



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      Fluttuazioni 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

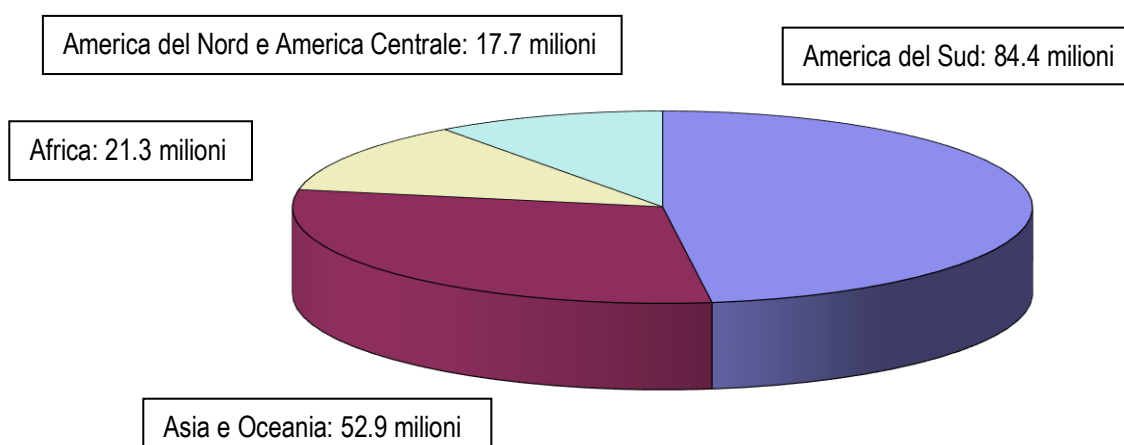
Fonti:    ICO, USDA/FAS, Statista

## 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.

### ***Produzione annuale di caffè in milioni di sacchi da 60 kg***

(Media degli anni 2023, 2024 e 2025)



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'InterContinental 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 redditizio.

Un commerciante può coprire il rischio legato a un'operazione di acquisto/vendita fisica acquistando/vendendo in borsa la merce che, all'origine, potrebbe non essere ancora disponibile (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.*)  
scadenze: 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)  
scadenze: 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. Per questo motivo acquista un contratto a termine con la scadenza desiderata e si assicura così in ogni caso un valore di acquisto nella propria posizione.

Lo stesso sistema vale naturalmente anche per un venditore, solo che in questo caso egli vende il contratto a termine (vedi sopra alla voce «Obiettivo»).

### ***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 secondi) può essere attivato un commercio. Diversamente l'offerta deve essere ripetuta con un prezzo più allettante. Oggigiorno le quotazioni di borsa possono essere seguite in «real time» su Internet e sono quindi trasparenti e tracciabili per tutte le parti coinvolte.

### ***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 consegna (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 contratto di borsa. 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.

Il volume degli scambi di caffè verde sull'ICE supera tuttavia di molte volte la produzione fisica effettiva. Secondo le stime, il volume negoziato sui mercati a termine è da 20 a 100 volte superiore (ovvero dal 2.000 % al 10.000 %) al raccolto mondiale effettivo, poiché la maggior parte delle operazioni è di natura puramente speculativa ed è effettuata da investitori finanziari e algoritmi.

Il rapido decorso e la possibilità di trattare merce a scadenze lontane sono di grande utilità. Questo spiega anche il grande interesse e il coinvolgimento degli attori speculativi citati in precedenza.

I titoli negativi della stampa relativi alle contrattazioni speculative 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 nel commercio del caffè. La cosa certa è che le due borse sono diventate indispensabili per l'elemento coperto del 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 o 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 allo stesso 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 in borsa, 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. Nonostante la fluttuazione di prezzo tuttavia il guadagno è assicurato.

Speculazioni da parte di persone o di fondi di investimento 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 consegnerà, la domanda e l'offerta del commercio di base in ultima analisi non vengono influenzate. Le aumentate attività tuttavia possono avere come conseguenza che terzi non interessati al commercio del caffè vogliano ottenere un plusvalore dal commercio del caffè e risultino quindi responsabili dei prezzi di borsa sempre più volatili (caratterizzati da forti oscillazioni entro brevi intervalli di tempo).

#### 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. Nonostante i leggeri aumenti 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'aumentato utilizzo di fertilizzanti oppure ad un raccolto più accurato. Di norma, ciò comporta una sovrapproduzione e, di conseguenza, un calo dei prezzi.

#### ***Elenco e principali fattori che hanno influenzato l'andamento del mercato azionario negli ultimi 6 anni***

##### **2020 – 2022: il forte aumento dei prezzi**

##### **Caratteristiche del mercato:**

- Tendenza al rialzo forte e quasi ininterrotta
- Carenze di offerta dovute alla pandemia e al caos logistico
- Condizioni meteorologiche estreme in Brasile (gelate del 2021)
- Speculazione e scorte limitate

##### **Cifre e fatti:**

- 2020: media **1,11 USD/lb** (0,94–1,34 USD/lb)
- 2021: media **1,69 USD/lb**, +76 % rispetto al 2020
- 2022: media **2,14 USD/lb**, picchi fino a **2,58 USD/lb**; a fine anno a **1,67 USD/lb**
- Indice composito ICO a dicembre 2022: **157 centesimi di dollaro USA/lb** (~1,57 USD/lb) – stabile, ma elevato
- Aumento complessivo 2020–2022: **+247 %** secondo il rapporto di settore

##### **Fattori trainanti:**

- I costi logistici sono esplosi (prezzi dei container in alcuni casi ×10)
- Pandemia → caos nelle catene di approvvigionamento
- Gelate in Brasile nel 2021 → massicce perdite di raccolto
- La speculazione ha amplificato i picchi dei prezzi

**Interpretazione:** Questa fase ha rappresentato un'impennata storica dei prezzi che ha messo sotto pressione l'intera catena del valore dagli importatori alle caffetterie.

## ■ 2023 – 2026: volatilità, correzione e nuovo rialzo

### Caratteristiche del mercato:

- 2023 – 2024: correzione
- 2025: forte rialzo
- 2026: normalizzazione volatile

### Cifre e fatti:

- 2023: Ø **1,65 USD/lb** – fase di correzione
- 2024: Ø **2,14 USD/lb** – nuovo rialzo
- 2025: picco a **4,41 USD/lb** (~9,7 USD/kg) – massimo storico
- 2026: calo, ma volatilità ancora elevata (i rapporti di mercato indicano oscillazioni comprese tra circa 2,6 e 3,7 USD/lb)

### Fattori determinanti:

- Incertezza meteorologica (El Niño, periodi di siccità in Brasile)
- Scorte certificate ridotte nel 2024/25
- Attività dei fondi e speculazione
- Carenza di Robusta in Vietnam
- Normalizzazione della logistica a partire dal 2023

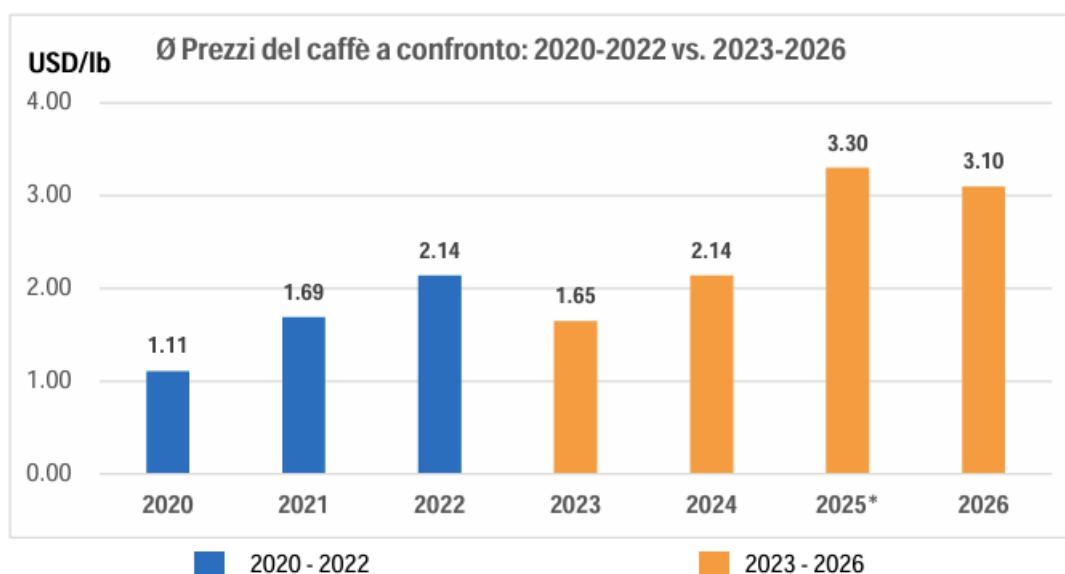
**Interpretazione:** Il secondo periodo è caratterizzato da forti oscillazioni e da una struttura di mercato più sensibile alle condizioni meteorologiche e alle scorte rispetto a prima della pandemia.

### Confronto diretto tra i periodi

| Fattore               | 2020 – 2022                                      | 2023 – 2026                                                                              |
|-----------------------|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Andamento             | Forte aumento dei prezzi, quasi lineare          | Volatilità, correzione, nuovo rialzo                                                     |
| Prezzi massimi        | ~2,6 USD/lb (2022)                               | ~4,4 USD/lb (2025)                                                                       |
| Fattori trainanti     | Pandemia, disagi logistici, gelate               | Cicli meteorologici, scorte, speculazione, fattori geopolitici internazionali incertezze |
| Struttura del mercato | Carenze di offerta, costi di trasporto elevati   | Logistica normalizzata, ma influenzata dalle condizioni meteorologiche, normative        |
| Rischio               | Sistemico (catena di approvvigionamento globale) | Meteorologico e speculativo                                                              |
| Robusta               | Stabile, ma con tendenza al rialzo               | Carenze → pressione sui prezzi a partire dal 2024/2025                                   |

### Cosa significa questo per gli operatori del settore in Svizzera?

- Il periodo 2020–2022 è stato caratterizzato dalla necessità per la governance e la compliance di reagire soprattutto ai rischi legati alla catena di approvvigionamento.
- Il periodo 2022–2026 richiederà un monitoraggio più rigoroso delle condizioni meteorologiche, delle scorte e delle posizioni dei fondi.
- Le oscillazioni estreme del 2025 non dovrebbero essere utilizzate come benchmark a lungo termine.
- I cicli dei prezzi dimostrano che modelli di rischio flessibili e strategie di comunicazione dinamiche sono essenziali.



\* Picco storico 4.41 USD/lb

## 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 delle esportazioni di caffè sul totale delle esportazioni (2025/2026)**

| <b>Paese</b> | <b>Esportazioni di caffè in dollari USA</b> | <b>Esportazioni totali in dollari USA</b> | <b>Quota del caffè in %</b> |                                                                                                                         |
|--------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Brasile      | 14,9 miliardi                               | 339 miliardi                              | 4–5                         | Il caffè è importante, ma non predominante in un'economia di esportazione ampiamente diversificata                      |
| Vietnam      | 6,0 miliardi                                | 354 miliardi                              | 1,7                         | Nonostante la produzione leader di Robusta, a prevalere sono le esportazioni industriali come l'elettronica e i tessuti |
| Colombia     | 5,96 miliardi                               | 57 miliardi                               | 10–11                       | Il caffè rimane, insieme al petrolio e al carbone, una fonte fondamentale di valuta estera                              |
| Indonesia    | 2,51 miliardi                               | 258 miliardi                              | 1                           | Il caffè riveste un ruolo secondario rispetto al carbone, all'olio di palma e all'elettronica                           |
| Perù         | 1,8 miliardi                                | 66 miliardi                               | 2,7                         | Prodotto agricolo importante, ma prevalgono i prodotti minerari come il rame e l'oro                                    |
| Honduras     | 2,45 miliardi                               | 11,5 miliardi                             | 21–22                       | Il caffè è uno dei principali pilastri delle esportazioni del Paese                                                     |
| Guatemala    | 1,28–1,98 miliardi                          | 15,5 miliardi                             | 8–12                        | Arabica di alta qualità con elevato valore aggiunto e grande importanza per le esportazioni                             |
| Uganda       | 1,97–2,4 miliardi                           | 7,7 miliardi                              | 25–30                       | Il caffè è il principale prodotto di esportazione del Paese                                                             |
| Etiopia      | 2,85–2,9 miliardi                           | 13,7 miliardi                             | 20–21                       | Il caffè è la principale fonte di valuta estera nonostante la crescente industrializzazione                             |

Il caffè greggio oggi viene pagato principalmente in dollari statunitensi. 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 1'100 a 7'000 unità. La rendita oscilla tra i 350 kg/ha e i 3'500 kg/ha.

| Paese     | Specie  | Densità di impianto (alberi/ha) | Resa (kg/ha) |
|-----------|---------|---------------------------------|--------------|
| Brasile   | Arabica | 3'500–5'000                     | 1'200–2'000  |
| Vietnam   | Robusta | 1'600–2'500                     | 2'500–3'500  |
| Colombia  | Arabica | 5'000–7'000                     | 1'500–2'500  |
| Indonesia | Robusta | 1'100–1'600                     | 700–1'100    |
| Perù      | Arabica | 3'000–4'000                     | 600–1'000    |
| Honduras  | Arabica | 3'500–5'000                     | 800–1'200    |
| Guatemala | Arabica | 2'500–3'500                     | 600–900      |
| Uganda    | Robusta | 1'100–1'600                     | 800–1'200    |
| Etiopia   | Arabica | 1'500–2'500                     | 350–650      |

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 (come ad esempio il regolamento UE sulla deforestazione\*), 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 e/o esportatori.

\* **L'EUDR** (Regolamento UE sulla deforestazione, ovvero Regolamento UE sui prodotti privi di deforestazione) è una normativa dell'Unione europea volta ad arrestare il progredire della deforestazione e del degrado forestale a livello mondiale. Esso impone alle imprese rigorosi obblighi di diligenza lungo le loro catene di approvvigionamento.

### *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.

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, la certificazione e i relativi controlli nonché 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. A tal proposito, le normative nazionali e internazionali in materia di sostenibilità assumono un peso così rilevante nell'ambito operativo da essere ormai indispensabili. Di conseguenza, anche in questo ambito si osserva un notevole aumento dell'organico.

#### ***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.

### ***PPWR = Packaging and Packaging Waste Regulation***

Regolamento sugli imballaggi e sui rifiuti di imballaggio (Regolamento UE sugli imballaggi). L'ordinanza dell'Unione europea, entrata in vigore l'11 febbraio 2025, mira a rafforzare l'economia circolare, a ridurre in modo significativo i rifiuti di imballaggio e ad armonizzare il riutilizzo e il riciclaggio a livello europeo. L'ordinanza sarà applicata in modo vincolante in tutti gli Stati membri a partire dal 12 agosto 2026.

### ***Distribuzione e vendita***

Una quota 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:

- Torrefazione
- Formato di confezionamento
- Posizionamento del marchio
- Importazione diretta / Trasparenza

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.

### ***Panoramica generale dei margini nei vari settori (ipotesi)***

|                               | <b>Costi in CHF</b> | <b>Prezzo di vendita in CHF</b> | <b>Margine lordo</b> |
|-------------------------------|---------------------|---------------------------------|----------------------|
| <b>Torrefattore</b>           | 11,70 / kg          | 18,00 / kg                      | 35 %                 |
| <b>Commercio al dettaglio</b> | 18,00 / kg          | 25,70 / kg                      | 30 %                 |
| <b>Ristorazione</b>           | 21.00 / kg          | 48.00 / kg                      | 56 %                 |

### ***Analisi per la Svizzera:***

- Torrefattori: margini moderati, costi fissi elevati, forte concorrenza
- Commercio al dettaglio: stabile, ma trainato dalle promozioni (30-50 %)
- Ristorazione: margini estremamente elevati sul caffè, ma costi fissi elevati (affitto, personale)
- La quota di caffè verde sul prezzo finale di una tazza è spesso inferiore al 5 %
- La vendita diretta (torrefattore→cliente finale) aumenta il margine del torrefattore al 55-65 %

## 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                                             | <a href="http://claro.ch">claro.ch</a>                                 |
| Coffee Kids                                                     | <a href="http://coffeekids.org">coffeekids.org</a>                     |
| Dezalé Café de Origen, Hans Rudolf Auer-Lopez                   | <a href="http://dezalecafe.com">dezalecafe.com</a>                     |
| EFTA European Fair Trade Association                            | <a href="http://newefta.org">newefta.org</a>                           |
| FLO Fairtrade Labellings Organizations International            | <a href="http://fairtrade.net">fairtrade.net</a>                       |
| Global Coffee Platform                                          | <a href="http://globalcoffeeplatform.org">globalcoffeeplatform.org</a> |
| IFOAM International Federation of Organic Agriculture Movements | <a href="http://ifoam.bio">ifoam.bio</a>                               |
| Max Havelaar-Stiftung (Schweiz)                                 | <a href="http://fairtrade.net">fairtrade.net</a>                       |
| Swiss Sustainable Coffee Platform                               | <a href="http://coffeeplatform.ch">coffeeplatform.ch</a>               |
| The Rainforest Alliance                                         | <a href="http://rainforest-alliance.org">rainforest-alliance.org</a>   |
| Vivamos                                                         | <a href="http://vivamos.org">vivamos.org</a>                           |
| WFTO World Fair Trade Organization                              | <a href="http://wfto.com">wfto.com</a>                                 |



**Swiss Sustainable  
Coffee Platform**

### [Swiss Sustainable Coffee Platform \(SSCP\)](#)

La SSCP è stata lanciata il 6 giugno 2024 come iniziativa congiunta degli operatori del settore del caffè svizzero ed è stata ufficialmente costituita il 13 novembre 2024 con 60 membri fondatori, tra cui torrefattori, commercianti, ONG, organizzazioni per lo sviluppo e enti statali. La sua origine risiede nell'esigenza di riunire gli sforzi in materia di sostenibilità dell'industria svizzera del caffè, renderli compatibili a livello internazionale e superare la frammentazione dei programmi esistenti.

La SSCP funge da piattaforma e scambio per tutte le organizzazioni che operano nel settore del caffè in Svizzera.

Le sue funzioni principali sono:

- trasferimento di conoscenze in materia di sostenibilità, rischi climatici, catene di approvvigionamento e standard
- Armonizzazione dei requisiti di sostenibilità e dei metodi di misurazione
- Creazione di una rete tra economia, mondo scientifico, ONG e autorità
- Promozione di progetti comuni nei paesi d'origine
- Monitoraggio e rendicontazione sui progressi del settore

Non si tratta di una certificazione, bensì di una piattaforma settoriale che fornisce orientamento e definisce standard comuni.

L'obiettivo principale della SSCP è rendere l'industria svizzera del caffè più sostenibile, resiliente e trasparente. In concreto, ciò significa:

- miglioramento delle condizioni ambientali e sociali nei paesi d'origine
- Rafforzamento delle catene di approvvigionamento sostenibili (compresi gli aspetti ai diritti umani)
- Promozione di standard settoriali comuni
- Sostegno alle aziende svizzere nell'adempimento dei requisiti internazionali di sostenibilità
- Contribuire alla trasformazione globale del settore del caffè