

sinapsis

¡LA UNIÓN Y EL TRABAJO JUNTOS!

MODELO SINAPSIS



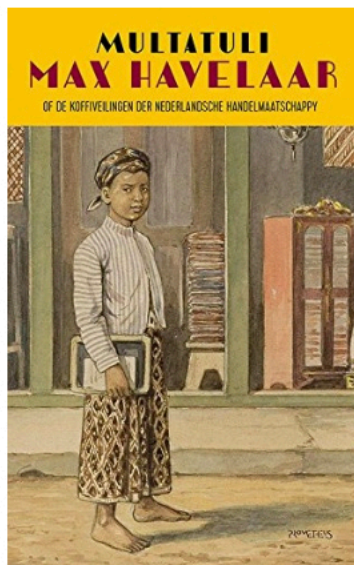
“Max Havelaar y el padre Frans van der Hooff / Un legado arraigado en la justicia social”

Manel Modelo | Co-Fundador modelo Sinapsis

El pasado 14 de febrero, mientras una parte del mundo amanecía con una cita romántica en el corazón, muchos empezamos el día llorando la partida del padre Frans van der Hoff quien fundó el movimiento de comercio justo a finales de los 80s. Somos muchos quienes en esos 40 años nos hemos inspirado en esa “idea loca” de que los productores pueden recibir una remuneración justa por su trabajo (e, insistía, “no caridad”) gracias a la relación directa con los consumidores.

“En conjunto se organizaron para luchar y ver alternativas para que ellos mismos pudieran ser dueños sobre su producto final hasta el consumidor, y esto fue que en el 88 formamos el Comercio Justo en Holanda, pero en base a esta experiencia (de UCIRI), que sí se puede, pero se tiene que ser bien organizado, políticamente también coherente. Y no es pedir limosnas, es pedir remuneración por el trabajo invertido, por eso el precio mínimo”, [en sus palabras.](#)

Casualmente, días antes de su fallecimiento, yo había puesto en mi mesita de noche un libro que llevaba años aparcado en mi biblioteca y rescaté del olvido con la intención de, ahora sí, leerlo para cumplir con mis deberes como *fairtrader* de corazón y acción: “Max Havelaar o las subastas de café de la Compañía Comercial Holandesa” firmado por un tal Multatuli, pseudónimo de Eduard Douwes Dekker, y publicado por primera vez en 1860.



La relación entre ambas noticias es lo que inspira esta Nota para honrar a nuestro líder y maestro. El protagonista del libro y némesis del autor, Max Havelaar, sacrifica su carrera profesional y la seguridad económica de su familia por defender la terrible situación de los pequeños productores de las “Indias Orientales”. En su última carta suicida y de despedida al gobernador resume trágicamente la situación y su enfado:

“De lo que me quejo es de que Su Excelencia haya sancionado un sistema de abuso de autoridad, de robos y asesinatos que aplasta al pobre javanés. ¡De eso sí que me quejo, porque es algo que clama al Cielo!

¡Manchado de sangre está el dinero que ahorra de su sueldo, Su Excelencia.”

Pues bien, el comercio justo que fundó el padre Frans, nació con un sello llamado Max Havelaar en honor a este personaje para recordar que la injusticia viene de lejos, de los tiempos coloniales. (Hasta 1997 se adoptó un sello global que, no obstante, se basó en este primero).

Nos toca a nosotros recordar esto y mantener la vigencia de ese reclamo. Dos siglos después, los pequeños productores del mundo siguen viviendo en condiciones indignas y hay quienes todavía “ahorran de su sueldo” a costa de su sudor y penurias.

El legado que el padre Frans nos deja sigue requiriendo de la valentía y determinación de quienes soñamos con un mundo más justo.

Descansa en Paz, Maestro.



Reglamento de la Unión Europea sobre la deforestación

Juan Carlos Espinosa | Director impacto transformador

Las principales causas de la deforestación en México son: el incremento de la frontera agrícola y ganadera, la tala ilegal, los incendios forestales, la expansión de las áreas urbanas e industriales, las plagas y enfermedades de los árboles.

La deforestación siempre ha sido un tema de relevancia a nivel mundial y ahora se focaliza en el sector del café, pues es factor para la comercialización a la unión europea.

No es una certificación, es un nuevo reglamento de la UE. A lo largo de los años, más que un tema de cumplimiento de estándares, ha sido un tema de concientización, que ahora se ha convertido en un reglamento (2023/1115) de la UE para garantizar que los productos que se comercializan en el mercado europeo, para nuestro caso, el café; estén libres de deforestación.

La cadena de valor no es ajena a estos temas ya que normalmente los estándares para muchas de las certificaciones consideran aspectos de tipo ambientales, económicos y sociales.

El reglamento establece que antes de comercializar o exportar productos a la UE, se debe de presentar una *declaración de diligencia debida* que certifique que están libres de deforestación y que se han producido de acuerdo a la legislación del país de producción. Entre otros documentos, se deberá informar la geolocalización de la parcela y fecha de producción. Se deben proporcionar las coordenadas geográficas de todas las parcelas de producción por cada lote o envío de productos. Los polígonos son obligatorios para parcelas superiores a 4 hectáreas, cuando la parcela sea menos de 4 hectáreas, es suficiente con un punto de referencia de latitud y longitud.



Cuando un envío este conformado por una mezcla y esté vinculado a varias parcelas, el hecho de que una de ellas haya sido deforestada después de 2020, podría hacer que todo el envío no cumpliera con la normativa. Además, especifica que un polígono debe corresponder a una parcela de tierra y no puede corresponder a una gran superficie que abarque varias parcelas de tierra o una superficie que incluya tierras distintas de las parcelas donde se cultiva el producto.

Antes del 2025 la UE realizará una evaluación de riesgos de los países exportadores, considerando tasas de deforestación y expansión agrícola, tendencias de producción y violaciones de los derechos humanos. Con esta evaluación determinará el grado de riesgo bajo, estándar o alto- de cada país. El grado de riesgo impondrá más o menos rigidez en la vigilancia.

Todas las empresas deberán de cumplir con los requisitos de este reglamento desde el 30 de diciembre del presente año.

Los operadores (importador) y comerciantes (exportador) que comercialicen productos en el mercado europeo deberán de conocer las entidades y relaciones comerciales de sus cadenas de suministro, hasta los productores de materias primas.

Tenemos con el resto del año para lograr una identificación correcta de las parcelas con el cultivo del café. Habrá que mejorar el sistema de información geolocalizada y gestión de datos que faciliten la comunicación con las siguientes entidades de la cadena de suministro.

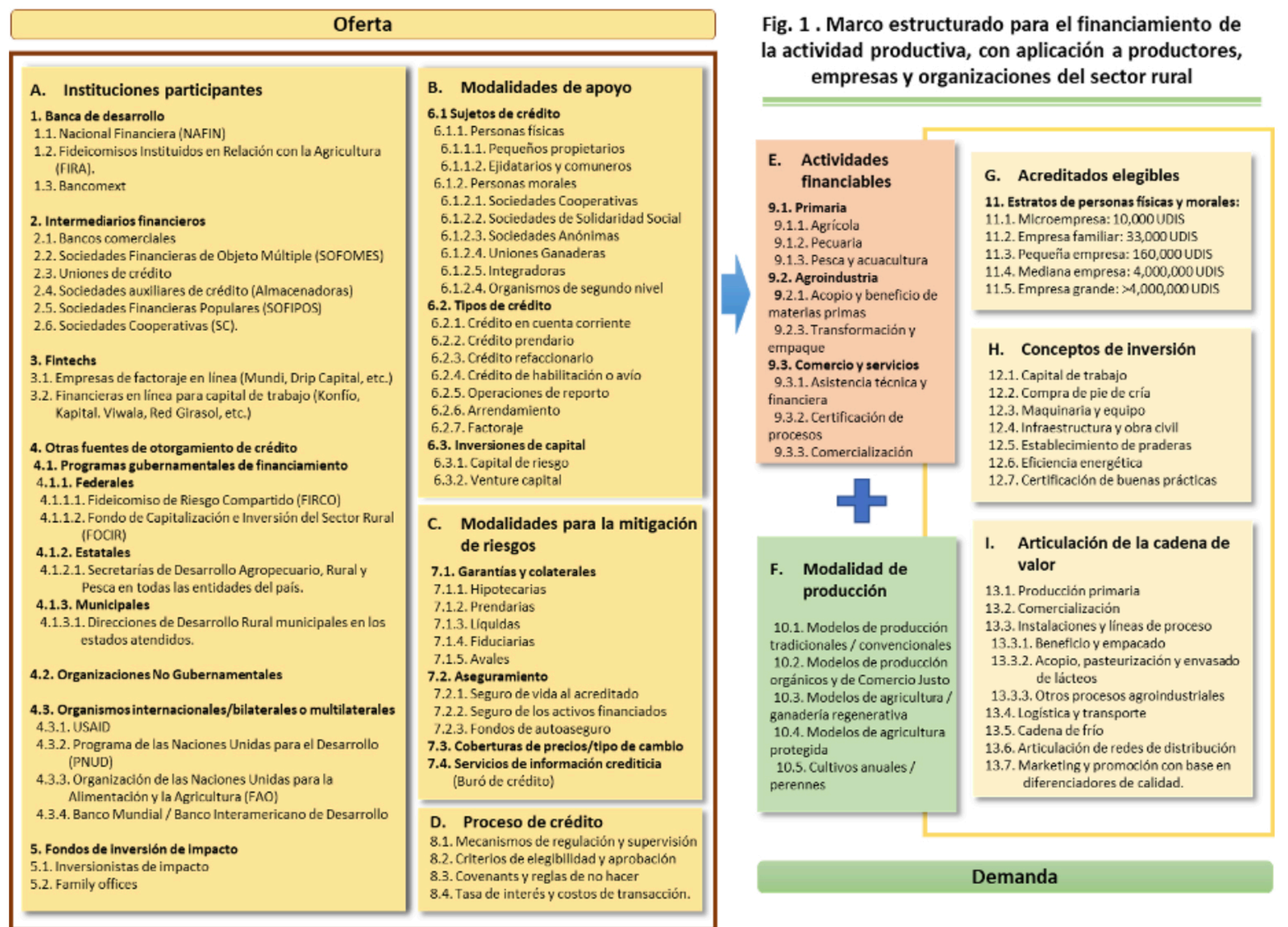


En la búsqueda de la solución perdida..., financiamiento agropecuario para los pequeños productores rurales (Segunda parte)

Rubén Bernabé | Consultor Financiero modelo Sinapsis

Preguntaba en mi colaboración anterior ¿cómo financiar emprendimientos de pequeños productores dedicados a la actividad primaria, que no cubren los requisitos de elegibilidad que establecen las instituciones financieras para acceder a un crédito?. Y por supuesto, resulta difícil dar una respuesta única existiendo un gran número de factores limitantes que configuran realidades distintas en un país tan diverso como México.

En primer término, es importante revisar la complejidad del andamiaje financiero que se ha estructurado a lo largo de décadas para financiar a la actividad productiva en general y a la actividad primaria en particular. La colocación de crédito cuenta tanto en la demanda como en la oferta con una multiplicidad de entidades participantes, modalidades de apoyo, mecanismos de mitigación de riesgos, procesos de calificación y tipologías de financiamiento y acreditados, que resulta abrumador caracterizarlos en una forma resumida (Figura 1). A esto debe sumarse el marco regulatorio que establece la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como el marco legal vigente expresado en las leyes y reglamentos aplicables.



Fuente: Elaboración propia con base en FIRA, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, y CNBV.

Miles de funcionarios, legisladores, especialistas, técnicos y empleados participan en las instituciones que atienden en el sector financiero la demanda de servicios bancarios y de crédito en el país. No obstante, en el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2020 – 2024, la SHCP señala que aún persisten rezagos importantes en materia de inclusión financiera entre la población y las empresas, los cuales son bajos en comparativos internacionales. Por ejemplo, en América Latina la población con una cuenta de ahorro en un banco fue de 54% en 2017, mientras que en México fue de 37%; solo 23% de las empresas tenía cuentas de depósito empresarial, el 11% tenían tarjeta de crédito y el 18% utilizó la dispersión de nómina ofrecida por los bancos. Para las microempresas la inclusión es menor, ya que solo el 6% reportó contar con tarjeta de crédito empresarial y el 9% dispersó la nómina a través del servicio bancario.

Y si analizamos la situación en el sector primario y en particular para los productores de pequeña escala, la penetración de los servicios financieros es aún más limitada, de manera que la participación de los proveedores de insumos y los prestamistas informales continúa siendo una importante fuente de financiamiento. En el medio agropecuario el uso del efectivo sigue siendo el común en una buena parte de las transacciones comerciales y la informalidad fiscal limita no solo la participación en la recaudación por conceptos del IVA e impuesto sobre la renta, sino la propia deducibilidad de costos y gastos que facilite a las empresas una operación apegada a la legalidad recaudatoria.

Adicionalmente, la existencia de factores limitantes asociados tanto a los intermediarios financieros como a los demandantes de crédito, algunos de ellos más de tipo estructural, hacen que la participación de los pequeños productores y sus organizaciones sean dejados de lado en la prestación de servicios financieros, como se señala en la Figura 2:

Referidos a los intermediarios financieros



Referidos a las personas físicas y morales solicitantes de crédito en el sector primario

Del lado de la oferta y ante la desaparición de la Financiera Nacional de Desarrollo, la colocación de crédito bajo canales institucionales sigue lo establecido tanto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, como por los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). El hecho de que FIRA opere exclusivamente como entidad de segundo piso requiere de la existencia de un sector bancario afín a la actividad primaria en general y no solo a los agronegocios de perfil empresarial en particular. En la década de los 90's FIRA puso en marcha el Programa de Crédito en Administración (PROCREA), el cual impulsó la participación de una gran cantidad de despachos de servicios técnicos, empresas proveedoras de insumos, cooperativas de productores y un largo etcétera, en la colocación de crédito a la actividad agropecuaria. Miles de millones de pesos en subsidios fueron destinados a estas instituciones para su desarrollo de capacidades y fortalecimiento, procurando con la mejor intención ampliar la cobertura y profundidad del crédito hacia todos los productores en el medio rural. No obstante, la aparición del modelo de microfinanzas y una limitada supervisión de la calidad del crédito colocado, generó gradualmente la focalización del crédito en el sector servicios y comercio (dejando de lado la actividad primaria más riesgosa), y el quebranto de varias instituciones intermediarias dada su baja recuperación de cartera y su limitado apego a la regulación.

A partir de esta experiencia, FIRA modificó sus políticas para el desarrollo de Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB), de manera que la participación de nuevos actores en el financiamiento rural requiere del cumplimiento de los indicadores de capitalización y desempeño que se muestran en la Figura 3.

Figura 3. Perfil mínimo requerido para que Intermediarios Financieros No Bancarios accedan al fondeo de FIRA.

	Criterios Generales	<ul style="list-style-type: none"> *Capital mínimo > 12 millones de UDIS ¹ *2 Calificaciones Corporativas de largo plazo al menos BB ² *Información al corriente del IF en las SIC y Sustrae
	Indicadores Financieros	<ul style="list-style-type: none"> *ICAP > 10.5% ³ *ICVT ≤ 10% ³ *ICVN ≤ 2.5% ³ *Rentabilidad positiva ³
	Gobierno Corporativo	<ul style="list-style-type: none"> *Porcentaje requerido de consejeros independientes conforme a la regulación *El accionista mayoritario y/o presidente del Consejo no ostenta el puesto de Director General
	Prevención de Lavado de Dinero	<ul style="list-style-type: none"> *Dictamen técnico del IF de la CNBV *Oficial de Cumplimiento
	Contratación de Terceros	<ul style="list-style-type: none"> *Al menos tiene contratado al personal con facultad para celebrar convenios FIRA *Los IFNB deberán tener contratado directamente al personal que tenga facultades legales para celebrar convenios y contratos con FIRA
	Sistemas y Manuales	<ul style="list-style-type: none"> *Manuales con los que cuenta el IF conforme su regulación

Fuente: FIRA. <https://www.fira.gob.mx/Nd/RegistroIF.jsp>

Solo para darnos una idea, el valor de la UDI al 23/02/24 es de 8.107801 por lo que multiplicado por el capital mínimo solicitado de \$12 millones de UDIS, el IFNB deberá contar con un capital mínimo de \$97 millones de pesos. Esto sin duda constituye una importante barrera de entrada para que nuevos intermediarios financieros, con vocación para la atención a pequeños productores en particular y para que la actividad agropecuaria que realizan cooperativas y grupos organizados en cultivos como el café, el cacao o los granos básicos, cuenten de manera oportuna y suficiente con el financiamiento requerido para atender la producción, acopio, procesamiento y comercialización de sus cosechas.

Importante sin duda recapitular el marco institucional existente, por lo que en la tercera entrega, se revisarán algunas propuestas en la búsqueda de un modelo de financiamiento asequible a los hombres y mujeres que realizan su mejor esfuerzo para mantener la producción de alimentos en nuestro país.

EMPODERAMIENTO



Un vistazo rápido a nuestra Red en movimiento...

Diego Porras | Director Ejecutivo impacto café

El desarrollo organizacional en impacto café, y en general en el modelo Sinapsis; trae retos a diferentes niveles. Visto como un ecosistema organizacional (incluso podríamos decir, empresarial) creamos múltiples interacciones entre las entidades que conformamos, los actores sociales que las movemos y todos los *stakeholders* con quien interactuamos. En una capa tenemos nuestro equipo de trabajo, el talento humano base de la gestión profesional que sostiene el modelo desde el engranaje de las tres figuras clave que sirven de pilares: la asociación civil (impacto café), la comercializadora (impacto transformador) y la cooperativa de ahorro y crédito (F+ cooperativa). Pero entrelazada se encuentra la trama que va dejando La Red+ que conforman las productoras y productores de la cooperativa Café Alma de Chiapas (AlChis), entre otros grupos aliados. Este complejo tejido tiene de todo menos homogeneidad. Conformamos un conglomerado humano diverso, lleno de interculturalidad y realidades histórico-sociales bien distantes. Sin duda, un paisaje lleno de color y vitalidad, y por lo tanto, lleno de desafíos. Para abordar nuestros temas organizacionales a través de todo el modelo no podríamos caer en una simple y única receta. Empoderamiento, desarrollo humano, trabajo en equipo, liderazgo, emprendimiento, innovación y creatividad; por nombrar algunos, requieren de un enfoque holístico lleno de respeto y empatía. Y también de mucha paciencia.

El mes de febrero fue rico en estos aprendizajes. Tuvimos actividades en diferentes niveles que son muestra de este entramado organizacional. Tras nuestra primera Reunión Bimestral del año, empezamos (de nuevo) el programa de *coaching* para el equipo de colaboradores del modelo Sinapsis, construyendo nuestra propia plataforma horizontal donde todos tenemos la oportunidad de ser *coaches* y *coachees*. Este ejercicio lo asumimos con gran responsabilidad, teniendo como herramientas principales la escucha activa y la empatía. Dichas sesiones tienen como objetivo el acompañamiento en el desarrollo personal y profesional de los colaboradores, y además el fortalecimiento y la cohesión del equipo de trabajo con miras a aumentar la motivación y la productividad.



A nivel de La Red+ empezamos con los Talleres Regionales de Líderes de Servicio (LdS), un espacio donde los líderes y lideresas se capacitan y se empoderan para llevar a sus células sus respectivos Talleres anuales de Evaluación y Planeación (E&P). Esta actividad, que ya se llevó a cabo en la Región Selva, Los Altos, Sierra Madre y la red transversal de Género; es además un espacio donde los Coordinadores Regionales ponen en práctica sus habilidades y competencias como formadores de formadores (TtT), haciendo partícipes a los LdS de su autoevaluación y planeación participativa. Cabe mencionar que, mínimo una vez al mes, nos reunimos el equipo coordinador de La Red+ para dar seguimiento al plan de trabajo y revisar juntos las novedades y temas de coyuntura.



Por otro lado, pero igual de entrelazado, las células mismas en los territorios llevaron a cabo sus reuniones mensuales (ReMeCs), donde además de temas relacionados con el acopio de café, los créditos, los proyectos y las prácticas agrícolas; tuvimos que seguir avanzando con las acciones necesarias para la regularización ante el SAT de los socios de AlChis y F+ cooperativa.

Así se puede ver un poco desde lejos la vitalidad del modelo y su permanente movimiento. Los tiempos de incertidumbre no nos detienen, pero además nos invitan a reinventarnos para seguir caminando juntos. Con el enfoque intercultural e inclusivo que nos caracteriza, seguimos buscando herramientas para avanzar en la creación de estructuras resilientes y sustentables, con liderazgos más colaborativos, que nos permitan avanzar en nuestro objetivo principal de empoderar a las comunidades para lograr su propia prosperidad.



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