

NOMAD COFFEE



TRANSPARENCY
REPORT 2020

Nuestro primer Transparency Report en Nomad llega en el año que fuimos golpeados por una pandemia mundial. Han sido y siguen siendo meses muy duros donde hemos tenido que parar drásticamente nuestro ritmo de vida y donde también hemos podido reflexionar sobre la forma en la que vivimos y trabajamos. Esto nos llevó a crear este reporte y exponerlo de una forma clara y transparente a todas vosotras.

¿En qué consiste este reporte?

En este primer reporte nos hemos querido centrar en el vínculo que tiene NOMAD COFFEE con los productores y las productoras a las que compramos café, ya sea a través de un trato directo, de una importadora o de una exportadora.

Además, queremos unirnos a un proyecto que nos ha encantado y del que estamos orgullosxs de formar parte. Se trata de [The Pledge](#)↓, un proyecto donde puedes encontrar a todas las tostadoras de especialidad que hacen cada año un reporte de todos los cafés que han comprado dando a conocer los precios FOB que se han pagado por ellos, y así, saber si el sistema de compra es sostenible para los productores en los países de origen.

Después de hacer el estudio de todos los lotes comprados y el precio FOB que se pagó por ellos hemos llegado a algunas conclusiones y a algunos puntos donde queremos mejorar para los años siguientes.

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

Es la manera internacional de comunicarse para hacer relaciones comerciales entre productores-importadores-exportadores y que todos los integrantes de esta cadena conocen. Es el precio que se ha pagado por el café una vez ya ha sido empaquetado y puesto dentro del contenedor en el puerto de origen. No es el precio exacto que recibe el productor/a por el café pero, sin duda, es un excelente indicador para saber si ha recibido un precio justo por él.



Indicadores de
referencia para saber
qué es un precio justo:

NOMADCOFFEE.ES
ROASTED IN BARCELONA
SHIPPED WORLDWIDE

Nosotrxs, como tostadora de café de especialidad, no debemos guiarnos por el precio referencia del café comercial en la bolsa (C-market) ya que no jugamos en la misma liga y es un precio irreal para una productora. Este precio siempre está rondando el \$1/lb FOB cuando solamente el coste de producir café de especialidad suele estar entre \$1,30/lb - \$1,40/lb.

Con esa referencia sería muy fácil decir que pagamos mucho más por nuestro café. Como podéis ver en el reporte, nuestro pago medio es de \$3,95/lb. Con lo que podríamos decir que pagamos un 295% más que la referencia de mercado..

Sinceramente, esta referencia no es justa para la productora de café de especialidad. Ya que nosotrxs no las tratamos como números de mercado. Nosotrxs las conocemos. Sabemos quienes son, y por supuesto, sabemos todo el trabajo duro que hay detrás de producir un café de calidad.

Afortunadamente, ahora hay un proyecto que se ha realizado gracias a cientos de empresas que han apostado por la

transparencia dentro del mundo del café de especialidad. Se trata del [Specialty Coffee Transaction Guide](#)↓, un estudio donde podemos encontrar la media de pago en 3 años de contratos de venta de cafés especiales (2017-20).

Si nos fijamos en este estudio vemos que el precio medio de venta en esos 3 años es de \$2,71/lb FOB. La gran mayoría de los cafés que hemos comprado durante el año 2020 y nuestra media de compra de ese mismo año sigue por encima de este dato. Pero, sin duda, debemos seguir mejorando nuestras elecciones a la hora de comprar un lote de café. Priorizando y animando a la importadora a compartir el precio FOB del lote y, así, asegurarnos de que se ha pagado un precio que pueda mantener la sostenibilidad del productor en origen. Este es uno de nuestros objetivos para los siguientes años.

Tipos de compra de café verde en NOMAD®



En el reporte se puede ver de qué manera hemos comprado cada lote del año 2020 y podemos decir que hay 3 maneras:

- A través de un importador
- A través de un exportador
- Trato directo (Direct Trade)

Nuestra manera de ver las cosas no nos permite usar a la ligera las palabras “Direct Trade”. Eso no quiere decir que aunque compremos a través de una importadora o una exportadora no tengamos un trato directo con la finca a la que pertenece el lote que hemos comprado.

En algunos casos, nosotrxs conocemos a la productora y/o hemos visitado su finca. Algunos casos son:

Colombia:

Montes de Tatamá

Finca San Luis

Finca El Paraíso

El Salvador:

La Divina

Ecuador:

Hacienda La Florida

Perú:

Antolín Peña

El Diamante

Conocemos y hablamos habitualmente con ellas para saber cómo va la cosecha o si tienen en mente implementar alguna novedad en sus procesos. Aún así, somos reacios a llamar a este tipo de relación comercial “Direct Trade”.



¿Qué es Direct Trade para NOMAD?

El mayor ejemplo lo tenemos en nuestra relación con Diego Robelo, dueño de la finca Aquiaries en Costa Rica. Tenemos una relación de amistad y comercial desde el año 2017. El primer año que compramos café a Diego lo hicimos con la ayuda de una exportadora y de una importadora. Pero a partir del 2018, Diego ha trabajado como exportador de su propio café y NOMAD ha trabajado como importadora, con lo que no ha habido ningún intermediario entre nosotros. El precio FOB negociado entre Diego y Nomad ha ido todo a las cuentas de Diego y a partir de ahí todos los gastos de importación los hemos gestionado nosotros trayendo un contenedor directo de Costa Rica a Barcelona. Esto es lo que nosotros llamamos un trato directo.

Además de Diego Robelo, tenemos otra relación parecida con la familia Restrepo en Colombia. En estos momentos tenemos como nuestro “Session Espresso” uno de sus cafés de Hacienda El Jardín, en concreto, de la finca Chambaku. Es un lote diseñado exclusivamente para Nomad y en el que el precio también fue

negociado entre la familia Restrepo y Nomad. Asimismo, ellos son exportadores e importadores, con lo que todo lo que pagamos va directamente a sus cuentas, sin ningún intermediario.

En resumen:

Consideramos “Direct Trade” cuando conocemos a la productora, hemos negociado el precio del café directamente con ella y la transferencia del pago del café se realiza directamente a las cuentas de la productora.

Si no negociamos el precio del café con la productora, si no que el precio es negociado con una intermediaria (exportadora y/o importadora), aunque tengamos una relación directa con la finca, no consideramos esta relación un “Direct Trade”.

Conclusiones y cosas
en las que trabajar:

Lotes totales
32

Lotes transparentes
27

Porcentaje de lotes transparentes en relación al volumen total de café
84,38%

Cerca de 31000 kg de café verde comprados (pandemia incluida) en el año 2020, 13 países, 28 fincas/cooperativas, 32 lotes de café. Una puntuación media de 86,60 puntos SCA con un pago promedio de \$3,95/lb FOB.

Nuestro % de transparencia sobre el precio FOB (requisito para entrar en el proyecto The Pledge) de los lotes comprados ha sido un 84,38%. Nuestro objetivo para 2022 es llegar al 100%. Este año es un porcentaje bajo que debemos seguir mejorando de dos maneras:

- Animando a los importadores/exportadores a contribuir en este tipo de reportes de transparencia.
- Trabajando en la relación de más tratos directos.
- 28 fincas en un solo año. Esto nos hace reflexionar sobre algunas cuestiones.

¿La compra de poco café a muchas fincas es una manera sostenible de comprar café?

¿Es mejor comprar más café a menos fincas y estrechar relaciones comprando cada año a esas fincas?

Sabemos que es muy divertido probar cientos de cafés diferentes cada año pero, ¿es un sistema sostenible de compra?

Agradeceríamos mucho vuestra opinión dejando un comentario sobre esto (o cualquier apunte en general sobre el reporte) en uno de nuestros medios o mandando un email a fran@nomadcoffee.es



Full
Report

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 Hichoza	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
Total farms / co-operatives		Total countries					Total lb 68219,76	Total kg 30944	Average cup score 86,60	Average \$/lb \$3,95