

NOTAS MENSUALES

modelo Sinapsis

Un trimestre trágico,
trepidante y trumpista

03

Comercialización

Avances de la cosecha
2025-2026

06

Financiamiento

Resultados del trimestre
Enero-Marzo

09

Empoderamiento

impacto café – Resultados,
Brechas y Oportunidades
(Q1 2026)

11

Entorno Sinapsis

De la semilla al corazón: un
proyecto colaborativo con
mucho semilla y poco corazón

15



Consejo Editorial



Rodrigo Franco
Director / Diseño

Manel Modelo
Editor

Miriam López
Secretaria





Un trimestre trágico, trepidante y trumpista

Manel Modelo | Cofundador modelo Sinapsis

La cacofonía que produce el recurso literario de la aliteración en el título rima perfectamente con nuestro estado de ánimo a la hora de escribir estas Notas. ¿Qué ha pasado? Estos días yo he bromeado con mi tradicional expresión, “Yo no tengo estrés, tengo escuatro”, y me he inventado una nueva: “En los primeros cuatro meses de la cosecha yo envejezco año y medio”.





Trágico porque fuimos asaltados en la oficina a finales de enero. Nos llevamos un buen susto y los bandidos se llevaron las utilidades de impacto transformador de 2025 en efectivo. **Trepidante** por la volatilidad de los mercados, por los caprichosos y tardados tiempos de aliados financieros, por la incredulidad de productores/as que soñaban con unos precios altos, más altos si cabe, que la cosecha pasada. Y finalmente, **trumpista** porque parece que la economía global se mueve al ritmo de las imprevisibles decisiones y contra-decisiones del personaje de moda. En las últimas semanas, hemos analizado más la gráfica de la cotización del petróleo crudo Brent que la del café para tratar de entender por dónde iban a ir los precios del mercado. Y lo peor de todo es que cuando trato de quejarme o desahogarme recibo la misma respuesta: “Bueno, cada cosecha tiene lo suyo, ¿no?”. ¿Existirá una cosecha de café “buena” desde la perspectiva de los/las productores/as y sus organizaciones?

Agotados los recursos para llamar la atención del lector, quiero compartir el análisis resumido de los logros y retos del primer trimestre que se hizo el pasado 10 de abril durante la última Reunión Bimestral del Equipo (REB). Para nuestros lectores de nuevo ingreso, vale la pena recordar que en estas Notas Mensuales los meses de abril,

julio y octubre compartimos los avances del trimestre anterior. El mes de enero, lo ocupamos para compartir nuestros renovados planes de trabajo. Como se entenderá, no sólo de literatura vive el modelo Sinapsis, también nos debemos a los indicadores, resultados y satisfacción de quienes participan en nuestro entorno de desarrollo.

Si yo tuviera que identificar un logro y un reto para cada una de las empresas diría:

Logros:

-  impacto transformador ha evitado un default de cuatro lotes gracias a la buena y oportuna gestión del equipo en las últimas semanas de la cosecha. Buena parte del financiamiento nos llegó tarde y cuando llegó, el café escaseaba en las regiones productoras.
-  F+ cooperativa ha logrado aumentar la cartera productiva después de dos cosechas con problemas no sólo de colocación sino de recuperación debido a los problemas con la delincuencia organizada (el narco, la maña, los malosos...).
-  impacto café ha logrado resolver el déficit del presupuesto operativo para 2026 gracias al compromiso y responsabilidad de nuestros donantes. Somos afortunados por tenerlos.
-  Los socios/as de AlChis ha auto-financiado 5 lotes esta cosecha. Esto quiere decir que, por primera vez, han entregado el café sin recibir un peso y han esperado más de seis semanas para recibir su pago. Eso sí que es confianza y compromiso de socios y socias.


1er trimestre 2026	 iT	 F+C	 iC	 AlChis
Logros	<ol style="list-style-type: none"> Cumpliremos todos los contratos (Hemos superado riesgo de default). 1ª operación exitosa del beneficio seco. Hemos crecido un 43% las exportaciones. 	<ol style="list-style-type: none"> Aumento de un 12.76% de la cartera productiva. Nuevo producto: Flujo de acopio: 100k por socio/a. Mantenimiento categoría Básico nivel A con el supervisor. 	<ol style="list-style-type: none"> Se ha resuelto déficit presupuestario para 2026 (MXN 4.5 millones). Mejor visibilidad y comunicación externa. Fortalecimiento de alianzas con aliados estratégicos. 	<ol style="list-style-type: none"> Acopio del 100% del padrón certificado. 5 lotes auto-financiados por productores/as. Nueva directiva 100% mujeres.
Retos	<ol style="list-style-type: none"> Acceso a financiamiento en tiempo y forma para acopio de café. Mejorar capitalización empresa (para apalancamiento financiero). Consolidar Beneficio y Café Sinapsis como subempresas auto-sostenibles. 	<ol style="list-style-type: none"> Cartera reestructurada en riesgo aumenta (> 3millones). Mejorar procesos y controles internos. Mejorar atención a socios/as. 	<ol style="list-style-type: none"> Retrasos en el área de impacto, resultados y satisfacción. Nueva estrategia para procuración de fondos a partir de 2027. Fortalecer liderazgos en programas La Red+ y El Vivero. 	<ol style="list-style-type: none"> Retraso en el pago de las liquidaciones. Suspensión parcial certificado orgánico para UE. Trazabilidad del acopio del café.

Tabla 1. Logros y retos empresas Sinapsis 1er trimestre de 2026

Retos

- 🌀 impacto transformador necesita consolidar su crecimiento con aliados financieros que acompañen no sólo el capital necesario para acopiar café sino para realizar las inversiones a la vista: compra del beneficio y terreno adyacente.
- 🌀 F+ cooperativa tiene una cartera reestructura en riesgo por valor de más de 3 millones de pesos después de las afectaciones por la delincuencia organizada.
- 🌀 impacto café debe reinventarse en la nueva era global para poder mantener los presupuestos operativos. El sector está en crisis: somos los mismos con la mitad del presupuesto global disponible.

- 🌀 Los problemas de lealtad de socios/as, las debilidades en la trazabilidad del acopio así como las inconsistencias detectadas en las auditorías internas y externas para la certificación orgánica; nos indican las prioridades a resolver en nuestra cooperativa de producción.

Sin duda, además de procesos de planeación consistentes, los procesos de monitoreo parciales son esenciales para no perder el pulso de donde estamos. La visión crítica no debe desanimarnos sino orientarnos en las actividades cotidianas. Aspirar a la perfección es una utopía que debe traducirse en la mejora continua.

Este trimestre nos deja exhaustos y todavía con mucho trabajo por hacer para cerrar la cosecha. Pero, más importante, nos deja una lista de



prioridades que debemos atender para la próxima cosecha. Lo aburrido es el ciclo metodológico PRESA (Planeación, Realización, Evaluación, Sistematización y Aprendizaje) que se repite rutinariamente. Lo divertido lo ponen los payasos trumpistas, el clima de Brasil, la vacaciones en la playa de los financiadores – mientras esperamos el desembolso -, los motines y abordajes piratas de nuestros aliados, la burocracia insensible de las certificadoras y los asaltos a mano armada de vándalos comunes.

¿Cómo jubilarse de una vida tan intensa y llena de lecciones?



Avances de la cosecha 2025-2026

Juan Carlos Espinosa / Director de impacto transformador



Estamos casi en el cierre del primer cuatrimestre del año y en las zonas cafetaleras hay muy poco café circulando, casi nada. A diferencia de años anteriores cuando en el mes de abril aún había mucho café, este año se fue terminando a mediados del mes de marzo, la “cosecha estuvo adelantada”. Mucho tuvo que ver también la volatilidad de los precios, la tendencia era hacia la baja, los productores comenzaron a vender antes de que esto se desplomara. En la siguiente gráfica se puede apreciar desde inicios de enero la tendencia.

Esta aceleración de las compras durante el mes de febrero y marzo, provocaron que también (y como siempre), el financiamiento jugara un

papel importante. En esta ocasión y como en algunas otras, hay financiamiento que llega de manera oportuna, uno que otro se demora y algún otro que ya no llega.

Afortunadamente con el apoyo de las cooperativas socias y cooperativas aliadas, así como de las entidades financieras, se logrará cumplir con todos los compromisos adquiridos con nuestros clientes. No es la meta que nos propusimos, pero es una forma de minimizar afectaciones.

Estamos terminando de acopiar los últimos sacos de café contratados, al par de las maquilas y los envíos de los lotes para exportación. La gráfica 1 muestra la situación que guarda el acopio de café





Gráfica 1. Precios del café los últimos 6 meses

pergamino, mientras que en la tabla 2, podemos apreciar cómo se han distribuido las ventas.

Al tener resultados del primer cuatrimestre, podemos hacer un comparativo parcial contra los planes realizados, como se muestra en la tabla 3.

En este comparativo se puede resaltar que la meta de los lotes comercializados no alcanzada, es atribuible a causas como:

- ⌚ Falta de financiamiento suficiente y oportuno. En las semanas pico de esta cosecha nos quedamos sin flujo de efectivo. Por lo tanto, tuvimos que ajustar la meta inicial.
- ⌚ Cosecha acelerada y acortada por temor a caída de los precios.
- ⌚ Alta volatilidad del mercado y expectativas de productores/as de mejores precios.



	Kilos	Quintales	Lotes
Café contratado	877,593.18	15,262.49	30.52
Café en tránsito	112,674.20	1,959.55	3.92

Tabla 1. Resumen de acopio de café pergamino al 24 de abril de 2026

País del comprador	Tipo contrato	Lotes	Sacos
Francia	FTO FLO	5.00	1,375.00
	ORG	1.00	275.00
México	ORG	2.00	870.00
USA	FTO FLO	1.25	345.00
	FTO USA	3.50	965.00
	ORG	18.25	5,015.00
Canada	FTO FLO	2.00	580.00
Total general		33.00	9,425.00

Tabla 2. Resumen de ventas 2026

Descripción	Plan 2026	Cuatrimestre 1 2026	Semáforo
Ventas Café USD	8,565,102.00	5,262,557.20	61.44%
# Lotes comercializados	45.00	33	73.33%
Lotes FTO	15.00	11.75	78.33%
Lotes ORG	20.00	19.25	96.25%
Lotes Nacional	10.00	2	20.00%
# Aliadas Sinapsis	8.00	8	100.00%

Tabla 3. Comparativo parcial Plan 2026 vs Cuatrimestre 1 2026



En términos generales, se puede considerar una buena cosecha por haber logrado una colaboración exitosa con las financieras, con los importadores y las cooperativas aliadas. Aún falta información por evaluar, para el segundo cuatrimestre la tabla comparativa estará completa para realizar un mejor análisis de los resultados. Por lo pronto nuestra prioridad es hacer las liquidaciones pendientes y enviar el café a nuestros clientes para cumplir con los compromisos contraídos.



Resultados del trimestre Enero-Marzo

Pedro Pablo Gómez / Director F+ cooperativa



Después de la planeación estratégica que nos propusimos al inicio de la cosecha 2025-2026, llegamos a la meta de colocación, y como cada ciclo siempre hay sorpresas. Llevamos una recuperación lenta de la cartera productiva, toda vez que los productores se dejaron llevar por los buenos precios de café al inicio del acopio, y muchos de ellos, lo guardaron en espera de mejores precios. La sorpresa fue que el precio disminuyó más de lo esperado y esto provocó que no se pagaran puntualmente los créditos productivos contratados.

En esta cosecha, se colocaron más créditos productivos en zonas de mayor producción cafetalera (regiones Chicomuselo y Sierra Madre), ya que los productores tienen más necesidad de

financiamiento y a través de sus cooperativas, fueron respaldados para que recibieran el recurso financiero. Cabe mencionar que se atendieron a más de 400 socios de diferentes regiones, y estamos desarrollando una nueva región: La Región Fronteriza (en Motozintla).

Es importante resaltar que en esta cosecha se llevó a cabo el piloto del nuevo producto de crédito, **Flujo Acopio** para productoras y productores socios de **Café Alma de Chiapas** y hemos tenido un buen resultado, por lo que se reforzará en las siguientes cosechas. En términos de llegar a la meta que se planteó, se ha superado más del 30% en la colocación de la cartera productiva para el ciclo 2026, —que incluye el Crédito Integral de Cosecha y el Crédito Pre-Cosecha— así

como los niveles de ahorro, tomando como referencia los resultados del cierre del ciclo 2024–2025.

Análisis de indicadores

En lo presentado en la tabla 1 de indicadores para el primer trimestre del 2026, podemos notar algunos semáforos verdes, donde ya los resultados de las metas planteadas son positivos y también algunos semáforos en amarillo que están a medio camino del objetivo. También están los rojos que reflejan un nulo crecimiento.



Descripción	Meta de ciclo 2026	Trimestre 1	Variación
# créditos desembolsados	480	405	-15.63%
MXN crédito producción personal	20,000.00	22,295.68	11.48%
MXN Total cartera crédito	20,000,000.00	23,636,171.90	18.18%
MXN Cuenta de crédito	14,000,000.00	14,606,171.90	4.33%
MXN cartera productiva	6,000,000.00	6,765,700.95	12.76%
MXN cartera Reestructurada*	1,500,000.00	1,903,840.81	-26.92%
MXN cartera Vencida (3 ciclos)	600,000.00	360,208.76	39.97%
% cartera vencida (3 ciclos)	10.0%	5.3%	46.76%
MXN Total cartera ahorro	20,000,000.00	21,179,715.31	5.90%
MXN nuevo fondeo	2,000,000.00	0.00	-100.00%
Capital social	1,720,000.00	1,332,645.59	-22.52%
# nuevos socios	100.00	67.00	-33.00%
Cuenta de Resultados	250,000.00	6,965.88	N/A

Tabla 1. Indicadores de avances F+ cooperativa primer trimestre 2026

En este sentido, el indicador de nuevos fondeos, que tiene 0% de crecimiento, ya estamos haciendo los acercamientos necesarios para poder renovar la línea de crédito con The Whole Planet Fundación, y así apalancar nuestras operaciones en las siguientes 3 cosechas.

El indicador de capital social, disminuyó un 22.52%, debido a que una cooperativa y sus socios, quedaron en cartera vencida, y los llevamos a contencioso, una vez que pagaron, se dieron de baja y retiraron su capital social.

Conclusión

Con base en los indicadores y estrategias planteadas, F+ cooperativa se desarrolla con sus propios recursos de captación. Hasta el momento, ha cubierto las necesidades de sus socios, sin embargo tiene una cartera reestructurada que va en aumento, ocasionado por los problemas que ha generado por la delincuencia organizada, en las últimas dos cosechas en las regiones de

Chiapas y en consecuencia, varias cooperativas y sus productores no alcanzaron a cubrir sus créditos, por lo que han solicitado reestructura a largo plazo, y esto afecta nuestros flujos y posible impago. Por ello, se está analizando cubrir esta cartera con las reservas sociales de F+C.

Cabe también mencionar que el nivel de operaciones de F+C, ante el Focoop seguirá siendo Nivel Básico, mientras se consolida y se fortalece.



impacto café – Resultados, Brechas y Oportunidades (Q1 2026)

Miriam López | Directora impacto café



En estos meses hemos venido hablando con claridad del riesgo de financiamiento que traemos encima en impacto café. Sostener lo financiero y lo operativo no pasa solo en números; se construye en la relación con aliados, a veces con tensiones, como en cualquier proceso real, y también con las propias familias productoras, que están en el centro de todo esto. Este trimestre también estuvo atravesado por cambios institucionales importantes, particularmente en la dirección de impacto café. Hubieron reacomodos, ajustes y momentos de incertidumbre, sí; pero también una oportunidad para reordenar prioridades y afinar la coordinación interna. En paralelo, se ha venido trabajando en recuperar alianzas clave, entendiendo que la sostenibilidad del modelo no depende solo de resultados, sino de la confianza que se construye en el camino.

En ese mismo sentido, se activó de forma más intencional la estrategia de procuración de fondos, construyendo un pipeline de financiamiento con al menos seis convocatorias en distintas etapas, “presentadas”, “en evaluación” y “en gestión de alianzas”. Más allá del número, lo relevante es la diversificación de fuentes y su alineación con distintas líneas del modelo: sostenibilidad ambiental, inclusión económica y fortalecimiento organizativo.

“ No solo se está buscando financiamiento, también se están construyendo alternativas para depender menos de él.

Pero no solo se está apostando a financiamiento externo. También se están impulsando estrategias propias de generación de recursos, como el Mercado Libre Solidario de impacto café, una colaboración con impacto transformador para que impacto café comercialice café tostado y molido a través de la [plataforma Mercado Libre](#), generando ingresos directos para la asociación civil y sus programas de desarrollo, al mismo tiempo que se fortalece el posicionamiento del modelo.

Es decir, no solo se está buscando financiamiento, también se están construyendo alternativas para depender menos de él. Ahora, cuando se mira la operación con más detalle y con datos, hay cosas que se vuelven claras (ver tabla 1).

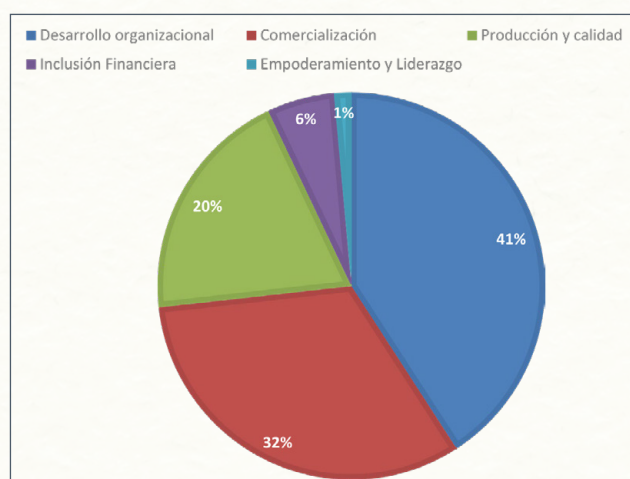
Durante el trimestre se realizaron 71 actividades, con 98 participaciones registradas (69 hombres y 29 mujeres). Las mujeres representan cerca del 30% de la participación total, pero alcanzan 55.6% en reuniones, lo que refuerza una tendencia ya visible: están presentes, pero principalmente en espacios organizativos.

La distribución de actividades por componente también lo confirma (ver gráfica 1). Hay una fuerte concentración en desarrollo organizacional (41%) y comercialización (32%), mientras que inclusión financiera (7%) y liderazgo (1%) tienen mucho menor peso.

Cuando se cruzan estos datos, la lectura es bastante directa: las mujeres participan, sí, pero no necesariamente en los espacios donde se toman decisiones económicas o donde se accede a

KPI	Definición	Resultado Q1	Meta ref.	Semáforo	Lectura rápida
1. Actividades ejecutadas	Total de actividades en el trimestre	71	70	●	Ritmo operativo sostenido
2. Participación total	Total de asistentes registrados	98	120	●	Buen nivel, con caída por acopio
3. % participación mujeres	Mujeres / total asistentes	29.6%	40%	●	Participan, pero por debajo de meta
4. % mujeres en reuniones	Mujeres en reuniones / total reuniones	55.6%	50%	●	Alta participación en espacios organizativos
5. Participación en técnico (proxy)	% mujeres en AT/auditorías	Bajo	30%	●	Brecha en espacios técnicos/económicos
6. Promedio asistentes/actividad	Asistentes / actividades	1.38	2.0	●	Eficiencia baja (estacionalidad)
7. Mix de actividades (capacitaciones)	% capacitaciones del total	Menor frecuencia, mayor alcance	↑	●	Formato con mejor convocatoria
8. Eficiencia territorial (Selva vs Altos)	Asistentes/actividad por región	Selva > Altos	=	●	Mejor eficiencia en Selva
9. Pipeline de financiamiento	# convocatorias activas (presentadas/en evaluación/gestión)	6	≥5	●	Portafolio activo y diversificado
10. Ingresos propios activados	Estrategias propias en marcha	Mercado Libre Solidario (activo)	1-2	●	Avance en sostenibilidad propia

Tabla 1. Distribución y semáforo de KPI's de impacto café en 2026



Gráfica 1. Resumen de porcentaje de actividades por componente



recursos. No es un problema de participación, es un tema de dónde está ocurriendo esa participación. Porque desde ahí también se explica por qué hoy se está empujando con más intención la búsqueda de alianzas con otras organizaciones y por qué hay un interés más claro en movilizar financiamiento específico para sostener el trabajo con mujeres y jóvenes. No solo como beneficiarios, sino como actores con mayor capacidad de decisión dentro del modelo.

Además, hay señales claras sobre la eficiencia operativa. Aunque el número de actividades se mantuvo, la participación promedio por actividad es baja, lo que se explica en parte por la temporalidad (acopio), pero también abre espacio para ajustar formatos. Por ejemplo, las capacitaciones, aunque menos frecuentes, muestran mayor capacidad de convocatoria que otros tipos de actividad.

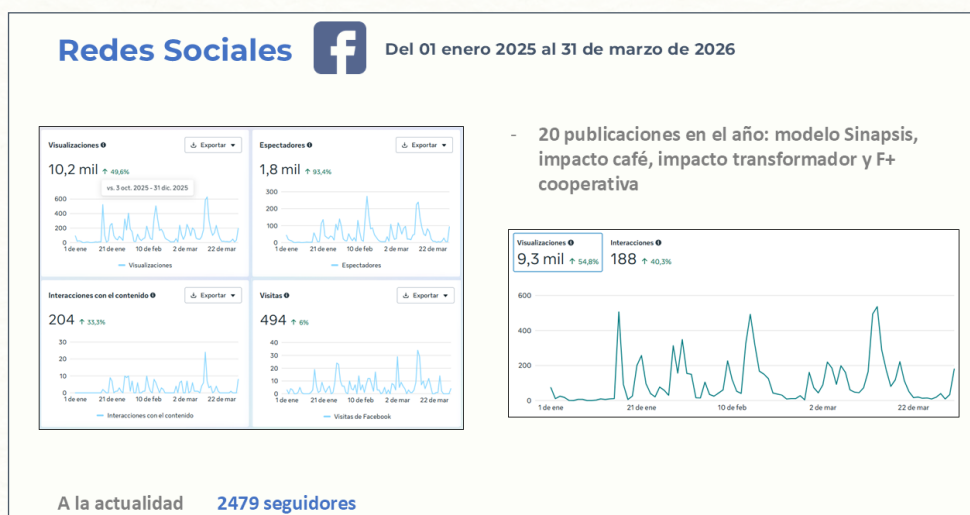
En lo territorial pasa algo similar: Los Altos concentra volumen, pero Selva muestra mejor promedio de asistencia por actividad. No necesariamente donde más se hace es donde más se logra convocar.

En materia de comunicación pasa algo parecido. Se ha mantenido actividad en redes, hay contenido, hay constancia. Pero el alcance sigue siendo limitado frente a todo lo que realmente está pasando en territorio (ver gráficas 2 y 3). Parte tiene que ver con que no hubo campañas pagadas en este periodo, entonces el crecimiento orgánico se queda corto. En cambio, en WhatsApp se ve otra cosa (ver gráfica 4).

Ahí sí hay respuesta. Ahí sí se mueve la gente. Las bases de datos que se han ido armando, por ejemplo, en temas de bancarización, muestran que los canales más directos siguen siendo los que mejor funcionan para activar participación.

En general, lo que deja este momento es bastante claro: **el modelo sigue operando, se está ajustando y está buscando cómo sostenerse en un contexto complicado.** Pero también está mostrando con claridad dónde hay que moverle. Y eso, más que un problema, es una señal de **hacia dónde seguir.**





Gráfica 2. Estadísticas Facebook modelo Sinapsis



Gráfica 3. Estadísticas Instagram modelo Sinapsis



Gráfica 4. Estadísticas envío de WhatsApp modelo Sinapsis

Entorno Sinapsis

De la semilla al corazón: un proyecto colaborativo con mucha semilla y poco corazón

Manel Modelo / Cofundador modelo Sinapsis



En la Nota Mensual núm. 30 de junio de 2025, publiqué el artículo [Alianzas colaborativas, superando egoísmos institucionales e individuales](#) como una reflexión teórica y bien intencionada alrededor de un proceso en el que estábamos participando como modelo Sinapsis desde septiembre de 2024. El tema de fondo era la necesidad de fomentar las alianzas interinstitucionales y qué se requería para poder trabajar juntos en dinámicas colaborativas. El resumen sería: La clave para la colaboración es la confianza y para construirla se requiere de algunas buenas prácticas. A continuación, suscribo nuevamente el núcleo de aquel artículo.

La confianza como la certeza de que alguien (persona o institución) va a actuar de forma previsible, acordada; e implica que existe la habilidad y voluntad de la persona o institución

para lograr algo. Desafortunadamente, la confianza en las relaciones interpersonales no se compra ni se puede exigir; es algo que se gana a medida que avanza un proceso y se constata en cada paso o hito cumplido.

Es por ello que sería bueno equiparse de algunas buenas prácticas para maximizar las posibilidades de hacer algo valioso con otras personas e instituciones. Buenas prácticas que son hábitos y deben ejercitarse continuamente para construir un entorno donde la confianza pueda darse, crecer y consolidarse.

Yo diría que las principales son: i) respeto a las personas, eso incluye muchas cosas, desde el uso del lenguaje, al buen trato debido en las interacciones, pasando por aceptar los límites que cada quién expone ii) la escucha plena,



no puede haber respeto si no escuchamos real y profundamente lo que nos dicen y si no damos señales de haber entendido y asumido lo hablado y acordado iii) **el diálogo como metodología esencial y una clara para la toma de acuerdos, es en ese proceso adonde encontramos las formas de presentarnos y reconocer al otro; de compartir visiones, expectativas, problemas, frustraciones, todo, en definitiva y, finalmente, iv) honrar plenamente los acuerdos y el espíritu de los acuerdos; pues no faltan oportunidades para los oportunismos y las interpretaciones, para el “sí pero no”, etcétera.**

Con unas buenas prácticas para la colaboración; podemos alinear la visión compartida. Alinear las ideas y concretar el objetivo común es el primer logro y requisito de cualquier proceso de colaboración.

En esta ocasión, lejos de repetirme, quiero contar, como si de una buena serie televisiva se tratase, el final de la 1ª temporada del proyecto De la Semilla al corazón (AKA proyecto Semilla) que ha sido una propuesta colaborativa de varios donantes nacionales para invertir en proyecto colaborativos presentados por organizaciones que trabajamos con visiones parecidas en la región de Los Altos de Chiapas.

A pesar de que la fundación que ideó y lideró la estrategia de crear comunidades de aprendizaje primero y de fomentar alianzas para la colaboración después; invirtió en un proceso bien acompañado por consultores expertos en la materia; y a pesar de mis bienintencionados artículos y reflexiones como participante del proceso; la 1ª temporada no tuvo final feliz: La alianza como tal, colapsó.

Para explicar las razones desde nuestra experiencia y perspectiva, a las buenas prácticas anteriores me remito:

i) No logramos concretar *realmente* el objetivo común. Y subrayo las cursivas en “realmente”, pues se hizo una presentación colectiva del proyecto, un marco lógico y un presupuesto. O sea, se tenía la arquitectura formal del proyecto, pero, en el fondo, había expectativas individuales que tan sólo se manifestaron cuando emergieron distintas contradicciones durante el proceso.

ii) No se dieron las condiciones de diálogo, escucha ni respeto; necesarias para resolver las más que previsibles diferencias o conflictos. Se ignoraron los llamados a la mediación cuando el conflicto era manifiesto y se abandonaron los argumentos para pasar a las estrategias de polarización, simulación, engaño y fuerza. Por un lado, una parte ha buscado sostener sus planteamientos desde el diálogo y la argumentación; por otro, se han priorizado decisiones respaldadas en mayorías, lo que ha limitado la posibilidad de revisar con mayor profundidad y objetividad ciertas preocupaciones o discrepancias.

iii) Una vez en la dinámica de la fuerza – no amparada en el diálogo, los argumentos ni en los hechos sino en la mayoría de los intereses



“ No hay duda de que también hay trabajo en la “batalla por la narrativa”

compartidos de la nueva alianza -; Los acuerdos previamente establecidos se fueron desdibujando con el tiempo, al igual que las formas que habían permitido sostener el proceso. En ese contexto, se tomaron decisiones respecto al manejo de los recursos que no contaron con la claridad, el consenso ni la transparencia necesarios, lo que generó preocupaciones legítimas entre las partes involucradas.

Quienes tenemos experiencia en conflictos conocemos las frases típicas al respecto: “En un conflicto ambas partes tienen parte de la responsabilidad”. (La solución a esta falacia es que esa distribución de responsabilidad no suele presentarse al 50%). También es cierto que difamar cuesta poco y que es muy rentable y que la verdad lleva tiempo y hay que interesarse en buscarla. Y no es menos cierto que los conflictos

son molestos y desagradables y que, según sea la relación de poder e intereses de los participantes y actores involucrados indirectamente en el conflicto, la mejor estrategia suele ser “pasar página”. Claro, las víctimas son las que reciben ese apelativo de forma triple en estos casos: por los agravios sufridos, los daños asumidos y por el doloroso silencio con el que cubren los hechos y sus consecuencias negativas.

La consultora-mediadora que se contrató para resolver el conflicto, se enfrentó con limitaciones importantes para intervenir de manera efectiva. Por otro, algunas de sus valoraciones fueron percibidas como parciales, en la medida en que tendieron a contextualizar o justificar ciertas acciones desde la perspectiva de una de las partes. El proceso concluyó sin lograr acuerdos sustantivos, dejando reflexiones que, si bien invitan a la interpretación, también evidencian la complejidad del momento documentando que (“Hicieron lo que pudieron con los recursos disponibles”) y concluyó con algunas frases muy profundas y paradójicas. Mi favorita: “A veces la mejor solución es que no hay solución”.





Afortunadamente, mientras todos estos hechos ocurrían, una de las partes, la que nos consideramos víctimas, asumimos unilateralmente la responsabilidad con los donantes y ante las familias campesinas a quienes iba dirigido el proyecto y tomamos el liderazgo en todas las actividades que las otras partes abandonaron por andar en el conflicto. (No hay duda de que también hay trabajo en la “batalla por la narrativa” y en organizar una nueva coordinación tras bambalinas para colaborar, ahora sí, en la defensa de la reputación personal e institucional).

En conclusión: el proyecto De la semilla al corazón entrega muy buenos resultados en cuanto a los objetivos, metas y actividades comprometidos. Es más, cierra la primera fase del proyecto presentando un panorama muy optimista a futuro y mostrando su relevancia con la agregación de nuevos grupos y cooperativas que se han interesado en sumarse. Hemos plantado un gran idea-semilla con mucho potencial de éxito e impacto sustentable. ¡¡Bravo!!

Por otro lado, nos han ganado los egos personales e institucionales y hemos sido incapaces de conectarnos desde el corazón, desde la empatía, con nuestros aliados. El supuesto camino de la colaboración se ha convertido en una autopista tradicional de la competencia y de la lucha por “los recursos escasos”, - en palabras de la facilitadora-mediadora -, y nos hemos dejado llevar por las dinámicas tradicionales: la imposición, la fuerza y las narrativas sesgadas. De la propuesta inicial de corazón colaborativo nos hemos quedado en el corazón competitivo. No tuvimos la intención ni capacidad de asumir los cambios requeridos tanto en el fondo (la visión colectiva y la nueva ética de liderazgo) ni en la forma (las buenas prácticas para construir la confianza colectiva).

Finalmente, nuestra principal lección es contraintuitiva: A pesar de esta experiencia tan dolorosa y lamentable, somos conscientes de que la colaboración entre personas e instituciones es ahora, en el actual contexto global, más importante que nunca. Sabemos que juntos podemos lograr más. En nuestro caso personal e institucional, esta experiencia no nos ha vacunado contra la colaboración, sino que nos ha inmunizado contra algunos de los errores o riesgos iniciales y ha fortalecido no solo nuestra convicción sino nuestro sistema inmunológico organizacional.

Vamos a atesorar lo aprendido para colaborar más y mejor.



Actividades del mes



A inicios de mes, estuvimos en la presentación del Plan Estratégico Municipal de San Juan Cancuc organizado por Komon A'tel y las organizaciones aliadas en temas de desarrollo social y productivo.

CAFÉ sinapsis

☰ 🔍 👤 🛒

Café que transforma comunidades

Comprar ahora

Impacto en comunidades

Trabajamos para que las familias cafetaleras de Los Altos de Chiapas accedan a mejores oportunidades comerciales, fortalezcan su producción y construyan un futuro más justo desde su territorio.

-1,000 familias mejoran su ingreso familiar	200 familias fortalecen su rendimiento y calidad de cosecha	14 municipios en 4 regiones de Chiapas	63 células de trabajo impulsadas en comunidades productoras
---	---	--	---

Con nuestro café, logramos:

- Conectar a consumidores responsables con comunidades cafetaleras de Los Altos de Chiapas.
- Impulsar una línea de café de especialidad producida por mujeres.
- Fortalecer el acceso a financiamiento y la autonomía financiera.
- Promover productividad, calidad y organización comunitaria.

Además, acompañamos a las y los productores con capacitación técnica, gestión del ahorro y crédito, control interno para certificaciones, acopio, gobernanza organizacional, inclusión de género y equidad de género.

IMPACTO INSTITUCIONAL

Trabajamos en el fortalecimiento de la gobernanza para beneficiar a las comunidades.

IMPACTO ECONOMICO

El café de los productores trabajados en la familia campesina y la...

IMPACTO SOCIAL

Clases y talleres Sinapsis y a través de los programas de Impacto Café.

IMPACTO AMBIENTAL

La atención de Café Sinapsis desde las actividades de impacto café a...

Tenemos ya disponible la tienda en línea de Café Sinapsis con compra directa y envíos a todo el país. Visita www.cafesinapsis.com para conocerla.



También realizamos la primer REB del año, en esta ocasión fue en las instalaciones del Beneficio Chichimá y oficinas de impacto transformador en Comitán.



Tuvimos acopio de café en Grecia, Chicomuselo.



Y también acopiamos café en el barrio Guayabal, Los Chorros, Chenalhó, con productores atendidos por Yaxalum.



Con la célula de Río Jordán, Chenalhó, se realizó abono orgánico Bocashi y preparación de sustrato para llenar las bolsas para el vivero. También, se dio seguimiento al semillero y se entregaron bolsas para vivero.



Acopiamos café de Cruz del Rosario, Las Margaritas.



Gracias a nuestra alianza con los compañeros de Komon A'tel, se recolectó café en Chiloljá San Juan Cancuc.





Con la célula de Tzontejá, hemos dado seguimiento a los créditos precosecha y la vez acopiamos su café.

Para relajarte con tu café... ☀

¿Por qué la taza de café siempre era invitada a las fiestas?
Fue un invitada exquisita.

No tengo ningún problema con el café.
¡Tengo un problema sin él!

Yo tratando de dejar el café,
pero ¿Quién le dice que no a
esa carita?



¿En qué se parecen el divorcio y un expreso?
Es caro y amargo.

¿Cuál es el hechizo favorito del café?
¡Expreso Patronum!

¿Por qué el barista tenía una escalera en el café?
¡El café estaba en otro nivel!

¿Por qué deberías evitar hablar de café delante de personas sensibles?
Puede ser un debate intenso y acalorado.

Curiosidades sobre el café...

Cafeína como “memoria” para abejas.

Un descubrimiento biológico reciente muestra que la cafeína en el néctar de las flores de café no es solo defensa; actúa como una recompensa que hace que las abejas recuerden el aroma de esa flor de forma más duradera, asegurando la polinización.

La Petición de las Mujeres de 1674.

En Londres, se publicó un panfleto donde las mujeres se quejaban de que el café convertía a sus maridos en “seres impotentes” que solo sabían hablar y chismear, descuidando sus deberes conyugales.

Las “Universidades de un Penique”.

En el siglo XVII, entrar a una cafetería en Londres costaba un penique. Ese pago daba derecho a leer todos los periódicos y participar en debates con intelectuales, lo que democratizó el conocimiento más que las universidades de la época.





NOTAS MENSUALES



sinapsis

¡LA UNIÓN Y EL TRABAJO JUNTOS!

Síguenos y/o ponte en contacto a través de



www.sinapsis-rural.org

N.40 / Abril 2026