L'Italia in una tazzina: FIPE racconta il futuro del caffè

caffe-venezia-5a2e07a7

L'espressione del buon vivere italiano, ma anche un patrimonio da preservare. I dati confermano quanto la tazzina di caffé espresso sia una consuetudine italiana che non conosce cali enon teme "incursioni" dall'esterno: il numero di espressi, tra caffè e cappuccini serviti in un bar è in media di 175 unità al giorno per un incasso giornaliero quotidianodi 184 eurocon un prezzo medio di 0.96€ a tazzina. *«Cifre che fanno ben comprendere quanto sarà complicato per colossi come Starbucks fare breccia nel mercato italiano»* dichiara **Luciano Sbraga**, Direttore dell'Ufficio Studi di Fipe.

La Federazione Italiana Pubblici Esercizi ha raccontato a Sigep come si evolve il mondo del caffè e il relativo futuro in un convegno organizzato in collaborazione con l'Associazione Italiana Torrefattori. Una giornata in cui gli esponenti della Federazione hanno fatto il punto a trecentosessanta gradi sul mondo dell'"Italia in tazzina".

«La caffetteria è il prodotto di punta del bar italiano che come Fipe rappresentiamo, e costituisce circa un terzo del relativo volume d'affari - dichiara Luciano Sbraga. *Si tratta di un bene dal consumo estremamente ampio su tutto il territorio italiano, ma che ha bisogno di un rilancio in termini di qualità, sia del prodotto stesso che del servizio. Questi fattori sono spesso pregiudicati da una competitività serrata e dalla presenza di realtà poco qualificate lungo tutta la filiera produttiva e distributiva. Serve una svolta anche per quanto riguarda il rapporto con i fornitori che deve essere improntato ad una maggiore qualità degli approvvigionamenti, insieme all'esigenza di rinnovare il parco attrezzature, come ad esempio il bancone, l'attrezzatura più importante di un locale: secondo la ricerca Fipe "Il bar - I rapporti di filiera" infatti, nel 94% dei casi l'acquisto risale ad oltre 6 anni fa, e in 8 casi su 10 ad oltre 10 anni»*.

caffeIl convegno a Sigep, che ha visto la presenza del Direttore dell'Ufficio Studi Luciano Sbraga e di Alessandro Polojac, Presidente dell'Associazione Italiana Caffé, è stato l'occasione per tracciare un quadro sui numeri legati al settore,su trend, prezzi e prospettive.

Entrando nel dettaglio delle vendite di caffè per tipologia di pubblico esercizio, le 175 tazzine di caffè e cappuccino sono così ripartite: una media di 220 è venduta nei lunch bar, seguita da 202 dei morning bar e 200 nei bar non specializzati. Chiudono la classifica con 170 tazze i bar multipurpose e solo 85 gli evening bar. Dal punto di vista occupazionale, nel mondo del bar sono impiegate 363mila persone, di cui 206mila dipendenti (media annua 2014). Nel corso del 2014 il 18% delle richieste di personale espresse dalle imprese ha riguardato la professione del barista. In diversi casi le imprese hanno lamentato la difficoltà di reperimento del personale per l'inadeguatezza dei candidati.

I dati della Fipe toccano anche la questione dei rapporti di filiera, che registrano un elevato tasso di fidelizzazione: nell'80% dei casi infatti i fornitori sono gli stessi da oltre sei anni e nel 60% dei casi (più nel beverage che nel food) da oltre 10 anni. La fiducia è la parola a cui più ricorrono gli esercenti per descrivere i criteri sulla base dei quali seleziona i fornitori. Seguono professionalità e qualità dei prodotti; solo nel 16% dei casi i gestori fanno riferimento al prezzo che il fornitore pratica.

La multicanalità è un requisito a cui gli operatori non rinunciano alla ricerca della migliore opzione: il 60% infatti effettua confronti tra fornitori prima di acquistare la merce. Non manca tuttavia uno zoccolo di esercenti per i quali la ricerca di fornitori alternativi non ha motivo di essere, grazie alla piena fiducia nei confronti dei fornitori abituali. Per quanto riguarda infine le attrezzature, le macchine del caffè nella maggior parte dei casi vengono prese in comodato d'uso dai torrefattori; in ogni caso per il futuro le intenzioni di investimento per rinnovare o arricchire la propria dotazione di attrezzature riguarda un buon numero di imprese. In particolare nel biennio 2015 - 2016 il 14% delle imprese ritiene di dover acquistare nuove attrezzature e nel triennio successivo la percentuale sale al 25%. In definitiva il 40% circa degli intervistati acquisterà nuove attrezzature nell'arco dei prossimi cinque anni. Per quanto riguarda la catena del valore, infine, i dati di Fipe mettono in luce come il prezzo del caffè subisce un incremento di 9 volte nel passaggio dai crudisti ai torrefattori fino agli esercenti.

http://www.fipe.it/