quelli di mercato: a titolo di esempio, le sacche per la raccolta di canna vengono fornite ad un prezzo di 6.700 scellini, contro un prezzo di mercato compreso tra i 2.500 e i 4.000.

Il monopsonio posseduto dai diversi mulini è la caratteristica di mercato che consente a questi di imporre costi non giustificati ai contadini, nella certezza che questi non potranno rivolgersi a fornitori alternativi, e di attuare pratiche scorrette circa la pesatura del prodotto e il suo trasporto, anche qui nella certezza che i contadini non hanno compratori alternativi a cui rivolgersi. L'importanza del monopsonio è illustrata dal fatto che tra tutti i molini per cui sono disponibili informazioni, quello di Mumias, che è il più grande per numero di outgrowers e il più profittevole, paga il prezzo minore ai contadini.

I contadini interessati ad uscire dagli schemi, a causa dei rilevanti fallimenti di mercato presenti nella zona interessata, non hanno alternative diverse dalla produzione di varietà alimentari con metodi tradizionali. Ciononostante, molti piccoli contadini stanno ugualmente abbandonando gli schemi. I principali problemi da essi sperimentati sono:

- Ineguale distribuzione del valore aggiunto creato, trattenuto in larga misura dai mulini.
- Alti prezzi per gli input e per le sementi praticati dai mulini: le TNC obbligano i contadini ad acquistare questi beni presso di loro, e mercati alternativi non riescono di conseguenza a svilupparsi.
- Alti prezzi per i servizi prestati dai molini, soprattutto trasporto, aratura, ecc.
- Pratiche di pesatura scorrette: la pesatura è praticata non al campo, ma al molino. I lunghi tempi di attesa (anche giorni) che così si generano prima che il prodotto sia pesato e lavorato, ne riducono la qualità e lo stesso peso, quindi il prezzo pagato ai contadini. Le attese sono determinate dall'insufficiente capacità dei molini nella stagione della raccolta: la pesatura alla fabbrica consente alle TNC di scaricare sui contadini i costi delle proprie inefficienze di processo.
- Alto indebitamento, causato dai lunghi tempi di maturazione della canna (circa 2 anni), e dalla impossibilità di coltivare altre varietà sui terreni disponibili.
- Basse rese, causate dal degradamento dei suoli e soprattutto dall'inefficienza dei servizi di assistenza alla coltivazione offerti dai molini.
- Instabilità dei prezzi di mercato, che si riflette in una forte variabilità stagionale dei pagamenti ricevuti dai contadini.
- Redditi insufficienti per sostenere le proprie famiglie nei lunghi periodi tra un raccolto e l'altro.

Confrontando questo caso di studio con quello della KTDA, emerge in tutta la sua chiarezza la variabilità degli esiti tipica del contract farming: i due casi sono riferiti allo stesso paese, ma hanno portato a risultati opposti per i contadini. Guardando agli schemi di coltivazione della canna da zucchero, le cause di questa situazione sono:

- Ridotto potere contrattuale dei contadini, dato dal monopsonio garantito dallo stato alle TNC, dall'assenza di diritti di rappresentanza nei centri decisionali delle imprese, dall'assenza di organizzazioni di produttori forti e spalleggiate dal governo centrale, dal minor peso politico da essi posseduto.
- Differenti caratteristiche della coltura, che nel caso della canna da zucchero ha lunghi tempi di maturazione, alti costi di trasporto, rapida degradabilità e richiede elevati investimenti iniziali con lunghi tempi di ritorno.
- Presenza di differenze nella dotazione fattoriale dei contadini: la canna da zucchero è profittevole su piccoli appezzamenti solo se le rese sono molto elevate. Poiché i servizi di assistenza alla coltivazione non sono accurati, i maggiori vantaggi sono stati colti dai contadini più grandi. L'allargamento della differenziazione sociale tra i contadini, ne ha ulteriormente inibito la capacità di azione collettiva.
- Possesso di monopsonio da parte delle TNC, che consente di scaricare costi e inefficienze sui contadini e di trattenere gran parte del valore aggiunto creato.
- Mancato coinvolgimento di donatori internazionali e del governo nella progettazione e implementazione degli accordi contrattuali.

Strumenti con esiti così eterogenei in base al contesto, come il contract farming, non possono essere evidentemente promossi a prescindere da attente valutazioni delle condizioni ambientali in cui andranno applicati. Questo caso di studio, oltre a confermare l'ipotesi precedente, getta luce sulle possibili conseguenze per la produzione di cibo data dal ricorso a schemi che non prevedono o scoraggiano la pratica dell'intercropping. La continua espansione della produzione di canna da zucchero attraverso piantagioni e contract farming (la canna da zucchero è la coltura a cui è già dedicata la maggiore estensione territoriale nel paese) in zone dedicate in precedenza alla coltivazione di alimenti, in un paese caratterizzato da una scarsa autosufficienza alimentare come il Kenya, pone a serio rischio la sicurezza alimentare regionale e nazionale, riflettendosi sui prezzi degli alimenti.

Ghana Rubber Estates Limited (GREL)¹².

Le operazioni della GREL nel campo della produzione di gomma in Ghana sono state basate fino al 1995 sulla conduzione di una piantagione di 15.000 Ha, ottenuta in concessione dallo stato per 36 anni. La compagnia è responsabile del 98% della produzione di gomma dell'intero Ghana: nel 1995, trovatisi nella necessità di aumentare la propria produzione per rispondere alla crescente domanda internazionale di gomma, la GREL ha scelto di rivolgersi ai contadini locali piuttosto che richiedere la concessione di nuove terre per espandere la propria piantagione.

Due ordini di motivazioni hanno spinto la compagnia ad effettuare tale scelta: da una parte la difficoltà di ottenere nuova terra in concessione dallo stato che si registra in Ghana, dall'altra l'opportunità finanziaria offerta dalla presenza di donatori e agenzie governative disposte a finanziare l'espansione della produzione sui terreni dei piccoli contadini esistenti. L'utilizzo di uno schema di contract farming ha inoltre consentito alla GREL di migliorare i propri rapporti con la comunità locale, evitando le ulteriori opposizioni che avrebbero sicuramente fatto seguito a nuovi espropri.

¹² Tratto da FAO, 2013.

Gli outgrower (contadini sotto contratto), hanno sopportato interamente i costi di avviamento delle proprie piantagioni grazie a linee di credito concesse dai donatori coinvolti nel progetto, denominato Rubber Outgrowers Plantation Project (ROPP): French Development Agency (AFD), Germany's Reconstruction Credit Institute (KfW), Governo del Ghana e Banca Mondiale.

Il ROPP ha quindi assunto una struttura di tipo tripartito: donatori e agenzie governative mettono a disposizione i fondi per provvedere il credito necessario ai contadini; la GREL mette a disposizione uno staff tecnico in grado di rapportarsi proficuamente con i contadini, nell'ambito di un ampio progetto di assistenza nella conduzione delle coltivazioni, le piante e gli input necessari; i contadini, riuniti in una associazione (ROAA - Rubber Outgrowers' and Agents' Association), si occupano della conduzione delle coltivazioni sui propri terreni, assumendo pienamente il rischio del credito ricevuto.

Principali caratteristiche del progetto sono:

- Selezione dei contadini: la GREL impone ai contadini che intendono firmare accordi di fornitura di esibire titoli di proprietà o di uso, formali o tradizionali, su almeno 4 Ha di terra. I diritti di uso o di possesso tradizionali sono concessi dalle autorità tradizionali sulle terre comunitarie. La ROAA assiste la GREL nel processo di selezione, assicurando l'inesistenza di dispute sul possesso o l'uso dei terreni oggetto del contratto.
- Assistenza finanziaria ai contadini: consiste in mutui a tasso agevolato, la cui restituzione è flessibile, perché collegata al reddito ottenuto dai contadini attraverso la piantagione. Di conseguenza, nei primi 7 anni (periodo necessario all'entrata in produzione delle piantagioni) non è prevista alcuna restituzione: inoltre, l'ammontare delle rate non può superare il 25% del reddito ottenuto dai contadini attraverso la vendita della gomma prodotta. Questo elemento di flessibilità si è rivelato essenziale per evitare il fallimento del progetto, dovuto all'incapacità dei contadini di ripagare i debiti contratti: in stagioni in cui il prezzo internazionale è basso, l'ammontare delle rate è ridotto proporzionalmente.
- Ruolo della ROAA: l'associazione dei produttori ha accresciuto le sue capacità e le sue funzioni durante le diverse fasi del progetto. Attualmente conta oltre 5.400 associati, che eleggono democraticamente i 19 membri del consiglio esecutivo: questi non sono pagati, e comprendono 2 donne. Le funzioni dell'associazione, inizialmente consistenti solo nell'assistenza nella selezione degli outgrowers e nella negoziazione annuale dei prezzi, si sono estese alla gestione del credito concesso dai donatori e alla fornitura di input. L'associazione, che si finanzia attraverso i contributi degli associati, ha infatti aperto un punto vendita di fertilizzanti e un vivaio per la crescita di nuove piante, che vengono vendute ai nuovi associati: i contadini che reputano troppo alti i prezzi offerti dalla GREL per gli input e le nuove piante, hanno così un canale di approvvigionamento alternativo. La ROAA ha un ruolo essenziale nell'ascolto dei contadini e nella gestione dei rapporti tra questi ultimi e la GREL.
- Distribuzione degli input produttivi: la GREL fornisce ai contadini piante ed input di qualità, che vengono pagati normalmente attraverso deduzioni dai pagamenti dovuti ai contadini. Il prezzo richiesto per gli input è considerato equo dai contadini, in quanto la GREL rivende ai contadini alle stesse condizioni a cui ha acquistato all'ingrosso. Oltre a fornire gli input, la GREL assicura la formazione dei contadini sul loro utilizzo, e ne supervisiona l'applicazione per massimizzarne l'effetto sulle rese produttive. Anche la ROAA ha avviato un proprio programma per la fornitura di input, in concorrenza con la stessa GREL.
- Formazione dei contadini: la GREL svolge il compito di assistenza e supervisione delle coltivazioni, organizzando sessioni di training per i contadini più volte all'anno. Quest'attività si è dimostrata

essenziale per la viabilità economica del progetto, in quanto ha finora evitato fenomeni di fallimento delle coltivazioni.

- Determinazione del prezzo: la modalità di determinazione del prezzo ideata dalla GREL e dalla ROAA è efficace, perché trasparente ed equa. Il prezzo corrisposto ai produttori è pari al 64% della media mensile del prezzo registrato dalla gomma sull'indice di Singapore. A questo è sottratto il 25% per la restituzione dei prestiti, il 2,5% per la fornitura di input e servizi di assistenza (pari alla metà dei costi sostenuti dalla compagnia per queste attività), l'1,5% per il sostentamento della ROAA. L'utilizzo di percentuali sul totale del reddito dei contadini, invece che di ammontare fissi, per il pagamento del credito e dei servizi usufruiti dai contadini riduce il rischio sopportato dai contadini, rendendone virtualmente impossibile il fallimento anche in condizioni sfavorevoli di mercato. Collegando il prezzo ad un indice internazionale, e coinvolgendo nelle negoziazioni annuali la ROAA, poi, si rendono minime le possibili incomprensioni da parte dei contadini. Questo, unito al fatto che la GREL paga settimanalmente, alla consegna del prodotto, i contadini, ha consentito la nascita di una fiducia reciproca tra outgrower e impresa, che ha reso minime le frizioni e i casi di side-selling.

I vantaggi per gli outgrower sono consistenti, e ciò è dimostrato dalla continua espansione del progetto e del numero dei contadini in esso coinvolti. Grazie all'accuratezza dei servizi di assistenza, alla qualità delle piante e dei fertilizzanti forniti dalla GREL, la resa per ettaro è passata da 0,8 t a 2 t all'anno: i redditi dei contadini partecipanti sono cresciuti parallelamente alla produttività dei campi.

Sia secondo i contadini che secondo la GREL, il successo dello schema deriva soprattutto dalla stretta relazione e dalla comprensione reciproca che si è instaurata tra le parti. La difficoltà di ottenere nuove piantagioni per la TNC, il sostegno economico e il controllo esercitato dai donatori sui comportamenti dell'impresa, e la spinta politica del governo all'inclusione dei piccoli contadini sono stati fattori determinanti per l'impostazione data allo schema. Le caratteristiche della coltura, che garantisce introiti costanti e non necessita di grandi quantità di lavoro, unita a quelle del sistema di restituzione dei prestiti, che ne ha limato i problemi di insolvenza che derivano normalmente dalle colture arboree, hanno rivestito un ruolo primario nel successo ottenuto. I requisiti di partecipazione piuttosto stringenti sembrano essere l'unica pecca del progetto.

	Contadini (outgrower)	GREL
Ownership	I contadini possiedono la terra su cui svolgono le coltivazioni, e garantiscono la loro conduzione attraverso il loro lavoro. Attualmente i contadini non possiedono partecipazioni nella GREL.	La GREL possiede gli impianti di lavorazione, e conserva l'intera proprietà dell'impresa.
Voice	Non possedendo azioni, i contadini non sono rappresentati nel board della GREL, quindi non hanno voce in capitolo nelle strategie e scelte produttive e di mercato intraprese dalla compagnia. La presenza della ROAA, assicura comunque un peso consistente ai contadini nella determinazione del prezzo, nonché un canale attraverso cui far giungere le proprie lamentele alla	

	compagnia: quest'ultima finora ha dimostrato un atteggiamento collaborativo, risultato determinante nel successo del progetto.	
Risk	I contadini sopportano i rischi legati alla produzione. I rischi legati al credito sono anch'essi sopportati dai contadini, ma la flessibilità dello schema di restituzione rende tali rischi minimi, e comunque accettabili a detta degli stessi contadini.	La GREL sopporta i rischi di mercato, legati alla lavorazione e commercializzazione del prodotto. Si assume inoltre i rischi derivanti dalla fornitura di input e servizi di assistenza a credito verso i contadini.
Reward	I principali vantaggi ottenuti dai contadini sono: <ul style="list-style-type: none"> • Aumento di reddito. • Collegamento al mercato, che ha consentito l'ingresso nella produzione di colture ad alto valore aggiunto, come la gomma. • Accesso agli input e al credito, altrimenti non disponibili. 	La GREL ha accresciuto la propria produzione, ottenendo un aumento della materia prima disponibile senza dover sopportare i rischi finanziari, legali e sociali derivanti da un'eventuale espansione della propria piantagione.

Kinyara Sugar Factory, Uganda¹³.

Questa impresa di lavorazione della canna da zucchero venne aperta nel 1970 dal governo ugandese, e in seguito privatizzata: poiché i terreni posseduti dalla compagnia sono insufficienti per le capacità dello stabilimento, nel tempo i contadini circostanti hanno iniziato spontaneamente a coltivare canna da zucchero, come attività utile a diversificare le proprie fonti di reddito, e a venderla alla Kinyara individualmente. La compagnia, una volta compreso il potenziale produttivo dei contadini locali, ha iniziato ad incoraggiare questa pratica, senza peraltro formalizzarla attraverso contratti. I termini e i prezzi imposti dalla Kinyara ai singoli contadini in questa fase, si sono rivelati talmente sfavorevoli da spingere molti piccoli produttori ad abbandonare la coltivazione della canna, e a tornare alle proprie colture tradizionali. Alcuni produttori però, nel 2005 hanno fondato un'associazione, la Kinyara Sugarcane Grower Association, con il compito principale di rafforzare la cooperazione tra l'impresa e i piccoli produttori, attraverso il miglioramento e la formalizzazione dei termini contrattuali offerti ai contadini. Dopo una serie di incontri, la società si è impegnata a fornire ai contadini input, semi e servizi di trasporto a prezzi concordati, a sottoscrivere contratti con questi ultimi, e a negoziare il prezzo (basato sui prezzi di mercato prevalenti) con l'associazione dei produttori.

Dopo la creazione dell'associazione e la sottoscrizione dei nuovi contratti con termini più favorevoli ai contadini, il numero degli outgrower è cresciuto costantemente, fino agli attuali 5800: ciò testimonia indirettamente la rilevanza dell'aumento di reddito ottenibile dai produttori attraverso i contratti, e l'importanza dell'azione delle organizzazioni di produttori. L'esempio rappresentato dal successo dell'associazione dei produttori, è stato replicato in altri distretti del paese, fino a portare alla creazione di una associazione nazionale dei produttori di canna da zucchero (Uganda National Association of Sugarcane Grower).

¹³ Tratto da Cotula and Leonard, 2010.

	Contadini (outgrower)	Kinyara Sugar Factory
Ownership	<p>I contadini possiedono la terra su cui svolgono le coltivazioni, e garantiscono la loro conduzione attraverso il loro lavoro. I contadini possiedono in media 2Ha di terra, e decidono di anno in anno quanto dedicare alla coltivazione della canna e quanto lasciare libero per la coltivazione di alimenti.</p> <p>I contadini non possiedono partecipazioni azionarie nella Kinyara Sugar Factory.</p>	<p>La società possiede l'impianto di lavorazione (l'unico in Uganda) e circa 700 ettari di terreno usato per la coltivazione in piantagione.</p>
Voice	<p>Fino alla creazione dell'associazione, i contadini contrattavano con la società su base individuale, non riuscendo ad ottenere termini equi. In seguito alla nascita dell'associazione, i termini contrattuali sono nettamente migliorati, e ciò ha consentito l'espansione dello schema di contract farming.</p>	<p>La società è in posizione di monopsonio: inizialmente ha tentato di sfruttare questa posizione di mercato per imporre termini contrattuali non equi verso i contadini. L'abbandono dello schema da parte di molti produttori, la creazione della loro associazione e la necessità di alimentare l'impianto, ha spinto la società a trattare più equamente i suoi outgrowers.</p>
Risk	<p>I contadini sopportano i rischi legati alla produzione: i materiali e gli input necessari sono forniti a credito dalla Kinyara Sugar, che però non fornisce credito monetario.</p> <p>I rischi di riduzione della produzione locale di alimenti sono minimizzati dal fatto che i contadini rimangono liberi di scegliere cosa coltivare e su che estensione.</p>	<p>La Kinyara sopporta i rischi di mercato, legati alla lavorazione e commercializzazione del prodotto. Si assume inoltre i rischi di insolvenza derivanti dalla fornitura di input e servizi di assistenza a credito verso i contadini.</p>
Reward	<p>I principali vantaggi ottenuti dai contadini sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento di reddito. • Diversificazione delle proprie produzioni. • Accesso agli input e al credito, altrimenti non disponibili. • Accesso al mercato. 	<p>La Kinyara Sugar ha accresciuto la propria produzione, ottenendo un aumento della materia prima disponibile senza dover sopportare i rischi finanziari, legali e sociali derivanti da un'eventuale espansione della propria piantagione.</p>

Afife Rice Irrigation Project, Ghana¹⁴.

Il progetto è parte di un vasto programma di sviluppo agricolo rivolto ai contadini poveri, in maggioranza privi di terra, sponsorizzato dalla CIDA (Canadian International Development Agency), e promosso dal governo del Ghana e dalla Ghana Irrigation Development Authority (GIDA): quest'ultimo ente gestisce oltre 50 sistemi di irrigazione pubblici nel paese.

¹⁴ Tratto da FAO, 2013.

Il progetto venne avviato nel 1996, attraverso la concessione in Tenant Farming di 880 Ha terre irrigate pubbliche a circa 1000 contadini: il lotto medio ottenuto dai contadini è di 1 Ha, andando da un minimo di 0,4 Ha ad un massimo di 1,8 Ha. Il governo ha posto un tetto massimo di 2 Ha all'estensione delle concessioni. Queste hanno durata quinquennale, e sono rinnovabili. Il pagamento di canoni di affitto per la terra non è previsto: ai contadini è richiesto di farsi carico delle spese di mantenimento del sistema di irrigazione, che risultano comunque basse.

I contadini sono stati organizzati in una cooperativa, creata ed organizzata con l'assistenza del governo del Ghana e dei donatori. Il ruolo degli attori coinvolti nel progetto è il seguente:

- GIDA: gestisce il sistema di irrigazione e provvede i contadini con servizi di assistenza alla coltivazione e fornitura di input a prezzi calmierati. La GIDA non fornisce i contadini di semi e non intraprende alcuna attività di marketing del prodotto.
- Cooperativa dei produttori: gestisce la commercializzazione del prodotto, garantendo agli associati un prezzo concordato all'inizio della stagione. Parallelamente al prezzo che verrà corrisposto per il prodotto, la cooperativa determina anche il costo dei servizi che offre ai contadini (macchinari, preparazione dei terreni, fornitura di semi, ecc.): in questo modo i contadini possono calcolare in anticipo i costi che dovranno affrontare e il guadagno ottenibile dalla coltivazione.

Il progetto non ha problemi di commercializzazione del prodotto perché la varietà coltivata (riso basmati) è molto richiesta sul mercato. I contadini vendono individualmente il proprio prodotto alla cooperativa. Il punto di forza del progetto è rappresentato dall'inclusione di contadini privi di terra nel circuito dell'agricoltura commerciale, che ne ha accentuato gli effetti sulla riduzione della povertà: inoltre viene coltivato un alimento di base, seppure in una varietà adatta sia al consumo locale che all'esportazione.

Attualmente il progetto è fortemente sussidiato dallo stato e dai donatori, attraverso la fornitura di input a prezzi ridotti e attraverso la gratuità delle concessioni. La viabilità economica del progetto in assenza di sussidi non è garantita: nonostante non esistano problemi di commercializzazione, la dimensione delle concessioni pare troppo ridotta per garantire reddito sufficiente ai contadini. L'assenza di forme di assistenza nell'accesso al credito rende difficile l'acquisto di nuovi appezzamenti al di fuori del progetto: questo impedisce ai contadini di espandere le proprie coltivazioni, raggiungendo l'autosufficienza dai sussidi.

	Contadini (outgrower)	Governo del Ghana ed enti pubblici
Ownership	I contadini pur non possedendo i terreni su cui operano godono di una certa sicurezza circa i suoi diritti d'uso. Attualmente questi sono concessi gratuitamente, ma la situazione può cambiare dato che in altri progetti simili nel paese sono richiesti canoni di affitto.	Il governo rimane proprietario dei terreni dati in concessione, ed è proprietario dei sistemi irrigui.
Voice	I contadini non hanno i problemi che sorgono quando devono confrontarsi con una TNC. Ciononostante, la creazione della cooperativa e il suo carattere democratico hanno consentito di evitare il sorgere di problemi relativi al prezzo del prodotto. La cooperativa offre alcuni servizi di coltivazione che i contadini	

	difficilmente avrebbero potuto ottenere dal mercato.	
Risk	I contadini sopportano i rischi legati alla produzione. Poiché è coltivato un alimento di base, il progetto accresce la sicurezza alimentare dei contadini e della regione.	
Reward	I principali vantaggi ottenuti dai contadini sono: <ul style="list-style-type: none"> • Aumento di reddito. • Accesso ad input altrimenti non disponibili. • Accesso alla terra. 	

Kuapa Kokoo, Ghana¹⁵.

La Kuapa Kokoo rappresenta un esempio di cooperativa di produttori nata per superare le inefficienze presentate dal sistema pubblico di commercializzazione del cacao in Ghana. Fino al 1993, il Ghana Cocoa Board era l'unico ente che legalmente poteva acquistare direttamente dai contadini il cacao, e l'unico fornitore di input, credito e servizi di coltivazione per i contadini. Nel 1993 il governo del Ghana ha liberalizzato parzialmente il mercato, consentendo la registrazione di imprese incaricate di acquistare il cacao dai contadini, rivendendolo poi al Ghana Cocoa Board (COCOBOD), un ente pubblico che poi commercializza il prodotto sui mercati internazionali.

Diversi gruppi di contadini, con l'esplicito obiettivo di evitare di passare dalle inefficienze del governo alla dipendenza da imprese transnazionali, si unirono sotto la guida di alcuni loro rappresentanti e, grazie all'appoggio economico ricevuto da alcuni donatori (USAID e cooperazione norvegese) e da un'impresa di commercio equo e solidale, riuscirono ad acquisire una delle licenze messe a disposizione dal governo.

La Kuapa Kokoo oggi lavora con oltre 60.000 contadini, che coltivano cacao sulla loro terra o su terre prese in affitto, e che sono tutti membri delle diverse cooperative che formano la Kuapa Kokoo e che ne possiedono la totalità delle azioni.

La cooperativa è stata fondata con l'obiettivo di rendere possibile ai contadini la commercializzazione diretta dei propri prodotti: per svolgere questo compito servizi di assistenza alla coltivazione, fornitura di input e credito a tassi agevolati, servizi di trasporto e conservazione del prodotto sono garantiti agli associati.

I prezzi del prodotto sono decisi dalla COCOBOD, quindi sono al di fuori del diretto controllo della cooperativa e dei suoi membri: per superare questo problema ed ottenere prezzi più elevati la Kuapa Kokoo si è registrata come produttore equo e solidale e si è impegnata nella diffusione di metodi di coltivazione biologici. Il successo economico è stato così consistente da rendere possibile per la cooperativa l'acquisizione del 45% della Divine Chocolate Ltd., un'industria inglese di produzione e commercializzazione di cioccolato, e del 30% della sua sussidiaria americana: i dividendi ricevuti dalla cooperativa vengono in parte redistribuiti ai contadini, in parte depositati in un fondo che promuove opere e progetti di sviluppo rurale nelle regioni in cui il cacao è coltivato.

Nonostante gli elevati costi che comporta il coordinamento di un numero così elevato di piccoli contadini, la cooperativa ha una struttura totalmente democratica: attualmente il presidente è una donna.

¹⁵ Cotula and Leonard, 2010; FAO, 2013.

L'esempio della Kuapa Kokoo, come accennato, dimostra che il coinvolgimento delle TNC nel processo produttivo non è indispensabile per ottenere successo: se i donatori supportano attivamente i produttori locali, questi in determinate condizioni possono dar vita a imprese cooperative efficienti e profittevoli, trattenendo sul territorio la quasi totalità del valore creato lungo la filiera produttiva.

CONCLUSIONI

La crescita degli investimenti diretti esteri nel settore agricolo dei PVS ha avuto inizio negli anni 2000: come visto, si è tradotta nell'implementazione di piantagioni e nell'avvio di schemi di contract farming da parte di grandi gruppi multinazionali e transnazionali (Land Matrix Report, 2012, Vermeulen and Cotula, 2010). In entrambi i casi, sembra che quest'ultima classe di attori abbia ottenuto e stia ottenendo i massimi benefici economici dai progetti, trattenendo gran parte del valore aggiunto creato lungo filiere produttive che appaiono sempre più strettamente coordinate verticalmente. Gli investimenti sono stati promossi attivamente da organizzazioni internazionali come la Banca Mondiale, l'International Financial Corporation e il Fondo Monetario Internazionale, e passivamente attraverso la formalizzazione dell'attuale regime commerciale globale, basato sui trattati del WTO (Agreement on Agriculture - AoA) e sui diversi trattati bilaterali e multilaterali in vigore: obiettivi espliciti, la promozione della sicurezza alimentare globale, attraverso l'accrescimento della produttività agricola nei PVS, e la riduzione della povertà rurale .

La domanda di base della tesi, cioè se e in che misura l'afflusso di capitali esteri in corso abbia contribuito a ridurre la povertà e ad accrescere la sicurezza alimentare, è stata affrontata mantenendosi all'interno del paradigma di sviluppo proposto dalle istituzioni internazionali promotrici dell'apertura dei mercati dei PVS ai capitali stessi: quindi è stato effettuato un confronto tra gli effetti di piantagioni e contract farming, modelli produttivi in cui gli FDI si sostanziano, su entrambe queste variabili.

Guardando alla riduzione della povertà, emerge una chiara preferibilità del contract farming rispetto alle piantagioni. I benefici per i piccoli contadini sono stati pressoché nulli, se non negativi, nelle piantagioni per il basso numero di posti di lavoro creati (WIR, 2009; Li, 2011; Calvin and Ablola, 2011; Loyola and Raddatz, 2005), per la sottrazione di risorse vitali operata a danno degli espropriati (Land Matrix Report 2012; Oakland Institute 2011; Cotula 2011), per il mancato sviluppo di collegamenti intersettoriali (Little and Watts, 1994; Delgado Hopkins and Kelly, 1998; Minten and Barrett, 2006) e dei mercati degli input produttivi. La tendenza a bypassare totalmente i mercati locali, ad esclusione di quello fondiario e del lavoro, ha fatto parlare delle piantagioni come enclavi economiche (Glover and Kusterer, 1990), il cui maggior contributo all'economia nazionale sarebbe rappresentato dall'afflusso di capitali e di moneta pregiata.

Nel contract farming gli effetti di riduzione della povertà sono più accentuati e più comuni, almeno guardando ai partecipanti, cioè ai beneficiari diretti, ma comunque altamente variabili da schema a schema: se infatti sono stati individuati casi di successo in cui la crescita dei redditi dei contadini coinvolti negli schemi è stata consistente (Little and Watts, 1994; Vermeulen and Cotula, 2010; Eaton and Sheperd, 2001; FAO, 2013), se ne possono individuare altrettanti in cui i contadini hanno finito con l'essere sopraffatti dai debiti contratti (Li, 2011) o comunque non hanno ottenuto benefici economici rilevanti. Le clausole contrattuali (McCarthy, 2010), il coinvolgimento di attori pubblici o di terze parti in essi (Oya, 2012; Smalley, 2013; Little and Watts, 1994), le caratteristiche della coltura e dell'ambiente (CDC, 1989; Baumann, 2000), l'influenza politica dei contadini, i criteri di ammissione agli schemi (Smalley, 2013), la presenza di organizzazioni di produttori (Key and Runsten, 1999; Eaton and Sheperd, 2001), il possesso di monopsonio da parte delle TNC, sono alcune delle variabili da cui dipendono gli esiti economici del contract farming per i partecipanti. Come si vede queste variabili sono troppe e quasi totalmente fuori del controllo dei contadini per poter giungere a conclusioni definitive sul carattere pro-poor e sugli effetti economici sui partecipanti di questo modello produttivo (Smalley, 2013).

Gli effetti sui non partecipanti e sul sistema economico complessivo dei PVS risultano anch'essi variabili, ma purtroppo non sono dissimili da quelli causati dalle piantagioni. Innanzitutto i criteri di ammissione agli schemi tendono ad escludere abbastanza frequentemente la parte più povera della popolazione (Vermeulen and Cotula, 2010; Marini, 2011; Oya, 2012), e questo ha il potenziale effetto di avviare

fenomeni di differenziazione sociale (Glover and Kusterer, 1990; McCarthy 2010) non compatibili con l'obiettivo della riduzione della povertà. I non partecipanti rimangono privi di accesso al mercato degli input produttivi, quindi non possono accrescere la propria produzione di beni alimentari: poiché contemporaneamente i partecipanti cessano di coltivare alimenti, spesso si verificano rialzi dei prezzi sul mercato locale per quest'ultima classe di beni, che danneggiano sia i partecipanti che i non partecipanti. I mercati locali delle sementi, dei concimi e dei prodotti non sono interessati direttamente dall'implementazione di schemi di contract farming, poiché anche in questi casi le TNC si approvvigionano sui mercati internazionali, ridistribuendo direttamente ai contadini i prodotti acquistati (Smalley, 2013; Glover and Kusterer, 1990; Brambilla and Porto, 2005): l'effetto sui mercati locali degli input e sui collegamenti intersettoriali quindi viene a dipendere esclusivamente dall'aumento di domanda dovuto all'aumento di reddito dei contadini, quindi in definitiva da un'altra variabile. Little and Watts (1994) si spingono a paragonare esplicitamente gli effetti del contract farming sui collegamenti intersettoriali a quelli delle piantagioni, rilevandone la sostanziale inconsistenza.

Le incongruenze rilevate già ad un livello teorico da diversi autori nella strategia di riduzione della povertà sottostante agli investimenti, sembrano quindi in gran parte confermate dai risultati ottenuti sul terreno attraverso la loro implementazione.

Dal punto di vista della promozione della sicurezza alimentare gli effetti delle piantagioni e del contract farming sono meno distinguibili. Gli effetti negativi sulla produzione locale di cibo sono infatti comuni, e dovuti alla sostituzione di un sistema produttivo basato sulla produzione di cibi di base per il mercato locale con uno rivolto alla produzione di cash crops per l'esportazione (Singh, 2002; Land Matrix Report, 2012; Glover and Kusterer, 1990; FAO, 2013): un rialzo dei prezzi dei prodotti alimentari nei mercati locali è un effetto comune sia dell'implementazione di piantagioni che di grandi schemi di contract farming. Il contract farming pare preferibile a questo riguardo solo perché i contadini conservano la proprietà della terra. Questo permette in teoria ai contadini di riservare parte del proprio terreno alla coltivazione di alimenti: questa possibilità è limitata nella pratica da previsioni contrattuali volte ad impedire l'intercropping o pratiche simili (Smalley, 2013), dall'assenza di input produttivi, dalla necessità economica dei contadini, che spesso per ottenere un reddito sufficiente sono spinti a piantare la coltura prevista dal contratto su tutta la terra che posseggono. Il mantenimento della proprietà della terra consente comunque ai contadini di tornare alle produzioni alimentari uscendo dal contratto in caso di bisogno, dettato ad esempio da carestie o da rialzi dei prezzi degli alimenti.

Seppure il contract farming pare in generale preferibile alle piantagioni, l'estrema variabilità degli esiti ottenibili ricorrendo ad esso, e i rilevanti squilibri nel potere contrattuale delle parti che esso comporta, fanno dubitare che il ricorso indiscriminato a questo strumento possa rappresentare una soluzione ai problemi della povertà e della malnutrizione. E di conseguenza fanno dubitare che l'intera strategia di sviluppo sottostante la promozione di questi due modelli produttivi e degli FDI in agricoltura sia utile e praticabile.

Bisogna notare che questa tesi non ha affrontato i problemi di natura ambientale e legati alla sostenibilità di lungo periodo di questi strumenti, né ha analizzato a fondo i pesanti trade-off che presentano rispetto alla promozione di un modello di sviluppo endogeno, basato sull'empowerment diretto dei piccoli contadini. Se si inserissero anche questi elementi, o considerazioni circa gli effetti negativi comportati per i produttori locali dall'apertura incondizionata dei mercati locali all'attuale regime commerciale globale, probabilmente le conclusioni dell'analisi virerebbero irrimediabilmente in negativo.

La promozione di questi strumenti, nella modalità con cui è praticata oggi dalla Banca Mondiale e dal FMI, sembra dettata da condizionamenti ideologici o da obiettivi di promozione del commercio globale, più che da una reale analisi circa la necessità di ridurre povertà e malnutrizione (Windfuhr and Jonsen, 2005). L'enfasi posta dagli obiettivi di sviluppo del millennio su questi due elementi, non è stata accompagnata

dall'indicazione di precise modalità per il loro raggiungimento (Patel, 2009). Allo stesso modo, il continuo riferimento fatto dalle istituzioni internazionali ad un concetto ampio come quello di food security (Patel, 2009) ha lasciato la strada aperta alle più diverse interpretazioni, tra cui ha prevalso quella trattata dalla presente tesi, basata sulla teoria dei vantaggi comparati, sull'accelerazione forzata della trasformazione strutturale dell'economia e sul ricorso al mercato, quindi alla liberalizzazione dei commerci, per il raggiungimento della sicurezza alimentare da parte dei singoli stati (Pimbert, 2014). I risultati deludenti e controproducenti di questo approccio sono chiari ed evidenziati dal mancato raggiungimento degli obiettivi del millennio in materia di povertà e denutrizione. Nuovi approcci al problema sono dunque necessari.

Tra tutti i concetti elaborati negli anni in proposito, quello della food sovereignty è sicuramente il più interessante. Il punto di partenza di questo approccio è rappresentato dall'evidente discrepanza esistente tra gli obiettivi dichiarati negli MDG, le necessità dei contadini e le politiche avviate dalle istituzioni internazionali per rispondervi. L'accrescimento della produttività agricola, centrale nella teoria sviluppata da FMI e WB, è considerato un obiettivo fuorviante: dal momento che la produzione agricola globale è al momento sufficiente a livello aggregato per sfamare la popolazione, il problema centrale e prioritario secondo i teorici della food sovereignty è di tipo distributivo, intendendo con questo termine sia la distribuzione geografica della produzione che quella della capacità di acquistare e consumare cibo prodotto da altri. La teoria dei vantaggi comparati, alla cui osservanza è dovuto l'abbandono delle varietà alimentari a favore dei cash crops nei PVS e il suggerimento di ricorrere ai mercati internazionali per l'approvvigionamento di cibo, è negata, sostituita dall'accento posto sulla necessità di risolvere i problemi alimentari promuovendo la produzione e i mercati locali. L'affermazione secondo cui i contadini poveri, non in grado di relazionarsi con i mercati internazionali, dovrebbero essere costretti a lasciare il settore perché con l'avanzare del processo di sviluppo troverebbero migliori opportunità di impiego nell'economia urbana (teoria che è alla base, ad esempio, dell'imposizione di criteri stringenti per l'accesso in schemi di contract farming) viene rigettata dai sostenitori della Food Sovereignty perché non realistica nel contesto dei PVS, e soprattutto in quelli africani.

La teoria della sovranità alimentare, enunciata per la prima volta da Via Campesina nel 1996, quindi capovolge gran parte dell'approccio ai problemi alimentari globali fin qui illustrato reclamando il diritto a produrre e a decidere come e cosa produrre degli stati e delle popolazioni contadine, tra cui si concentrano la maggior parte dei poveri e dei denutriti del pianeta. Il diritto a produrre dovrebbe essere secondo questa visione parte integrante del diritto al cibo: la malnutrizione e la povertà possono essere affrontate solo mettendo i poveri in condizione di provvedere autonomamente ai propri bisogni, senza dover ricorrere al mercato come acquirenti. Questo si traduce nel dovere di fornire ad essi i mezzi produttivi necessari, quindi terra, semi e fertilizzanti, nella promozione di pratiche agricole sostenibili e basate sull'integrazione del sapere locale con tecnologie più moderne, nonché nell'imperativo di promuovere lo sviluppo di mercati locali e regionali. La sicurezza alimentare di una regione è infatti garantita, nella prospettiva della sovranità alimentare, solo nella misura in cui all'interno della stessa regione sono prodotti alimenti sufficienti al sostentamento della popolazione che vi risiede: il ricorso ai mercati internazionali per l'approvvigionamento di alimenti deve essere limitato perché comporta tutti i rischi evidenziati nella presente tesi, legati ai prezzi, a azioni speculative, a eventuali carenze di offerta sui mercati.

Di conseguenza, quella che si propone è una radicale modifica dei trattati commerciali internazionali, bilaterali e conclusi nel WTO, che assegni un rinnovato potere di controllo ai governi dei PVS sia sugli FDI, che dovrebbero essere utilizzati solo nei casi in cui possono essere di beneficio ai contadini senza tradursi in distruzione del sistema produttivo esistente, come suggerito anche da questa tesi: i governi dei PVS dovrebbero inoltre poter contrastare le pratiche di dumping praticate da molti stati occidentali attraverso i sussidi all'agricoltura. L'ottenimento della sovranità alimentare dovrebbe poi passare attraverso cambiamenti nel sistema di protezione della proprietà intellettuale sulle sementi e una riduzione della

concentrazione nei mercati degli input: la ricerca dovrebbe essere orientata allo sviluppo e al miglioramento delle pratiche agricole locali, più adatte alle caratteristiche dell'ambiente e più sostenibili sul lungo periodo, e i suoi frutti dovrebbero essere pubblici, o almeno messi a disposizione dei contadini poveri.

Se questi sintetici riferimenti alla teoria della sovranità alimentare vengono letti alla luce delle esperienze effettuate in questi anni con i nuovi modelli di organizzazione della produzione agricola che ricadono nella definizione di agroecologia (Altieri and Toledo, 2011; Altieri et al., 2011), e che hanno dimostrato che è possibile ottenere forti aumenti di produttività agricola sviluppando e integrando i metodi produttivi tradizionali con pratiche agronomiche moderne e sostenibili, anch'esse basate sulle risorse locali e su un ridotto uso di input chimici, risulta evidente che l'approccio mainstream ai problemi dell'agricoltura globale qui analizzato non è l'unico, e neanche il migliore. E che è promosso soprattutto guardando alla protezione degli interessi delle multinazionali stesse piuttosto che a quelli dei contadini, dei poveri e dei malnutriti.

Se veramente è interesse della comunità e delle organizzazioni internazionali ottenere cambiamenti di rilievo nell'incidenza della povertà e della malnutrizione a livello globale, garantire la disponibilità di alimenti nei decenni futuri e accrescere il potenziale produttivo dei piccoli contadini che ancora oggi, nonostante l'assenza di sostegni pubblici rilevanti, garantiscono la maggior parte della produzione globale di cibo, una revisione delle politiche agricole e del sistema dei commerci fin qui promossi è sicuramente indispensabile. Questo non significa necessariamente bloccare gli FDI e impedire alle multinazionali di fare affari: significa porre dei limiti all'implementazione dei primi e imporre regole comportamentali stringenti alle seconde, o almeno permettere ai PVS di farlo senza rischiare pesanti sanzioni. E soprattutto significa riportare al centro delle politiche agricole i contadini, i piccoli produttori e i sistemi produttivi locali finora marginalizzati e penalizzati da queste stesse politiche: il contributo dei capitali internazionali può essere integrativo rispetto a questi sforzi, ma non sostitutivo. La presente tesi e molti altri lavori analizzati durante la sua stesura suggeriscono che questa, e solo questa, può essere la funzione degli investimenti esteri in agricoltura: una funzione complementare allo sviluppo dei mercati e dei produttori locali, la cui utilità e le cui modalità di implementazione vanno valutate caso per caso, e dalle popolazioni direttamente interessate.

BIBLIOGRAFIA

- Altieri, M. A. et Alii. (2012). Agroecologically efficient agricultural systems for smallholder farmers: contributions to food sovereignty. *Agronomy for Sustainable Development*, 32(1), 1-13.
- Altieri, M. A., & Toledo, V. M. (2011). The agroecological revolution in Latin America: rescuing nature, ensuring food sovereignty and empowering peasants. *Journal of Peasant Studies*, 38(3), 587-612.
- Anseeuw, W., Boche, M., Breu, T., Giger, M., Lay, J., Messerli, P., & Nolte, K. (2012). Transnational land deals for agriculture in the global South.
- Anseeuw, W., Wily, L. A., Cotula, L., & Taylor, M. (2012). *Land Rights and the Rush for Land: Findings of the Global Commercial*.
- ADB (2005) - 30 Cases of Contract Farming: an Analytical Overview - Asian Development Bank.
- Baumann, P. (2000). *Equity and efficiency in contract farming schemes: the experience of agricultural tree crops* (Vol. 111). Overseas development institute.
- Berry, R. A., & Cline, W. R. (1979). *Agrarian structure and productivity in developing countries: a study prepared for the International Labour Office within the framework of the World Employment Programme*. Johns Hopkins Univ. Press.
- Binswanger, H. P., & Rosenzweig, M. R. (1986). Behavioural and material determinants of production relations in agriculture. *The Journal of Development Studies*, 22(3), 503-539.
- Bourguignon, F. (2003). 'The Growth Elasticity of Poverty Reduction: Explaining Heterogeneity across Countries and Time Periods'. In T. Eichler and S. Turnovsky (eds), *Growth and Inequality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Bourguignon, F., and C. Morrisson (1998). 'Inequality and Development: The Role of Dualism'. *Journal of Development Economics*, 57
- Bravo-Ortega, C., and D. Lederman (2005). 'Agriculture and National Welfare around the World: Causality and International Heterogeneity since 1960'. WB Policy Research Working Paper 3499. Washington, DC: World Bank
- Bravo-Ortega, C., and D. Lederman (2005). 'Agriculture and National Welfare around the World: Causality and International Heterogeneity since 1960'. WB Policy Research Working Paper 3499. Washington, DC: World Bank.
- Bruinsma, J.(2009). "The Resource Outlook to 2050: By How Much Do Land,Water Use and Crop Yields Need to Increase by 2050?" Paper presented at the Expert Meeting on How to Feed the World in 2050, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome
- Bürgi Bonanomi, E. (2011). Trade law and responsible investment. *International instruments influencing the rights of people facing investments in agricultural land*", by S. Heri, A. ten Kate, S. van der Wal, E. Bürgi
- Bonanomi, and K. Gehne. *WTI/SOMO/Oxfam Novib contribution to ILC Collaborative Research Project on Commercial Pressures on Land, Rome*.
- Calvan, D. F., & Ablola, J. M. S. (2011). Commercialization of Foreshore Lands in Selected Municipalities in the Calabarzon Region in the Philippines.
- CDC, 1989, *Review of Smallholder Agricultural Program: Final Report, Vols. I and II*. London, Commonwealth Development. Clarke, J. and Isaacs, M.
- Christiaensen L., Demery L. and Kuhl J. (2010). "The Evolving Role of Agriculture in Poverty Reduction: an Empirical Perspective". UNU-WIDER.

- Christiaensen, L., and L. Demery (2007). *'Down to Earth – Agriculture and Poverty Reduction in Africa'*. Washington, DC: World Bank.
- Colchester, M. (2011). *Palm oil and indigenous peoples in South East Asia*. Forest Peoples Programme.
- Cotula L., 2011b, Land deals in Africa: what is in the contracts? IIED London
- Cotula, L. (2012). The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers. *Journal of Peasant Studies*, 39(3-4), 649-680.
- Cotula, L., & Leonard, R. (2010). Alternatives to land acquisitions: Agricultural investment and collaborative business models. *London, Bern, Rome, Maputo, IIED, SDC, IFAD and CTV*.
- De Janvry, A., & Sadoulet, E. (2009). Agricultural growth and poverty reduction: Additional evidence. *The World Bank Research Observer*..
- De Schutter, O. (2011). How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland. *The Journal of Peasant Studies*, 38(2), 249-279.
- Deininger, K. W., & Byerlee, D. (2011). *Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits?*. World Bank Publications.
- Delgado, C. L., Hopkins, J., & Kelly, V. A. with P. Hazell, AA McKenna, P. Gruhn, B. Hojjati, J. Sil, and C. Courbois (1998). *'Agricultural Growth Linkages in Sub-Saharan Africa'*. IFPRI Research Report 107. Washington, DC: IFPRI.
- Delgado, C. L., J. Hopkins, and V. A. Kelly (1998). *'Agricultural Growth Linkages in Sub-Saharan Africa'*. IFPRI Research Report 107. Washington, DC: International Food Policy Research Institute
- Dercon, S. and Christiaensen, L., (2005). " Consumption Risk, Technology Adoption, and Poverty Traps: Evidence from Ethiopia". World Bank Policy Research Working Paper No. 4257
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. Edward Elgar Publishing.
- Eaton, C., & Shepherd, A. (2001). *Contract farming: partnerships for growth*. FAO.
- FAO (2012) - Beall, E.. Smallholders in global bioenergy value chains and certification. *Evidence from three case studies. Environment and Natural Resources Management Working Paper, 50*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- FAO (2013) - Da Silva, C. A., & Ranking, M.. *Contract farming for inclusive market access*. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).
- FAO (2013b) Paglietti L., Sabrie R., Review of smallholder linkages for inclusive agribusiness development. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).
- Fisseha, M. (2011). A case study of the Bechera agricultural development project, Ethiopia. *Fisseha contribution to ILC Collaborative Research Project on Commercial Pressures on Land, Rome*.
- Glover, D. J. (1984). Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries. *World development*, 12(11), 1143-1157.
- Glover, D. J. (1987). Increasing the benefits to smallholders from contract farming: Problems for farmers' organizations and policy makers. *World Development*, 15(4), 441-448.
- Glover, D., & Kusterer, K. (1990). *Small farmers, big business: contract farming and rural development*. St. Martin's Press.
- Haggblade, S., Hazell, P., & Reardon, T. (2010). The rural non-farm economy: prospects for growth and poverty reduction. *World Development*, 38(10), 1429-1441.

International Land Coalition, (2011). Tirana Declaration.

Johnston and Mellor (1961). "The Role of Agriculture in Economic Development". *The American Economic Review*. Vol. 51, No. 4, pp. 566-593.

Key, N., & Runsten, D. (1999). Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: the organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production. *World Development*, 27(2), 381-401.

King, R. P., & Byerlee, D. (1978). "Factor intensities and locational linkages of rural consumption patterns in Sierra Leone". *American Journal of Agricultural Economics*, 60(2), 197-206.

Kirsten, J., & Sartorius, K. (2002). Linking agribusiness and small-scale farmers in developing countries: is there a new role for contract farming?. *Development Southern Africa*, 19(4), 503-529.

Klasen, S., and M. Misselhorn (2006). 'Determinants of the Growth Semi-Elasticity of Poverty Reduction'. Göttingen: University of Göttingen. Mimeo.

Krueger, A. O., Schiff, M., & Valdes, A. (1991). *The political economy of agricultural pricing policy. Vol 1: Latin America. Vol 2: Asia*. Johns Hopkins University Press.

L Christiaensen, L Demery, S Paternostro (2005). "Reforms, remoteness, and risk in Africa: Understanding inequality and poverty during the 1990s" *Spatial inequality and development*, 209-36

Land Matrix Annual Report (2012) - Available at www.landmatrix.org

Lankhorst, M., & Veldman, M. (2011). Engaging with customary law to create scope for realizing women's formally protected land rights in Rwanda. *Working with Customary Justice Systems, Post-Conflict and Fragile States*, E. Harper (ed), *International Development Law Organization, Rome*.

Li, T. M. (2011). Centering labor in the land grab debate. *The Journal of Peasant Studies*, 38(2), 281-298.

Little, P. D., & Watts, M. (Eds.). (1994). *Living under contract: contract farming and agrarian transformation in sub-Saharan Africa*. Univ of Wisconsin Press.

Loayza, N., and C. Raddatz (2006). 'The Composition of Growth Matters for Poverty Alleviation'. WB Policy Research Paper 4077. Washington, DC: World Bank.

Lopez and Valdes (2000). "Rural poverty in Latin America". Palgrave Macmillan.

Maxwell, Urey and Ashley, (2001). "Emerging Issues in Rural Development". ODI - Overseas Development Institute, London.

McCarthy, J. F. (2010). Processes of inclusion and adverse incorporation: oil palm and agrarian change in Sumatra, Indonesia. *The Journal of Peasant Studies*, 37(4), 821-850.

Mellor JW (1976). "The New Economics of Growth: a Strategy for India and the Developing World".

Mellor, J. (1976). *The New Economics of Growth: A Strategy for India and the Developing World*. Ithaca: Cornell University Press.

Minten, B., Randrianarison, L., & Swinnen, J. (2006). Global Retail Chains, International Trade and Developing Country Farmers: Evidence from Madagascar. *status: published*.

O. Ochieng (2010) -The Political Economy of Contract Farming in Tea in Kenya: The Kenya Tea Development Agency (KTDA) The Political Economy of Contract Farming - In B. Harriss-White and J. Heyer. - The comparative political economy of development Africa and South Asia -(Routledge studies in development economics; v. 77.

- Oakland Institute (2011). Land Investment Report: Ethiopia.
- Oakland Institute (2011). Land Investment Report: Mali.
- Oya, C. (2012). Contract Farming in Sub-Saharan Africa: A Survey of Approaches, Debates and Issues. *Journal of Agrarian Change*, 12(1), 1-33.
- Patel R. (2009). Food sovereignty. *The Journal of Peasant Studies*, vol. 36, issue 3, pp. 663-706.
- Pimbert, M. (2014). Towards food sovereignty: reclaiming autonomous food systems. CAFS, IIED and RCC, London and Munich.
- Ratsialonana, R. A., et Alii, (2011). Foreign land acquisitions in madagascar: competing jurisdictions of access claims. *African engagements: Africa negotiating an emerging multipolar world*. Brill, Leyde, 110-132.
- Ravallion M. and Datt G., (1999). "Why has economic growth been more pro-poor in some states of India than others?". *Journal of Development Economics*, Vol. 68, Issue 2.
- Ravallion, M. (2001). 'Growth, Inequality and Poverty: Looking beyond Averages'. *World Development*, 29 (11): 1803-15.
- Ravanera, R., & Gorra, V. (2011). Commercial pressures on land in Asia: An overview. *IFAD contribution to ILC Collaborative Research Project on Commercial Pressures on Land, Rome*.
- Rawat, V. B., Bhushan, M. B., & Sujata, S. (2011). The impact of special economic zones in India: A case study of Polepally SEZ. *SDF contribution to ILC Collaborative Research Project on Commercial Pressures on Land, Rome*.
- Reardon, T., & Swinnen, J. F. (2004). Agrifood Sector Liberalisation and the Rise of Supermarkets in Former State-controlled Economies: A Comparative Overview. *Development policy review*, 22(5), 515-523.
- Schultz, T.W., (1964). "Transforming Traditional Agriculture"
- Singh, S. (2002). Contracting out solutions: Political economy of contract farming in the Indian Punjab. *World Development*, 30(9), 1621-1638.
- Smalley, R. (2013). Plantations, Contract Farming and Commercial Farming Areas in Africa: A Comparative Review. *Future Agricultures Working Paper*, (055).
- Strohm, K., & Hoeffler, H. (2006). Contract Farming in Kenya: Theory, Evidence from selected Value Chains, and Implications for Development Cooperation. *GTZ-MoA publica-tion, Nairobi, Kenya*.
- Tanner, C., & Baleira, S. (2006). Mozambique's legal framework for access to natural resources: The impact of new legal rights and community consultations on local livelihoods. *Rome, FAO, FAO LSP Working Paper*, (28).
- Thirtle, C et. Alii, (2001). "Relationship between changes in agricultural productivity and the incidence of poverty in developing countries". DFID Report No.7946.
- Tiffen, M. (1995). Living Under Contract: Contract farming and agrarian transformation in sub-Saharan Africa. *African Affairs*, 94(376), 425-427.
- Timmer, C. P. (2005), Food Security and Economic Growth: an Asian perspective. *Asian-Pacific Economic Literature*, 19: 1-17
- Timmer, C. P. (2009). A world without agriculture : the structural transformation in historical perspective.
- UNCTAD, Geneva. World investment report. 2006.

UNCTAD. 2009. *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production, and Development*. New York and Geneva: United Nations.

Vermeulen, S., & Cotula, L. (2010). Over the heads of local people: consultation, consent, and recompense in large-scale land deals for biofuels projects in Africa. *The Journal of Peasant Studies*, 37(4), 899-916.

Waswa & Netondo (2014). " Integrating Sustainability Ethics in Commercial Sugarcane Farming in the Lake Victoria Basin, Kenya" *Journal of Agriculture and Environmental Sciences*. March 2014, Vol. 3, No. 1, pp. 123-140

Waswa, F., Gweyi-Onyango, J. P., & Mcharo, M. (2012). Contract sugarcane farming and farmers' incomes in the Lake Victoria basin, Kenya. *Journal of Applied Biosciences*, 52, 3685-3695.

Waswa, F., Mcharo, M., & Netondo, G. (2009). Enhancing household food and income security through crop diversification in the Nzoia and Mumias sugarbelts in Kenya. *Journal of Applied Biosciences*, 23, 1406-1415.

Wily, L. A. (2011). 'The Law is to Blame': The Vulnerable Status of Common Property Rights in Sub-Saharan Africa. *Development and Change*, 42(3), 733-757.

Windfuhr, M., & Jonsén, J. (2005). Food Sovereignty: towards democracy in localized food systems.

World Bank (2007) - Christiaensen, L. J.. *Down to earth: agriculture and poverty reduction in Africa*. World Bank Publications.

World bank (2013) - Tyler, G., & Dixie, G. Investing in Agribusiness: A Retrospective View of a Development Bank's Investments in Agribusiness in Africa and Southeast Asia and the Pacific.

World Development Report 2008 - Agriculture for Development - The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.