Llega a España TYPICA que conecta a productores y tostadores de café

Comercio 100% directo de granos de café verde. Ya lo utilizan más de 800 tostadores en Japón. Gracias a TYPICA se puede comprar granos de café verde de alta calidad de 21 países de todo el mundo

TYPICA <https://global.typica.jp/> (Representantes: Ayane Yamada y Masashi Goto) es un proyecto empresarial global que tiene como objetivo la distribución transparente de los granos verdes. En España, los productores de café y las pequeñas empresas tostadoras (en adelante, tostadores) lanzaron una plataforma en línea en octubre de 2021 que permite el comercio directo de granos de café verde desde la cantidad de un solo saco.

Un año después de que comenzara el servicio, TYPICA se ha convertido en una plataforma con una red de más de 2,000 productores y tostadores en 12 países alrededor del mundo. En Japón, que se lanzó por adelantado 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.

El objetivo para la compañía de cara al año 2025 es convertir TYPICA en una comunidad cafetera con más de 5.000 productores en 70 países alrededor del mundo. Para ello, la empresa impulsará un plan para crecer con más de 3.000 productores y tostadores en 59 países en un año. Además del lanzamiento en España, la compañía tiene previsto llegar a Países Bajos, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Dinamarca, Noruega, Corea del Sur y Taiwán este mismo mes de octubre.

TYPICA, ha hecho posible el comercio de granos de café verde de forma directa a partir de un solo saco (60 kg), que anteriormente se basaba en transacciones en cantidades de contenedores (18 toneladas). La comunidad resultante de productores y tostadores de café de todo el mundo está persiguiendo la evolución y el potencial de la industria del café, donde cualquiera puede "comercializar 100% de forma directa".

Por el lado del productor, la compañía ha logrado crear un mecanismo que permite a los pequeños productores de café, especialmente a los pequeños productores de administración familiar, participar en el comercio directo y mejorar la gestión fijando los precios por su propia cuenta sin verse afectados por las fluctuaciones del mercado internacional. Como resultado, los granos de café comprados y vendidos en TYPICA se comercializan entre 3 y 30 veces el precio del mercado internacional. También brinda una oportunidad para que los productores y tostadores logren obtener un valor y un crecimiento económico de manera constante al brindar servicios que pueden aumentar el valor de su trabajo y su precio al mismo tiempo.

Por el lado de los tostadores, favorece la posibilidad de poder manejar el concepto de "comercio directo al 100%" del café que manejan todos ellos. Con el comercio directo convencional, que se basa

en unidades de contenedores, era difícil poder manejar el “comercio directo al 100%” incluso para tostadores de gran escala. Además, para los tostadores pequeños y medianos, las barreras para el comercio directo en sí eran altas debido a problemas como la cantidad y la solidez financiera, y no había más opción que comprar la materia prima de las empresas comercializadoras de café.

Además, TYPICA no solo ha cambiado la unidad de transacción de 18t a 60 kg, sino que también ha revelado la cadena de suministro y el desglose de precios de todos los lotes en circulación en la plataforma, para enfocarse en garantizar la trazabilidad (transparencia de la información).

Por otro lado, la compañía está buscando la posibilidad de crear activamente oportunidades para que toda la comunidad comparta conocimientos y experiencias, para que se pueda realizar la provisión de café de mayor calidad y que la calidad del café distribuido en todo el mundo mejore drásticamente.

Si bien el impacto del Covid-19 tiene una gran influencia en el estilo de distribución y consumo de los granos de café verde, según una encuesta realizada por TYPICA, se confirmó que el futuro para los productores y tostadores está dividido por "si el negocio digital tiene progreso o no". Además, ahora que es difícil visitar el área de producción y conocer al productor directamente, se puede decir que el valor de la existencia de la plataforma está aumentando ya que puede conectar al productor y al tostador en línea.

TYPICA está promoviendo un " comercio 100% directo" que garantice la transparencia para aumentar constantemente la rentabilidad de los caficultores y el valor agregado de los tostadores, y brindar así a los consumidores una mejor experiencia con el café. Desde la compañía están convencidos de que aumentar la participación de los productores de café en el comercio de distribución de granos de café verde es uno de los medios más eficaces.

Hoy, la industria del café se enfrenta a grandes problemas sociales. El café, cuyos precios de transacción tienden a cambiar debido a las fluctuaciones en el balance entre la oferta y la demanda y no poder obtener un ingreso estable, los productores cambian de cultivo o abandonan sus cultivos de café uno tras otro y se va perdiendo la diversidad de los cafés de origen.

Crear un entorno en el que un buen café sea mucho más sabroso y pueda convertirse en una bebida más gratificante en el mundo, puede tener un impacto positivo no solo en los usuarios de la plataforma, sino también en la industria del café y en el mundo en general. En el futuro, planeamos publicar continuamente estos casos en el sitio web de TYPICA, así que espérelo con ansias.

Según Ayane Yamada, co fundadora de TYPICA, “Creo que el deseo de profundizar la conexión con las áreas productoras de café y mejorar la sustentabilidad del delicioso café es común a quienes se dedican al café. TYPICA elimina las barreras para su realización y permite el comercio directo entre todos los tostadores y productores.

Esta plataforma está repleta de los ideales para adquirir los granos de café verde que tenía cuando

trabajaba como tostadora. Estoy muy feliz de que muchos tostadores se hayan unido a la comunidad con este lanzamiento global. Hagamos crecer juntos el futuro del café”.

Según Masaru Goto, co fundador de TYPICA “Se consumen alrededor de 2 mil millones de tazas de café al día en todo el mundo y es el segundo producto internacional más grande después del petróleo.. Fundé TYPICA porque me di cuenta que el comportamiento de consumo de 2 mil millones de tazas al día tiene un gran potencial para el bienestar general del mundo.

TYPICA ofrece la oportunidad a los tostadores de café de todo el mundo que sus granos comercializados sean "100% comercio directo". En el mundo actual, donde más de 3.500 millones de personas están conectadas a través de Internet, la posibilidad de convertir la distribución de la producción del café en todo el mundo al comercio directo aumenta día a día y la construcción de estos entornos beneficiara la vida de unos 20 millones de cafetaleros, incluyendo a sus familias que serían más de 100 millones de personas

Creo que aumentar la fluctuación del café comercializado directamente permitirá a los productores, tostadores y consumidores mejorar la calidad de vida de los demás y mejorar constantemente la sostenibilidad del mundo.

En aras de esta creencia, seguiré desarrollando una plataforma en la que sea posible la participación de todos los amantes del café”.

Datos de contacto:

María Gallego
671671166

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>