**Escuela y Café. Grado 10º y 11º.**

**CONOCIENDO HERRAMIENTAS DE COMERCIALIZACIÓN.**

****

**DBA intencionado:** Utiliza instrumentos, unidades de medida, sus relaciones y la noción derivada como razón de cambio, para resolver problemas, estimar cantidades y juzgar la pertinencia de las soluciones de acuerdo al contexto.

**INDICADORES:**

**Conceptual.**

Comparo las diferentes herramientas para la comercialización de café que brinda las empresas e instituciones cafeteras.

**Procedimental.**

Diseño planes que permitan aprovechar de mejor manera las herramientas disponibles para la comercialización de café.

**Actitudinal.**

Valoro las experiencias familiares y ayuda a potenciarlas por medio de los conocimientos propios.

A vivencia.

**Trabajo individual.**

1. En mi cuaderno de Escuela y Café hago un acróstico con la siguiente palabra.

C

 O

M

E

R

C

I

A

L

I

Z

A

C

I

Ó

N

1. Teniendo en cuenta el acróstico que hice escojo 4 palabras que considere importantes y creo una trova.

**Trabajo en familia.**

1. Busco estrategias creativas para socializar el trabajo realizado con mis familiares utilizando las herramientas que tenga a disposición.

B fundamentación.

**Trabajo Individual.**

1. Leo el siguiente texto y copio las ideas principales de cada uno de los conceptos en mi cuaderno de Escuela y café.

Escuchar es mucho más que simplemente no hablar. Quienes de verdad escuchan con atención, tienen un 60 % más de propensión a usar la empatía – ponerse en el lugar del otro, lo cual facilita la solución de conflictos.

David Niven. Los 100 secretos de la gente exitosa. Editorial Harper, San Fransisco.

**Modalidades de compra de café.**

Se refiere a la forma de hacer negocio, en las que es importante definir las cantidades de café a negociar, la fecha de entrega del producto y el precio acordado; dentro de las modalidades más comunes encontramos las siguientes:

1. **Compra inmediata:** los caficultores llevan el café pergamino seco c.p.s. a las Cooperativas de Caficultores y el pago se hace de manera inmediata según el precio fijado y la calidad del mismo.
2. **Modalidad de compra a futuro:** consiste en fijar por anticipado el valor de un volumen determinado de café pergamino seco a través de las Cooperativas de Caficultores dando las siguientes ventajas:

* Es una oportunidad para garantizar un nivel determinado de ingresos con el cual se puede hacer una mejor planificación y administración de la finca.
* Da la oportunidad de aprovechar una posible coyuntura favorable de precios.

**Compromiso:** en el momento en que la fijación de precio es confirmada, la Cooperativa de Caficultores y el caficultor se comprometen a entregar la cantidad de café acordada en la fecha y en el precio convenido.

1. **Modalidad de depósito:** esta modalidad consiste en que los caficultores llevan el café a las Cooperativas de Caficultores pero no lo liquidan con el precio del día, sino que se hace el proceso de pesado y solicitud de depósito y posterior a esto el caficultor tienen un tiempo determinado para liquidarlo obteniendo como ventajas:

* Disminuir el riesgo de deterioro del café pergamino seco y reducir costos por labores de resecado.
* Tener la posibilidad de esperar a que el precio del café mejore en los mercados internacionales y por ende en el local.

**Nota:** Cada Cooperativa de Caficultores maneja sus propios esquemas de comercialización, ajustándose a los lineamientos generales recomendados por la FNC, buscando ofrecer un mejor servicio al caficultor, de acuerdo a las condiciones de cada región y las decisiones del consejo administrativo o asamblea respectiva.

C ejercitación.

**Trabajo Individual.**

1. En mi cuaderno de Escuela y Café amplío la información sobre las formas de comercialización vistas en la fundamentación científica y relaciono otras opciones de comercialización que me brinde la Cooperativa de Caficultores de mi zona; para esto puedo pedirle ayuda al extensionista del Comité de Cafeteros de mi vereda o consultarlo por medio de internet.
2. Elaboro un plan de comercialización estableciendo las mejores modalidades de compra que podemos utilizar según las necesidades de la empresa cafetera donde vivo y justifico el ¿por qué? de cada decisión.

D aplicación.

**Con la familia.**

1. Socializo con mis familiares el trabajo realizado y pido que me ayuden a complementarlo con el fin de tomar mejores decisiones administrativas en la empresa cafetera.
2. Utilizando herramientas tecnológicas y redes sociales comparto mi trabajo con mis compañeros y maestro, si no cuento con acceso a ellas lo hago en la próxima clase en mi institución educativa.

Referencias:

* Módulo de Escuela y Café del grado 11.
* [www.federaciondecafeteros.org](http://www.federaciondecafeteros.org)