

# sinapsis

¡LA UNIÓN Y EL TRABAJO JUNTOS!

## NOTAS MENSUALES



Empoderamiento

### Taller Diagnóstico Productivo

En el modelo Sinapsis hemos diseñado un plan de trabajo que busca atender cinco problemáticas muy frecuentes en la cafecultura.

\_\_\_\_\_ P. 08

Financiamiento

### Recuperación de Cartera vencida

Nuestros socios acreditados, han tenido dificultad para la cosecha de café, enfrentando diversas situaciones.

\_\_\_\_\_ P. 06



### Ojalá Trump alargue febrero

El título original de esta Nota era “El mes de febrero se nos ha hecho muy corto”. Con ese título quería subrayar la parte metafórica de un mes, literalmente, más corto que los demás.

\_\_\_\_\_ P. 01

### Nuestra nueva marca: Café Sinapsis

Hemos logrado captar el interés de transeúntes locales y foráneos, se percibe como un espacio (...) que desprende fragancias de café tostado recién molido.

\_\_\_\_\_ P. 04

modelo Sinapsis

Comercialización

# MODELO SINAPSIS



## Ojalá Trump alargue febrero

Manel Modelo

Co-fundador modelo Sinapsis

El título original de esta Nota era “El mes de febrero se nos ha hecho muy corto”. Con ese título quería subrayar la parte metafórica de un mes, literalmente, más corto que los demás.

Ha sido el mes en el que Trump ha cambiado las reglas globales que nos han regido desde la WWII (la segunda guerra mundial). Por cambiar, hasta se ha metido con la geografía dejándonos a los mexicanos sin nuestro querido golfo de México.

¿Por qué no pensar que también podría cambiar el calendario para que febrero se equipare a los demás meses y podamos *celebrar más días su triunfal llegada al poder?* (Las cursivas son más e irónicas).

Todo es posible en esta nueva Era. Un auténtico “mundo al revés” para el cual debemos estar preparándonos. Los cambios se producen al acelerado ritmo de los avances tecnológicos multiplicado por la velocidad de la desinformación en las redes sociales. ¿Y todo esto qué tiene que ver nosotros?



Los cambios se producen al acelerado ritmo de los avances tecnológicos

Para 2025, la decisión de cancelar la cooperación internacional vía USAID ha tenido una afectación del 37% sobre nuestro presupuesto total de 8.2 millones de pesos. Y para 2026 del 12% sobre un presupuesto similar. Eso supone USD 150mil y USD 49mil respectivamente que han desaparecido de nuestros planes inmediatos. Menos de un gota del océano si consideramos que USAID representaba casi el 50% (42%) de la ayuda global. Pero una gota que nos sumerge en una crisis económica no anunciada.

Los programas de desarrollo de impacto café, lo cuales permiten que el círculo virtuoso del modelo Sinapsis opere bien (crédito + comercialización + capacitación), se podrían discontinuar si no estabilizamos el presupuesto de forma inmediata.

Segunda, no menos importante, la imposición de aranceles del 25% por parte de Trump a los productos mexicanos hace que nuestro café sea menos competitivo que el de otros orígenes. Lo peor del caso es que parece que esta medida tendrá un efecto boomerang: "Los mercados financieros estadounidenses cayeron bruscamente el viernes después de que informes económicos mostraran que los consumidores estadounidenses están cada vez más temerosos de los aumentos de precios y de cómo los aranceles de Trump podrían reavivar la crisis inflacionaria"<sup>1</sup>.

Si bien la medida ha sido temporalmente suspendida por un mes; - mientras la presidenta de México, Claudia Sheinbaum, demuestra que está haciendo la tarea en la frontera compartida tanto para controlar la inmigración ilegal como la entrada de drogas -; muchos compradores están minimizando el riesgo comprando café de otros países. Si ya era complicado manejarse en una cosecha con estos precios y una volatilidad inverosímil, los nuevos obstáculos levantan el listón un poco más.

Ojalá que llueva  
café en el campo y  
ojalá que podamos  
financiarlo y  
venderlo...



Imagen: Creada con Meta IA

Y, pese a todo, cerramos febrero con 19.35 lotes comprados, 47.4 millones de pesos desembolsados (USD 2.3 millones), 21 lotes vendidos (70% de la meta) y un promedio de precio de compra a productores/as o cooperativas de 108.27 \$/Kg pergamino, un 104% más que la cosecha pasada y más de un 15% de lo que obtenían en las plazas. Marzo tendrá un par de días más. Nosotros tan sólo aspiramos a doblar los resultados de este interminable febrero. Los precios internacionales demuestran el principio básico de la gravedad – lo que sube, baja – y los/las productores/as van a tener mucha prisa por entregar café. Como diría aquella canción: Ojalá que llueva café en el campo y ojalá que podamos financiarlo y venderlo...



# COMERCIALIZACIÓN

## Nuestra nueva marca: Café Sinapsis

Cavek López  
Control de calidad |  
impacto transformador

Han pasado tres meses desde la apertura de nuestro expendio de café tostado y molido en las oficinas del modelo Sinapsis. La aceptación de nuestro producto ha superado mis expectativas: hemos logrado captar el interés de transeúntes locales y foráneos, se percibe como un espacio fresco e intrigante que desprende fragancias de café tostado recién molido.

La idea inicial era contar con un pequeño lugar de café para atender la demanda de un círculo cercano entre amistades, familias y aliadas/os que integran parte de nuestro entorno de desarrollo, quienes en repetidas ocasiones nos cuestionaban dónde podían comprar nuestro café.

Estas inquietudes se han materializado en una iniciativa local a pequeña escala, donde comunicamos todo lo que este café implica y promovemos la venta del producto a un mercado local, en condiciones más favorables y equitativas para las familias productoras, promoviendo el consumo de café más consciente y a través de contacto directo con el consumidor final.

Para que este proyecto prospere, se requiere de una serie de actividades más integrales; es por ello que estamos desarrollando una estrategia de lanzamiento y posicionamiento de marca, que incluye:

1. Mejoramiento de nuestro diseño de marca y empaques. Compartimos una primera versión de nuestro logotipo en esta nota para que puedan conocerlo.
2. Comunicar todo lo que hay detrás del producto, contando cómo el café fue cosechado y procesado de manera amigable con el medio ambiente, los canales de distribución y nuestra conexión de valores y pasión por el café, nuestra Sinapsis.
3. Desarrollar una presentación que permita que cuando los/las consumidores finales se encuentren con nuestro café por primera vez, encuentren elementos combinados de manera armoniosa y moldeen en conjunto, una opinión muy favorable sobre nuestro café.





Imagen: Del archivo modelo Sinapsis

Adicionalmente, esta estrategia estará acompañada con asesorías de especialistas que aportaran un marco investigativo y amplia experiencia para el buen desarrollo comercial. Este trabajo se realizará en el marco de la iniciativa Orígenes, digital; liderada por Nuup con financiamiento de la Fundación Kellogg (WKKF).

Su apoyo será fundamental para el desarrollo de nuevos mercados; la búsqueda y fidelización de nuevos clientes, campañas de marketing, implementación de distintos

canales de comercialización y un control riguroso de logística de envíos y aprovisionamiento. Son tareas desafiantes que debemos comenzar desde cero y de manera inmediata, sin embargo, estamos convencidos que con paciencia, trabajo constante y colaborativo, las posibilidades favorables son infinitas.

Nuestros cafés son 100% orgánicos, cultivados con pasión y dedicación.

Buscamos que todas estas acciones nos lleven a equilibrar nuestros pilares de calidad, sostenibilidad y una experiencia personalizada desde nuestro punto de venta. Con especial atención a las preferencias de compra en cada cliente y en las tendencias actuales de consumo e innovación tecnológica, encontraremos el camino ideal para consolidar ventas, siempre con la bandera de impacto significativo en los ingresos de las familias productoras.

Nuestros cafés son 100% orgánicos, cultivados con pasión y dedicación para ofrecer a los clientes lo mejor de Chiapas en cada taza. Las gamas y calidades que pueden encontrar en nuestro expendio son:

**1. Origen.** Un café brillante, con intensos sabores frutales y florales. Proveniente de Tenejapa, San Juan Cancún, Chenalhó, Chicomuselo y Jaltenango de la Paz, ha sido cultivado entre los 1200 y 1900 m.s.n.m. Ofrece una experiencia única con las notas en taza que resaltan en función de su origen.

**2. Tradicional.** Suave y aromático, con un toque de avellana. Una selección de granos de menor tamaño, proveniente de nuestras principales regiones productoras. Es perfecto para quienes buscan un sabor dulce y equilibrado.



Imagen: Del archivo modelo Sinapsis

**3. Mezcla de la Casa.** Un mix exclusivo de tres regiones, con notas de chocolate, madera y malta. Su cuerpo intenso y cremoso proviene de cultivos de entre 900 y 1100 m.s.n.m. Ofrece una taza llena de carácter.

Si desean adquirir alguna de nuestras presentaciones, pueden escribirnos por WhatsApp al teléfono 9676839332 o bien, visitarnos en Calle Diego Dugelay #28, Barrio del Cerrillo en San Cristóbal de las Casas, Chiapas, de lunes a viernes en horario de 9 a 17 hrs. Y, además, nos encontramos trabajando para que muy pronto también puedan comprar desde cualquier parte del país a través de nuestra tienda en línea.

Esperen nuevas noticias muy pronto, mantendremos todo este proceso lo más emocionante posible.



Imagen: Del archivo modelo Sinapsis



Imágenes: Del archivo modelo Sinapsis

# FINANCIAMIENTO



## Recuperación de Cartera vencida

Pedro Pablo Gómez  
Director F+ cooperativa

En ciclos anteriores, nuestros socios acreditados, han tenido dificultad para la cosecha de café, enfrentando diversas situaciones, una de ellas en específico es la instalación de carteles del narcotráfico en la región, y esto ocasionó que los productores no pudieran pagar y nos generó una cartera vencida durante la cosecha 2023-2024. Esto nos orilló a una reestructuración de los créditos para apoyar a los productores y evitar el aumento de los intereses.

El comité de crédito de F+C (o F+ cooperativa) autorizó la reestructuración de esos créditos a una tasa preferencial de 24% anual (al cincuenta por ciento de la tasa normal) y fue principalmente en las regiones de Chicomuselo, Selva y Sierra Madre.

En esta cosecha 2024-2025, los precios que se tienen para el café pergamino seco lavado en las distintas plazas (Chicomuselo, Sierra madre, Los Altos y la Selva) son muy atractivos a diferencia del ciclo anterior. Los precios actuales están arriba de \$104 mxn por kilo, con un rango de diferencia promedio de 6 \$/Kg per con respecto a la plaza. Esta situación ha generado buenos ingresos para todos los productores.

En el caso de nuestros socios acreditados, han utilizado este beneficio para pagar el saldo total de los créditos que se reestructuraron en la cosecha anterior y además, tienen un dinero extra (beneficio de los altos precios que actualmente se tienen). En lo que respecta a nuestra cooperativa de ahorro y préstamo, F+ cooperativa, también hay beneficios.



Imagen: Del autor



Imágenes: Del Autor

Con la recuperación de la cartera reestructurada, en la siguiente campaña, se podrá beneficiar a más productoras y productores socios de las distintas regiones y con ello, reactivar la economía local.

Bajo los beneficios que genera el aumento de los precios de café pergamino, nuestra cooperativa F+C, busca lanzar un programa de reinversión a las parcelas de los productores, como lo es el Crédito Integral de Cosecha (CIC), pensados especialmente en la producción de café, iniciando desde los manejos agrícolas, fertilización y la renovación de plantas. Con esta idea, planteamos entregar los créditos en especie: insumos, material vegetativo y capacitación especializada. Esto formará parte de la estrategia de promoción para los créditos CIC, mismo que deberá ser implementado de manera diferenciada por cada región y célula, a través de los acuerdos que se establezcan.

Con estas acciones, aprovechadas tanto de parte de los productores como de la cooperativa, los beneficiarios indirectos serán las familias de estos pequeños productores que laboran día a día en las regiones cafetaleras de Chiapas.



# EMPODERAMIENTO

## Taller Diagnóstico Productivo

Antonio Hernández  
Técnico Agrícola | La Red+



En el modelo Sinapsis hemos diseñado un plan de trabajo que busca atender cinco problemáticas muy frecuentes en la cafecultura, las cuales son: el rendimiento por hectárea, la rentabilidad de la actividad, la calidad del grano, la adaptación al cambio climático y la diversificación productiva. Para ello, se ha creado una estrategia de trabajo con acciones concretas enfocadas en cada problemática.

Primero, hacemos un acompañamiento productivo, con el cual se busca romper el círculo vicioso que se vive en cada ciclo de cosecha. Realizamos un acercamiento con el productor que se enfoca en incrementar el volumen de cosecha mediante un manejo integral de los cafetales.

También, es importante atender la calidad del grano, el cual debe mantener los estándares que el mercado actual exige y que otorga distinción al producto. Otra problemática que destaca mucho entre en la actividad agrícola, es el cambio climático, fenómeno que los obliga a buscar un plan de adaptación y mantenimiento de calidad en cada cosecha.

Otra de las prioridades para Sinapsis, es que sus asociados logren que las unidades productivas sean

rentables a mediano y/o largo plazo, logrando así que la actividad sea sostenible y permita ingresos dignos.



Imagen: Del autor



Imagen: Del autor

Un acompañamiento productivo con el cual se busca romper el círculo vicioso que se vive en cada ciclo de cosecha.

Finalmente, apostamos también por conseguir una diversificación productiva y/o asociación con otros cultivos de valor comercial para complementar el ingreso económico familiar y explotar las capacidades y/o recursos con los que cada productor cuenta.

Para concretar esta tarea, hemos integrado a un técnico agrícola para asociar un manejo integral de su unidad de producción, empoderándolo a través de un intercambio de conocimientos. Como primera

actividad, durante el primer trimestre de 2025, el técnico agrícola realiza un diagnóstico productivo mediante la implementación de un taller práctico en cada una de las cuatro regiones con quienes colaboramos, lo que permitirá recopilar información fidedigna de la situación de sus cafetales.

Además, se suma información de otras fuentes, como lo son los talleres participativos ejecutados por el investigador Luis Mondragón, quien tiene la encomienda de conocer la percepción de los productores sobre el cambio climático, lo que permitirá, establecer acciones prioritarias para generar las estrategias de adaptación al cambio climático y estar constantemente actualizados frente a la situación.

También, se incorporarán los datos obtenidos a través de fichas técnicas que son el resultado de la inspección interna; lo cual nos llevará a diseñar un plan de trabajo en conjunto con los líderes Sinapsis, los coordinadores regionales, y otros actores que han colaborado para enfrentar estas problemáticas que afectan en la actividad productiva.



El propósito esencial siempre es interrumpir el círculo vicioso de la pobreza. Así, buscamos potencializar las unidades de producción enfocadas en la diversificación productiva, haciendo que las parcelas sean más rentables a través de un trabajo en conjunto con las buenas prácticas agrícolas para el manejo de los cafetales, promoviendo innovaciones y con un acercamiento continuo del técnico agrícola con los productores. Todas estas acciones buscan lograr una cafecultura sustentable, apoyando a los productores en los retos que se les presentan actualmente y centrándonos siempre en mejorar la calidad de vida del núcleo familiar.

Y hablando de mejoras en las unidades de producción agronómica, con los precios actuales del café en pergamino, se presenta una oportunidad importante para reinvertir en la parcela un porcentaje de las utilidades. Es tarea prioritaria incentivar al productor al final del ciclo de cada cosecha a que regrese al cafetal un poco de lo obtenido. Una buena opción es implementar un paquete tecnológico en fertilización, material vegetativo, equipamiento para postcosecha y control fitosanitario, previendo tener un mayor volumen de producción, en caso de bajos precios.

Con estas acciones, el modelo Sinapsis busca atender situaciones que los productores enfrentan en cada cosecha, dotándoles no sólo de respuestas, sino de un acompañamiento constante y oportuno con el objetivo de lograr producciones exitosas y mejorar su calidad de vida.



Imagen: Del autor

# ACTIVIDADES DEL MES

Te compartimos algunas de las actividades que ocurrieron este mes en torno a Sinapsis

>> Tuvimos el primer micro acopio del proyecto "De la semilla al corazón"



>> Recuperamos cartera vencida de diversos créditos



>> Hemos estado acopiando la mayor cantidad posible de nuestros socios y aliadas comerciales.



>> Intercambiamos experiencias con productores de las comunidades de Pechiquil y El Pozo como parte del proyecto "De la Semilla al Corazón".



>> Nos reunimos con Sba'k Café en la bodega de Juxaljá Tenejapa



>> Organizamos nuestro 1er Consejo Editorial

>> Tuvimos una sesión muy especial del proyecto Semilla



# sinapsis

¡LA UNIÓN Y EL TRABAJO JUNTOS!

## NOTAS MENSUALES

Núm. 26 / Feb 25



Síguenos en



[www.sinapsis-rural.org](http://www.sinapsis-rural.org)