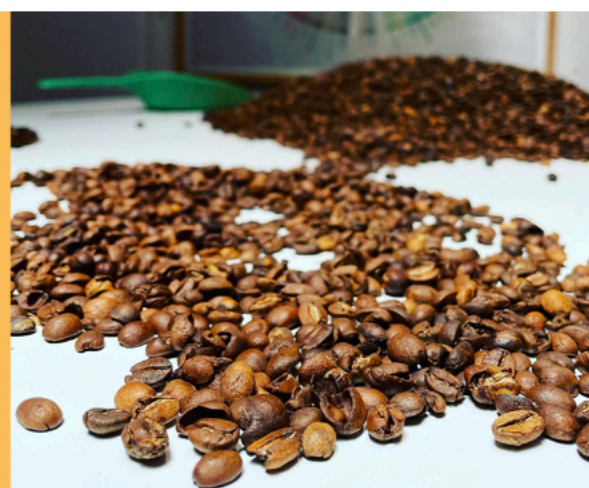


sinapsis

¡LA UNIÓN Y EL TRABAJO JUNTOS!

MODELO SINAPSIS



¿Inicia una ola larga?

¡Qué bonita sensación estar ahí viendo el momento justo cuando el mercado toca el nivel de 200 USD/Qq. Es algo hipnótico ver esa *lucha* entre las velas rojas y verdes, las ventas y las compras... mientras amplío la perspectiva con el cursor, lenta y progresivamente hasta los cinco años. ¿Vamos de subida?

¡Wow! ¡Qué buena noticia para todos los productores y productoras de café! Como es temprano me pongo a pensar qué pasaría si ese *sueño* fuera cierto.

De entrada, el estándar de comercio justo acaba de anunciar la [revisión de los precios](#) y a partir de agosto el precio mínimo para los arábigos se sitúa en 180 USD/Qq, más 20 USD/Qq de prima social, más 40 USD/Qq si es orgánico. El nuevo precio base se sitúa en 240 USD/Qq. (Esto en el corto plazo conllevará contratos FTO anticipados). Si el mercado mantuviera una tendencia alcista o por encima de 180 USD/Qq, seguiremos en la situación actual, con diferenciales orgánicos de mercado por encima del mínimo del comercio justo; y la prima social depreciándose y aún así absorbiendo una cantidad creciente y cada vez más exhaustiva de requisitos (ahora se incluyen nuevos criterios en Derechos Humanos y Ambientales).

Y con estos niveles de precio, la clave sigue y seguirá siendo el financiamiento. Las cooperativas necesitarán más capital para poder acopiar y comercializar el café. [“The missing middle”](#) es todavía un reto, años después de ser publicado el hallazgo (2008). Las barreras para acceder al financiamiento están ahí y los costos financieros a nivel global están incrementándose. El escenario de un mercado alcista y volátil pondría mucho estrés en todos los actores de la ya maltrecha cadena de valor. Y ya sabemos a dónde acaban externalizados todos los riesgos y costes... (Exacto. En el eslabón más débil y vulnerable de la “cadena de valor”. Los que estamos “amarrados” abajo).

US Coffee C Futures Overview



De forma que decido despertarme porque esto ya parece pesadilla y voy a esperar con curiosidad y genuino interés los resultados de los encuentros y las múltiples conversaciones que se producirán estos días en la [SCAA 2023](#). Desafortunadamente, este año no estaremos presentes, y esperamos que sea un reencuentro masivo y fructífero. Ojalá brillen las ideas y las soluciones. Y ojalá la voz de las familias campesinas sea escuchada en su justa palabra.

Nosotros seguimos, soñando temprano y cumpliendo los hitos de nuestro plan. Al mismo tiempo, estamos afinando nuestra propuesta para ese gran reto de hacer posible que el financiamiento (y el ahorro) sean el motor del desarrollo que necesitamos. La inclusión financiera es cada vez necesaria y posible para productores y sus cooperativas/grupos. Queremos eso; círculos de inclusión, aliados trabajando de forma coordinada y sincronizada con una visión compartida: el impacto transformador en las familias campesinas.

Porque ese paradigma de las *cadena de valor* tiene mucho de “cadena” y poco de “valor”, a vista de los resultados. Sin embargo, si la podemos articular un poco mejor, como diría mi abuela: “Le damos la vuelta a la tortilla entre todos”.

¡Y nos la comemos juntos sin perder la sonrisa!



COMERCIALIZACIÓN



¡Nos subimos a la ola!

Resueltos los problemas con el flujo, una brisa nos empuja sobre el plan y a cierre de mes habremos superado la meta inicial de 12 lotes. Seguramente en el mes de mayo aún podremos acopiar café rezagado o almacenado – que nos consta que hay cooperativas que tienen café en bodega viendo los precios subir... -; con lo cual podremos cerrar la cosecha que se logró con este plan.

Historia aparte es la de los resultados proyectados. Estamos anticipando las liquidaciones con los grupos y cooperativas para poder avanzar y tener cuanto antes información para el análisis de resultados preliminares.

Sin embargo, bendita Odisea la nuestra, este mes recibiremos una doble certificación de Flo-Cert, para Alma de Chiapas e impacto transformador. Aunque es un proceso esperado y planeado; no deja de ser intensivo en inversión de tiempo pues se requieren manos de todas las áreas (Gobernanza, producción, transformación, comercialización, contabilidad y legal).

No ha habido auditoría externa que no nos haya dejado lecciones y propuestas de mejora. Esta no será la excepción y confío, porque lo estoy viendo, que el equipo está haciendo un trabajo concienzudo de preparación y anticipación para asegurarse que el trabajo de revisión de los estándares pone a disposición toda la información de forma clara y transparente. La actitud de colaboración ya la doy por descontada.

Y por acá la actualización de los avances de cosecha:

impacto transformador			
Actualización operación 2022-2023		30-abr-23	
Concepto	Situación	% sobre meta	Observaciones
Meta exportaciones	12.00		La meta inicial era de 30 lotes
Lotes vendidos	8.00	67%	BTB23MEX063, P-10018, P230122, PQ23009, P230300, P610612, AG450-22/23, P116184 # 1
Lotes financiados	3.50	29%	
Contratos fijados	7.00	58%	
Lotes acopiados	8.00	66.7%	
Lotes en tránsito	5.00	41.7%	
Total lotes acopiados	13.00	108.3%	
Muestras enviadas	4.00	33%	P-10018, BTB23MEX063, P610612, AG450-22/23
Muestras por enviar esta semana	-	0%	
Lotes exportados	3.00	25.0%	BTB23MEX063, P-10018, P610612
Lotes venta nacional	3.00	25.0%	P230122, PQ23009, P230300
Lotes por exportar	2.00	16.7%	AG450-22/23, P116184 # 1
Lotes cobrados	5.00	41.7%	P230122, PQ23009, P-10018, P230300, BTB23MEX063,
Lotes por cobrar	3.00	25.0%	P610612, AG450-22/23, P116184 # 1

FINANCIAMIENTO



El modelo Sinapsis queda completado

En 2018 iniciamos nuestra estrategia financiera con FondoMás Cooperativa, con la 1ª Campaña de créditos precosecha. Desde ahí pilotamos también los primeros créditos de flujo de acopio para cooperativas y, en vista de los buenos resultados, en el 2021 decidimos poner en marcha una iniciativa financiera dedicada exclusivamente a la inclusión financiera de las cooperativas.

El plan estratégico Sinapsis 2030 y, en particular, su anexo Sinapsis 2.0; documentan nuestro realineamiento hacia el financiamiento como motor del desarrollo que buscamos en las comunidades rurales.

Es por ello que FondoMás, la iniciativa de inclusión financiera del modelo Sinapsis, se subdivide a partir de ahora en dos entidades que, de forma independiente, atenderán tanto a productores organizados como a cooperativas constituidas legalmente: FondoMás Cooperativa (emprendedores y socios organizados en células) y FondoMás Financiera (cooperativas).

Nos enfocaremos en el crédito integral de cosecha para mejorar la productividad de los cafetales así como en la captación del ahorro para mejorar nuestra autonomía financiera.

También pondremos en marcha el nuevo planteamiento del Fondo Sinapsis+ orientado a identificar, capacitar, financiar y acompañar a jóvenes líderes con iniciativas de desarrollo locales. A partir de la próxima convocatoria, todos los proyectos podrán recibir un donativo y crédito. Será FondoMás Cooperativa quien financie las iniciativas que requieran de crédito y así acompañarlos en su ciclo completo de proyecto.

A su vez, FondoMás Financiera será la iniciativa desde donde desarrollaremos nuestro *nuevo producto financiero* para cooperativas: el crédito integral de cosecha (acopio + comercialización); donde también podremos integrar el servicio de comercialización a través de impacto transformador. Este producto ha sido diseñado, probado internamente y mejorado durante las últimas tres cosechas junto con las cooperativas con las que trabajamos.

En una futura Nota Mensual haremos la presentación oficial de FondoMás Financiera. Mientras, seguimos sumando.

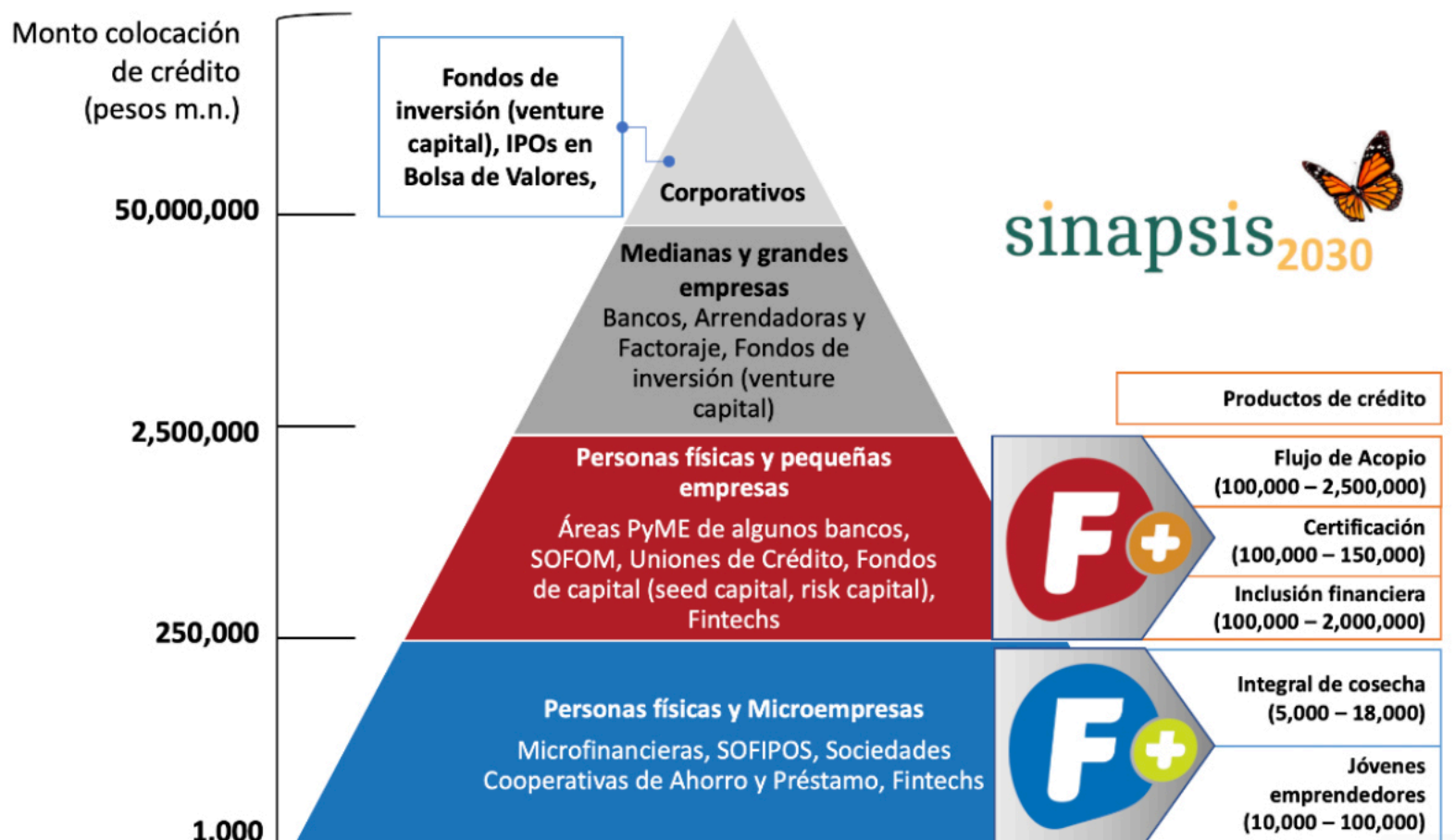
FondoMás, la iniciativa de inclusión financiera del modelo Sinapsis, se subdivide en dos entidades que, de forma independiente, atenderán tanto a productores organizados como a cooperativas constituidas legalmente: **FondoMás Cooperativa** y **FondoMás Financiera**.



Emprendedores y socios organizados



Cooperativas



Fuente: Elaboración propia con base en Bendesky, León, 2012. Consideraciones sobre el acceso al crédito de la población con menores ingresos. México: CONAPRED.

EMPODERAMIENTO



Acompañamiento de Metropolitan group

Cecilia Monroy

En enero de 2022 recibimos un mensaje de **Impacto Social Metropolitan Group**, para iniciar un proceso gestionado por la **Fundación Kellogg**, que consistía en asesorar al área de comunicación de impacto café, la organización civil.

Conforme pasaban las reuniones nos fuimos dando cuenta de que además de comunicar la labor de impacto café, en este punto de la historia era muy importante dar a conocer al modelo Sinapsis, y el reto consistía en explicar su complejidad de la manera más sencilla posible. Así comenzamos la tarea de desglosar todo lo que hacemos, cómo lo hacemos y para qué lo hacemos.

En el transcurso de 15 meses, logramos conformar una estrategia de comunicación del modelo Sinapsis, la cual será la base para construir los mensajes necesarios para explicar y explicarnos ante nuestras diferentes audiencias, por los canales más adecuados de la forma más certera posible.

Para cerrar este proceso, el 19 y 20 de abril, Ximena Canseco y Rodolfo Córdova (nuestra asesora y asesor de Metropolitan Group), nos visitaron en San Cristóbal de Las Casas, impartieron un taller de comunicación y presentaron el trabajo realizado, a todo el equipo del modelo Sinapsis.

Estamos muy agradecidos por este acompañamiento, logramos consolidar muchas ideas y productos de comunicación que pronto saldrán a la luz. Por ahora les dejamos uno de los resultados más importante: un video que nos presenta de manera muy amena, al modelo Sinapsis.



Video sobre el Modelo Sinapsis



Visita nuestra [página web: sinapsis](#)