



Vereinigung zur Förderung von Kaffee
Association pour la promotion du café
Associazione per la promozione del caffè

Caffè: relazioni economiche

(Integrazioni all'opuscolo sul caffè)

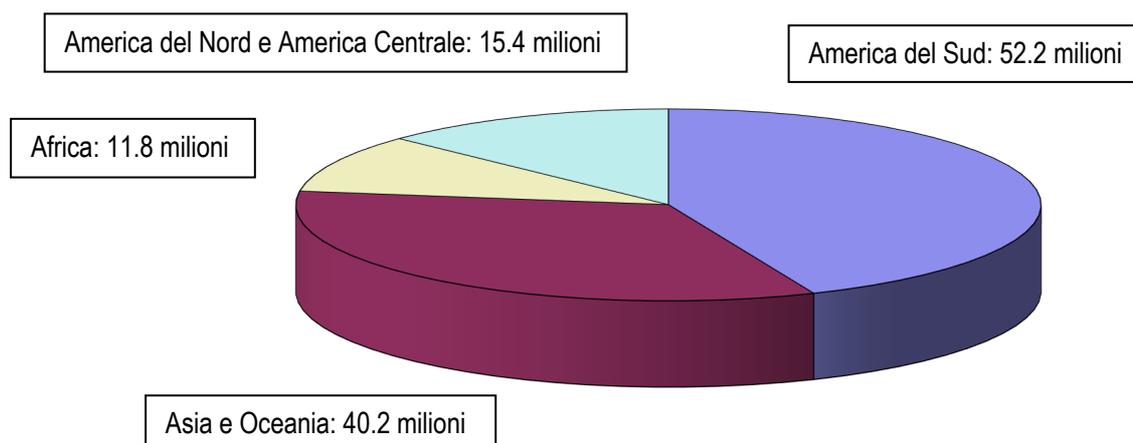
- 1 Importanza economica del caffè
- 2 Come nasce il prezzo del caffè greggio?
- 3 Perché abbiamo bisogno delle borse merci?
- 4 Oscillazioni di prezzo e provvedimenti per la stabilizzazione del prezzo stesso
- 5 Entrate valutarie derivate dall'esportazione del caffè
- 6 Elementi di costo dall'origine al consumatore
- 7 Azioni di solidarietà a favore dei produttori di caffè
Ditte affiliate Procafé

Fonti: ICO, Fischer Weltalmanach 2019, USDA/FAS

1 IMPORTANZA ECONOMICA DEL CAFFÈ

Il caffè si annovera tra i più importanti prodotti del commercio mondiale. Oltre 100 milioni di persone sono occupate nella coltivazione, nella lavorazione e nel commercio. La maggior parte di queste persone vive nelle zone di produzione 20 gradi a nord e a sud dell'equatore. Dall'esportazione del caffè derivano importanti entrate valutarie per i paesi produttori.

Esportazioni annuali di caffè in milioni di sacchi da 60 kg
(Media degli anni 2016, 2017 e 2018)



Oltre ai coltivatori di caffè, alle ditte che si occupano della lavorazione, alle imprese portuali e agli esportatori, anche le aziende che lavorano la sisal e la juta, le ditte commerciali, le aziende di trasporto e di immagazzinamento, nonché le società di navigazione vivono direttamente o indirettamente del caffè.

2 COME NASCE IL PREZZO DEL CAFFÈ GREGGIO?

La vecchia regola “il prezzo viene definito dalla domanda e dall’offerta” potrebbe suonare ormai trita e ritrita; tuttavia nel commercio del caffè ha validità quasi illimitata. Più avanti, nel capitolo intitolato “Provvedimenti per la stabilizzazione del prezzo”, ci occuperemo delle eccezioni a questa regola.

Quando venditore e acquirente stabiliscono un prezzo, sotto diversi aspetti compiono un atto simile a quello di una casalinga che acquista al mercato. Gli acquirenti si informano relativamente alle varie offerte e anche i venditori sanno a quale prezzo viene venduta la merce dei loro concorrenti. Presso la borsa per il caffè Arabica e quella per il caffè Robusta, le persone coinvolte possono avere la panoramica sulla situazione attuale per ciò che concerne la “piazza di mercato del caffè a livello mondiale”.

Per i venditori e gli acquirenti il prezzo trattato a queste borse vale come base per il calcolo. I prezzi di borsa valgono per qualità standardizzate medie e per termini di consegna definiti. Bisogna inoltre calcolare in aggiunta le categorie di qualità superiori, le spese di spedizione, l’assicurazione, le analisi di laboratorio e altri elementi di costo.

3 PERCHÉ ABBIAMO BISOGNO DELLE BORSE MERCI?

Storia

Fin dall'inizio del 18° secolo furono concluse presso la Borsa di Amsterdam transazioni a termine di merci. L'effettivo volume di massa iniziò tuttavia solo nella seconda metà del 19° secolo con la fondazione della "Chicago Board of Trade". Questa borsa fu fondata nel 1848.

La contrattazione a termine di merci non rimase limitata agli USA. Prese piede anche in altri paesi, sebbene all'inizio degli anni '30 del secolo scorso dovette combattere aspramente vista la crisi economica mondiale e le conseguenti restrizioni commerciali e valutarie.

Dopo la seconda guerra mondiale la contrattazione a termine di merci rifiorì negli USA. Con il passare del tempo le tradizionali borse merci di New York e di Londra sono state sostituite dalle piattaforme elettroniche appartenenti dal 2015 all'Inter-Continental Exchange. Il loro nome ufficiale è:

New York: ICE Futures U.S. Coffee C ® Futures

Londra: ICE Futures Europe Robusta Coffee
(precedentemente NYSE LIFFE o solo LIFFE = London International Financial Futures and Options Exchange)

Obiettivo

Se poc'anzi la borsa merci è stata descritta come decisiva per la stabilizzazione dei prezzi, bisogna ora spiegare come nascono i prezzi stessi alla borsa merci e il motivo per cui tale istituzione è indispensabile nel commercio del caffè.

Un possidente di piantagioni, al fine di assicurarsi la propria rendita, può vendere presso la borsa il proprio raccolto in un momento in cui il livello dei prezzi è per lui vantaggioso. Un commerciante può cautelarsi contro il rischio di una vendita approvvigionando presso la borsa merce che non è ancora disponibile all'origine (per questi due casi troverete rispettivamente due esempi nelle pagine successive).

Chi può trattare alla borsa?

Alla borsa operano per lo più ditte appartenenti al settore del commercio di caffè. Nella maggior parte dei casi le transazioni vengono portate avanti da un'azienda mediatrice che possiede un'autorizzazione per la borsa merci. Tuttavia tutti coloro che dispongono delle garanzie richieste e che le presentano possono acquistare e vendere caffè in maniera autonoma.

Cosa viene trattato?

Prezzo, quantità, categoria di qualità e termine di consegna rappresentano gli elementi principali del contratto. La quantità e la qualità sono standardizzate (vedi sotto). Il prezzo viene trattato separatamente per ogni termine di consegna. Ciò significa che il contratto di maggio per esempio non viene trattato allo stesso prezzo del contratto di luglio.

Vengono trattati: ICE Futures U.S. Coffee C ® Futures
1 contratto = 37'500 lb (ca. 17'010 kg) di Arabica
in US-\$cents per lb (= *pound, Am.*)
per marzo, maggio, luglio, settembre e dicembre

ICE Futures Europe Robusta Coffee
1 contratto = 10'000 kg di Robusta
in US-\$ per tonnellata metrica (= 1'000 kg)
per gennaio, marzo, maggio, luglio, settembre e
novembre

Anche l'impossibile diventa possibile

Un acquirente che desidera comprare caffè per la fornitura dell'anno successivo spesso non trova alcun venditore nel paese d'origine perché il raccolto non è ancora imminente. Perciò compra il caffè alla borsa dove vengono trattate anche scadenze lontane.

Il prezzo

Un acquirente o un venditore comunica il proprio interesse e la propria idea di prezzo all'intermediatore di borsa. In questo modo entro pochissimo tempo (questione di minuti) può essere attivato un commercio. Diversamente l'offerta deve essere ripetuta con un prezzo più allettante.

Un contratto di borsa può essere rivenduto/riacquistato

I venditori o gli acquirenti presso la borsa inizialmente ricevono soltanto un documento contenente i dettagli relativi all'impegno assunto. È ancora del tutto aperta la questione relativa al fatto se l'acquirente acquisti realmente la merce presso la borsa oppure se il venditore consegni (offra) la merce alla borsa. Prima della data di scadenza entrambe le parti sono totalmente libere di annullare l'affare in qualsiasi momento tramite una relativa trattazione.

La liquidazione degli impegni, come viene denominato questo procedimento, significa ad esempio per l'acquirente la necessità di rivendere il caffè. Ciò avviene naturalmente all'attuale prezzo del giorno e può implicare un guadagno oppure una perdita. È pur vero che in una tale operazione sia l'acquisto che la vendita si annullano reciprocamente; si tratta tuttavia di contratti separati e indipendenti l'uno dall'altro. Spesso un contratto viene rescisso quando un affare può essere messo in atto con la merce fisica divenuta disponibile.

La borsa come specchio degli interessi

Il volume dei contratti presso la borsa è circa tre volte superiore a quello del commercio con merce effettiva. Per questa ragione il prezzo rappresenta un vero indicatore dell'interesse per i diversi termini di consegna.

Si potrebbe quindi definire la borsa come la "maggior piazza di mercato del commercio del caffè" dove si incontrano tutte le persone coinvolte: venditori e acquirenti. I prezzi trattati e le quantità vengono pubblicati giornalmente e sono visibili a tutti. Con i relativi presupposti tecnici i partner commerciali possono farsi indicare i dati anche in ufficio sullo schermo del proprio computer per osservare costantemente il

commercio. La trasparenza che ne deriva è enorme e rappresenta un grande vantaggio per tutte le persone coinvolte.

Il rapido decorso e la possibilità di trattare merce a scadenze lontane sono di grande utilità.

I titoli negativi della stampa relativi alle contrattazioni a termine di merci sono presumibilmente la causa della cattiva reputazione di questa istituzione presso un gran numero di persone. Rimane aperta la questione se si riesca a convincere del contrario il lettore non coinvolto. La cosa certa è che le due borse sono diventate indispensabili per il commercio del caffè. Con due esempi semplificati si intende rappresentare il senso e lo scopo delle contrattazioni a termine di merci.

Esempi di tipiche contrattazioni a termine di merci

Caso 1

Un esportatore e proprietario di piantagioni ha bisogno di un credito bancario per il finanziamento delle proprie spese. Il raccolto sarà pronto solo tra alcuni mesi e per tale data non c'è ancora alcun acquirente. Egli non conosce quindi ancora il prezzo di vendita e la banca giudica l'affare come troppo rischioso. Il livello del prezzo di quel momento gli assicurerebbe tuttavia un'entrata e un guadagno.

Soluzione

Vendita a termine presso la borsa all'odierno prezzo di mercato 160 cents/lb
Ora il prezzo e il suo ricavato sono noti e la banca può assumersi il finanziamento.

Dopo un certo periodo si trovano compratori per il raccolto che nel frattempo ha dato i suoi frutti. Ora l'esportatore può scegliere se consegnare il proprio caffè alla borsa oppure se venderlo a una persona interessata.

Raramente consegna il caffè alla borsa.

Egli riacquista perciò i contratti dalla borsa stessa. Qualora il prezzo di mercato fosse aumentato, egli riacquisterebbe in perdita. Per lo stesso contratto ora paga 170 cents/lb

La perdita in borsa è pari a 10 cents/lb

La vendita ai propri clienti avviene però anch'essa al livello dei prezzi attuale; egli vende a 170 cents/lb

Il guadagno dalla vendita del raccolto è quindi anch'esso pari a 10 cents/lb

Nella maggior parte dei casi le transazioni, come in questo esempio, vengono annullate. Esse vengono concluse per cautelarsi contro un rischio dei prezzi nell'arco di un certo periodo. È quindi irrilevante se il prezzo cali o aumenti. Tale azione comporta un risultato neutrale. Questa trattazione viene denominata anche "hedge". Alcuni dettagli sono stati volutamente tralasciati per semplificare l'esempio!

Caso 2

Un commerciante riceve un'offerta d'acquisto da parte di un torrefattore. Al momento questo caffè non è disponibile all'origine. Se egli non concludesse l'affare il torrefattore eventualmente si rivolgerebbe alla concorrenza. Qualora egli invece concludesse tale affare si assumerebbe totalmente il rischio relativo al prezzo fino al momento in cui egli stesso sarà in grado di approvvigionare la merce. Egli aggira tale rischio acquistando presso la borsa la relativa quantità.

Soluzione

Egli acquista presso la borsa a 160 cents. Su questa base fattura al cliente il prezzo di vendita con un guadagno di 5 cents	165 cents/lb
Qualche tempo dopo il caffè è disponibile all'origine; tuttavia il prezzo di mercato nel frattempo è aumentato di 20 cents.	
Egli rivende i propri contratti alla borsa guadagnando e liquidando in questo modo i propri impegni.	180 cents/lb
Il suo guadagno alla borsa è pari a	20 cents/lb
Ora deve approvvigionare la merce all'origine per il cliente e per questo paga rispettivamente di più, vale a dire	180 cents/lb
Perciò nell'affare effettivo egli subisce una perdita pari a	15 cents/lb

Quindi anche questa contrattazione comporta un risultato neutrale e ha semplicemente coperto il rischio del prezzo fino al momento della disponibilità della merce.

Speculazioni da parte di persone che non operano nel commercio del caffè possono influenzarne il mercato solo provvisoriamente. Ad ogni persona che guadagna in borsa se ne contrappone una che perde. Siccome un acquirente che specula non può utilizzare la merce e un venditore che specula non la può consegnare, la domanda e l'offerta in ultima analisi non vengono influenzate. Le aumentate attività possono tuttavia comportare rapide e maggiori fluttuazioni nelle borse. Il problema è rappresentato dal plusvalore a cui mirano terzi non interessati al commercio del caffè. Dal momento che i prezzi del caffè greggio sono divenuti sempre più volatili (caratterizzati da forti oscillazioni entro brevi intervalli di tempo) e, con ciò, il rischio è aumentato progressivamente, negli ultimi tre anni le speculazioni sul caffè greggio sono diminuite.

4 FLUTTUAZIONI DI PREZZO E PROVVEDIMENTI PER LA STABILIZZAZIONE DEL PREZZO STESSO

Se si paragona la quantità di caffè prodotto a livello mondiale con la quantità del consumo di caffè nel corso di svariati anni si osserva che le oscillazioni della produzione sono decisamente maggiori rispetto a quelle del consumo. Possiamo perciò trascurare le oscillazioni del consumo e stabilire che il prezzo viene influenzato per lo più dalla diversa situazione dell'offerta.

Danni alle piante di caffè hanno ripetutamente causato raccolti più scarsi con un conseguente aumento dei prezzi. I danni provocati da gelo, siccità, malattie delle piante come fuoco batterico e infestazione da parassiti sono le cause principali di una massiccia riduzione dell'offerta e quindi di un aumento dei prezzi del caffè.

D'altro canto, nei paesi produttori i prezzi allettanti fanno in modo che le quantità prodotte siano in costante aumento, grazie all'apertura di nuove superfici produttive, all'aumentato utilizzo di fertilizzanti oppure ad un raccolto più accurato. Ne conseguono sovrapproduzione e prezzi in calo. Il prezzo del 2002, ad esempio, ammontava a meno di 60 cents/lb, cifra allora nettamente inferiore ai costi di produzione.

Dal 2003 il prezzo sul mercato mondiale è cresciuto costantemente. La ragione principale è da individuarsi nel significativo incremento dei consumi a livello globale a partire dal 2000. Nel 2018, nel mondo veniva consumato quasi il 60% di caffè in più rispetto a 18 anni prima. Poiché tuttavia la produzione da tempo faticava a tenere il passo con tale sviluppo, nel 2015 il prezzo del caffè greggio è salito a 130 cents/lb (durante il picco del rincaro nel 2011/2012, il prezzo è schizzato persino a 300 cents/lb). Negli ultimi tre anni invece si è venuta a creare una marginale eccedenza nella produzione; il prezzo del caffè greggio nei tre anni dal 2017 al 2019 si è assestato attorno ai 112 cents/lb, un valore comunque nettamente superiore al prezzo del 2003. Occorre osservare che oggi circa il 30% del caffè greggio viene commerciato (anche direttamente aggirando la borsa) a prezzi notevolmente maggiori sotto forma dei cosiddetti specialty coffee.

Provvedimenti per la stabilizzazione del prezzo

Con l'ausilio dell'Accordo Internazionale sul Caffè, sottoscritto anche dalla Svizzera, nel corso di molti anni fino al 1989 si era tentato di raggiungere una regolamentazione del mercato. Con un ordinamento relativo alle quote di esportazione, la domanda e l'offerta dovrebbero armonizzarsi mentre con una forbice i prezzi dovrebbero stabilizzarsi su un livello in grado di coprire le spese dei produttori e allo stesso tempo sostenibile per i consumatori.

Sotto la pressione della continua sovrapproduzione le disposizioni dell'Accordo non sono state rispettate da parte di alcuni paesi produttori. Il caffè è stato esportato nei paesi che non aderivano all'Accordo a prezzi essenzialmente più bassi e in quantità troppo elevate. Sempre più spesso anche i maggiori paesi produttori si sono trovati in disaccordo sulle rispettive quote d'esportazione. Ciò ha provocato alterazioni di mercato nei paesi consumatori aderenti all'Accordo e tensioni nell'Organizzazione Internazionale del Caffè. In seguito a lunghe trattative i paesi produttori e quelli consumatori non sono più stati in grado di trovare un nuovo accordo che regolamentasse il mercato.

Ciò comportò la decisione di annullare le clausole economiche dall'Accordo Internazionale sul Caffè a partire dal luglio 1989. La liberalizzazione del mercato provocò un'offerta estremamente elevata che condusse provvisoriamente ad una caduta dei prezzi sul mercato del caffè con effetti molto svantaggiosi per i produttori. I prezzi del mercato mondiale precipitarono in breve tempo a quasi la metà del livello in un primo tempo auspicato.

A causa della situazione di quel periodo varie organizzazioni hanno dato vita ad azioni di solidarietà al fine di portare per lo meno un aiuto puntuale ai coltivatori di caffè duramente colpiti. Tuttavia, le quantità trattate nell'ambito di tali azioni di solidarietà rappresentano attualmente soltanto una piccola parte dell'intera produzione di caffè. Le varie organizzazioni vengono presentate nel capitolo intitolato "Azioni di solidarietà a favore dei produttori di caffè".

5 ENTRATE VALUTARIE DERIVATE DALL'ESPORTAZIONE DEL CAFFÈ

Dalle argomentazioni di cui sopra emerge che un produttore riceve il prezzo della borsa e in più un sovrapprezzo oppure un prezzo ridotto in base alla qualità. Siccome per i motivi citati il prezzo è sottoposto ad oscillazioni più o meno forti, le entrate valutarie dei paesi produttori nel settore del commercio del caffè variano di anno in anno.

La dipendenza dei paesi produttori dalle entrate valutarie derivate dall'esportazione del caffè è generalmente calata. Viceversa il numero delle persone occupate, la cui esistenza dipende dalla produzione e dal commercio del caffè, non ha praticamente subito variazioni.

Può sorprendere che proprio nei due maggiori paesi produttori di caffè, il Brasile e il Vietnam, la quota del caffè delle entrate valutarie derivate dalle esportazioni oggi rappresenti solo una piccola percentuale, mentre paesi produttori più piccoli, come ad esempio il Ruanda-Burundi, dipendono ancora oggi dall'esportazione del caffè per oltre il 90%.

Quota percentuale di caffè dell'esportazione globale (2015-2018):

Brasile	4%		Perù	2%
Vietnam	6%		Honduras	14%
Colombia	3%		Guatemala	15%
Indonesia	1%		Uganda	18%
India	<1%		Etiopia	39%

Il caffè greggio oggi viene pagato principalmente in dollari americani. Pertanto, le entrate valutarie in USD per un paese produttore in un determinato anno di riferimento possono essere calcolate approssimativamente in base alle quantità esportate e ai ricavi medi ottenuti dalla vendita.

Per un paese produttore tuttavia è importante anche il tasso di cambio tra la valuta interna e il dollaro statunitense. Se il tasso di cambio della valuta interna cala rispetto all'USD, salgono i ricavi dalle esportazioni di caffè nella valuta interna. Ciò rappresenta un vantaggio per i paesi produttori, che realizzano internamente gran parte delle attrezzature e dei macchinari, ma anche degli ausili per la produzione del caffè. Spesso tuttavia ciò non vale per i paesi produttori di caffè più piccoli. I macchinari e i mezzi ausiliari di importazione devono essere solitamente pagati in USD, con un conseguente maggiore onere interno.

6 ELEMENTI DI COSTO DALL'ORIGINE AL CONSUMATORE

Costi di produzione

La produzione di caffè greggio idoneo all'esportazione comprende: cura generale del terreno e delle piante, lotta contro i parassiti, raccolto, lavorazione, selezione e immagazzinaggio parziale, nonché spesso anche analisi di laboratorio. I costi vengono influenzati dalla densità delle piante di caffè e quindi dalla rendita per ogni ettaro. Il numero di piante per ogni ettaro va da 500 a 8'000 unità. La rendita oscilla tra i 600 kg/ha e i 3'600 kg/ha.

È difficile calcolare i costi di produzione. Le differenze locali sono troppo grandi nei diversi stati e nelle diverse regioni.

Finanziamento, immagazzinaggio e certificazione

Per il finanziamento dei costi di produzione e di stoccaggio sono possibili diverse varianti. A causa degli elevati tassi d'interesse nei paesi produttori, i piccoli coltivatori non sono in grado di sostenere tali spese. Per questa ragione il caffè viene venduto prima del raccolto a commercianti locali, ad aziende di lavorazione o agli esportatori. Spesso la trasformazione delle ciliegie in caffè idoneo all'esportazione viene assunta da cooperative. Se, però, le cooperative partecipano a un programma di sviluppo sostenibile, devono farsi carico di spese supplementari per la necessaria certificazione. Di norma i maggiori produttori operano a ogni livello della produzione: come coltivatori, addetti alla lavorazione, gestori di stock ed esportatori. In Colombia il caffè viene acquistato dalla "Federación Nacional de Cafeteros" (FNC) a un prezzo minimo garantito (il cosiddetto "reintegro").

Diritto d'esportazione e imposte

Anche in alcuni paesi produttori, analogamente ai diritti d'importazione, vengono riscosse diverse tasse di esportazione sotto forma di imposte oppure di tasse d'esportazione dirette. In base all'esperienza tali tributi vengono adeguati alla situazione di mercato in modo che un prezzo di mercato in crescita comporti maggiori entrate valutarie per il paese produttore. Questi provvedimenti vengono attuati in modo molto diverso a seconda del paese in questione.

Esportatori / commercianti (importatori)

Per i torrefattori nei paesi consumatori i compiti dell'esportatore / commerciante sono più importanti di quanto non si creda comunemente. Spesso per i singoli torrefattori è impossibile verificare seriamente l'offerta in un paese d'origine, meno che mai in più paesi d'origine contemporaneamente. Gli esportatori e i commercianti, spesso nel corso di un pluriennale lavoro, si creano una reputazione relativamente alla qualità e ai prezzi da loro offerti. In alcuni paesi vengono distribuite quote d'esportazione solo agli esportatori, rendendo in questo modo del tutto impossibile una trattazione diretta tra il torrefattore e il piantatore o la ditta di lavorazione.

I commercianti nei paesi consumatori si assumono compiti parziali per le torrefazioni come l'importazione, lo sdoganamento, le analisi di laboratorio, l'immagazzinaggio, il prefinanziamento e la consulenza. Oggi i commercianti professionisti di caffè greggio erogano tale servizio in un'ottica di "full service", a cui spesso si aggiunge attualmente anche l'organizzazione della consegna just-in-time.

Elementi di costo determinanti nelle torrefazioni

Investimenti e ammortamenti

Sul capitale investito per edifici, macchinari e installazioni bisogna pagare un interesse; tale capitale è inoltre soggetto ad ammortamento. Gli investimenti in una moderna torrefazione, anche in considerazione di quelli crescenti in provvedimenti per la salvaguardia ambientale, sono immensi.

La scorta tenuta dalla maggior parte dei torrefattori corrisponde al fabbisogno di circa tre mesi su cui ovviamente bisogna pagare un interesse. Siccome nella maggior parte dei casi il caffè greggio viene pagato all'origine immediatamente dopo l'imbarco il periodo di finanziamento aumenta di almeno un mese.

In questa sede una parola relativamente alla produzione di caffè solubile e decaffeinato: tradizionalmente in Svizzera le quote di questi prodotti sono molto alte e i prodotti stessi sono leader a livello mondiale dal punto di vista della qualità. I relativi investimenti necessari negli impianti, al pari della ricerca e dello sviluppo, sono eccezionalmente elevati.

Perdita di peso in fase di torrefazione

La perdita di peso in fase di torrefazione, a seconda del grado di tostatura, è pari a circa il 15 – 20%. Durante il processo di tostatura entra in gioco anche la maggior parte dei costi per l'energia: per esempio il riscaldamento della macchina per torrefare (gas naturale, olio, corrente elettrica), il raffreddamento del caffè tostato tramite aria filtrata e raffreddata e, da non dimenticare, il trattamento dell'aria di scarico con un catalizzatore.

Nella produzione di caffè solubile si verifica un'ulteriore perdita di peso. Il ricavato dal caffè tostato nei prodotti comunemente commercializzati è pari a circa il 35 – 45%. Da un kg di caffè tostato si possono così produrre circa 350 – 450 grammi di caffè solubile.

Posti di lavoro

Malgrado la crescente automazione sussiste un lavoro intensivo da parte del personale per ciò che concerne la sorveglianza degli impianti e delle macchine per l'imballaggio fino ad arrivare alla produzione individuale.

Imballaggio

Oggi i prodotti che approdano al commercio vengono offerti sempre più in confezioni ermetiche. Diminuisce costantemente il numero di materiali che inquinano l'ambiente come per esempio l'alluminio. Allo stesso modo viene conferita grande importanza all'assortimento e alla presentazione nel punto vendita.

Le differenti dimensioni delle aziende, gli assortimenti delle offerte e i servizi, unitamente agli elementi di costo sopraccennati, stabiliscono infine il prezzo dei prodotti disponibili in commercio che noi apprezziamo e gustiamo in modo così particolare.

Distribuzione e vendita

Una quota decisamente importante del prezzo finale di vendita del caffè tostato è data dalla distribuzione e dalla vendita. In funzione del canale di vendita selezionato, tale percentuale può costituire fino al 40% del prezzo finale.

Ai normali costi di amministrazione si aggiungono le seguenti quote di costo:

Nel commercio al dettaglio, soprattutto in Svizzera, occorre ad esempio sostenere costi elevati per l'affitto dei punti vendita, per la loro gestione e per il personale. E anche se il punto vendita è di proprietà si applicano le cosiddette rendite imputate.

Nel canale della gastronomia e paragastronomia, il torrefattore di norma si fa carico del regolare controllo delle macchine del caffè, macchine che in alcuni casi vengono anche finanziate dal torrefattore. Oltre a ciò, alcuni torrefattori in Svizzera hanno preso l'iniziativa di fornire al personale dei propri clienti corsi di formazione sul caffè e sulle relative tecniche di preparazione con l'obiettivo di migliorare costantemente il risultato finale nella tazzina.

7 AZIONI DI SOLIDARIETÀ A FAVORE DEI PRODUTTORI DI CAFFÈ

Se desiderate informarvi sull'attività delle organizzazioni di commercio equo e solidale e sui programmi di solidarietà e di sviluppo sostenibile degli offerenti del caffè rivolgetevi direttamente agli indirizzi seguenti:

claro fair trade AG	www.claro.ch
Coffee Kids	www.coffeekids.org
EFTA European Fair Trade Association	www.newefta.org
FLO Fairtrade Labellings Organizations International	www.fairtrade.net
Global Coffee Platform	www.globalcoffeeplatform.org
IFOAM International Federation of Organic Agriculture Movements	www.ifoam.bio
Max Havelaar-Stiftung (Schweiz)	www.maxhavelaar.ch
The Rainforest Alliance	www.rainforest-alliance.org
TransFair	www.transfair.org
UTZ Certified	www.utz.org
Stiftung Vivamos Mejor	www.vivamosmejor.ch
WFTO World Fair Trade Organization	www.wfto.com

DITTE AFFILIATE PROCAFE

A. Kuster Sirocco AG, Schmerikon	www.sirocco.ch
Alois Traeubler AG, Diepoldsau	www.aloistraeubler.ch
ASPON GmbH, Felsberg	www.kaffeepads.ch
Baumgartner & Co. AG, St. Gallen	www.baumgartnerkaffee.ch
Bean2me SA, Chêne-Bourg	www.bean2me.ch
Bernhard Rothfos Intercafé AG, Zug	www.bric.ch
Blaser Café AG, Bern	www.blasercafe.ch
Blaser Trading AG, Bern	www.blasertading.ch
Braunschweig & Co. AG, Basel	

Cafè Badilatti SA, Zuoz	www.cafe-badilatti.ch
Cafés Cuendet Torréfaction SA, Crissier	www.cafes-cuendet.ch
Caffè CHICCO D'ORO di Eredi R. Valsangiacomo SA, Balerna	www.chiccodoro.com
Carasso SA, Satigny	www.carasso.ch
Cecchetto Import AG, Bülach	www.coffee-excellence.ch
Cellini Caffè (Schweiz) AG, Zürich	www.cellincaffè.ch
CONTINENTAL COFFEE SA, Les Verrières	www.grandsaugreen.com
Delica AG, Birsfelden	www.delica.ch
Denner AG, Zürich	www.denner.ch
Emmi Schweiz AG, Luzern	www.emmi.com
Ernst Rickli AG, Real Café, Uznach	www.ricklisch.ch
Fritz Bertschi AG, Birsfelden	www.bertschi-cafe.ch
G. Henauers Sohn AG, Höri	www.henauer-kaffee.ch
GILDA Kaffeemaschinen AG, Luzern	www.gilda.swiss
H & R Gastro AG, Interlaken	www.hr-gastro.ch
Haco AG, Gümligen	www.haco.ch
HALBA, Division der Coop Genossenschaft, Pratteln	www.coop.ch
Hochstrasser AG, Luzern	www.hochstrasser.ch
Illycafé AG, Thalwil	www.illycafe.ch
Jacobs Douwe Egberts CH GmbH, Zürich	www.jacobsdouweegberts.com
Kaffeerösterei Buser, Binningen	www.buser-kaffee.ch
Kolanda-Regina AG, Burgdorf	www.espresso-club.ch
La Semeuse S.A., La Chaux-de-Fonds	www.lasemeuse.ch
Les Cafés Esperanza Sàrl, Vuadens	www.esperanza.ch
MC Grecof SA, Luxemburg, Diepoldsau	www.mcgrecof.ch
Nestlé Suisse S.A., Vevey	www.nestle.ch
Novadelta Suisse, LLC, Aclens	www.deltacafes.com
P. Graf Kaffeerösterei AG, Baden-Dättwil	www.graf-kaffee.ch
PRIMEFOOD SA, Bioggio	www.primefood.ch
Rast Kaffee AG, Ebikon	www.rast.ch
réservesuisse genossenschaft, Bern	www.reservesuisse.ch
Sacca SA, Mendrisio	www.mokaefiti.ch
Stoll Kaffee AG, Zürich	www.stoll-kaffee.ch
Strauss Commodities AG, Zug	www.strauss-group.com
Turm Handels AG, St. Gallen	www.turmkaffee.ch
UCC Coffee Switzerland AG, Zollikofen	www.ucc-coffee.ch
VOLCAFE LTD, Winterthur	www.edfman.com
Volg Konsumwaren AG, Winterthur	www.volg.ch
Walter Matter S.A., Genève	www.wama.ch