

## Mysha Enterprise, GHANA



L'aspirazione principale di MYSHA è quella di promuovere e commercializzare l'artigianato del Ghana. molta attenzione è data all'impatto ambientale che può derivare dalla realizzazione di questi prodotti: è noto, ad esempio, che per la realizzazione dei prodotti in legno devono essere necessariamente abbattuti degli alberi e che questo ha un grosso impatto sul patrimonio forestale ecco perché MYSHA cerca di rivolgersi a quei produttori che lavorano in osservanza delle leggi vigenti in materia di protezione delle foreste. Quei gruppi, cioè, che acquistano il legno da imprese che lavorano attenendosi alla legge e che sono quindi tenuti ad effettuare opere di rimboscimento. Questi non possono abbattere alberi liberamente ma, al contrario, devono attenersi ad un piano ben preciso.

Per quanto riguarda gli articoli in paglia, l'impatto ambientale è minimo in quanto la materia prima è naturale; solo i coloranti sono importati, principalmente dalla Germania, per avere maggiori garanzie di qualità ed atossicità. Lo stesso dicasi per i pezzi in ceramica: l'impatto ambientale risulta basso in quanto il 95% della materia prima è naturale ad eccezione, ancora, dei coloranti, sempre importati dalla Germania.



Dal punto di vista sociale, MYSHA cerca di fornire agli artigiani ogni tipo di aiuto: dà consigli su come risparmiare materiale, su come ridurre lo spreco riciclando il materiale residuo, su come migliorare le condizioni di lavoro; suggerisce anche dove si possano reperire altri mercati per i prodotti dei gruppi artigiani. Talvolta questi vengono aiutati finanziariamente ad acquistare le materie prime e ad immagazzinarle come nel caso dei prodotti in paglia e le *Calabash*.

Dopo aver analizzato la situazione di numerosi artigiani ed in particolare di quelli *piccoli* che hanno più difficoltà a trovare sbocchi verso il mercato, Mysha cerca di trattare direttamente coi produttori senza alcun mediatore. In Ghana la presenza dei mediatori è molto forte e diffusa ovunque al punto che, a volte, può risultare davvero difficile evitarli. Normalmente gli artigiani stabiliscono un prezzo per i loro prodotti e MYSHA fornisce consulenza e suggerimenti. La contrattazione deve comunque essere giusta e libera. MYSHA presta attenzione ai bisogni dei produttori, al loro *background*, alle situazioni familiari e sociali e, infine, alla distanza.

Se artigiani differenti realizzano gli stessi articoli, MYSHA cerca di suddividere l'ordine (nel caso in cui questo sia cospicuo) tra loro in modo da sostenerli tutti e da evitare che un singolo artigiano si trovi poi in difficoltà nell'evaderlo entro i limiti di tempo prestabiliti.

Per il proprio lavoro MYSHA aggiunge ai prezzi dei produttori una percentuale che varia dal 30% al 50%, parte che viene investita in altre attività produttive come i trasporti, gli imballaggi, l'amministrazione e la formazione professionale.

I produttori ricevono un anticipo pari al 50% del totale al momento dell'ordine, prima del completamento di questo, poi, viene erogato un ulteriore 20%-30% mentre il saldo viene pagato alla consegna.



**Equoland Soc.Coop.a R.L.**  
Via F.lli Cervi, 76/78 – Campi Bisenzio (FI)  
[www.equoland.it](http://www.equoland.it)  
**Equoland, bottega del mondo dei BeniSolidali**  
Via Ghibellina, 115/r – Firenze  
[www.benisolidali.it](http://www.benisolidali.it)