

sinapsis

¡LA UNIÓN Y EL TRABAJO JUNTOS!

MODELO SINAPSIS



“Dadme un punto de apoyo y moveré el mundo”

Los altos de este mes los encontramos, sin duda alguna, en el mercado que, ante la mirada atónita de muchos, mantiene una tendencia alcista salpimentada con volatilidad. Y en los bajos del mes está la diferencia entre el diferencial de venta directa (exportación) para un FTO FOB @ +100 y el diferencial equivalente que ofrecen localmente las transnacionales en pergamino y oro en FTO FOB @ +70. Y en medio de esos dos puntos, la tristeza y frustración que siento como emprendedor ante ese “[spread](#)” de +30 USD/Qq. ¿Os imagináis qué resultados tuvimos con un buen apalancamiento financiero que nos permitiera exportar directamente? El impacto en los productores (precio) y las cooperativas (diferencial positivo) y en el modelo Sinapsis (diferencial positivo) sería tremendo. Bien dicen que nadie controla a los vientos.

Y sin embargo, navegamos con optimismo y aprendiendo mucho. Este mes el Equipo Sinapsis hemos tenido nuestra reunión bimestral donde mantenemos la doble estrategia de desarrollo personal y organizacional así como la coordinación y seguimiento de los planes y objetivos operativos.

Dos conclusiones, en cada apartado, quiero compartiros:

1 Desarrollo personal y organizacional

- “Es la comunicación, idiotas” (otra vez parafraseando la famosa frase de Bill Clinton, “It’s the economy, stupid!”). Por lo que nos ponemos a profundizar personal y colectivamente en ese tema también a través de la red de coaching interno.
- Ficha a ficha, se gana la partida. Así que vamos a tropicalizar la metodología de Alcohólicos Anónimos para ayudarnos entre todos a resolver esos malos hábitos que nos cuesta tanto corregir. En cada reunión bimestral nos daremos un tiempo para tomar la palabra...

2 Coordinación y seguimiento

- La implementación de Sirio para digitalizar el acopio y cobrar el crédito pre-cosecha está suponiendo un esfuerzo extra para resolver los detalles normales de su implementación. Sin embargo, contamos con el apoyo y dinamismo de Nuup para que esa innovadora herramienta esté disponible, ya probada y mejorada, para muchas otras cooperativas en Chiapas.
- Estamos enfrentado las semanas críticas del flujo económico para la comercialización, eso está provocando ciertos desajustes y adaptaciones que, de momento, resolvemos con generosidad, creatividad y la confianza de los productores.



COMERCIALIZACIÓN



impacto transformador

Para el tema comercial recurrimos a la frase y anécdota del pobre Ricardo III y su “¡Mi reino por un caballo!”. (Esperando que no me vaya [tan mal como](#) a él, claro).

Como ya se ha dicho, el extraño diferencial entre la venta directa y la compra/venta local nos hace perder el tiempo en elucubraciones poco realistas si tenemos en cuenta nuestro escaso financiamiento. Estamos claramente en una situación de resiliencia tal y como planeamos y con problemas en el flujo económico porque, cuando menos se necesitan, hemos tenido que resolver tres situaciones atípicas – por casi un millón de pesos – que nos han dejado tiritando las cuentas corrientes.

Sin embargo, todo el capital disponible nos ha permitido acopiar 5 lotes de café. De los cuales, a falta de uno, todos están fijados y con los gastos cubiertos. Las nuevas estrategias que estamos probando como piloto de FondoMás Financiera está dándonos muchas lecciones y tenemos esa sensación de que “estamos descubriendo algo” que nadie más parece ver. Esto quiere decir que las tres líneas de exportación ya están completas y trataremos de darles otra vuelta para alcanzar los 5-6 lotes. Por el lado local, vamos a concentrarnos en rotar el café lo más rápidamente posible vía transnacionales para ver si, con el volumen (4-8 lotes), podemos minimizar las pérdidas.



También las anécdotas forman parte de estas notas. La simpática está en esta nueva marca que hemos creado con un importador que vende cafés de alta gama en Europa y, rebuscando en las raíces culturales locales de la región; resulta que hemos exportado el primer lote “7-Jaguares”; un excelente café de altura de la región de Chicomuselo y que esperamos consolidar con una relación duradera y de alta calidad. Tanto de café como humana.

FINANCIAMIENTO



Credito | FondoMás Cooperativa

Después de un trabajo remarcable colocando los créditos pre-cosecha, el equipo FondoMás Cooperativa está concentrado en la tarea más delicada: ver cómo todo el dinero regresa de vuelta en tiempo y forma. Es por ello, y aprovechándonos también de que estamos implementando la nueva herramienta digital para acopio y cobro de los créditos; el equipo está siendo muy activo visitando a las células o centros de acopio comunitarios; para apoyar esos procesos. También la red de Líderes de Servicio que está cargando las células están participando en el monitoreo y detectando de forma anticipada situaciones de riesgo que atender.

De hecho, puedo ser más enfático al respecto, compartiendo una diapositiva que aparece, repetitivamente, en todas las reuniones desde octubre de 2022. Todo nuestro capital, el ahorro de los socios, células, cooperativas y empresas del modelo Sinapsis está puesto en esta cosecha . Así que no es de extrañar que seamos insistentes.



La prioridad:

Recuperar los créditos pre-cosecha por cualquier vía: acopio y/o pago en efectivo.



EMPODERAMIENTO



Gira sinapsis

Uno de los nuestros aprendizajes más profundos se dió en agosto 2021, durante nuestro taller anual de evaluación y planeación con todo el equipo; cuando nos cuestionamos si estábamos realmente cumpliendo los mandatos de “el socio-productor al centro” y “de abajo arriba”. Fue ahí donde definimos - y fortalecimos desde entonces -, lo que llamamos “la estrategia de proximidad”. Una de sus actividades centrales es una vieja idea que Don Abraham QEPD – nuestro Compadre Sinapsis honorífico, y yo habíamos soñado hacer juntos: ir a visitar directamente a todas las células y ponernos a la orden de los compas mirándonos de frente. Seguro que estamos honrándolo poniendo esta idea en marcha, con más entusiasmo si cabe, sabiendo que nos acompaña en las conversaciones en esas rutas interminables llenas de sorpresas, paisajes y familias que le dan significado a lo que hacemos.

Ahora es Marcos López, nuestro Presidente Sinapsis quien está a cargo de esta actividad quien con la compañía, a veces de Hernán Aguilar (Secretario) y a veces de su servidor (Tesorero); activa esos círculos de desarrollo que son las células.

La idea es tener línea directa bi-direccional en el modelo Sinapsis. Sabemos que somos un modelo complejo así que esperamos mejorar los procesos de información, comunicación y coordinación para, ahí sí, empoderar(nos), mejorar la participación y colaboración y lograr que todos tengamos ese sentido de pertenencia y propósito que necesitamos para que esta idea funcione.

Hace unos días, un colega chapinguero con muchas cosechas en sus hombros me recordaba el saber de los compas: “No está fácil”. Así que, recordando que otros lo tuvieron peor que nosotros y que quejarse sirve de poco sin una acción que acompañe la solución; vamos a hacer eso que otros supieron hacer mejor que nosotros: caminar mucho, hablar, ponernos de acuerdo y estar juntos en las duras y en las maduras.

Que no es poco. Seguimos.





Visita nuestra página web: [sinapsis](http://sinapsis.com)