# Cafezal, dai 720 kg di caffè tostato nel primo anno a 40mila kg previsti nel 2026

Dal debutto nel 2018 in via Solferino a Milano, Cafezal ha costruito un network di cinque store e prepara altre tre aperture, due a Milano (Gae Aulenti e Navigli) e una internazionale a Lisbona, nel quartiere del Chiado. **Ristorazione Moderna** riporta i numeri alla base dello slancio: un fatturato 2025 di 2,3 milioni di euro (+72% sul 2024), con una previsione 2026 di 3,3 milioni (+45%). L'insegna, fondata dall'ingegnere brasiliano Carlos Eduardo Bitencourt, non ha mai comprato caffè già tostato da altri torrefattori: nel primo anno di attività ha tostato 720 kg di caffè verde, saliti a 28.500 kg nel 2025, con una previsione di 40mila kg per il 2026, numeri che la rendono il torrefattore indipendente di specialty che tosta di più in Italia, soprattutto per il canale B2B. Il modello si regge su un acquisto diretto dai produttori, circa l'80% dei caffè proposti arriva così da Brasile, Colombia, Perù e Panama, senza intermediari, una pratica che l'articolo definisce un'eccezione nel panorama specialty europeo. Dal 2024 Cafezal ha aperto anche un proprio laboratorio di pasticceria e panificazione a Milano, diventando autonoma nella produzione dei prodotti da banco e colazione, mentre nel febbraio 2026 ha lanciato il Manifesto del Caffè Specialty Italiano e punta a ottenere entro fine anno la certificazione B-Corp. Il dato che colloca Cafezal in una categoria a parte rispetto alla maggior parte delle caffetterie specialty italiane è la scala: la crescita a doppia cifra sia nel fatturato sia nei volumi tostati, unita all'espansione internazionale, segnala un modello che punta a diventare un player industriale del B2B specialty, non solo un network di locali con una buona narrazione di filiera.