

sinapsis

¡LA UNIÓN Y EL TRABAJO JUNTOS!

MODELO SINAPSIS



Aprendizajes del FLII 2023

Mi primera participación en el FLII 2023 ha sido, con mucho, lo mejor que me ha pasado a nivel personal y profesional en los últimos años. Por lo cual estoy profundamente agradecido con los creadores-organizadores, [New Ventures](#), con el amigo que ha cultivado esta oportunidad por largo tiempo (Vincent Lagacé, [Nuup](#)) y con el colega (Sebastian Frías) y la [Fundación Kellogg](#) que han patrocinado mi participación. Espero que los resultados nos sigan inspirando a todos.

Si bien, el sueño de “llegar a presumir el modelo Sinapsis al FLII” se ha convertido en otra cosa; Estoy muy satisfecho pues he aprendido algunas cosas valiosas y oportunas que os comparto:

- a. “No dejes que las lágrimas por no ver el sol te impidan ver las estrellas” (Tagore). A pesar de que hemos perdido la confianza de nuestros aliados financieros, nos han acogido en una familia de emprendedores, de soñadores de un futuro mejor; que nos abre una nueva perspectiva, y nos invita a sumar nuestro proyecto a esa visión colectiva para LatAm.
- b. Atesoré muestras de sorpresa, entusiasmo, satisfacción y curiosidad al presentar nuestro modelo Sinapsis. Esa buena recepción e interés es un regalo para mí y para todo el equipo Sinapsis.
- c. Me identifico con ese 40% de emprendedores de la muestra del BID Lab que tienen señales de *Burn Out*. El primer paso ha sido ponerlo a la vista, reconocerlo y pedir ayuda.
- d. “No sólo nos escuchan, ¡nos preguntan!. No sólo nos preguntan, ¡nos conectan!”. Después de años de picar piedra con la mediocridad gris de los que repiten procesos; hablar con colegas cargados de dinamismo en ese ambiente tan creativo ha sido de lo más estimulante y vivificador a todos los niveles.
- e. “El FLII es un evento *boutique*” donde la genial propuesta se viste no sólo con pasión, sino con diseño y organización. El efecto, sin pensar en la factura, es maravilloso. Por un lado, es sorprendente y, por otro lado, es abrumador para todos los sentidos.
- f. Lo humano va por delante, sin pedanterías, sin confrontaciones. Nos convertimos en invitados muy especiales, rodeados de corazones brillantes y mentes apasionadas, los *raros* en muchas otras partes; y nos ponemos a hablar ya hablar... Y quien no se inspira o aprende es porque, sencillamente, está conectado a su pantalla.



¿Por dónde seguir?

1. Identificar necesidades de financiamiento para el modelo Sinapsis y, en particular, para el nuevo financiamiento integral para cooperativas (cosecha + comercialización) que operaremos a través de FondoMás Financiera e impacto transformador.
2. Terminar propuesta de inversión (narrativa y proyecciones) y el *meollo* inicial para FondoMás Financiera (30marzo).
3. Revisar la lista de *leads* del FLII para inversión y/o crédito, definir la estrategia de acercamiento y lanzarnos a la ronda.



COMERCIALIZACIÓN



Calma chicha en medio de la tormenta...

Las últimas semanas han estado marcadas por descabros fatales que nos han dejado varados sin flujo para operar. Bien hace Woody Allen, en su versión más seria, en insistir en el factor suerte. Seguimos obstinados en modo resiliente y esperando que podamos concentrarnos pronto en la segunda rotación de café. La meta sigue en 12 lotes y en el financiamiento para la próxima cosecha.

Sin embargo, la volatilidad del mercado ha sido la nota principal de estas semanas,azonada por la quiebra del SVB y los temores de una nueva crisis financiera global. La incertidumbre, con su gris plomizo, atenaza a todos los actores de la cadena. Así que seguimos mirando al cielo para ver si sigue una tormenta o un vientecillo soleado.

En cuanto a las anécdotas trágicas que explican en buena parte los problemas de flujo estas semanas se incluyen cuatro:

1. Haber enviado una transferencia a un destinatario equivocado (1 semana en el [mar de los sargazos](#)).
2. Haber perdido una transferencia entre bancos (2.8 semanas perdidas en el mismo sitio).
3. Haber recibido en último rechazo a una solicitud de crédito para Alma de Chiapas (que canceló la posibilidad de seguir operando pese a lo anterior)
4. Estar retrasados con una solicitud de crédito hipotecario personal para inyectar efectivo al flujo.

En fin, como bien dice [Arturo Ortega](#), “Hablar de calma chicha es hablar de la otra quietud, la que desespera, en la que no hay negro ni blanco, ni frío ni calor, ni bien ni mal...”

Definitivamente, los aprendizajes de este viaje no le quitan nada a los de Ulises.

Impacto transformador

Actualización operación 2022-2023 31-mar-23

Concepto	Situación	% sobre meta	Observaciones
Meta exportaciones	12.00		La meta inicial era de 30 lotes
Lotes vendidos	6.00	50%	BTB23MEX063, P-10018, P230122, PQ23009, P230300, P610612
Lotes financiados	3.50	29%	
Contratos fijados	5.00	42%	
Lotes acopiados	5.00	41.7%	
Lotes en tránsito	1.00	8.3%	
Total lotes acopiados	6.00	50.0%	
Muestras enviadas	3.00	25%	P-10018, BTB23MEX063, P610612
Muestras por enviar esta semana	-	0%	
Lotes exportados	2.00	16.7%	BTB23MEX063, P-10018
Lotes venta nacional	3.00	25.0%	P230122, PQ23009, P230300
Lotes por exportar	1.00	8.3%	P610612
Lotes cobrados	3.80	31.7%	P230122, PQ23009, P-10018, 80% P230300
Lotes por cobrar	1.20	10.0%	BTB23MEX063, 20% P230300

FINANCIAMIENTO



Un pequeño paso para FondoMás y un paso gigantesco para nuestra sinapsis



Como venimos insistiendo desde nuestro Anexo Sinapsis 2.0, la estrategia financiera es la locomotora del modelo Sinapsis.

Por un lado, nos enraizamos en los servicios financieros a nuestros socios-productores y líderes vía FondoMás Cooperativa. Por otro lado, - y de eso hablaremos en la próxima Nota Mensual-, está nuestra solución financiera para las cooperativas. Con esa última innovación, el modelo Sinapsis quedará completo a nivel teórico y operativo. Como dicen en galeras, “sólo queda remar”.

Y desde ese telescopio, FondoMás queda como brazo financiero del modelo Sinapsis sub-dividido en dos empresas sociales: Fondo Más Cooperativa (que atiende a socios-productores-líderes) y FondoMás Financiera (que atiende a cooperativas y grupos). Esta nueva iniciativa ya está casi lista para su fiesta de presentación...

Pero si usamos el microscópio tenemos una buena noticia en FondoMás Cooperativa que compartir: Por fin, vamos a lanzar la 1ª Campaña del Crédito integral de cosecha (Fertilización + Pre-Cosecha).

Este hito es fundamental para nosotros porque ofreceremos un nuevo producto financiero que permitirá que los productores inviertan en fertilización y puedan mejorar su productividad. Alcanzar el óptimo productivo es nuestra primera hipótesis para superar el ciclo de la pobreza. Estamos realizando una primera experiencia piloto asociada a una oportunidad con [Whole Planet Foundation](#) con quienes hemos cultivado esta idea desde hace más de tres años. Nuestra aplicación está en proceso de aprobación y si todo sale bien, podremos desembolsar en mayo-junio.

Como los tiempos están encima, nosotros ya hemos lanzado la convocatoria a través de los Líderes de Servicio del programa La Red+. ¡Así que esperamos tener buenas noticias en un par de meses!

Mientras tanto, seguimos mejorando la nueva herramienta digital para acopio + crédito y monitoreando el recobro de los créditos pre-cosecha. El atorón con el flujo de acopio ha repercutido directamente en el ritmo de repago si bien muchos productores han optado por pagar en efectivo.

¡¡Más en FondoMás muy pronto!!



1ª CAMPAÑA: CRÉDITO INTEGRAL DE COSECHA

DESTINO:

Fertilización para mejorar la producción y actividades de pre-cosecha

PRODUCCIÓN + PRE-COSECHA

- Hasta 18,000 pesos por productor
- Máximo 11 meses
- 4% de interés mensual
- Dos desembolsos:
(máximo 10,000 pesos, por cada desembolso)
1ro en mayo o junio
2do en octubre o noviembre

REQUISITOS:

- **Historial** de un año de acopio
- Copia de **INE y RFC** legibles
- **10% del importe del crédito en ahorro**
- **Presentar formato de solicitud individual y célula** - grupo solidario - antes del 28 marzo a gerente@fondomas.org

INFORMES:

Pedro Pablo Gómez
gerente@fondomas.org

Iniciativa apoyada por:

Programa
La Red





EMPODERAMIENTO

2ª Gira sinapsis

Marcos López

La *Gira Sinapsis* es la visita que se realiza a los socios productores de café quienes integran las diferentes células, dichas células se encuentran ubicadas en las diferentes regiones del estado de Chiapas, el objetivo de la Gira es profundizar en la proximidad con los Líderes de Servicio y los mismos socios, dando seguimiento y respaldo a las gestiones, al desarrollo organizativo y a los compromisos adquiridos en la primera Gira. Desde el *Consejo Sinapsis* consideramos muy importante el intercambio de información, para atender personalmente las diversas necesidades que surge desde los productores y también para informarles sobre el desarrollo del *modelo Sinapsis*.

Esta segunda Gira se llevó a cabo a inicios del mes de febrero, visitamos la región Sierra del estado, donde se encuentran los municipios de Chicomuselo y Siltepec.

En estas comunidades observamos y atendimos actividades relacionadas al acopio del café.

En la comunidad de Santa Ana nos sorprendimos con que la mayoría de los socios productores no habían iniciado la cosecha de café, una de las razones es por que no encuentran “cortadores de café”, ya que las condiciones de trabajo son difíciles y con el precio del café tan inestable, al final no es redituable, no recuperan el costo de producción, y algunos productores deciden no cosechar el café.

A modo de conclusión, vamos a continuar realizando las *Giras* por las diferentes comunidades donde se localizan las células, y seguir cultivando la cercanía que necesitamos con las familias de pequeños productores, las cuales son la base de este modelo, y como actores principales es deben de estar informados de primera mano y es fundamental conocer sus propuestas y planteamientos para el mejor desempeño de nuestro *modelo Sinapsis*.

