



Relazioni commerciali eque in Svizzera

Primi risultati del sondaggio svolto tra produttori e acquirenti nel 2012

Eseguito da: Daniel Mühlrath (università Kassel, D)

Responsabile del progetto relazioni commerciali eque: Jörg Schumacher

Sommario

- Introduzione
- Aspettative verso i partner commerciali
- Soddisfazione generale riguardo alla collaborazione
- Percezione di equità nel commercio
- Altri passi nell'analisi

Introduzione

- Approccio tradizionale al commercio equo in CH non è applicabile tale e quale:
 - Lotta alla povertà
 - Rafforzamento e organizzazione di piccoli contadini/piantagioni



- Approccio Bio Suisse: „da equo a più equo“
- Obiettivo: promuovere il dialogo e il dibattito fra gli operatori economici e migliorare a medio termine le relazioni commerciali

La strategia per l'equità di Bio Suisse

- Codice di condotta
- Dibattiti
- Valutazione/"controllo dei risultati"
- Organo di mediazione (previsto)

RISULTATI DEL SONDAGGIO

Aspettative dei produttori verso gli acquirenti di prodotti Gemma



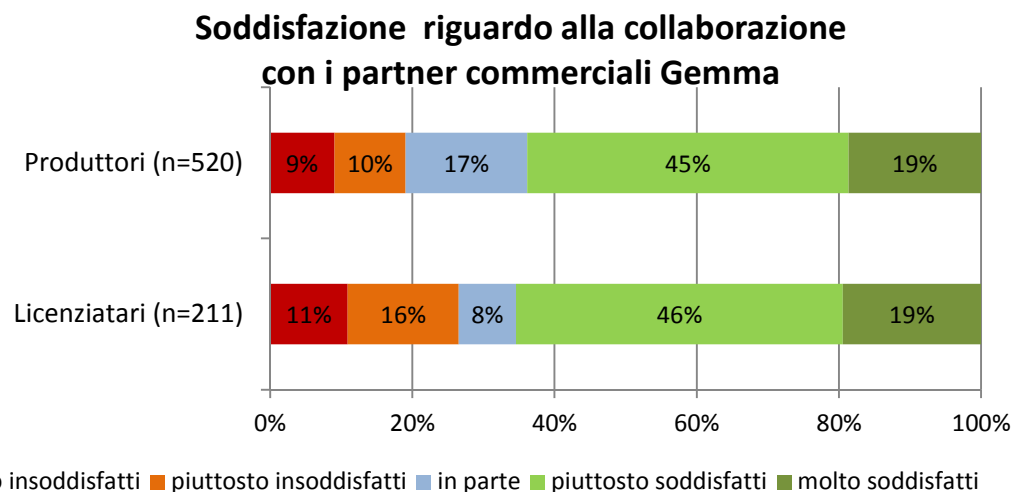
Aspettative dei licenziatari verso i fornitori di prodotti agricoli Gemma



- Un prezzo equo ha un effetto di richiamo presso i produttori.
- I licenziatari si aspettano in particolare un'elevata qualità dei prodotti. L'affidabilità e la trasparenza assumono un'importanza simile al prezzo.

Soddisfazione per la collaborazione

La maggioranza degli intervistati è soddisfatta o molto soddisfatta della collaborazione (produttori 64%; licenziatari 65%)

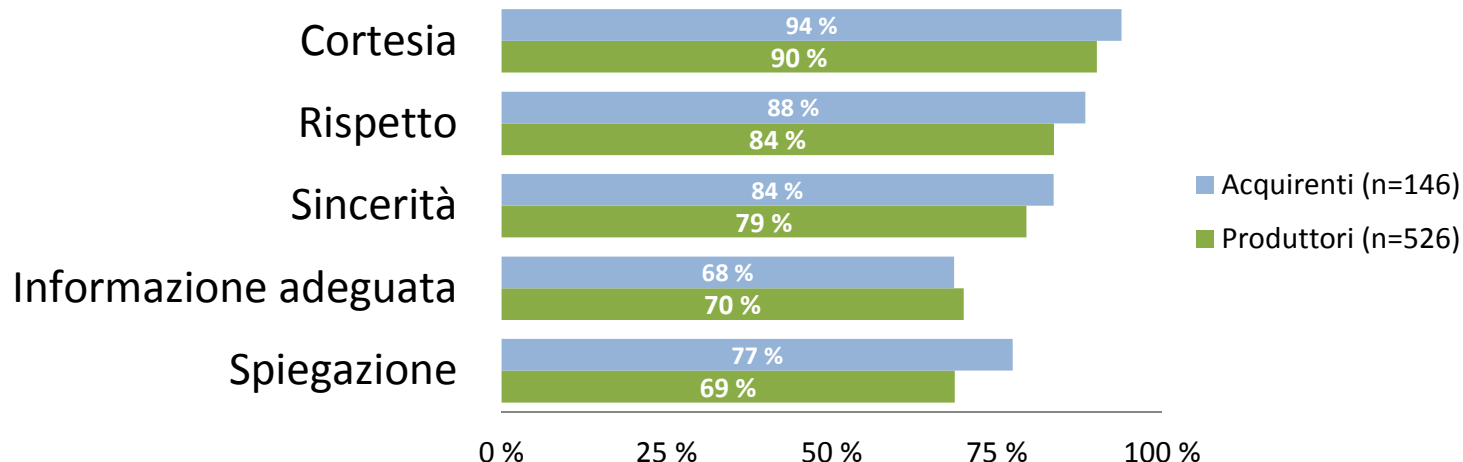


Domanda: Siete complessivamente soddisfatti riguardo alla collaborazione con gli acquirenti (resp. fornitori) di prodotti Gemma?

- La maggioranza degli intervistati è soddisfatta o molto soddisfatta della collaborazione (produttori 64%; licenziatari 65%)

Percezione di equità nel commercio

Equità nell'interazione

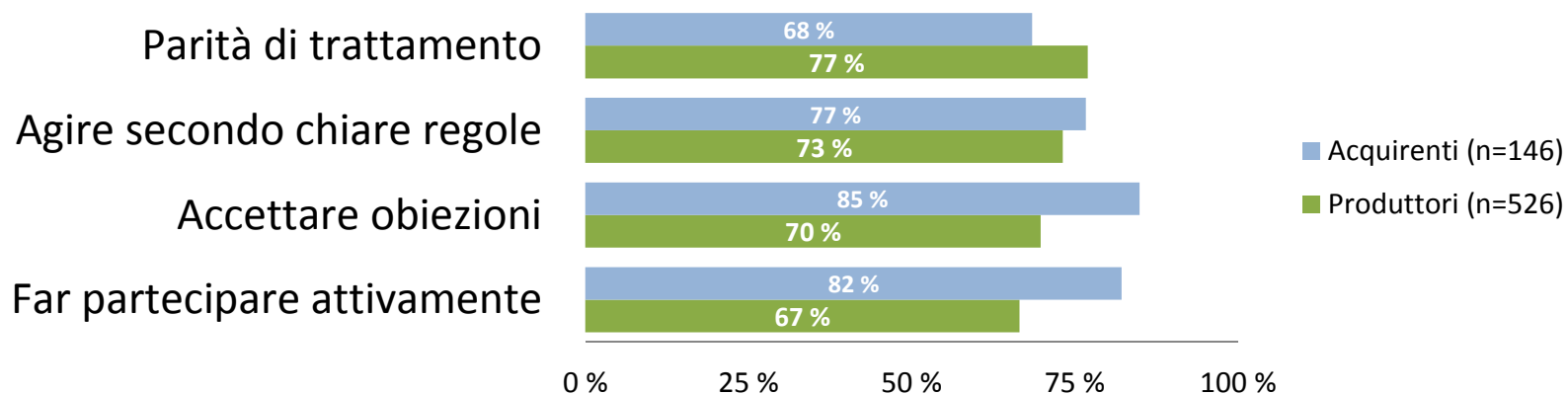


Percentuale relativa degli intervistati che hanno indicato che questo aspetto (formulato come affermazione) corrisponde al comportamento dei loro principali acquirenti Gemma

- Una grande maggioranza degli intervistati indica che gli aspetti menzionati relativi all'equità nell'interazione corrispondono al comportamento del loro principale partner commerciale Gemma.
- Nel campo della reciproca informazione (spiegazione di decisioni, trasparenza) esiste potenziale di miglioramento.
- Complessivamente le percentuali degli acquirenti e dei fornitori che approvano sono relativamente simili.

Percezione di equità nel commercio

Equità nei processi

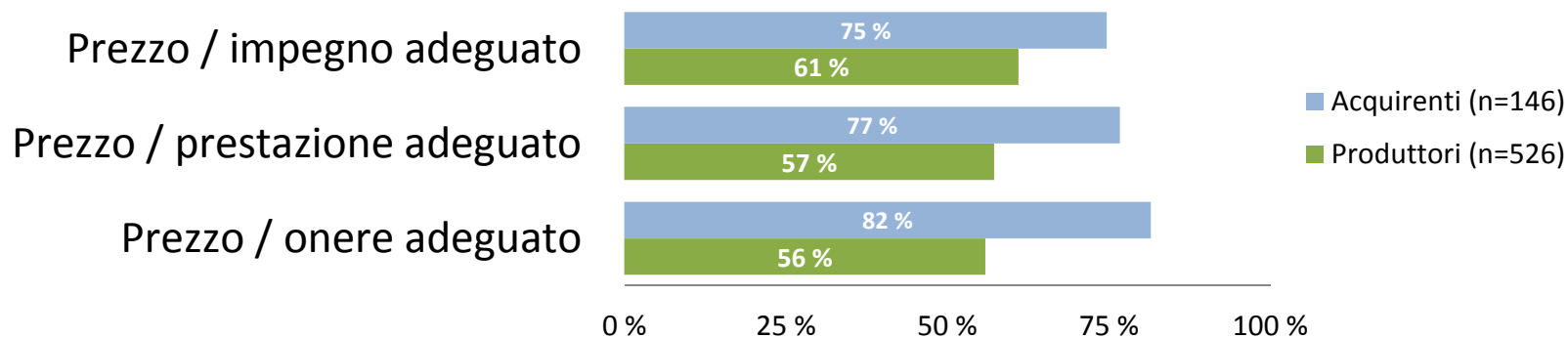


Percentuale relativa degli intervistati che hanno indicato che questo aspetto (formulato come affermazione) corrisponde al comportamento dei loro principali acquirenti Gemma, risp. fornitori Gemma.

- Una grande maggioranza degli intervistati indica che gli aspetti menzionati relativi all'equità nei processi corrispondono al comportamento del loro principale partner commerciale Gemma.
- Complessivamente le percentuali degli acquirenti e dei fornitori che approvano sono relativamente simili.

Percezione di equità nel commercio

Equità nella distribuzione



Percentuale relativa degli intervistati che hanno indicato che questo aspetto (formulato come affermazione) corrisponde al comportamento dei loro principali acquirenti Gemma, risp. fornitori Gemma.

- Una scarsa maggioranza degli intervistati indica che gli aspetti menzionati relativi all'equità nella distribuzione corrispondono al comportamento del loro principale partner commerciale Gemma.
- Le sensazioni degli acquirenti e dei fornitori divergono per quanto riguarda la percezione personale del rapporto prezzo-prestazione equo.
- La metà dei contadini intervistati ritiene adeguati i prezzi pagati dagli acquirenti. Fra gli acquirenti è maggiore la percentuale di coloro che considerano adeguato il prezzo pagato ai contadini.

Conclusione

- **Aspettative verso i partner commerciali Gemma**
 - Il prezzo equo ha un effetto di richiamo presso i produttori.
 - I licenziatari si aspettano in particolare un'elevata qualità dei prodotti. L'affidabilità e la trasparenza assumono un'importanza simile al prezzo.
- **Soddisfazione riguardo alla collaborazione fra partner commerciali Gemma**
 - La maggioranza degli intervistati è soddisfatta.
 - La percentuale di soddisfatti è pressoché identica sia fra i produttori che fra i licenziatari.
- **Percezione di equità nel commercio**
 - La maggioranza degli intervistati indica che gli aspetti menzionati relativi all'equità corrispondono al comportamento del loro principale partner commerciale Gemma.
 - Per quanto riguarda gli aspetti relativi all'equità nell'interazione e nei processi, le percentuali degli acquirenti e dei fornitori che approvano sono complessivamente relativamente simili.
 - Nel campo dell'equità nella distribuzione (valutazione prezzo/prestazione) le opinioni tra acquirenti e fornitori divergono.

Altri passi nell'analisi

- Analisi delle cause della soddisfazione risp. dell'insoddisfazione e della percezione di equità.
- Analisi di mercati diversi secondo gruppi di prodotti.
- Valutazione di un modello causale relativo al nesso tra percezione di equità, soddisfazione e comportamento cooperativo.

Altri passi nel progetto

- Proseguimento dei dibattiti
- Avvio di una fase pilota di un organo di mediazione per relazioni commerciali eque

Contatto

Jörg Schumacher

Responsabile del progetto relazioni commerciali eque

Joerg.schumacher@bio-suisse.ch

061 385 96 59 (diretto)

Bio Suisse

Margarethenstr. 87

4053 Basilea

tel. +41 (0)61 385 96 10

fax +41 (0)61 385 96 11

<http://www.bio-suisse.ch>