



CAPORALATO A CHI?

Peppe, imprenditore agricolo, decide di investire sul proprio **territorio**.
Acquista un terreno e investe le sue risorse per far partire la **produzione**.



Per i primi 3 o 4 anni di attività, Peppe non otterrà alcun ricavo. Continuerà a investire, a pagare i suoi lavoratori, in linea con la **normativa di settore**.





I suoi obiettivi sono due: consolidare la propria **attività** e presentare ai distributori un **prodotto di qualità**.



Al suo prodotto però, non viene riconosciuto il giusto valore. Il corrispettivo offerto dai distributori **non è sufficiente** a coprire le spese che Peppe deve affrontare.

Il suo prodotto viene acquistato a un prezzo che rispecchia il suo **reale valore**. Peppe riesce così a coprire le proprie spese: quelle per i suoi lavoratori, per l'ottenimento delle certificazioni, per il mantenimento del campo.





Peppe si vede costretto a tagliare i suoi costi.
I lavoratori si ritrovano ad essere **sottopagati**,
il campo viene **trascurato**, il prodotto perde di qualità.



Quando la **filiera** viene tracciata
in tutti i suoi passaggi, anche economici,
tutti i soggetti vengono **tutelati**.
E questo accade ad ogni step, sia a monte che a valle.



Il prodotto finale offerto dai distributori viene venduto
al prezzo di mercato: il consumatore paga meno ma
non sa quello che compra.
È con questo meccanismo che si nutre
il fenomeno del **caporalato**.

Il prodotto che viene distribuito è certificato
sotto ogni aspetto. Il consumatore finale sa di acquistare
un **prodotto di qualità**, ottenuto nel rispetto
dell'ambiente e delle persone.

