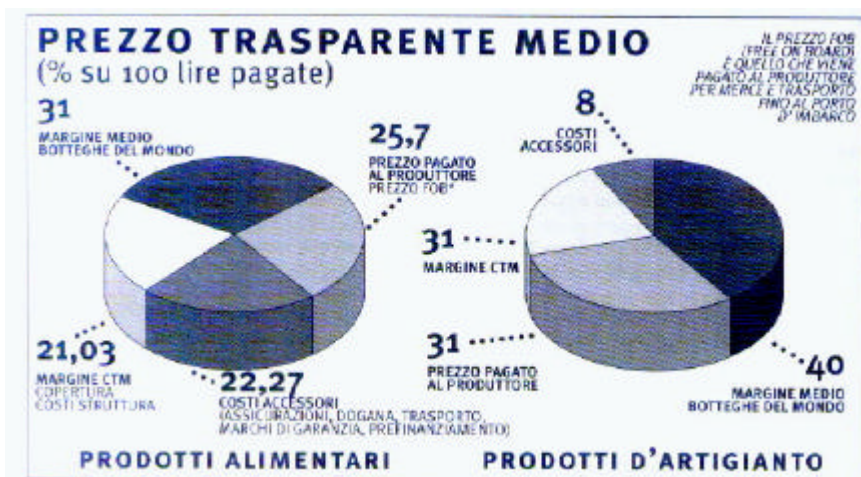


OK! IL prezzo e' GIUSTO!

Gli operatori del Commercio Equo affermano di pagare un prezzo giusto ed equo ai produttori. Quando si può affermare che un prezzo è giusto? In base a quali criteri si può ritenere un prezzo equo?

Nel Commercio equo sono i produttori stessi a determinare il prezzo del prodotto. Il prezzo talvolta include ulteriori margini riconosciuti ai produttori per forme di assicurazione e per investimenti in progetti sociali autogestiti dalle comunità locali; altre volte, per esempio, coltivazioni biologiche.

In questo modo viene fornita la possibilità di passare, nel lungo periodo, da condizioni di mera sopravvivenza a condizioni di autosussistenza.



Riassumendo, il prezzo equo e solidale deve essere:

TRASPARENTE, perché tutte le voci che lo compongono sono note in termini quantitativi, essendo pubblicate sulle riviste del commercio equo e sulle schede che accompagnano i prodotti.

PIU' ALTO DEL MERCATO

I produttori hanno ottenuto negli anni da Ctm altromercato prezzi superiori e stabili rispetto a quelli degli intermediari "non equi".

PREFINANZIATO

La pratica commerciale corrente prevede una dilazione dei tempi di pagamento che l'acquirente riesce a spuntare al venditore e che raggiunge anche i quattro, cinque mesi dalla stipula di un contratto (considerando beni agricoli coloniali classici).

Nel Commercio equo si parla invece di prefinanziamento per prevenire l'indebitamento. Questo perché nella maggior parte dei casi, le comunità di produzione non dispongono di un capitale di partenza sufficiente per l'acquisto della materia prima necessaria alla produzione. Gli operatori di piccole dimensioni, la grande maggioranza, non hanno accesso al credito.

All'atto della conferma dell'ordine di acquisto, viene anticipata una parte del valore della fornitura (fino al 50%) per consentire ai produttori l'acquisto delle materie prime da trasformare. Successivamente, all'arrivo della merce, viene saldato l'importo di acquisto. Questa pratica si rivela di straordinaria importanza per i produttori e testimonia la volontà di portare avanti partnership commerciali di lungo periodo.

Di ogni euro che tirate fuori dalle tasche potete sempre sapere quanto rimane al produttore, quanto serve a pagare i trasporti, e quanto resta all'importatore e alla bottega

Il margine che resta alle botteghe viene reinvestito x organizzare attività culturali o per sostenere particolari progetti nel Sud del mondo.

Esempio di "PREZZO TRASPARENTE":

Caffè "Uciri"(*): confezione da 250 grammi, caffè 100% di qualità arabica macinato e torrefatto da coltivazione biologica certificata da IMC (Istituto di Certificazione Mediterranea).

Provenienza: Messico, regione di Oaxaca. Popolazione coinvolta: indigeni Zapotecos, Mixes, Chonatales.

	Lire	%
Prezzo pagato ai produttori	2.324	48,8
Trasporto, lavorazione, distribuzione	1.180	24,9
Margine copertura costi Importatore	202	4,3
Margine Botteghe del Mondo	1.044	22,0
Totale	4.750	100
IVA	950	20
Prezzo al pubblico	5.700	

Equomercato calcola il prezzo in modo che al produttore resti almeno il 25% del prezzo netto finale. A volte il prezzo trasparente è direttamente sull'etichetta del prodotto, altrimenti chiedi le schede-prodotto ai volontari della bottega.

CONFRONTO PREZZI

	Prezzo del commercio equo	Prezzo di mercato
ZUCCHERO	760	92,1
CACAO	1900	1045
CAFFE'	126	75,98

Per tonnellata (rif. agosto 99)

In alcuni casi, il commercio equo solidale paga fino al 60% in più del prezzo tradizionale di mercato.