

Guía 2

Aprendo a vender mi café



Logro o elemento de competencia:

Comprendo las implicaciones económicas que trae consigo la calidad del café que produzco.

Además de los logros académicos propuestos, en esta guía se intenciona el desarrollo de la Competencia Laboral General **COMUNICACIÓN**, con la cual se adquiere la capacidad para manifestar y comprender sentimientos y pensamientos sobre algún tema o situación, generando un clima de confianza.

a. Vivencia

Leer y escuchar comprensivamente, escribir y hablar correctamente, son competencias básicas que en Escuela Nueva se deben alcanzar.

Tengamos en cuenta esta recomendación para el desarrollo de la presente guía.

Actividad individual

1. En mi cuaderno de Escuela y Café, realizo un relato en el que se describa una situación de la vida real, en la que debo tener en cuenta las anécdotas que me llamen la atención, sobre lo que sucede en el periodo transcurrido desde que sale el café pergamino seco de la finca hasta la venta en la cooperativa de caficultores.

En equipo

2. Socializamos cada uno de los relatos y descubrimos en ellos los aspectos que más nos llaman la atención.

Escuchar a los demás con atención, es una condición fundamental para una efectiva comunicación.

Manos a la obra

3. Dialogamos sobre la forma en que opera la compra del café actualmente en la Cooperativa de Caficultores.

Los líderes exitosos se distinguen por la claridad y oportunidad en sus comunicaciones.

Socializamos el resultado de nuestro ejercicio con nuestro profesor o profesora.

b. **Fundamentación Científica**

En equipo leemos con mucha atención el siguiente texto y al terminar realizamos la síntesis mediante un cuadro sinóptico.

¿Cómo se puede vender el café?

El café producido en las fincas se comercializa en las cooperativas de caficultores, allí se evidencia una de las principales razones de ser de la Federación Nacional del Cafeteros de Colombia (FNC) "la garantía de compra" a través de los recursos del Fondo Nacional del Café (Fo N C) con los cuales se compra el café que cumple con los requisitos del cliente y transfiriendo el mayor precio posible al productor.

Normas para la compra de café pergamino

El café que se compra en las cooperativas se exporta para unos clientes que definen los requisitos que debe cumplir el producto. En términos generales son:

Exigencias de compra para Café Pergamino

% de Humedad	(10-12 %)
Olor	(Característico)
Color	(Homogéneo)
Infestación:	Libre de todo insecto vivo o muerto

Defectos que se tienen en cuenta para café tipo FNC

% de Gr. Pelado	(hasta el 2%)
% de Guayaba y media cara	(hasta el 3%)
% de materia extraña y/o impurezas	(hasta el 0,5%)
% de defectos (pasilla)	(máx 5,5%)

La red de comercialización que se inicia en las Cooperativas de Caficultores continúa con Almacafé S.A. que está facultada por la Federación Nacional de Cafeteros para comprar el café pergamino por porcentaje de almendra sana y porcentaje de almendra defectuosa, éstos porcentajes determinan la cantidad de café pergamino que es necesario utilizar para obtener un saco de 70 kilogramos de café excelso, durante el proceso de trilla. Se tiene como porcentajes base el pergamino con contenido de 75% de almendra sana y 5% de almendra defectuosa.

En el módulo de escuela y café de grado 10° este tema fue tratado con profundidad. si lo consideramos necesario solicitemos a nuestro docente que nos permita acceder a estos módulos para que realicemos un repaso de la unidad 2 guía 4.

Continuemos con la lectura:

Líneas y modalidades de compra de café

Las Cooperativas de Caficultores definen las estrategias mediante las cuales se procura ofrecer un mejor servicio al caficultor, especialmente en la comercialización del café brindando diferentes alternativas al caficultor, para que pueda vender su producción o parte de ella aún antes de la cosecha y así adquirir recursos necesarios para la producción. Estas estrategias se definen como líneas de compra y modalidades.

Las Líneas de compra: están definidas por las características del producto.

La Federación Nacional de Cafeteros ha creado unas líneas de compra que determinan el precio a pagar por el café de acuerdo con su calidad, nivel de broca y rendimiento.

Líneas que dan prueba de taza

Estas líneas se pueden negociar con **Bolsa abierta y Bolsa Cerrada**. Precios publicados con FR de 92,8.

Línea 1

Programas de Cafés Especiales.
Taza libre de defectos
Precio de referencia + bonificación según programas
Informe de transparencia (reliquidación)

Línea 2

Pergamino bonificado por nivel de broca .
Broca menor a 1.5%;
Pasilla de manos (granos negros y vinagres) hasta 1%;
FR hasta 93 kg
Taza libre de defectos
Precio Referencia + bonificación (\$ por carga).

Línea 4

Café de calidad estándar
FR menor a 102 kilos
Taza libre de defectos.
Precio de referencia con base en F.R. 92.8

Líneas que no dan prueba de taza

Estas líneas son negociadas con Bolsa Cerrada.

Línea 3

Factor de rendimiento mayor a 102 kilos
Taza no apta para exportar
Precio de Referencia - Descuento por rendimiento

Línea F

Café de calidad estándar
FR menor a 102 kilos
Taza no apta para exportar
Precio de Referencia
Descuento por carga por (\$/carga)

El comercio del café es una actividad donde priman valores como la Responsabilidad, Honestidad y la Transparencia. Esto se evidencia entre caficultor y cooperativa y así sucesivamente hasta llegar al comprador final en la bolsa de Nueva York. **“Se cumple la palabra”**.

Modalidades de Compra: se refiere a la forma de hacer el negocio, en las que es muy importante definir la cantidad de café a negociar, la fecha de entrega del producto y el precio acordado.

Propósito 1: Flexibilizar los mecanismos de determinación de precio en beneficio del caficultor y en busca de mayor competitividad del Fondo Nacional del Café.

Propósito 2: Minimizar el tiempo de almacenamiento en fincas y en Cooperativas por razones de precio. Esto permite mayor seguridad para el caficultor y una menor posibilidad de deterioro del café.

Actualmente el Fondo Nacional del Café ofrece a los caficultores a través de las Cooperativas cuatro modalidades de compra:

- Corriente
- Futuro
- Con Opcionalidad
- Con Precio Determinable

1. Modalidad de Compra Corriente

Es la forma tradicional de compra del Fondo Nacional del Café:
La Cooperativa en representación de los caficultores realiza una fijación de compra a la División de Gestión de Riesgo (DGR).

¿Qué es la División de Compras y Gestión de Riesgo?

Es el equipo humano y tecnológico encargado de realizar las operaciones de compra de café, por parte del FoNC a las Cooperativas de caficultores.

Es responsable de implementar las estrategias de cobertura de riesgo financiero que implica la comercialización del café.

Esquemas de Negociación: Esta fijación puede efectuarse con **Bolsa Abierta** o en **Bolsa Cerrada**.

Entrega Inmediata: La Cooperativa tiene un plazo máximo de 5 días para entregar el volumen de café pactado.

Pago: se realiza en su totalidad contra entrega.

2. Modalidad de Compra a Futuro

Se fija anticipadamente el precio de la cosecha.

Esta modalidad de compra le permite a los caficultores, a través de la Cooperativa, fijar con anterioridad el precio de venta para su cosecha.

Ventajas para el Caficultor

- Da la oportunidad de asegurar un nivel determinado de ingresos con el cual se puede realizar una mejor planificación y administración de la finca.
- Da la oportunidad de aprovechar una posible coyuntura favorable de precios.

Condiciones

Volúmenes de café múltiplos de 25.000 kg

- Esquema de negociación: Determinación de Precio con Bolsa Abierta.
- Fecha de entrega pactada: **Plazo mínimo de 10 días y máximo de 120 días.**
- Fecha de Entrega efectiva: 10 días antes de la fecha pactada o 30 días después.
- Pago: El pago del café se realiza en su totalidad contra entrega.

Compromiso

En el momento en que la fijación es confirmada por la DGR, la cooperativa y el caficultor se comprometen a entregar la cantidad de café acordada en la fecha y al precio convenido.

Procedimiento

En la víspera de su cosecha, el **caficultor determina un precio de venta que cubra sus costos de producción** y que cumpla con sus expectativas de ganancia.

El caficultor se pone en contacto con la Cooperativa y ésta llama a la DGR y pone una orden de compra a futuro.

Si se ejecuta la orden en la Bolsa de Nueva York (NY), la DGR confirma la negociación a la Cooperativa y esta a su vez la comunica al caficultor.

La entrega y el pago del café se realizan en la fecha acordada y con el precio establecido.

3. Modalidad de Compra con Opcionalidad

Esta modalidad de compra tiene las mismas características de la "corriente", pero además, da la posibilidad a los caficultores y las Cooperativas de beneficiarse de alzas posteriores en la cotización del contrato 'C' mediante la compra de "opciones financieras" en la Bolsa de NY.

Contrato C es el nombre del contrato de futuros cuyo valor es usado como referencia para el precio internacional del café de Colombia.

La DGR ofrece dos posibilidades de utilización de opciones:
Precio piso y precio techo

Precio piso: Garantiza al caficultor o a la Cooperativa la obtención de un precio mínimo, que es el que recibe en el momento de la entrega del café. Si posteriormente a la fijación de compra, el precio en la Bolsa de Nueva York llega a subir, las ganancias obtenidas con este instrumento financiero (excedente) serán transferidas en su totalidad al caficultor.

Precio piso y precio techo: Garantiza al caficultor la obtención de un precio mínimo por su cosecha, que es el precio que recibe en el momento de la entrega del café. A diferencia del anterior, las ganancias que obtiene tendrán un límite máximo.

Condiciones

Esquema de negociación: determinación de precio con bolsa abierta.

- **Volúmenes de Café:** múltiplos de 25.000 kg. de pergamino.
- **Entrega Inmediata:** La Cooperativa tiene un plazo máximo de 5 días para entregar el volumen de café pactado.
- **Plazo de Fijación del Excedente:** Variable.

Pago:

Liquidación el día de la entrega: Precio Piso.

Liquidación el día de cierre del contrato: Excedente.

Descripción

La Cooperativa hace una fijación con la DGR bajo la modalidad de "Compras con opcionalidad", en la cual queda establecido el precio piso o precio mínimo que recibe el caficultor por su cosecha.

La DGR realiza a nombre del caficultor la compra de las opciones correspondientes a la estrategia escogida.

La cooperativa, en representación de los caficultores, lleva a cabo la fijación del excedente, y así el cierre del contrato.

Precio Piso: El precio de mercado menos la prima pagada por la compra de la opción en la Bolsa de Nueva York.

La prima se paga en US\$/Lb y es convertida a \$/carga usando las condiciones de mercado del día de la fijación del café.

Excedente: La prima recibida por la venta de la opción en la Bolsa de Nueva York.

La prima se recibe en US\$/lb y es convertida a \$/carga usando las condiciones de mercado del día de cierre del contrato.

4. Modalidad de Compra con Precio Determinable

Esta modalidad de compra está diseñada para aquellos caficultores que

tienen lista su cosecha, pero que están esperando ciertos niveles de precio para venderlo.

Ventajas

- Disminución del riesgo del deterioro del café.
- El caficultor recibe un pago parcial por su café.

Descripción

Los caficultores, a través de la cooperativa, entregan el café a la FNC y reciben un pago inicial por carga de pergamino.

El caficultor tiene la posibilidad de determinar el precio con el cual se va a liquidar el café en un plazo de 30 días.

Una vez establecido este precio, recibe el saldo por la venta de su café.

Condiciones

Volúmenes de café: Mínimo 5.000 kg. puede ser entregada a través de esta modalidad.

Entrega Inmediata: La cooperativa tiene un plazo máximo de 2 días para entregar el volumen de café pactado.

Plazo de fijación del precio final de liquidación:
Existe un plazo máximo de 30 días.

Pago

Liquidación el día de la entrega

Liquidación el día de fijación del precio final: Saldo

Plan Florescencia

La Federación Nacional de Cafeteros ofrece una modalidad de compra, mediante la cual los caficultores pueden acceder a una fuente de financiación con la Bolsa Nacional Agropecuaria.

En equipo

1. Realizamos el cuadro sinóptico en el que se sintetizan las modalidades de compra del café.
2. Copiamos el cuadro sinóptico en cada uno de nuestros cuadernos.

Nota importante:

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 de administración o asamblea respectiva.

Las cooperativas de caficultores son organizaciones de productores, mediante las cuales se realiza la comercialización del café en forma coordinada, para poder reunir volúmenes de café importantes y poderlos exportar, obteniendo ventajas comparativas en el mercado.

Estas cooperativas se rigen por las normas definidas para el cooperativismo, entre ellas cabe resaltar la administración por medio de delegados elegidos democráticamente, quienes actúan como voceros de los asociados.

Actividades de Ejercitación

Invidualmente

Leamos con mucha atención el siguiente estudio de caso de una negociación en bolsa abierta....

La Cooperativa, en representación del grupo de caficultores, desea hacer una oferta para entrega inmediata por 25.000 kg a \$550.500 por carga.

- La Cooperativa llama a DGR y coloca una orden de compra indicando volumen de café y precio en pesos por carga.
- La DGR convierte la cantidad y el precio en pesos por carga a: contratos y precio en US\$/Lb (Por ej: 1 contrato a 75,10 US\$/Lb).
- La DGR se comunica con la Bolsa de Nueva York y da una orden de venta por 1 contrato de futuros a 75,10 US\$/Lb.
- Apareció un comprador del contrato, el corredor de la Bolsa de Nueva York informa a la DGR que la orden se ha cumplido.

La DGR se comunica con la cooperativa y le informa que los 25.000 Kg han sido comprados a \$350.500.

2. Representemos el anterior proceso mediante un diagrama, con dibujos.

En equipo

3. Preparamos una presentación sobre la comercialización del café, especificando las diferentes modalidades, con sus respectivas condiciones. La presentación debe realizarse pensando en llevar el mensaje a una comunidad de cafeteros.

Para que el mensaje sea claro debemos tener en cuenta las estrategias apropiadas de comunicación, las herramientas a nuestro alcance. Podemos utilizar el computador (presentación en Power point), carteleras, fichas, trovas entre otras.

Tengamos en cuenta la utilización de ayudas sencillas y mensajes precisos.

4. Exponemos nuestro trabajo ante el grupo, escuchamos las recomendaciones para mejorar el trabajo teniendo en cuenta:

- Claridad en el mensaje
- Atención a las recomendaciones

- Calidad de la información
 - Ayudas utilizadas
5. Socializamos el resultado de nuestras actividades con nuestro profesor o profesora para que valore nuestros conocimientos.

d. Actividades de Aplicación

Individualmente

Realizamos un ensayo relacionado con la comercialización del café en el que manifestemos en forma libre y clara nuestro pensamiento.

En equipo

Intercambiamos cada uno de los ensayos con nuestros compañeros para que lo revisen teniendo en cuenta los siguientes aspectos, con los cuales se define la calidad de nuestra comunicación.

- Claridad en el mensaje
- Argumentos utilizados para convencer
- Redacción
- Puntuación y ortografía

Manifestamos nuestra apreciación por escrito y socializamos en plenaria.

Complementación

En equipo leemos el siguiente texto

Proceso de Comercialización del café colombiano

Los caficultores venden su café a las Cooperativas de Caficultores en los diferentes puntos de compra del país. Posteriormente, el Fondo Nacional del Café compra a las Cooperativas el café a un precio determinado de acuerdo con las condiciones del mercado internacional y lo almacena en las bodegas de ALMACAFÉ.

Debido a que, en la mayoría de las ocasiones, el momento en que se compra el café es diferente al momento en que se vende a un cliente en el exterior, existe un riesgo frente a los cambios en el precio. En este sentido, la Federación Nacional de Cafeteros realiza actividades de Administración del Riesgo de Precio para asegurar que el resultado económico de su operación comercial sea positivo.

En el momento en que se concreta un negocio con un cliente, debe especificarse el volumen, tipo de café, fecha de embarque, destino y, por supuesto, el precio de venta, que se compone del precio en la Bolsa de Nueva York más un monto diferencial o prima.

Teniendo la solicitud de compra, se procede a disponer el café con las especificaciones definidas por el cliente y se inicia la operación logística de trilla, facturación y transporte interno hasta el puerto de origen.

En el puerto finaliza la logística de exportación del Fondo Nacional del Café cuando se lleva a cabo el último proceso de verificación de calidad del grano, se liquida la Contribución Cafetera y se despacha el café hacia el puerto de destino.

El Proceso de Comercialización continúa con el recibo del café por parte del importador en el puerto de destino y la posterior entrega a un comercializador o directamente al tostador. Finalmente el café es tostado y en ocasiones, molido para ser comercializado por supermercados, grandes superficies o cadenas de distribución.

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 Francisco