



MODELO SINAPSIS

Marcos López

Presidente modelo Sinapsis

El sentir del productor y el líder sobre la organización cafetalera en Chiapas

Desde la mirada como productoras y productores de café, cada ciclo de cosecha nos llena de esperanza cuando vemos los frutos de café madurando y cuando llega la cosecha, lo que nos preguntamos, ¿cómo nos irá este año?

LEER MÁS >>>

Nos hemos capacitado en gestión de riesgos de precio

En tiempos actuales, cuando la cosecha en nuestro país está comenzando y existe mucha incertidumbre por la volatilidad del mercado, se hace muy importante conocer o buscar una explicación de lo que está pasando

<<< LEER MÁS

COMERCIALIZACIÓN

Juan Carlos Espinosa

Director impacto transformador

FINANCIAMIENTO

Pedro Pablo Gómez

Director F+ cooperativa

Reflexiones de la última asamblea general de socios de F+ cooperativa

El máximo órgano de la gobernanza de F+ cooperativa es la asamblea general de socios y las decisiones se aprueban en las asambleas ordinarias o extraordinarias

>>> LEER MÁS

Reflexiones después de las asambleas de Café Alma de Chiapas

¡Llegó diciembre! mes de las asambleas, y pareciera que estamos cerrando un ciclo cuando el inicio de la cosecha comenzó desde octubre

LEER MÁS >>>

EMPODERAMIENTO

Hernán Aguilar

Coordinador La Red+ y Gerente de

Alma de Chiapas

MODELO SINAPSIS

El sentir del productor y el líder sobre la organización cafetalera en Chiapas

Marcos López

Presidente modelo Sinapsis



Desde la mirada como productoras y productores de café, cada ciclo de cosecha nos llena de esperanza cuando vemos los frutos de café madurando y cuando llega la cosecha, lo que nos preguntamos, ¿como nos irá este año? Puesto que para nosotros, quienes estamos en contacto directo con la producción del grano aromático, ponemos el trabajo, entregamos el producto, pero no está en nuestro alcance, sobre los precios del producto.

El trabajo en la parcela, nos ayuda a tener unida como familia, con un ambiente agradable en el que platicamos, relajamos, transmitimos leyendas e historias de nuestros pueblos y regiones a la juventud, para que siga vigente nuestra identidad cultural. De manera que nos permite vivir y convivir nuestra cosmovisión como pueblos originarios, nos mantiene el arraigo en nuestros territorios. Por todas estas motivaciones es lo que nos mantiene de seguir apostando de la producción de café.

Con la intención de mejorar el precio de nuestro café para beneficiar a nuestras familias y desde luego con tal de seguir la unión familiar, siempre hemos tenido la visión, a que únicamente unidos y organizados podemos encontrar un camino para alcanzar esa mejoría que buscamos. Como familias productoras y productores de café, nos empezamos a organizar desde el año 2012 en la región, que corresponde a los Municipios de Tila, Tumbalá, Yajalón y Chilón, nos dimos cuenta que únicamente organizados, no se puede operar. Tuvimos que unirnos con otras organizaciones, en el que tenemos que tener toda una estructura administrativa y técnica, para tener la posibilidad de comercializar.

En el pensamiento de muchos líderes, siempre es mejorar el precio del producto, retribuirle el esfuerzo del productor, los que hemos sentido el mucho trabajo que conlleva la cosecha del café, nos mantenemos con esa idea, pero también hay líderes que al manejar, la cantidad de dinero y el esfuerzo que conlleva el proceso organizativo, dificultades en las gestiones y administración de una organización, terminan desviándose de los intereses genuinos, y se desenlaza como un negocio familiar. Esto es lo que ha conllevado al fracaso de muchas organizaciones cafetaleras en Chiapas. Muchas organizaciones en Chiapas, han aplicado la ley del cangrejo, al pensar “si yo me fracaso, mejor que nadie salga adelante, me chingo yo y nos chingamos todos”.



El modelo Sinapsis

El de la voz, en el año 2014, empecé a participar con un gran líder con trayectoria sobre la materia, me refiero al compañero, ya fallecido, Abraham López Ramírez; en reuniones con otros actores organizacionales sobre la cadena productiva de café, tanto organizaciones de empresas sociales y organizaciones de las políticas cafetaleras con incidencia gubernamental. De acuerdo a la experiencia y la exigencia en esos tiempos, se empieza a platicar la concepción de un modelo, para tener una estructura institucional, pero siempre con la visión de una empresa social, que se ponga al servicio de las productoras y productores de café, para que el principal interés sea el desarrollo de las familias chiapanecas que siguen teniendo la esperanza como medio para alcanzar la prosperidad, el trabajo familiar en la producción de café.

Primero, nos dimos la tarea de crear el canal de comercialización, impacto transformador, como una empresa social, con accionistas: personas morales y personas físicas, con este instrumento jurídico, se empezó, la relación comercial como intermediario para facilitar la comercialización de café de sus accionistas como personas morales, donde participaron varias organizaciones cafetaleras de las distintas regiones de Chiapas.



Segundo, comenzamos a trabajar con una Sociedad Cooperativa de Fondo de Ahorro de Chiapas, persona moral que le da servicio de préstamo y ahorro a las familias productoras de café, de las organizaciones accionistas de impacto transformador.

Tercero, Sociedad Cooperativa, Café Alma de Chiapas, como una organización para apoyar en la parte organizativa a grupos de productores, sin organización, o con organización pero sin estructura para operar, además para poder gestionar la tramitación de la certificación Flocert y Mayacert.

Cuarto, Impacto, Desarrollo Rural Sustentable A. C., conocido como impacto café, en el que se promueven proyectos con fundaciones, para brindar asesoría técnica, talleres de productividad y de calidad a las organizaciones, quienes participamos en el modelo.

En la operación de este modelo de trabajo, al inicio había mucha tranquilidad y entusiasmo de todos los actores, en el ciclo de cosecha 2016-2017, se logró exportar 2 lotes, ya como modelo, puesto que también tiene que ver con la obtención de crédito para el flujo de acopio; en el ciclo de cosecha 2017-2018 se logró comercializar 12 lotes, este es un mensaje que como modelo había buen impacto positivo hacia el exterior, pero también con las organizaciones participantes en el modelo; en los ciclos de cosecha 2018-2019 y 2019-2020, se logró comercializar 31 lotes, se incrementó al más de 100%, como modelo todo el engranaje de la maquinaria del modelo empezó a moverse, el apoyo en crédito a los productores de manera directa, la asistencia técnica a las organizaciones participantes, se obtuvo más crédito para el flujo de acopio.

Hago énfasis, en el ciclo de cosecha 2020-2021, la maquinaria del modelo Sinapsis, empezó a operar en su máxima capacidad, a grado que se logró comercializar 45 lotes, cafés de las organizaciones participantes del modelo, estaban muy contentas las familias productoras de café, porque había crédito pre-cosecha, pagaban muy a tiempo sus créditos, se operaba muy bien la parte comercial hacia las organizaciones y se incrementó el crédito para poder manejar muy bien el flujo de acopio.



En el ciclo de cosecha 2021-2022, uno de nuestros líderes se enfermó, me refiero al compañero extinto Abraham López Ramírez, en el mes de Agosto del año 2021, dejó de visitar la Región de Yajalón, Tumbala, Tila, uno de los líderes aprovechó la situación, en una asamblea manipulada, expulsó a los otros integrantes del Consejo de Administración de la organización de esa región y nombró integrantes de Consejo, de su entera confianza. Junto con otras organizaciones, quienes han sufrido fracaso en sus propias organizaciones, de muy mala intención y sin fundamento alguno y sin prueba, lanzaron un boletín o planfleto, con tal de hacerle daño al modelo que con mucho esfuerzo había empezado a operar de manera muy positiva. Puesto que en este ciclo de cosecha, se había proyectado y concretado, para comercializar más de 45 lotes, en el que en los gastos de operación, les iba a costar menos a las organizaciones integrantes del modelo y se impactarían de manera positiva a las familias productoras de café, de manera específica, se había logrado gestionar crédito de 2.4 millones de dólares para el flujo de acopio de café, de 4 grandes financiadoras: Fundación Rabobank, Incofin, Shared Interest y Alterfin. El impacto negativo de las conductas muy malas intencionadas del panfleto, no se concretó el crédito para el flujo de acopio para ese ciclo de cosecha 2021-2022. Entre el esfuerzo del propio modelo, de los productores y productoras quienes han creído en el modelo, se logró comercializar únicamente 5 lotes.

En el ciclo de cosecha, 2022-2023, se puso a prueba el modelo, se está demostrando que el modelo está bien estructurado, están muy sólidas sus visiones hacia dónde va, se han implementado bien sus misiones para con las familias productoras de café, se hizo una proyección más realista de lo que se cuenta y con lo que se cuenta, para operar, se logró comercializar 14 lotes, también es cierto, que los créditos con la tasa de interés, no es tan favorable e impacta negativamente hacia la familia productora.

Esta cosecha del ciclo 2023-2024, ha sido un momento de aprendizaje, pero también en que se empieza a potenciar la operatividad y a darnos respuesta que el modelo Sinapsis, es un instrumento bien estructurado para lo que fue creado, se comercializó 20 lotes, y para el próximo ciclo de cosecha se está proyectando para más lotes y mejorar o recuperar las relaciones con las financiadoras, que esto impactarían de manera muy positiva a las familias productoras de café, quienes han trabajado con el modelo Sinapsis.

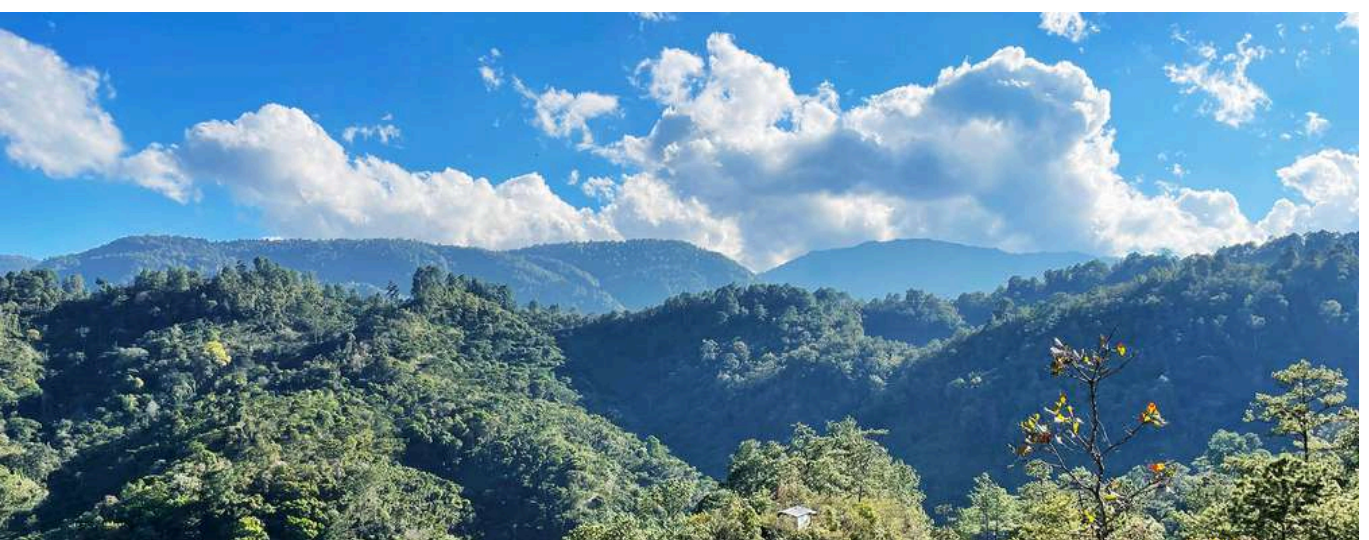


El modelo y su falta de apropiación

¿Con que líderes y lideresas contamos en Chiapas? A nivel nacional en México, en tiempos de los gobiernos neoliberales, ha permeado hacia los lugares más recóndito la cultura, de pensar que “me interesa únicamente lo que me beneficia a mí”, sin apropiarse del proceso y del esfuerzo de ser parte de ese trabajo, en otras palabras, únicamente de beneficiarse lo que a otros lo sufrieron para alcanzar. Dicho lo anterior, esta actitud de muchos líderes, en el modelo Sinapsis, ha impactado, han participado otras organizaciones cafetaleras en el modelo, pero solo quieren beneficiarse de lo que ya se tiene, a grado de que con buena fé, los hemos aceptado de manera formal, con el acuerdo que a un lapso de tiempo aportarían en efectivo las acciones, y ya con el beneficio de crédito, y con la volatilidad de los precios de café y aunado con sus malas administraciones en sus respectivas organizaciones, se terminan retirando, sin que paguen sus acciones, y no querer pagar los créditos que se les da por el flujo de acopio.

Muchos líderes se han quedado con la idea de ver el modelo, únicamente para buscar beneficiarse, sin cumplir con las reglas de operación de los créditos, sin cumplir con los compromisos adquiridos en los contratos comerciales, más bien no se sienten parte como un proceso en el modelo en el que hay que cumplir ciertas reglas para su buen desarrollo y operación para crecer de manera conjunta. En ese contexto hemos permanecido en el modelo, los que hemos estado durante todo el proceso, los y las productoras quienes se han esforzado en mantener y buscar el mejoramiento a través de este modelo de trabajo.

Este tipo de actitudes de los líderes no han enseñado. Como modelo se viene aprendiendo, de tener un proceso de conocer a la organización y sus líderes, se trabaja primero como organizaciones aliadas, para conocerlos de cerca sobre sus intereses en el cumplimiento de los compromisos, posteriormente, si amerita la situación, los invitaríamos a ser parte integrante de nuestro modelo Sinapsis.



COMERCIALIZACIÓN

Nos hemos capacitado en gestión de riesgos de precio

Juan Carlos Espinosa

Director impacto transformador

»»» En tiempos actuales, cuando la cosecha en nuestro país está comenzando y existe mucha incertidumbre por la volatilidad del mercado, se hace muy importante conocer o buscar una explicación de lo que está pasando, o mejor aún, implementar estrategias que ayuden a minimizar los riesgos que esta volatilidad pueda provocar a la organización.

Fundación Rabobank en colaboración con Vuna Coffee School nos han dado la oportunidad de participar en el programa de capacitación en Gestión de Riesgos de Precios (PRM). Este curso nos ayuda a prepararnos para la adecuada toma de decisiones que contribuyan a proteger los resultados y mantener la estabilidad de la operación.

Acá se remarca la importancia de la gestión de la información dentro de las organizaciones (datos organizados y consolidados), materia prima que nos permitirá analizarla y con esta, aprovechar oportunidades que puedan traducirse en beneficios. Esto podrá lograrse con la colaboración de todas las partes involucradas y comprometidas con los objetivos.

Hay muchos factores y variables que debemos de considerar para nuestros análisis, a pesar de ello, todo análisis que pueda realizarse, no nos dará la seguridad de que tomamos la mejor decisión, pero nos acercará a ella.



La cosecha del café en algunas regiones de nuestro estado aún está comenzando y la novedad es el precio. Muchos productores ya están siendo beneficiados por esta alza que ya se ha mantenido por algunas semanas. Desafortunadamente no todo son buenas noticias, en algunas regiones la producción se ve un poco reducida y en algunas otras tendrán contratiempos por cuestiones de mano de obra escasa para cosechar.

Aun se ve poco movimiento en las zonas cafetaleras, aquellos productores que ya están cosechando se están viendo afectados por los frentes fríos de la temporada, que retrasan el corte y secado del café. Esperamos que estos factores no afecten la calidad. Es una cosecha de buenos precios que contra restan los altos costos que se han mantenido en los últimos años. Para los productores puede representar una oportunidad para lograr mejores ingresos que le permitan invertir en su parcela y de esta manera mejorar su producción.

Por lo pronto la referencia del precio es la bolsa, en cuanto la cosecha vaya avanzando y si la producción se presenta baja, posiblemente la referencia del precio cambiará, será la plaza.

Para los compradores implica retos bastante importantes, por mencionar algunos; se requiere de mayor financiamiento para el acopio, se incrementan los riesgos por el manejo del recurso y el producto y se incrementarán los costos.

Esta cosecha, como impacto transformador, tenemos una meta que cumplir, comercializar 30 lotes de café a la exportación y como toda comercializadora, debemos de lidiar con los retos y variables que esto implica. Esperamos que toda esta combinación sea favorable para todos los aliados con los que interactuamos y principalmente para las familias productoras. Afortunadamente esta red de aliados siempre colaborativos y enfocados a sumar esfuerzos para el fortalecimiento de la cadena, de abajo hacia arriba. Seguimos en el "modo optimista", estamos preparados y vamos para adelante.

FINANCIAMIENTO

Reflexiones de la última asamblea general de socios de F+ cooperativa

Pedro Pablo Gómez

Director F+ Cooperativa



El máximo órgano de la gobernanza de F+ cooperativa es la asamblea general de socios y las decisiones se aprueban en las asambleas ordinarias o extraordinarias. Desde sus inicios esto se ha realizado mediante convocatorias alineadas a los estatutos sociales y con el verificativo del quorum legal para la instalación de la misma y se tenga el valor jurídico. Lo que se busca es que con la participación de las y los socios, estas se apropien de su cooperativa para la toma de decisiones y conocer las mejoras que se implementan año con año, tomando en cuenta distintos escenarios que pueden afectar como son ambientales, sociales y políticos.

Una de las formas que usamos en el modelo Sinapsis y que nos ha funcionado es la convocatoria mediante líderes de las células y los coordinadores regionales, que hacen la labor de convocar, informar in situ a los productores para traer mejoras a las propuestas planteadas en la convocatoria, y aclarar dudas, sobre todo. Es por ello que la asamblea general extraordinario del mes de diciembre 2024, se presentaron los delegados con carta poder otorgados por los productores, a cada Líder de Servicio o delegado de los grupos de socios en cada región geográfica al que corresponde y otros más en forma presencial. En esta última asamblea, se ha tomado una de las decisiones importantes: como es la aprobación del proceso para individualizar y retirar el monto de capitalización automática colectiva (CAC) que ya ha cumplido tres años de plazo en la cooperativa.

La capitalización automática y colectiva (CAC), es un ahorro que se origina, desde impacto transformador, mediante las ventas de café que los productores hacen con su cooperativa de producción Café Alma de Chiapas, donde por cada bulto de café entregado e 57.5 kilos, recibe \$ 100.00 (cien pesos) que queda a nombre de Café Alma de Chiapas por tres años en F+ cooperativa. Este recurso lo utilizamos para dar créditos productivos a los socios y las socias y, al mismo tiempo, es una garantía colectiva. Las garantías inician con el ahorro de cada productor, luego la célula y, finalmente, la región. Eso quiere decir que los ahorros disponibles, en ese orden, se utilizan para recuperar cartera vencida. Este proceso es ideal para no afectar a productores que pertenezcan a otras regiones geográficas y no comprometer sus ahorros para cubrir deudas de otros productores. Después del plazo de tres años se individualiza para cada socio, mismo que puede retirar mediante cheque o transferencia. Ahora, para este proceso de individualización, es requisito que las personas socias estén regularizadas ante el SAT, con opinión positiva, para que pueda cobrar este ahorro, esto se ha informado ante la asamblea y lo han aprobado. Hemos dado un plazo de dos años para regularizarse (hasta 31 diciembre 2026).



La cartera vencida en F+C, está cubierta con la CAC generada por cada cosecha, y en tanto se vayan cobrando los créditos, se van liberando los ahorros correspondientes. También mencionar que F+C asume hasta el 8% de cartera incobrable. En la cosecha 2023-2024, aumentó nuestra cartera vencida por la delincuencia organizada, que no dejó que muchos socios/as productores/as de la región Chicomuselo vendieran su café para pagar sus créditos. Estos créditos se tienen reestructurados con pago en la cosecha 2024-2025, la ventaja en esta cosecha, son los buenos precios que hay de café pergamino. Consideramos que esta cosecha nos irá mejor a todos/as y podremos cobrar los créditos vencidos y liberar la CAC correspondiente.

También mencionar que se notó presencia de niñas y niños que acompañan a sus papás que participan en la asamblea, esto es un indicador para F+ cooperativa de que la apropiación inicia desde la familia de cada socio y socia, y eso nos da más fortaleza para mejorar nuestros servicios.

EMPODERAMIENTO

Reflexiones después de las asambleas de Café Alma de Chiapas

Hernán Aguilar

Coordinador La Red+ y Gerente de Alma de Chiapas



➤➤➤ ¡Llegó diciembre! mes de las asambleas, y pareciera que estamos cerrando un ciclo cuando el inicio de la cosecha comenzó desde octubre. Fue un mes muy corto lleno de retos; pues los/las productores/as se encuentran ocupados buscando mano de obra y otros cortando café.

El otro día escuche hablar a unos productores que decían que, ante la ausencia de cortadores guatemaltecos, este año tenían que ir a contratar gente en otros municipios como en Las Margaritas, por ejemplo, y pues que aunque eso pareciera ser caro, las prioridades para este año es pagar sus créditos y ser resilientes señalaron. Otros, en cambio, esperaban como “agua de mayo” el cambio de gobierno, ya que muchos tienen puestas las esperanzas por un Chiapas más seguro y así poder vender el café, manifestaron. Otros esperaban que llegara diciembre para asistir a las asambleas para informarse sobre la situación de la cooperativa y responder a sus dudas, entre los temas centrales discutidos fueron; los precios, el acopio en Chicomuselo y Jaltenango, el ahorro de los productores en F+ cooperativa, las certificaciones, la gobernanza interna y los programas de desarrollo.

Lo curioso de todo es que los asambleístas se preocupan más en preguntar por los precios que por los resultados de una cosecha, y aunque si bien es cierto que la cuenta de resultados quedó en positiva con 9 lotes, y esto cabe resaltar, fue gracias al apoyo de los productores que entregaron su cosecha con la cooperativa, pues eso demuestra que el modelo les gusta, hay liderazgo y buscan contribuir con el cumplimiento de los objetivos. Y ya hablando de la gobernanza, el tema de la lealtad también se reflexionó ampliamente y hubieron algunos comentarios como el de don Saúl Pais Pérez que puntualizó “recuerdo que llegué al modelo Sinapsis desde una convocatoria para el campamento de Liderazgo de Servicio y me gradué como Líder de Servicio, desde ahí organicé grupos de trabajo para formarlos en células liderados por otros líderes jóvenes, entonces empezamos a vender café desde el 2019, gestionamos los créditos precosecha, alcanzamos la certificación orgánica y de comercio justo, buscamos los programas de impacto café para beneficiarnos con la asistencia técnica, desde entonces no he parado a pesar de los altibajos de la sociedad me he sentido inspirado por los avances que he tenido y por mi capacidad, pero también he visto las caídas y de eso hay que aprender para no volver a cometer errores, mi mensaje es para los que vienen de entrada, los que van empezando, que debemos estar unidos y trabajar juntos, ser transparentes y leales pues esta cooperativa es muy joven y necesita esfuerzo de todos para sacarla adelante”.



Otros, en cambio, pidieron que haya asistencia técnica y capacitación a los productores pues sus plantaciones se ven desfavorecidas y requieren acompañamiento agronómico; su malestar es más porque se sienten “solos y olvidados”. Vaya, que se sintió como un regaño duro y directo al corazón pues parece que esa debilidad la repetimos cada año. Mientras tanto, yo pensaba en las exigencias de las certificadoras que cada año presentan nuevas normas y leyes que conllevan un golpe duro al bolsillo y más trabajo para los productores, además haciendo ejercer su propia metodología que nada llega a impactar a las familias, pareciera ser que somos trabajadores para sus sistemas cuando lo que el modelo Sinapsis busca en realidad es empoderar a los productores, buscar estrategias para mejorar la productividad y la calidad tal y como lo están manifestando los “compas”; que las cooperativas de producción solo estamos de tiempo completo “tratando” de cumplir con los criterios de las certificadoras y estamos descuidando el interés de los socios y de la misma organización.

EMPODERAMIENTO

Por otro lado, desde impacto café lo estamos viendo, que la necesidad de los productores está en la proximidad y que los programas de desarrollo incluyendo unos nuevos; diversificación productiva y resiliencia ambiental sea construida desde “abajo” con los y las productoras, la participación de las mujeres es prioritaria, “sin nosotras no avanzamos tan bien”, señalaron algunas líderes de Santiago El Pinar; mientras que el equipo de La Red+ más comentaron que este año tienen más responsabilidades con los productores/as; “Somos los que damos la cara y debemos hacer el trabajo en coordinación defendiendo nuestro modelo en beneficio para las familias”.

Por último, nos preguntábamos sobre los retos que vienen para el 2025, mientras tanto analizábamos recordando a los socios que nos dejaron este año, también sobre la impunidad al ver un estado caerse y lloramos mucho al ver nuestros cafetales y hogares abandonados a causa de la inseguridad; sin embargo, nos adaptamos y estamos defendiendo nuestros derechos y nuestros intereses, también hubieron palabras de agradecimiento por las cosas buenas de parte de la organización como por ejemplo los créditos a tasas preferenciales de 1% para los desplazados por el crimen organizado, los Fonditos+ Sinapsis para diversas iniciativas el cual en la mayoría de los presentes se beneficiaron y comentaron los avances al respecto y reconocieron también por todo el trabajo y el esfuerzo realizado de todo el equipo.

¡La unión y el trabajo juntos!

