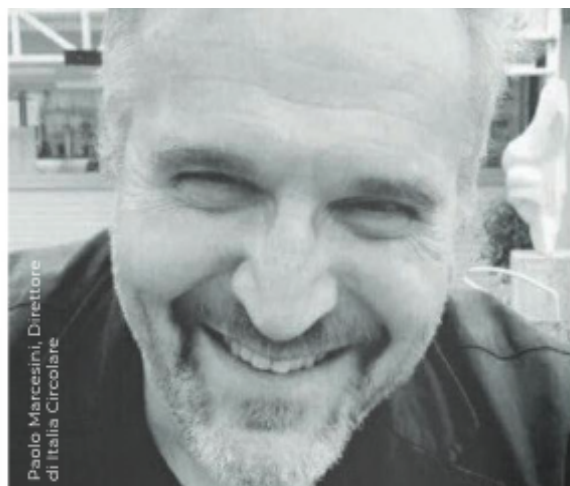




Davide Cobelli, National Coordinator di SCA Italy e torrefattore di Garage Coffee Bros.



Paolo Marcesini, Direttore di Italia Circolare

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.

