

# Valoraciones comparables de cadenas de café de especialidad

## Introducción

Libertario Coffee Roasters es una cadena de café de especialidad con operaciones en 5 países, proyectando ventas de **USD 16,5 millones en 2026** y un EBITDA aproximado de **USD 750 mil**. La compañía ha crecido a tasas del **100% anual** en los últimos tres años y cuenta con financiamiento para alcanzar **USD 34 millones en ventas para 2028**. Dada esta trayectoria, al prepararse para una ronda **Serie A** es fundamental **justificar la valoración** de la empresa ante inversionistas.

En el sector de cafeterías de especialidad, muchas compañías comparables *se valoran en función de múltiplos de ventas* (y otros indicadores de crecimiento) más que por sus ganancias actuales. A continuación, investigamos ejemplos recientes de cadenas de café de especialidad en **Estados Unidos, Europa, India y Latinoamérica**, incluyendo marcas como *Blue Bottle, WatchHouse, Blue Tokai, Third Wave Coffee, Subko Coffee, Blank Street*, entre otras. Estos casos ilustran las valuaciones alcanzadas (ya sea en transacciones de venta o rondas de financiamiento) y los **múltiplos sobre ventas** implícitos, lo cual servirá de referencia para posicionar la valoración de Libertario en su Serie A.

## Valoraciones en Estados Unidos y Europa

- **Blue Bottle Coffee (EE.UU.)** – Es uno de los casos emblemáticos de valuación elevada en el segmento de café de especialidad. Fundada en 2002, Blue Bottle creció con una base leal de clientes por su café de alta calidad. En 2017, Nestlé adquirió una participación mayoritaria del 68% en Blue Bottle, **valorando la compañía en alrededor de USD 700 millones** <sup>1</sup>. Esta cifra causó sorpresa en la industria por lo elevada: Blue Bottle contaba entonces con unos 50 locales y venía expandiéndose rápidamente, por lo que la transacción reflejó un fuerte potencial de crecimiento más que sus ingresos actuales. De hecho, la compra por Nestlé “sorprendió al mundo del café de especialidad” <sup>2</sup> y supone un múltiplo de ventas de doble dígito (se estima que los ingresos anuales de Blue Bottle en ese momento eran del orden de decenas de millones de dólares, implicando posiblemente >10 veces sus ventas). Este **múltiplo sobre ventas** tan alto evidencia cómo los inversionistas estratégicos valoraron la marca y su **proyección global** por encima de sus resultados financieros presentes.
- **Blank Street Coffee (EE.UU.)** – Una cadena nacida en Nueva York en 2020, enfocada en **cafés de formato pequeño y tecnología**. Blank Street ha recaudado cantidades importantes de capital de riesgo en poco tiempo: en 2022 obtuvo alrededor de **£58 millones** (unos USD 70+ millones) en una Serie A, y en 2023 sumó **£22 millones** adicionales en Serie B de fondos como General Catalyst y Tiger Global <sup>3</sup>. Gracias a esto, la compañía se expandió a Londres y otras ciudades (adquirió la cadena Over Under Coffee en Reino Unido) y alcanzó **40 tiendas en Reino Unido** (además de 44 en EE.UU. para fines de 2024) <sup>4</sup>. A pesar de que sus ingresos todavía son relativamente modestos – Blank Street registró **£11,4 millones en ventas en el ejercicio 2024**, con un crecimiento anual de **517%** <sup>4</sup> – los inversionistas han valorado la empresa muy por encima de esa cifra, en anticipación de su rápido crecimiento. Aunque no se ha divulgado públicamente su valuación post-Serie B, la magnitud del capital levantado sugiere un **múltiplo**

**elevado sobre ventas**, posiblemente de **varios veces sus ingresos anuales actuales**, reflejando la confianza en su modelo de expansión acelerada (similar a un enfoque de “crecimiento antes que ganancias”). *En otras palabras, Blank Street logró captar cerca de \$80M de inversión con ventas anuales de ~\$14M, lo que implica que los inversores están valorando fuertemente su potencial futuro.*

- **WatchHouse (Reino Unido)** – Cadena londinense de cafeterías artesanales fundada en 2014, reconocida por su concepto de “Modern Coffee” y ambientes de alta calidad. WatchHouse aseguró en 2023 una **ronda Serie A de £7,9 millones** (aprox. USD 10 millones) liderada por Edition Capital, considerada *la mayor inversión de equity en una empresa de hostelería del Reino Unido* para ese momento <sup>5</sup>. Con este capital, WatchHouse emprendió una rápida expansión, incluyendo su primer local internacional en **Nueva York (abril 2024)** y la apertura de 5 nuevas sucursales en Londres durante 2024 <sup>6</sup>. Sus resultados financieros muestran el crecimiento: en el año fiscal 2023 tenía ingresos cercanos a **£10 millones**, y en **FY2024 aumentó a £15,4 millones (62% de crecimiento anual)** <sup>6</sup>. Aunque no se reveló la valoración exacta de la empresa tras la Serie A, podemos inferir que el múltiplo implícito fue significativo. Si supusiéramos, por ejemplo, que los £7,9M representaron ~20% de equity, la valoración post-money rondaría ~£40M (unas 4 veces las ventas FY2024). *(Esta es una estimación ilustrativa; lo cierto es que WatchHouse mostró una sólida relación “inversión vs. ventas”, con ~£15M en ventas tras recibir ~£8M de capital)*. Este caso indica que en Europa también las cadenas especializadas de rápido crecimiento obtienen **valuaciones de varios múltiplos sobre sus ingresos**, aunque posiblemente más moderadas que en EE.UU. por la dinámica de cada mercado.

*Como referencia comparativa*, una cadena europea más establecida en el segmento **bakery/café** es **Gail's** (Reino Unido). Gail's operaba ~75 locales cuando el fondo Bain Capital adquirió una participación mayoritaria en 2021, valorando la empresa en **£200 millones** <sup>7</sup>. Gail's reportó ingresos de ~£60M en FY2021 <sup>7</sup>, lo que implica una valuación cercana a **3,3 veces sus ventas** de ese año. Este múltiplo (~3x ventas) es significativamente menor que los casos de **startups cafeteras** mencionados antes, dado que Gail's era ya un negocio rentable y maduro (donde los inversores ponderan más métricas como EBITDA). La comparación resalta que **las empresas de café de especialidad en etapas tempranas tienden a valorarse con múltiplos de venta mucho más altos** que las cadenas consolidadas, debido a las expectativas de crecimiento exponencial.

## Valoraciones en India: mercado emergente de café especial

El mercado de café de especialidad en **India** está experimentando un auge, con múltiples startups compitiendo por liderar la llamada “**tercera ola**” del café en el país. Estas empresas han conseguido rondas de financiamiento notables recientemente, con valoraciones crecientes basadas en su rápida expansión.

- **Blue Tokai Coffee Roasters** – Fundada en 2013, Blue Tokai es pionera del café de especialidad en India. Opera cafeterías en múltiples ciudades y combina tostión local con experiencia de marca “premium”. Blue Tokai ha atraído capital significativo: hasta 2025 había **levantado más de USD 105 millones** en diversas rondas, incluyendo una Serie C de \$30M en agosto de 2023 liderada por el fondo belga Verlinvest <sup>8</sup>. El atractivo para los inversores ha sido su fuerte crecimiento de ventas: la empresa logró un crecimiento de **más de 5 veces en cuatro años**, pasando de ingresos de **₹41 Cr** en FY2021 a **₹216 Cr** en FY2024 (es decir, de ~USD 5,0M a ~USD 26,8M) <sup>9</sup>. Además, Blue Tokai proyecta una expansión acelerada hacia ~800 tiendas en los

próximos años, con la meta interna de alcanzar ₹2.000 Cr en ingresos (~USD 250M) hacia 2027 <sup>10</sup> . Si bien no se ha hecho pública una valoración post-money reciente, es razonable asumir que Blue Tokai se valora en **varios cientos de millones de dólares**, dados sus \$105M recaudados y la participación entregada a inversionistas. Esto podría situar su múltiplo actual en un rango moderado (quizá **4x-8x sus ventas anuales recientes**), con expectativa de que dicho múltiplo se normalice a medida que escale ingresos (i.e., los inversores apuestan a que la valuación/ventas baje en el futuro gracias al rápido aumento del denominador, las ventas). En cualquier caso, Blue Tokai refleja cómo en India **el mercado valora agresivamente a los líderes emergentes**, privilegiando su cuota de mercado y crecimiento (similar a un “land grab”).

- **Third Wave Coffee** – Cadena de cafeterías fundada en 2016 en Bangalore, ha crecido hasta más de 100 tiendas en India con un enfoque juvenil y de calidad. Third Wave anunció en septiembre de 2023 una ronda de **\$35 millones de inversión privada** (Serie C liderada por Creaegis), alcanzando una **valoración aproximada de \$150 millones** post-money <sup>11</sup> <sup>12</sup> . Esta valuación incluye la participación de fondos como WestBridge Capital y demuestra la confianza en el *momentum* del café de especialidad en India. Con **105 tiendas operativas** al momento de la ronda <sup>13</sup> , la valoración de \$150M sugiere un **valor por tienda** de alrededor de \$1,4M y, extrapolando, un **múltiplo sobre ventas** posiblemente cercano a **10 veces** (asumiendo que Third Wave tuviera en 2023 ingresos anuales en el rango de \$12-15M). Los propios fundadores destacaron que el segmento de cafeterías “coffee-first” estaba creciendo **5 veces año contra año en India** <sup>14</sup> , lo cual justifica múltiplos elevados. En síntesis, Third Wave Coffee recibió una valuación muy robusta (nueve cifras en USD), respaldada por su rápida expansión física y la convicción de que puede escalar a cientos de locales en un mercado aún poco penetrado.
- **Subko Coffee** – Es una startup de Mumbai, orientada tanto al café de especialidad como al cacao fino, que opera tostadores, café en grano y algunas *cafeterías de experiencia*. Subko logró una **Serie B de ~USD 10 millones en marzo de 2024**, liderada por el fondo NKSquared (de Nikhil Kamath, cofundador de Zerodha), entre otros ángeles y family offices <sup>15</sup> . Esta inyección valoró a Subko en aproximadamente **INR 286,9 Cr**, equivalente a **USD ~34 millones** post-money <sup>15</sup> . Lo notable es que Subko todavía es relativamente pequeño en escala: sus **ingresos en el año fiscal 2023 fueron ₹13,57 Cr** (unos USD ~\$1,6M), con un crecimiento anual del 94% desde ₹7 Cr en FY22 <sup>16</sup> . En consecuencia, la valuación de \$34M implica un múltiplo de valoración **superior a 20 veces sus ventas anuales recientes**. Este múltiplo refleja la **etapa temprana** y la confianza en el *upside* de Subko: los inversionistas compraron ~25% de participación por ₹70 Cr <sup>17</sup> , anticipando que la empresa podrá multiplicar varias veces su tamaño (de hecho, Subko planea abrir cafés insignia en India y en el extranjero con el nuevo capital <sup>18</sup> ). Este caso subraya el patrón de India: **múltiplos muy elevados sobre ingresos actuales** en rondas Serie A/B de cafeterías especializadas, sustentados en altas tasas de crecimiento esperadas.

Otro ejemplo emergente en India es **AbCoffee**, cadena de cafeterías de precio asequible. A mediados de 2023, AbCoffee levantó ₹28 Cr (~USD 3,4M) en una ronda pre-Serie A, **triplicando** su valoración hasta aproximadamente **\$15 millones** según fuentes de prensa <sup>19</sup> . Aunque AbCoffee es más pequeño, este salto en valuación (3x en pocos meses) evidencia nuevamente cómo el mercado indio está recompensando a las marcas de café de especialidad con **valuaciones basadas en proyección de crecimiento**, incluso antes de que alcancen cifras grandes de ventas.

## Valoraciones en Latinoamérica

En Latinoamérica, el ecosistema de cadenas de café de especialidad aún es incipiente comparado con EE.UU. o India, pero ya se observan emprendimientos innovadores que han conseguido atraer inversión y alcanzar valoraciones destacables:

- **The Coffee (Brasil)** – Startup fundada en Curitiba (Brasil) en 2018, bajo un formato de micro-café minimalistas inspirados en Japón. The Coffee opera locales muy pequeños (aprox. 3x3 metros, con pedidos auto-atendidos vía app) enfocados en café para llevar, orientado a millennials y Gen-Z <sup>20</sup> <sup>21</sup>. La cadena ha crecido rápidamente mediante franquicias: hoy cuenta con **195 tiendas** (solo 18 propias y el resto franquiciadas) incluyendo 11 tiendas en Europa <sup>22</sup>. Este modelo *asset-light* combinado con tecnología atrajo a inversionistas de venture capital locales. En diciembre 2022, The Coffee anunció una **Serie B de USD 7,5 millones** liderada por Monashees y CapSur Capital <sup>23</sup>. Con esta ronda, **la valoración de la empresa se elevó a ~USD 45 millones** (duplicando su valuación previa de ~\$20M de la Serie A 2020) <sup>24</sup>. En otras palabras, The Coffee pasó de un pre-money de \$20M en 2020 a ~\$45M post-money a fines de 2022 <sup>24</sup>. Aunque no se han revelado sus ingresos anuales, con ~200 puntos de venta (de baja capex cada uno) es plausible que sus ventas totales aún sean de unos pocos millones de dólares; por tanto, es probable que su valuación de \$45M represente un múltiplo considerable sobre ventas (posiblemente >5x). No obstante, los inversionistas ven en The Coffee la posibilidad de **escalar internacionalmente** un concepto diferencial (sin cajas, sin fricción en pago) y *capturar clientes de Starbucks en formato “grab-and-go”* <sup>25</sup>. De hecho, la propuesta de The Coffee es disputarle mercado a Starbucks en la “tercera ola” del café, apoyándose en eficiencia tecnológica y una experiencia trendy. Su caso demuestra que en Latinoamérica comienzan a emerger “jugadores” de café especial con valoraciones en **decenas de millones de dólares** apoyadas en modelos de negocio innovadores.
- **Otras cadenas latinoamericanas** – A nivel de grandes cadenas establecidas, la región cuenta con marcas como **Juan Valdez Café** (Colombia) o **Café Punta del Cielo** (México), pero estas no han tenido recientemente transacciones de capital riesgo comparables a los casos analizados (Juan Valdez, por ejemplo, es propiedad en parte de la Federación de Cafeteros de Colombia y su expansión ha sido mediante franquicias tradicionales). Sin embargo, sí existen startups regionales que combinan café de especialidad con modelos de negocio escalables. Un caso es **Green Coffee Company** en Colombia, enfocada más en producción y que **levantó \$25M en 2022** con planes de integrar la cadena de valor <sup>26</sup>, aunque no es cadena de retail. En resumen, Latinoamérica está viendo *early movers* como The Coffee que logran valoraciones notables para el contexto regional, pero el ecosistema inversionista aún está madurando en comparación con mercados como India. Para Libertario, que ya opera en varios países latinoamericanos, esto significa que **hay espacio para liderar** en valoraciones regionales si logra demostrar un modelo replicable internacionalmente.

## Múltiplos de ventas observados y otras métricas

Analizando los casos anteriores, se pueden inferir ciertos **múltiplos de valuación sobre ventas** en las transacciones de café de especialidad:

- **Startups en expansión temprana (Series A/B)**: suelen mostrar **múltiplos muy altos sobre ingresos actuales**, dado que los inversionistas valoran la *tasa de crecimiento* y la *expansión futura*. Por ejemplo, Subko Coffee (~\$34M val.) se valoró a **>20 veces** sus ventas FY23 <sup>15</sup> <sup>16</sup>, Third Wave Coffee (~\$150M val.) alrededor de **~10 veces** sus ventas estimadas <sup>11</sup> <sup>27</sup>, y Blue

Bottle (~\$700M val.) posiblemente también en el orden de **10-15 veces** sus ventas al momento de su venta, dada la prima estratégica pagada <sup>1</sup>. Blank Street, con ~\$14M en ventas FY2024, ha captado suficiente capital como para insinuar valoraciones **muy por encima de 5x** ingresos (sus inversionistas claramente apostaron por el crecimiento >5X futuro de la empresa) <sup>3</sup>. Estos múltiplos *outsized* reflejan expectativas de crecimiento exponencial: los inversionistas esperan que en pocos años las ventas “alcancen” la valuación, disminuyendo así el múltiplo a niveles más razonables.

- **Cadenas adquiridas o consolidadas (exits):** cuando una empresa ya es rentable y líder local, los múltiplos tienden a moderarse. Vimos el caso de Gail's Bakery (~3,3x ventas) en la venta a Bain Capital <sup>7</sup>. Otro referente: **Costa Coffee** (segunda mayor cadena global tras Starbucks) fue adquirida por Coca-Cola en 2019 por £3.9 mil millones; si bien esa cifra representó **~16 veces EBITDA** de Costa <sup>28</sup>, en términos de ventas anuales equivale aproximadamente a **2,5-3 veces sus ingresos** (Costa operaba ~4.000 tiendas globalmente y tenía ingresos cercanos a £1,3 mil millones anuales). Es decir, los gigantes consolidados del café suelen valorarse en dígitos simples de múltiplo de ventas, comparable a lo que se ve en empresas públicas (Starbucks cotiza en bolsa a ~3-4x ventas y ~15-18x EBITDA, para contexto). La diferencia obedece a que en negocios maduros los márgenes y la estabilidad pesan más en la valoración que la promesa de duplicar tiendas.
- **Métricas por tienda y EBITDA:** Además del múltiplo sobre ventas, en este sector a veces se evalúa *valor por tienda* o múltiplos sobre EBITDA cuando aplicable. Por ejemplo, el acuerdo de Blue Bottle implícitamente valoró cada tienda en **>\$10 millones** (700M/≈50 locales), muy superior a lo que cuesta abrir una tienda, porque se estaba capitalizando la marca y su potencial global. En India, Third Wave a \$150M con ~100 tiendas es ~\$1.5M por tienda; Subko con valuación \$34M y pocos cafés experimentales tiene un ratio aún más alto por tienda propia, lo que evidencia que el grueso del valor está en la marca, los canales digitales y la expansión futura más que en los activos físicos actuales. En cuanto a EBITDA, pocas de estas startups tienen utilidades significativas (de hecho, varias operan con pérdidas netas mientras crecen, e incluso Blank Street reportó pérdida neta de £4,2M en FY24 <sup>4</sup>). Así, **los inversores en Serie A típicamente no valoran por múltiplos de EBITDA (dado que puede ser negativo o bajo)**, sino por múltiplos de *revenue run-rate*, *unidad económica* (ventas por tienda) y, cualitativamente, por la fuerza de la marca en el nicho de especialidad.

En resumen, las compañías comparables analizadas muestran que **los múltiplos de valoración sobre ventas varían ampliamente**: van desde ~3x ventas en operaciones de *buyout* de cadenas establecidas, hasta rangos de 5x, 10x o incluso 20x ventas en rondas de venture capital para cadenas de tercera ola en rápido crecimiento. Los factores determinantes para un múltiplo alto incluyen: alta **tasa de crecimiento anual**, potencial de **escalamiento internacional**, modelos innovadores (tecnología, formatos nuevos) y un **mercado direccionable** grande (por ejemplo, India con población joven adoptando café, o ciudades globales donde la marca puede expandirse).

## Implicaciones para la valoración de Libertario (Serie A)

Dado lo anterior, **Libertario Coffee Roasters** puede posicionar su valuación de Serie A apoyándose en estas referencias de mercado:

- Con **USD 16,5M en ventas 2026** y un crecimiento al 100% anual, Libertario se sitúa en un punto intermedio entre las startups más pequeñas (como Subko) y las escalas de Blue Tokai o Third Wave. Su múltiplo justificado podría argumentarse en función de su crecimiento y plan de

expansión internacional. Por ejemplo, si Libertario buscara una valuación en torno a **3-5 veces sus ventas proyectadas 2026**, esto implicaría ~USD 50-80 millones de valoración. Un rango así estaría **alineado con múltiplos razonables** considerando que la empresa ya tiene EBITDA positivo (4,5% sobre ventas) – lo cual es un signo de solidez – pero aún posee un **enorme potencial de crecimiento** en nuevos mercados y locales (doblar ventas cada año). Un múltiplo de ~3x ventas (~\$50M val.) sería conservador comparado con varios peers de rápido crecimiento que están en 5-10x, mientras que un múltiplo más agresivo de ~5x (~\$80M val.) podría justificarse mostrando que Libertario tiene oportunidades similares a Blank Street o Blue Tokai en sus regiones.

- Es importante resaltar que **inversionistas Serie A en este sector esperan crecimiento exponencial**: los casos comparables muestran que invierten con la mira puesta en 2-3 años adelante. Libertario puede presentar su meta de **\$34M en ventas al 2028** como base para el valuation. Si se logra ese nivel de ingresos en 2 años, incluso una valuación actual de, digamos, \$60M representaría **~1.8x las ventas 2028 proyectadas**, lo cual es atractivo en perspectiva (y daría un **múltiplo implícito mucho menor en forward**). En cambio, evaluando contra las ventas *presentes* (2026), es normal ver múltiplos más altos – por ejemplo, **8x ventas 2026** daría ~\$132M, que aunque suena elevado, podría compararse con Blue Bottle que se vendió a ~15x ventas estimadas – pero probablemente los inversionistas querrán situarse en un punto intermedio, asegurando que la valuación tenga un descuento respecto a los líderes globales pero reconociendo el crecimiento de 100% anual.
- **Justificación narrativa**: Libertario puede apoyarse en la narrativa de comparables: *“Cadenas similares en nuestro segmento están siendo valuadas en el rango de 5x a 10x sus ingresos anuales. Por ejemplo, Third Wave Coffee (India) alcanzó ~10x, Blue Bottle >10x, mientras que incluso cadenas más maduras como Gail’s se vendieron a ~3x ventas. Dado que Libertario combina un crecimiento tipo startup con una operación en varios países ya establecida (mitigando cierto riesgo), un múltiplo entre 4x y 6x nuestras ventas actuales podría ser razonable y conservador en comparación a esos casos.”* De esta manera, se enmarca la valuación como **atractiva** frente a las altas métricas de otros (evitando sobreprecio excesivo) pero también **coherente con las tendencias** de la industria de café especial.

En conclusión, las transacciones recientes en cadenas de café de especialidad muestran valuaciones **basadas en ventas con múltiplos elevados**, particularmente cuando hay un fuerte componente de crecimiento e historia de marca. Libertario, al preparar su Serie A, debería enfatizar su rápido crecimiento (duplicando ingresos año a año), su presencia multinacional y el tamaño de mercado latinoamericano sin explotar, para respaldar una valoración que probablemente se expresará como un múltiplo de sus ventas actuales. Apoyándonos en los ejemplos globales – desde Blue Tokai y Third Wave en India hasta Blue Bottle, WatchHouse o Blank Street – **es viable argumentar una valoración de Series A equivalente a varias veces los ingresos anuales de Libertario**, pues así es como el mercado está valorando a los líderes emergentes del café de especialidad. El rango exacto dependerá de la negociación, pero la evidencia sugiere que **múltiplos de 5x o más** no serían infrecuentes en este sector, siempre y cuando los inversionistas crean en la historia de crecimiento hacia \$34M+ en ventas en pocos años. Con comparables que van de 3x a 20x, Libertario puede posicionarse estratégicamente hacia el **cuartil superior** de ese espectro gracias a su desempeño y perspectivas, pero mostrando a la vez que aún ofrece un *upside* considerable a nuevos socios antes de llegar a valuaciones tipo “unicornio cafetero” como las de Blue Bottle o futuras salidas a bolsa.

**Fuentes:** Las valoraciones y métricas citadas provienen de reportes recientes y confiables sobre el sector: Reuters/Nestlé (Blue Bottle) <sup>1</sup>, Daily Coffee News <sup>2</sup>, análisis de Heligan Group (Blank Street, WatchHouse, Gail’s) <sup>3</sup> <sup>6</sup> <sup>7</sup>, noticias de World Coffee Portal y Economic Times (Third Wave Coffee)

11 27 , reportes de Entrackr e Inc42 (Blue Tokai, Subko) 8 29 15 30 , y Bloomberg Línea (The Coffee, Brasil) 24 , entre otros. Estas comparaciones respaldan cuantitativamente la recomendación de múltiplos para Libertario.

---

1 Nestle Acquires Blue Bottle at \$700 Million Valuation - Business Insider

<https://www.businessinsider.com/nestle-acquires-blue-bottle-700-million-valuation-2017-9>

2 Nestlé Reportedly Exploring Sale of Blue Bottle Coffee

<https://dailycoffeenews.com/2025/12/02/nestle-reportedly-exploring-sale-of-blue-bottle-coffee/>

3 4 5 6 7 A Cup of Jo(e.): Funding and M&A evolution in the coffee space | Blog | Heligan Group

<https://heligangroup.com/blog/a-cup-of-joe-funding-and-manda-evolution-in-the-coffee-space>

8 9 10 29 Blue Tokai raises \$25 Mn in a bridge funding round from existing investors

<https://entrackr.com/news/blue-tokai-raises-25-mn-in-a-bridge-funding-round-from-existing-investors-9776061>

11 12 India's Third Wave Coffee raises \$35m in new private equity round

<https://www.worldcoffeeportal.com/news/indias-third-wave-coffee-raises-35m-in-new-private-equity-round/>

13 14 19 27 Zerodha sets valuation at Rs 30,000 crore; Third Wave Coffee secures fresh funding

<https://economictimes.indiatimes.com/tech/newsletters/tech-top-5/zerodhas-valuation-is-rs-30000-crore-third-wave-coffee-secures-35-million-in-funding/articleshow/104021537.cms?from=mdr>

15 16 17 18 30 Subko Coffee Roasters Bags \$10 Mn In Funding

<https://inc42.com/buzz/zerodha-cofounders-backed-nksquared-others-write-10-mn-cheque-to-subko-coffee/>

20 21 22 23 24 25 Brazilian Startup The Coffee Hits \$45M Valuation, Aims to Seduce Starbucks Customers

<https://www.bloomberglinea.com/english/brazilian-startup-the-coffee-hits-45m-valuation-aims-to-seduce-starbucks-customers/>

26 Green Coffee Co. percolates on \$25M to expand in Colombia ...

<https://techcrunch.com/2023/06/08/green-coffee-co-25m-colombia-foodtech/>

28 Coca-Cola buys Costa Coffee for \$5.1B | Food Dive

<https://www.fooddive.com/news/coca-cola-buys-costa-coffee-for-51b/531404/>