

NOMAD COFFEE



TRANSPARENCY  
REPORT 2020



**El nostre primer Transparency Report a Nomad arriba l'any en que ens va colpejar una pandèmia mundial. Han sigut, i continuen sent, mesos molt durs on hem hagut de parar dràsticament el nostre ritme de vida i on també hem pogut reflexionar sobre la forma en la que vivim i treballam. Això ens ha dut a crear aquest report i exposar-ho d'una forma clara i transparent a totes vosaltres.**



NOMAD

NOM

En què consisteix aquest report?

NOMAD

NOMAD



En aquest primer report hem volgut centrar-nos en el vincle que té NOMAD COFFEE amb els productors i les productores a qui comprem cafè, ja sigui a través d'un tracte directe, d'una importadora o d'una exportadora.

A més, volem unir-nos a un projecte que ens ha encantat i del que estem orgulloses de formar part. Es tracta de [The Pledge](#)↓, un projecte on pots trobar a totes les torradores d'especialitat que fan cada any un report de tots els cafès que han comprat, compartint els preus FOB que s'han pagat per ells, i així saber si el sistema de compra és sostenible per als productors i les productores al país d'origen.

Després de fer l'estudi de tots els lots comprats i el preu FOB que s'ha pagat per ells hem arribat a algunes conclusions i a alguns punts en els quals volem millorar els propers anys.



# ¿Qué es el precio FOB (Free on Board)?



És la forma internacional de comunicar-se, per a fer relacions comercials entre productores-importadores-exportadores, que totes les integrants d'aquesta cadena coneixen. És el preu que s'ha pagat per un cafè un cop ja ha sigut empaquetat i col·locat dins d'un contenidor al port d'origen. No és el preu exacte que reb la productora de cafè però, sens dubte, és un indicador excel·lent per a saber si s'ha rebut un preu just per ell.





Indicadors de referència per a saber què és un preu just

NOMADCOFFEE.ES  
ROASTED IN BARCELONA  
SHIPPED WORLDWIDE



Nosaltres, com a torradora de cafè d'especialitat, no hem de guiar-nos pel preu de referència del cafè comercial a la borsa (C-market), ja que no juguem en la mateixa lliga i és un preu irreal per a una productora. Aquest preu sempre està rondant el \$1/LB FOB quan només el simple fet de produir cafè d'especialitat acostuma a estar entre \$1.30/lb / \$1.40/lb.

Amb aquesta referència seria molt fàcil dir que paguem molt més pel nostre cafè. Com podeu veure al report, el nostre pagament, de mitja, és de \$3.95/lb. D'aquesta forma podríem dir que paguem un 295% més que la referència del mercat.

Sincerament, aquesta referència no és justa per a la productora de cafè d'especialitat, ja que nosaltres no les tractem com a xifres de mercat. Nosaltres les coneixem. Sabem qui són i, òbviament, sabem tot el treball que hi ha darrere de produir un cafè de qualitat.

Afortunadament, ara hi ha un projecte que s'ha realitzat gràcies a centenars d'empreses que han apostat per la transparència dins del món del cafè d'especialitat. Es tracta



del [Specialty Coffee Transaction Guide](#)↓, un estudi on podem trobar la mitja de pagament en 3 anys de contractes de venda de cafès especials (2017-2020).

Si ens fixem en aquest estudi veurem que el preu mig de venda en aquests 3 anys és de \$2.71/lb FOB. La gran majoria dels cafès que hem comprat durant l'any 2020 i la nostra mitja de compra d'aquest mateix any continua per sobre d'aquesta dada. Però, sens dubte, hem de seguir millorant les nostres eleccions a l'hora de comprar un lot de cafè. Prioritzant i animant a la importadora a compartir el preu FOB del lot i, així, assegurar-nos de que s'ha pagat un preu que pugui mantenir la sostenibilitat de la productora en origen. Aquest és un dels nostres objectius de cara als següents anys.



# Tipus de compra de cafè verd a NOMAD®





En el report es pot veure de quina forma hem comprat cada lot de l'any 2020 i podem dir que hi ha 3 formes:

- Per mitjà d'una importadora
- Per mitjà d'una exportadora
- Tracte directe (Direct Trade)

La nostra forma de veure les coses no ens permet utilitzar les paraules “Direct Trade” a la lleugera. Això no vol dir que, malgrat que comprem a través d'una importadora o d'una exportadora, no tinguem un tracte directe amb la finca a la qual pertany el lot que hem comprat.

En alguns casos, nosaltres coneixem a la productora o productor i/o hem visitat la seva finca. Alguns casos són:

Colombia:

Montes de Tatamá

Finca San Luis

Finca El Paraíso

El Salvador:

La Divina

Ecuador:

Hacienda La Florida

Perú:

Antolín Peña

El Diamante



Les coneixem i parlem habitualment amb elles per a saber com va la collita, o si tenen pensat implementar alguna novetat en els seus processos. Tot i això, som reàcties a considerar aquest tipus de relació comercial “Direct Trade”.





A close-up photograph of a metal scoop resting on a burlap coffee sack. The sack features blue circular patterns and some text, including the word 'FALL' and 'KGS'. The scoop is a simple, cylindrical metal tool with a flat top and a handle. The background is slightly blurred, showing more of the sack and a white metal frame.

Què és Direct Trade  
per NOMAD?



El major exemple el trobem a la nostra relació amb el Diego Robelo, propietari de la finca Aquiaries a Costa Rica. Tenim una relació d'amistat i comercial desde l'any 2017. El primer any que vam comprar cafè a Diego va ser amb l'ajuda d'una exportadora i d'una importadora. Però, a partir del 2018, el Diego ha treballat com a exportador del seu propi cafè i NOMAD ha treballat com a importadora, per tant no hi ha hagut cap intermediària entre nosaltres. El preu FOB negociat entre el Diego i Nomad ha anat a les comptes del Diego i a partir d'allà tots els gastos d'importació els hem gestionat nosaltres, portant un contenidor directe des de Costa Rica fins a Barcelona. Això és el que nosaltres considerem un tracte directe.

A més del Diego Robelo, tenim una altra relació similar amb la família Restrepo a Colòmbia. En aquests moments tenim com a "Session Espresso" un dels seus cafès de l'Hacienda El Jardín, més concretament de la finca Chambaku. És un lot dissenyat exclusivament per a Nomad i en el qual el preu també va ser negociat entre la família Restrepo i Nomad. Ells funcionen com a exportadors i importadors, això vol dir que tot el que els hi paguem va directament als seus comptes, sense cap intermediari.



## En resum:

Considerem “Direct Trade” quan coneixem a la productora, hem negociat el preu del cafè directament amb ella i la transferència del pagament del cafè es realitza directament als comptes de la productora.

Si no negociem el preu del cafè amb la productora, sino que el preu és negociat amb una intermediària (exportadora i/o importadora), tot i que tinguem una relació directa amb la finca, no considerem aquesta relació un “Direct Trade”.





Conclusions i coses  
en les que treballar:



**Lots totals**  
**32**

**Cafès Transparents**  
**27**

**Percentage de lots  
transparents en relació  
al volum total de cafè**  
**84.38%**



A prop de 31,000 kg e cafè verd comprats (pandèmia inclosa) a l'any 2020, 13 països, 28 finques/cooperatives, 32 lots de cafè. Una puntuació de 86.60 SCA points de mitja amb un pagament de \$ 3.95 / lb FOB de mitja.

El nostre % de transparència sobre el preu FOB (requisit per a entrar en el projecte The Pledge) dels lots comprats ha sigut de 84.38%. El nostre objectiu per al 2022 és arribar al 100%. Aquest any és un percentatge baix que hem de continuar millorant de dues formes:

- Animant a les importadores/exportadores a contribuir en aquest tipus de reports de transparència.
- Treballant en la relació de més tractes directes.
- 28 finques en un únic any. Això ens fa reflexionar sobre algunes qüestions.



**La compra de poc cafè a moltes finques és una forma sostenible de comprar cafè?**

**És millor comprar més cafè a menys finques i crear relacions comprant cada any a aquestes finques?**

**Sabem que és molt divertit provar cents de cafès diferents cada any però, és un sistema sostenible de compra?**

**Agrairíem molt la vostra opinió deixant un comentari sobre aquest tema (o qualsevol apunt en general sobre el report) en un dels nostres mitjans o enviant un email a [fran@nomadcoffee.es](mailto:fran@nomadcoffee.es)**





Report  
Complet



FARM / CO-OPERATIVE / WASHING STATION	REGION	COUNTRY	PRODUCER	PURCHASE HISTORY	TYPE OF PURCHASE	VARIETY / PROCESS	LB BOUGHT	KG BOUGHT	CUP SCORE	\$/LB F.O.B
Aquiaries	Turrialba	Costa Rica	Diego Robelo	since 2017, every year	Direct	Entre Rios / Washed Centroamericano / Anaerobic Centroamericano / Four different processes Gesha / Honey	15211,88 661,39 132,28 132,28	6900 300 60 60	84,5 88 87 89	\$2,90 \$6,00 \$2,90 \$12,00
Don Tacho	Tarrazú	Costa Rica	Luis Anastasio Castro	First time	From importer "Ally Coffee"	Mixed / Natural	14550,49	6600	83	\$1,57
9 Mulheres	Mantiqueira de Minas	Brazil	"Luciana Avíncula Rosimeire Sousa Joseane da Silva Roberta Silva Marcia Gonçalves Creuza Oliveira Priscila Silva Fernanda Jesus Sousa Lucelia de Fátima Santos Carvalho"	First time	From importer "Falcon Specialty"					
Jinotega Community	Jinotega	Nicaragua	Various producers	First time	From exporter "Gold Mountain Coffee Growers"	Mixed / Washed	3042,38	1380	84	\$2,80
Yirong	Yunnan	China	Luo Family	First time	From importer "Sucafina"	Catimor / Washed	2645,54	1200	84,75	
Pipe's Land	Caldas	Colombia	Juan Felipe Restrepo	First time	Direct	Castillo / Natural	1851,88	840	87	\$2,45
Indígenas del Inza	Cauca	Colombia	Local Producers	First time	From importer "Falcon Specialty"	Mixed / Washed	1543,23	700	86	\$2,00
Indígenas del Tolima	Tolima	Colombia	Local Producers	First time	From importer "Colombian Spirit"	Castillo / Washed	1543,23	700	86	\$2,58
San Luis	Tolima	Colombia	Omar Arango	since 2018, every year	From exporter&importer "OPCE"	Typica / Red Honey	1697,56	770	88,5	\$3,50
El Paraiso	Cauca	Colombia	Diego Samuel Bermúdez	2019 & 2020	Direct	Castillo / Lychee Process	687,84	312	89,5	\$9,00
Montes de Tatamá	Santuario	Colombia	Juan Carlos Velez	since 2019, every year	From Exporter "Alex Araujo"	Castillo / Washed / Anaerobic	1080,26 1080,26	490 490	86 86,5	\$3,70 \$3,70
Los Laureles	California	Colombia	Medardo Vallejo	First time	From exporter "Delagua"	Caturra / Natural	771,62	350	89,75	\$6,07
El Roble	Urrao	Colombia	Albeiro de Jesús Ramirez	First time	From Exporter "Alex Araujo"	Chiroso / Washed	771,62	350	87,75	\$4,20
Faith State	Kirinyaga	Kenya	Cecilia Wanjiku	since 2019, every year	From importer "Sucafina"	SL28 / Washed	661,39	300	88,75	\$4,35
Gitega Hills	Nyamagabe	Rwanda	Bernard Uwitije	First time	From importer "Falcon Specialty"	Red Bourbon / Natural	1190,49	540	86,75	\$2,75
Antolín Peña	Chirinos	Peru	Antolin Peña	since 2018, every year	From importer "Falcon Specialty"	Caturra / Washed	1673,31	759	86,5	\$2,95
El Diamante	Jaén	Peru	Elvis Tineo Rafael	First time	From importer "Falcon Specialty"	Caturra, Bourbon, Catuai / Washed	912,71	414	87,5	\$4,00
Laguna de Ayarza	Huehетенango	Guatemala	Various producers	First time	From importer "Sucafina"	Pache / Washed	1521,19	690	84	
Los Laureles	Huehетенango	Guatemala	Luis Hernández López	First time	From importer "Primavera"	Caturra / Washed	912,71	414	86	\$2,55
Kaj Witz	Huhuetenango	Guatemala	Miguel Morales	First time	From importer "Primavera"	Caturra / WashVed	608,48	276	86,5	\$2,85
La Esmeralda	Huehетенango	Guatemala	Crispín Matías	First time	From importer "Primavera"	Mixed / Washed	1596,14	724	86	\$2,67
Genji Challa	Jimma	Ethiopia	Small producers / Washing Station	First time	From importer "Falcon Specialty"	Heirloom / Washed	1587,33	720	88,5	\$3,20
Ayla	Sidama	Ethiopia	Small producers / Washing Station	First time		Kurume / Natural	1322,77	600	89	
Mujeres de HichozaI	Copán	Honduras	8 women producers	First time	From importer "Falcon Specialty"	Mixed / Washed	3042,38	1380	85	\$2,50
Gahahe	Kayanza	Burundi	Small producers / Washing Station	since 2017, every year		Red Bourbon / Honey	661,39	300	86	
Nemba	Kayanza	Burundi	Small producers / Washing Station	since 2019, every year		/ Washed	661,39	300	87	
La Divina	Santa Ana	El Salvador	Roberto Ulloa	2017 - 2019 - 2020	From Importer "Ruffatti Battle"	Red Bourbon / Honey	760,59	345	87	\$5,80
Finca El Salvador	Cerro El Águila	El Salvador	Rodolfo Alessandro Ruffatti Paz	since 2019, every year	From Importer "Ruffatti Battle"	Red Bourbon / Honey	3042,38	1380	84,5	\$3,70
<b>Total farms / co-operatives</b>		<b>Total countries</b>					<b>Total lb</b> 68219,76	<b>Total kg</b> 30944	<b>Average cup score</b> 86,60	<b>Average \$/lb</b> \$3,95