

Är Fairtrade ett gångbart verktyg för de mest marginaliserade bönderna i Indien?



En rapport av:

Anna Fridén, Annika Jerneryd,
Josef Andersen & Pia Hagman

1. Inledning

I FLO's informationsblad "Why Fairtrade" berättas inledningsvis om hur Fairtrade ska gynna dem som har svårt att sälja sina produkter på den internationella marknaden; *"Fairtrade is aimed at benefiting those who find it difficult to sell into the international market and to trade responsibly and profitably when they do"*. Det är också just marknadstillträdet och strävan att hjälpa den lilla bonden, vid sidan av ett rättvist pris, som av många anses vara grunden till fair trade generellt och därmed också till "Fairtrade" genom FLO (Fairtrade Labelling Organizations).

Vår studiegrupp reste till södra Indien för att möta människorna bakom de produkter vi känner igen tack vare den lilla gröna och blåa Fairtrade-loggan. Mitt emellan teplantager och kaffebuskar mötte vi kryddproducenter som odlade vanilj, peppar och kardemumma. Vi lyssnade på dessa människors berättelser och försökte skapa oss en rättvis bild av hur

systemet kring Fairtrade fungerar för dem det faktiskt skapats för. Vår studie tar avstamp i en liten odlare som tidigare sålt peppar till Sverige som Fair trade, men vars ambition sträcker sig till att bli del av FLO's system och därmed kunna märka sin peppar med Fairtrade-loggan, med förhoppning om ökad försäljning som följd. Vårt uppdrag blev att ta reda på vilka möjligheter det finns för en liten marginaliserad odlare att genomföra det.

2. Frågeställning och avgränsningar

Fairtrade finns alltså för att *skapa förutsättningar* för odlare och anställda i utvecklingsländer och ge dem förbättrade arbets- och levnadsvillkor. Men vad "skapa förutsättningar" innebär i praktiken är inte glasklart. De fattigaste bönderna är oftast mycket småskaliga och har en mycket liten förmåga att på egen hand finna en marknad för sin produkt, varför Fairtrade borde vara ett utmärkt verktyg för att hjälpa dem. Problematiken grundar sig dock i att fattigdom och småskalighet inte sällan går hand i hand, med bristfälliga kunskaper och erfarenheter att hantera ett så omfattande system. Genom vår studie ville vi därför undersöka om detta påstående stämde med verkligheten; att systemet för Fairtrade möjligtvis är *för* omfattande och komplicerat för många. Detta gjorde vi med den enkla frågan: "Är Fairtrade ett gångbart verktyg för de mest marginaliserade producenterna?" Marginaliserade är ett vitt begrepp men i vår studie har vi definierat det som dem som lever under 2 USD/dag.

Vår studie fokuserar på arbetet med Fairtrade-certifieringen inom FLO-systemet och besök hos producenter inom WFTO (World Fair Trade Organization) användes främst som jämförelse samt underlag för eventuella rekommendationer.

3. Genomförande

Studien genomfördes när kursen Rättvis handel från Röda korsets folkhögskola gjorde en studieresa i Indien under tre veckor i januari 2011. För att kunna svara på vår frågeställning lade vi upp vår studie på följande sätt:

- Vi inriktade oss på en vara/produkt där själva produktionen skulle vara likartad oavsett hos "vem" den producerades. Vårt val blev kryddor med fokus på peppar och vanilj. Peppar och vanilj odlas i södra Indien och vi besökte odlingar i delstaterna Kerala och Karnataka.

- Vi valde att förlägga våra besök hos producenter som hade olika kunskap och förutsättningar gällande Fairtrade. Dessutom valde vi att besöka producenter med olika ekonomiska förutsättningar:

1. Den lilla marginaliserade bonde, som vår studie tog avstamp i, representerades av en liten peppar-bonde utanför byn Pakkam, Kerala som tidigare sålt peppar till Sverige genom organisationen SPACE (Society for Pakkam Agriculture Community Enterprise). Pakkam-bonden lever under mycket svåra ekonomiska förhållanden och har ambitionen att i framtiden sälja sin peppar som Fairtrade för att kunna förbättra sin livssituation.

2. För att inhämta kunskap från en producent som gått igenom certifieringsprocessen nyligen gjorde vi ett längre besök hos vanilj-kooperativet Uttara Kannada Vanilla Small Farmers Association (nedan kallade UKVSFA) . Vår bedömning är att bönderna i denna sammanslutning har en hyfsat trygg ekonomisk ställning, även om den ekonomiska situationen naturligtvis beror på hur stor markegendom respektive bonde äger.

•För att få ytterligare information om hur handelsflödet och Fairtrade fungerar för Fairtrade-kooperativet UKVSFA gjorde vi två intervjuer med så kallade icke producenter:

1. Intervju gjordes med paraplyorganisationen och uppköparen Eco Agri som handlar med både Fairtrade-certifierade produkter och konventionella produkter. Eco Agri handlar bland annat vanilj av UKVSFA och sköter på så sätt exporten och vissa andra administrativa formalia.
2. Slutligen intervjuades också FLO Liaison Officer för södra Indien, Mr. Ganapathy Raju. Liasion officers är personer anställda av FLO för att stödja producenterna i deras arbete med Fairtrade samt att möta certifieringskriterierna. Mötet med Liaison officern gav oss en större inblick i den generella Fairtrade-bondens arbetssituation och en slutgiltig överblick av de hinder som producenter kan stöta på inom Fairtrade-systemet. Mr. Ganapathy Raju har UKVSFA inom sitt distrikt och känner därför väl till denna organisation.

4. Berättelser från producenterna

Nedan väljer vi att förmedla historien bakom de två producentgrupper som legat till grund för vår studie: Pakkam-bonden samt UKVSFA.



4.1 Peppar-bonden från Pakkam

Långt uppe i Wyanad Hills i bergskedjan Western Ghats, Kerala, möter vi bonden K. M. Mathai, hans fru Molly och deras två barn. Familjen bor i ett liten spartanskt stenhus utan rinnande vatten. I deras ägo finns bara det allra nödvändigaste; skördeverktyg, köksredskap, två sängar och några hyllor. Att familjen är fattig går inte att ta miste på men ändå är det en leende, nyfiken familj vi träffar.

4.1.1 Bakgrund

K. M. Mathai och hans familj var tidigare medlemmar i organisationen SPACE belägen i och utanför byn Pakkam. SPACE exporterade peppar till Sackeus AB i Sverige vid två tillfällen med hjälp av den svenska organisationen Pakkam Group Sweden¹. Sackeus medlemskap i WFTO berättigar till att godkänna SPACE som Fair trade partner. I och med betalningen



¹ <http://www.pakkam.se/>

av ett schysst pris, samt vissa motprestationer från SPACE, kunde pepparen därmed säljas som Fair trade; rättvist handlad i Sverige. Fair trade genom WFTO ska inte förväxlas med Fairtrade genom FLO, då det ena är en organisations diplomering och den senare en produktmärkning. Pepparen från Pakkam har med andra ord aldrig märkts med den välkända Fairtrade-loggan.

På grund av missförstånd och avundsjuka inom odlargruppen har SPACE upplösts och i dagsläget undersöker Pakkam Group Sverige under vilka former peppar ska kunna säljas till Sackeus, och eventuella andra svenska partners, i framtiden².

4.1.2 Marknaden för peppar i Indien



Handeln med peppar i sydvästra Indien styrs av storbolag som genom priskarteller kontrollerar priser, handelsvägar och genmanipulerat utsäde som är dyrt och inte ger någon återskörd. Detta har lett till att många indiska småbönder hamnat i hemska skuldfällor, och även till en våg av självmord bland bönderna. Genmanipulerat utsäde och kemikaliejordbruk med monokulturer har utrotat både gamla kulturväxter och vilda arter i sydvästra Indien. Jorden har utarmats, skadedjur har blivit resistent och många människor har blivit sjuka av de starka bekämpningsmedlen³.

K.M Mathai's familj äger cirka en hektar mark där de odlar olika grödor, det mesta för självhushållning. Under 2010 fanns det ingen efterfrågan från Sackeus som hade lager kvar från tidigare import, varför familjen sålde all sin peppar på den inhemska marknaden. Totalt sålde familjen cirka 65 kilo peppar till ett genomsnittligt kilopris på 200 IRP (indiska rupier). Pepparförsäljningen motsvarade cirka två tredjedelar av familjens totala inkomst vilket var 20 000 IRP (mindre än 3500 SEK). Inkomsten för familjen är helt bunden till skördetiden i februari varför de många gånger står helt utan kontanter⁴.

4.1.3 Utmaningar och framtiden

"Being a farmer is hard here. Many times we are helpless when selling our crop to the conventional buyers, and our expenses are higher than our incooms." K. M Mathai berättar att det är tufft att vara bonde i hans region. Många gånger är bönderna hjälplösa när de tvingas sälja till konventionella köpare. Deras utgifter är högre än deras inkomster. K. M Mathai's estimerade utgifter för 2011 landar på cirka 60 000 IRP. Med tanke på föregående års försäljning, 20 000 IRP, är det svårt att blunda för den ekonomiskt ohållbara framtiden familjen står inför vid fortsatt försäljning endast på den inhemska marknaden. För att täcka tidigare års underskott har K.M. Mathai sålt alla familjens ägodelar av värde samt tagit lån av både

² Shaji Joseph, Pakkam Group Sweden

³ <http://www.pakkam.se/>

⁴ K. M. Mathai

släktingar och banken. Självmord har varit vanligt i trakten på grund av den svåra situationen, men K. M Mathai är fast besluten att finna en utväg.

De största utmaningarna på marknaden enligt Mathai är att köparen sätter priset och inte säljaren. K.M. Mathai odlar ekologisk peppar och att inte använda bekämpningsmedel eller gödningsmedel minskar skörden utan att inbringa mer inkomst än konventionell peppar. Efterfrågan på ekologisk peppar finns nämligen inte i dagsläget på den inhemska marknaden. Det finns också en problematik i att de stora företagen mixar olika kvalitét på peppar för att kunna pressa priser. När detta görs och sedan säljs som Malabar-peppar får namnet sämre rykte generellt och peppar från Vietnam och Sri Lanka kan således konkurrera med peppar från Malabar. Att exportera peppar är också det ett stort problem på grund av omfattande byråkrati och administrativa krav. Kunskaper och erfarenheter som K.M Mathai, och andra småbönder som han, helt saknar.

4.2 Uttara Kannada Vanilla Small Farmers Association

I en annan del av Western Ghats, denna gång i delstaten Karnataka, gjorde vi ett längre besök hos familjen Kilar; medlemmar i det Fairtrade-certifierade kooperativet UKVSFA. Gästvänligheten vi mötte var enorm. Familjen öppnade upp sitt hem för oss och delade med sig av sitt liv på ett sätt vi inte upplevt tidigare. Vi sov i deras sängar, åt deras mat och fick besöka de olika projekt kooperativet stöttat med hjälp av Fairtrade-premien. Vårt första intryck av familjen situation var att UKVSFA var ett typiskt lyckat Fairtrade-projekt med ekonomisk stabilitet, men ganska snart insåg vi att det även här fanns allvarliga brister under den putsade fasaden.



4.2.1 Bakgrund

Under 2005 blev UKVSFA kontaktade av Eco Agri, en försäljningsorganisation av bland annat Fairtrade-certifierade varor i Bangalore. De letade efter bönder som kunde odla vanilj inom systemet för FLO. Eco Agri hade i sin tur blivit kontaktad av Unilever som ville köpa Fairtrade-märkt vanilj till företaget Ben & Jerry⁵.

⁵ Mr. Balaji, administratör Eco Agri

UKVSFA var 2005 redan ett ekologiskt kooperativ bestående av 300 småbönder. Under denna period var världsmarknadspriset på vanilj extremt högt mycket på grund av missväxt i Madagaskar, världens största vaniljexportör. Bönderna i UKVSFA började därför nästan omedelbart att odla vanilj till Unilever, med hopp om att få upp emot 500 USD/kg för processerad vanilj. Problemet med vanilj är att det tar två år innan plantan kan sköras och samtidigt som UKVSFA började sälja sin vanilj var Madagaskar tillbaka på banan igen. Mycket av den naturliga vaniljen hade också ersatts av artificiell vanilj, vanillin, på grund av höga världsmarknadspriser. Detta hade på de två åren sänkt världsmarknadspriset drastiskt till 40-50 USD/kg.

UKVSFA vaniljbönder höll en mellankategori i kvalitet och kunde inte konkurrera med Madagaskars höga kvalitet. De kunde inte heller konkurrera om den lägsta kvalitetspriser. Många av bönderna i UKVSFA hade tagit stora lån för investeringen i att lägga om odlingen till vanilj. Bönderna sålde dock sin vanilj till Eco Agri, som lagerhöll vaniljen i inväntan på stora ordrar från Unilever, men dessa visade sig bli mycket färre än väntat⁶.

Under 2009 drabbades UKVSFA av nästa bakslag då södra Indien smittades av ett virus som tog död på 80-90 procent av alla vaniljplantor. Än idag är jorden kontaminerad vilket gör det nästintill omöjligt att odla vanilj vilket har lett till att UKVSFA i de flesta fall har tvingats återgå till traditionella grödor som kaffe, areccanöt, cashewnötter, kryddor och ris⁷.

4.2.2 Fairtrade och UKVSFA

Innan smittan drabbade vaniljplantorna lyckades UKVSFA sälja vanilj till Eco Agri främst under åren 2006-2008. Som exempel sålde Satish Kilar 2006/2007 23 procent av sin totala odling till Eco Agri, jämfört med cirka 8 procent idag. Priset de har fått för sin gröda är minimipriset, först när Eco Agri lyckats sälja vidare vaniljen har premien utdelats. Detta har ibland handlat om flera år senare. I praktiken har det också fungerat så att om Eco Agri inte lyckats sälja vaniljen som Fairtrade, eller inte alls på grund av att den blivit för gammal, har premie uteblivit⁸.



Under 2006/2007, glansåren för UKVSFA, investerades premien i flera relevanta projekt. En blindskola och en vårdcentral på landsbygden byggdes och en matbespisning på en lokal grundskola startades upp. Donationer till enskilda personer med speciella vårdbehov har också finansierats av premien.

I takt med att andelen som säljs som Fairtrade av kooperativets totala försäljning minskar, blir intresset och engagemanget kring Fairtrade mindre hos bönderna. De ser inte längre fördelarna utan Fairtrade ses snarare som en last på grund av all dokumentation och revisioner som krävs. Många har slutat att komma på möten och bryr sig

⁶ Satish Hedge, Uttara Kannada Vanilla Small Farmers Association

⁷ ibid

⁸ ibid

inte om kriterierna. Arbetskraft används endast på vissa gårdar under skördeperioderna, men vilka kriterier som ska uppfyllas när det gäller arbetsförhållanden för dessa är mycket låg. Att däremot möta kriterierna på de bannlysta bekämpningsmedlen och användandet av GMO är inget problem eftersom bönderna är ett ekologiskt kooperativ. Samtliga barn går i skolan inom kooperativet och barnarbete har aldrig varit aktuellt inom kooperativet⁹.

4.2.3 UKVSFA och relationen till Eco Agri

Eco Agri håller i försäljningskontakterna för UKVSFA liksom all formalia vid export. Eco Agri är lika mycket en förutsättning för UKVSFA som en käpp i hjulet. UKVSFA behöver det stöd och expertis en försäljningsorganisation besitter samtidigt som de går miste om mycket av förtjänsten genom att använda dem. UKVSFA säljer nämligen sina bönor oprocesserade till Eco Agri, så kallade "gröna bönor" och Eco Agri sköter själva förädlingsprocessen. Det som dessutom brister i samarbetet med Eco Agri är att odlarna inte har insyn i Eco Agri's försäljningspriser till kund, eller för den delen det minimipris de har rätt till. Kooperativet förlitar sig helt enkelt på Eco Agri vilket kan ifrågasättas med tanke på att den transparens som Fairtrade uppmuntrar, och i vissa fall kräver, saknas helt. Rätten till förskottsbetalning känner odlarna inte ens till. Eco Agri försvarar med att ingen "har bett om det". Det görs heller inga långsiktiga order/avtal med bönderna på grund av av den skiftande efterfrågan och enligt Eco Agri; köparens ovilja att göra detsamma med dem¹⁰.

4.2.4 Framtiden

Framtiden för UKVSFA som Fairtrade-kooperativ är oviss. Det finns några eldsjälar inom kooperativet som har förstått fördelen med certifieringen. Utmaningen ligger i att engagera samtliga medlemmar samt hitta en ny gröda som kan vara aktuell för Fairtrade-marknaden. Kakao är nästa projekt, men samtidigt lever förhoppningen kvar att marken ska läka och att vanilj ska kunna odlas igen.



5. FLO och de indiska bönderna

För att diskutera svårigheter de indiska bönderna kan möta inom systemet för FLO mötte vi Liaison Officer för södra Indien, Mr. Ganaphaty Raju i Bangalore. G. Raju kritiserade FLO för att vara för toppstyrt och för dåligt insatt i de indiska böndernas situation. Han ansåg att FLO många gånger fokuserar för mycket på de redan

etablerade och självgående Fairtrade-producenterna och glömmar bort de små. De indiska producenterna har inget att säga till om menar han. Att ansvara för cirka 50 organisationer i fyra delstater, som G. Raju gör, är enligt honom för många för att han ska kunna hjälpa alla.

⁹ Satish Hedge, Uttara Kannada Vanilla Small Farmers Association

¹⁰ Mr. Balaji, administratör Eco Agri

Enligt G. Raju är språksvårigheter, dokumentationen och den bristfälliga erfarenheten de tre största hindren producenter möter för att nå upp till kraven från FLO. Läs och skrivsvårigheter är vanligt förekommande och kunskaperna i engelska är varierande. Detta gör det svårt att tyda reglementet, men också att föra den dokumentation som krävs. Det finns heller ingen vana eller tidigare rutiner för att dokumentera alla delar av sin verksamhet. Inte minst har bönderna i Indien liten, eller mycket liten, erfarenhet av att marknadsföra sina produkter liksom av export till den internationella marknaden¹¹.

6. Slutsats och rekommendationer

Vi fyra kom till Indien för att studera hur Fair trade påverkat livet för några av södra Indiens kryddproducenter. Vi mötte både stora och små bönder, fattiga och mindre fattiga som odlade kardemumma, peppar, vanilj, kakao och kaffe. Vi bevittnade framgångssagor, där Fairtrade gett bönderna framtidstro och självkänsla, samt mindre lyckade exempel där den Fairtrade-certifierade grödan utsatts för sjukdomar vilket lett till minskad försäljning och därmed utebliven möjlighet till ett bättre pris och premie. Vi insåg att Fairtrade kan vara ett verkligt stöd och en oerhörd hjälp för många, men att det är mer svåråtkomligt för andra.

Svaret på vår frågeställning: "Är Fairtrade ett gångbart verktyg för de mest marginaliserade producenterna" fick vi egentligen först vid vårt sista och avslutande möte med Liaison officer Mr. Ganapathy Raju när vi diskuterade exemplet med peppar-bönderna i Pakkam. Svaret från G. Raju på om det ens fanns någon möjlighet för en sådan liten och fattig bonde att bli Fairtrade-certifierad var lika nedslående som rakt och uppriktigt: Nej.

Mr. Raju berättar att en organisation med mellan 0-50 bönder bör räkna med omkostnader runt 75 000 rupier/år förknippade med certifieringen. Den stora kostnaden är främst revisionerna som ska bekostas av bönderna. För att ens överväga certifiering menar G. Raju att Pakkambönderna måste exportera minst 25 ton peppar. Detta kan jämföras med K.M. Mathais totala årsinkomst på 20 000 rupier och hans försäljning av cirka 65 kilo peppar under ett år. G. Raju menar vidare att Fairtrade inte är gjort för "upcoming farmers". Dessa är för omogna och kan för lite om marknaden. Viljan att sälja den Fairtrade-certifierade grödan gör dem dessutom i vissa fall för beroende av just denna gröda. Idag får de inte heller det stöd de behöver från Fairtrade, anser han.



¹¹ Mr. Ganapathy Raju, FLO Liaison Officer, Indien

Slutsatsen som kan dras från vår studie är med andra ord att Fairtrades kriterium att nå marginaliserade producenterna har sina begränsningar. De allra minsta och fattigaste har inte möjlighet att bli en del av systemet om de inte använder sig av en mellanhand, till exempel en försäljningsorganisation. För att kunna göra FLO-systemet mer lättillgängligt anser vi att vissa saker måste förenklas och anpassas bättre till producenten än efter de som styr. Som G. Raju sa: "It is not about what is produced here, it is about what is demanded there". Visserligen fungerar marknader just så, efter tillgång och efterfrågan, men FLO borde kunna hitta ett mellanting här.

Med andra ord måste FLO komma ner på gräsrotsnivå och lyssna mer på de minsta bönderna. Som nämnts tidigare är både den omfattande dokumentationen och de stora kostnaderna förknippade med FLO ett problem för många certifierade bönder. Kanske skulle det behövas fler Liaison Officers, fler möjligheter till utbildningar för bönderna och minskade kostnader för revision för de allra minsta. Fokus måste också flyttas från de redan stora till de små. Visserligen bygger Fairtrade på långsiktiga handelsrelationer, men när en organisation har gynnats länge av premie och står på egna ben kanske just premien kan omfördelas?

Det hela bottnar ändå i att vi alla måste handla mer Fairtrade för att kunna förbättra de saker som gör att systemet inte är komplett. Då hade de resurser som efterfrågats från producenternas håll kunnat tillgodoses och fler hade ansett den ökade dokumentationen och kostnaderna mödan värt.

