

TYPICA promueve un comercio más justo entre productores y tostadores de café

La compañía ha organizado una subasta a ciegas en la que se consiguió un precio de hasta 2,5 veces mayor que el habitual para el café más popular, y 1,5 veces más para el resto de granos. TYPICA es una plataforma online que promueve un comercio 100% directo entre productores y tostadores para conseguir una distribución transparente y mejorar la sostenibilidad de un café de calidad. La compañía opera en España desde octubre de 2021 y tiene como clientes a pequeñas y grandes empresas tostadoras de café

TYPICA, compañía dedicada a la sostenibilidad del café de alta calidad y codirigida por Ayane Yamada y Masashi Goto, anuncia que acaba de organizar una subasta a ciegas para mejorar el comercio directo entre productores y tostadores de café, y conseguir un precio más justo. La compañía gestiona una plataforma online en la que productores y tostadores de café comercian directamente, empezando, como mínimo, por un saco de yute de 60 kilos. En la subasta participaron tostadores de 9 países, se realizaron 49 pujas y se consiguió un precio de hasta 2,5 veces mayor que el habitual para el lote del café más popular, y 1,5 veces más para el resto de granos. La compañía opera en España desde octubre de 2021 y tiene como clientes a pequeñas y grandes empresas tostadoras de café

TYPICA promueve el comercio directo de los pequeños y medianos productores, con el objetivo de mejorar constantemente su rentabilidad y el valor añadido de los tostadores, y seguir ofreciendo una mejor experiencia a los consumidores. La clave para lograr ese objetivo, y su valor principal para mejorar la sostenibilidad, se basa en su trabajo para construir una comunidad que se nutra y desarrolle a través de las interacciones entre sus miembros. En lugar de trazar una frontera entre el proveedor del servicio y el usuario, su comunidad pretende ser un lugar en el que productores, tostadores y consumidores se valoren mutuamente y utilicen la plataforma bajo el objetivo común de mejorar la sostenibilidad de un café de calidad.

El precio justo incentiva una mejor producción de café

En las ventas realizadas en TYPICA los productores suelen fijar el precio de sus cafés. Pero para algunos de ellos, que tienen menos contacto con los mercados exteriores que otros, elegir el precio adecuado puede ser un reto. De hecho, los productores suelen dirigirse a TYPICA para pedir asesoramiento. En las subastas a ciegas, sin embargo, son los tostadores los que ponen precio a los cafés. Dado que están familiarizados con el precio del mercado gracias al abastecimiento diario de diversos cafés, su puja reflejará un precio más justo adecuado a la calidad que cada café merece. Este sistema también incentivará a los productores a mejorar la calidad de su café.

Según Ayane Yamada, “lo que diferencia nuestro modelo de subastas de café es el hecho de que se haga a ciegas. Ningún postor sabe quién ha pujado ni por cuánto. Esto significa que los pujadores pueden elegir el precio de puja que consideren apropiado, basándose en su propio criterio. Este anonimato también garantiza que no habrá una guerra de ofertas en todo el proceso de subasta”.

Búsqueda de equiparación de valor y precio

En la subasta de TYPICA sólo se ofrecen los lotes de mayor calidad, los más exclusivos con una producción limitada. Para realizar la puja, los tostadores han podido catar las muestras, decidir un precio y la cantidad de compra, basándose en su criterio y experiencia, así como en el precio de mercado. La clasificación de los precios de las pujas, los nombres de los pujadores y las cantidades se dieron a conocer individualmente al final del periodo de subasta. En función de los resultados, los productores y TYPICA eligieron a los ganadores y la distribución de los lotes.

Además, al combinar este nuevo modelo con las ofertas normales en TYPICA, la compañía ha creado un original sistema de subastas que elimina las barreras de entrada para los productores y tostadores, en términos de coste, cantidad y gastos de envío.

El poder de la comunidad fomenta una mejor plataforma

La idea de la subasta a ciegas surgió durante una fiesta posterior a la SCAJ 2021, la mayor exposición de café de Japón, a la que acudieron los tostadores Hiroyuki Ito, de KARIOMONS COFFEE, Toyohisa Kubota, de Hazeru coffee, Takashi Mori, de COFFEE COUNTY, y el editor Toshikazu Muromoto, de Standart Japan. Los asistentes comentaron que “si la gente reconoce el verdadero valor del café de alta calidad, eso aportará más alegría y satisfacción a los productores.” Este deseo, tanto de tostadores como de productores, evolucionó hasta convertirse en el nuevo formato de subasta, que ha sido desarrollado en tan sólo tres meses, y que será utilizado por productores y tostadores de todo el mundo.

“Nuestro objetivo es crear una comunidad bajo el concepto de una armonía dinámica, donde la amabilidad recíproca entre productores y tostadores cree un vínculo en nuestra plataforma. Y que tengan una relación basada en el cuidado mutuo”, añade Masashi Goto.

TYPICA tiene previsto desarrollar su propio algoritmo de subasta que permita la asignación basada en el valor, en la que se tendrá en cuenta la filosofía y el compromiso de los productores y tostadores, además del precio de la puja. Esta idea surgió tras escuchar a productores que deseaban elegir ellos mismos a los compradores y establecer una relación de confianza a largo plazo, en lugar de fijarse sólo en el precio.

Acerca de TYPICA

TYPICA es una plataforma online con una red de más de 2.500 productores de 21 países y tostadores de 38 países a nivel global. Lanzada inicialmente en Japón en abril de 2021, ya están registrados y utilizando la plataforma más de 800 tostadores. A través de TYPICA, el café de temporada se entrega directamente del productor al tostador. TYPICA ha hecho posible el comercio de granos de café verde de forma directa a partir de un solo saco (de 60 kg), que anteriormente se basaba en transacciones en cantidades de contenedores (18 toneladas).

Datos de contacto:

Kiko Sánchez Blanco
639166038

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Gastronomía](#) [Industria Alimentaria](#) [E-Commerce](#) [Restauración](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>