Cosa c’è dietro al caffè a un euro: l'analisi degli esperti

20230725121409caffe-86fbd24d

Si parla tanto, e giustamente, della **(in)sostenibilità economica del prezzo della tazzulella** in Italia per baristi e gestori. Un euro, a volte anche meno, o poco più, non bastano a sostenere il lavoro che c’è dietro: una materia prima corretta, la professionalità di un barista formato, i costi fissi.
Ne abbiamo parlato tante volte e la questione rimane. Quello che pochi sanno però è che rispetto alla materia prima coltivata il ricarico sul caffè in tazza è immenso ed è giusto chiedersi, anche alla luce dei recenti aumenti: **quanta parte del prezzo finale di una tazzina di caffè ricevono effettivamente i coltivatori?**

POCHI CENTESIMI A TAZZA
Nel 2019 un articolo del *Financial Times* calcolava che per una tazza da 2,50 sterline (circa 3 euro) solo un penny (poco più di un centesimo) andasse a remunerare il coltivatore. E nel frattempo la situazione, tra Covid e difficoltà logistiche, non è migliorata.
Chiediamo lumi a **Davide Cobelli**, National Coordinator di SCA Italy e torrefattore di Garage Coffe Bros: *“Considerando che un’Arabica di media qualità oggi ha un prezzo medio di 3,30 euro al Kg (dato variabile in base alla Borsa di NY) e che ci vogliono in media 10-12 g di caffè verde per ogni tazzina, il costo di una tazzina è sui 3 centesimi. Però questi prezzi sono pagati a chi esporta caffè, che margina sui contadini, ai quali può andare una somma che va da 1,5-2 centesimi se sono farmer che lavorano anche il caffè oltre a raccoglierlo, a 5 volte meno se parliamo di soli raccoglitori che portano le ciliegie a far lavorare da altri”*. Dunque, nel mercato della bassa qualità, abbiamo un margine sul contadino che arriva al +500%.

Una sperequazione alta, evidenziata all’ultimo IEI Connect da **Paolo Marcesini**, Direttore di Italia Circolare, realtà nata per attivare e valorizzare progetti di sviluppo sostenibile ed economia circolare. *“Il caffè è una delle maggiori commodity al mondo e della tazzina sappiamo calcolare tutti i costi – dal*

lavoro all'energia alla gestione della macchina – e quindi sappiamo che ha dei margini di guadagno notevoli. Basterebbe pagare alla fonte il doppio per gestire un'economia molto più giusta, senza scombinare troppo i conti del risultato finale", ci ha detto.

Marcesini, inoltre, sottolinea un altro dato che aggrava ulteriormente la situazione dei produttori: **in tazzina finisce solo lo 0,2% della biomassa del frutto di Coffea**, il resto viene quasi sempre trattato come rifiuto o bruciato per produrre energia (e CO2). *"Eppure le potenzialità di sviluppo dell'economia circolare del caffè sono enormi. È un ambito che vede le imprese assumere un ruolo estremamente attivo, ma quasi esclusivamente nel post consumo, specie in Europa, dove con i fondi di caffè si realizzano coltivazioni di funghi, tessuti hi-tech e vernici.*
Quello che deve essere ancora studiato e potrebbe essere un grande business è il lavoro sul restante 99,8% di materia, che può essere utilizzata in vari modi e generare tantissimi posti di lavoro. Per dirne una, il caffè è una pianta che ha un grande ruolo nella rigenerazione dei suoli sterili. È questa la vera, grande sfida dell'industria del caffè nel prossimo futuro".

L'EREDITÀ DEL COLONIALISMO
Se circa il 70% del caffè globale proviene da piccole aziende agricole a conduzione familiare, con oltre 100 milioni di persone che dipendono dalla coltura per la loro sussistenza, le cause della **forte ineguaglianza tra produzione e consumo** affondano le radici nell'epoca coloniale nella quale il commercio di caffè si è sviluppato. Da qui viene ad esempio la **estrema parcellizzazione delle piantagioni**, tanto piccole che spesso non permettono di sostenere economicamente i proprietari, e anche, spesso, la mancanza di mezzi finanziari, infrastrutture e informazione.

Un altro grosso problema è rappresentato da una **filiera del caffè lunga, complessa e geograficamente diffusa** su vari continenti, con una decina di passaggi di mano, ognuno con dei costi e ricavi da sostenere. *"Il Farm Gate Price, ossia il valore reale pagato al contadino, viene in rari casi menzionato nel mercato commerciale perché spesso è molto basso"* spiegano da SCA Italia. Nello **specialty** il caffè è pagato anche più del doppio, ed è sempre più popolare tra i torrefattori dichiarare il Farm Gate Price oltre al FOB (Free on Board Price), cioè il valore di compravendita dal porto di imbarco. Tra i due prezzi infatti vi è un divario importante, anche del 40%, in cui rientrano tutte le spese sostenute dall'esportatore per trasportare il caffè dalla farm fino all'imbarco su un vettore, ma anche i costi di stoccaggio, le commissioni degli intermediari e le spese di esportazione.

Il risultato è che, spesso, **per il coltivatore il ricavo dalle vendite è tanto basso da non coprire i costi sostenuti per raccogliere il caffè**. Il problema è che non sempre se ne rende conto, e ciò comporta un costante impoverimento e indebitamento".

UNA SCELTA IMPORTANTE

La scelta di quale caffè proporre nel proprio bar è quindi importante, anche perché il 'peso' economico del prezzo della miscela in tazzina sui costi finali incide meno di quanto si pensi. A questo proposito, un'indagine di Mixer del 2021 calcolava il costo della miscela compreso tra 0,10 a 0,16 euro, con un'incidenza percentuale che varia a seconda dal prezzo, e il costo dell'affitto e del lavoro che si prendono la fetta maggiore.

Proporre al cliente, sempre più sensibile al tema, un **caffè certificato**, che garantisce una giusta remunerazione al produttore, può essere quindi un **elemento per distinguersi da altri bar**. E, se ben comunicato al cliente, può giustificare un aumento di prezzo della tazzina, oltre a essere un modo per assicurare un futuro al caffè stesso.

COSA C'È DIETRO LA TAZZINA DA UN EURO

Altra strada è quella dell'alta qualità che consente di applicare prezzi più alti. *"A differenza del caffè commerciale, lo Specialty Coffee è attento al tema della sostenibilità e, sebbene sia impossibile garantirla al 100%, il nostro scopo è quello di preservare sempre il giusto valore, partendo dal contadino e contribuendo a rendere sempre più etica questa filiera* – dice **Davide Cobelli** – *Per questo motivo, la lotta alla sostenibilità comincia proprio dal prezzo, che non può più essere allo standard di 1 euro a cui si è abituati al bar, ma che deve poter supportare l'intera filiera".*

"Ecco perché è corretto abbracciare la catena della specialty coffee – sintetizza **Chiara Bergonzi**, *esperta di caffè e co-fondatrice insieme a Sevengrams di Lot Zero, microtorrefazione milanese – Perché ricordiamoci che se ci possiamo permettere oggi di vendere la tazzina a 1 euro è anche perché sfruttiamo i coltivatori, l'anello più debole della filiera. E questo non va bene".*

LE 4 MINACCE DEL CAFFÈ

1) Emergenza climatica

L'Arabica non ama il caldo (tollera medie non superiori ai 24°C). A causa dell'innalzamento delle temperature, la terra disponibile per la coltivazione si sta restringendo. Inoltre, secondo uno studio pubblicato su Science Advances, il 60% delle specie selvatiche sono a rischio estinzione a causa dell'emergenza climatica, la deforestazione e le malattie.

Soluzioni possibili: si stanno sviluppando nuove tipologie e varietà più resistenti, è ripresa la commercializzazione delle tipologie Typica (meno pregiata) ed Eugenioides (molto rara, profilo

interessante ma con basse rese, maggior produttore è Finca Inmaculada in Colombia).

2) Prezzo basso alla base
Remunerazioni troppo basse dei piccoli produttori alla lunga non possono che portare all'abbandono della cultura di caffè a favore di altre più redditizie, anche illegali (come la cocaina). Già nei Paesi centroamericani le giovani generazioni sono emigrate in cerca di fortuna e l'abbandono delle campagne è un problema immediato.

Soluzioni possibili: gli specialty, scollegati dal prezzo stabilito dalla Borsa di New York, spuntano prezzi più alti: sempre che il loro punteggio venga riconosciuto già alla fonte e non ad altri livelli della catena. Ridurre i passaggi della filiera e il numero di intermediari (Direct trade) contribuisce ad aumentare la remunerazione pagata al contadino. La certificazione Fairtrade assicura un prezzo minimo e un 'premio' da impiegare in progetti per la comunità o da ridistribuire tra i lavoratori.

3) Guerre e sommovimenti geopolitici
Spesso le aree di produzione lungo la Coffee Belt sono anche le più instabili (emblematico il caso dell'Etiopia).

4) Malattie
Ci sono sempre state, ma le temperature più calde e l'alterazione delle precipitazioni creano condizioni più favorevoli a malattie come la piralide del caffè e la ruggine fogliare, con conseguenti perdite di redditività o di interi raccolti. Soluzioni possibili. Ricerca e sviluppo, come quella effettuata in loco da molte cooperative del caffè (come in Colombia), biodiversità (emblematico il caso della banana Gros Michel, mono cultura devastata dalla malattia di Panama negli anni '50 del Novecento) e diversificazione dei cultivar.