



TECHNOSERVE
BUSINESS SOLUTIONS TO POVERTY

**INFORME DE IMPACTO
ANUAL 2018**

Crecimiento para el bien



Contenidos

- 1 **Presentación de *Crecimiento para el bien***
- 2 **Nuestro impacto en 2018**
- 4 **Brindar un impacto eficiente**
- 6 **Datos detallados**
- 8 **Un compromiso con el aprendizaje**
- 10 **Impacto duradero mediante el diseño**
- 12 **Rostros del cambio**
- 18 **Nuestros socios**
- 19 **Junta de Directores**
- 20 **TechnoServe en números**



“

TechnoServe ha cambiado el cálculo para la reducción de la pobreza y, al hacerlo, ha cambiado al mundo—un proyecto, un socio, una vida a la vez.”

MUHTAR KENT

PRESIDENTE Y EX DIRECTOR GENERAL
Compañía Coca-Cola

“

Lo maravilloso de TechnoServe es que cuando se comprometen a respaldarte, te sostienen durante todo el camino. Han transitado este camino junto a mí, y como viuda y madre de tres, no necesito ayuda financiera adicional de nadie gracias a este proyecto.”

TABITHA MUTHONI

AGRICULTORA DE KENIA

Presentación de *Crecimiento para el bien*



El año 2018 fue un hito de importancia para TechnoServe: nuestro 50º aniversario en la lucha por la reducción de la pobreza. Dos cosas permanecen en el corazón de nuestra longevidad: nuestra capacidad para hallar soluciones empresariales para la pobreza y nuestro excepcional personal en todo el mundo.

Algo más que, por mucho tiempo, ha distinguido a TechnoServe es nuestro esfuerzo por comprender y documentar meticulosamente el impacto de nuestra labor. Por eso nos enorgullece compartir nuestro Informe de Impacto Anual, Crecimiento para el bien, que presenta datos sobre nuestro impacto, comparte historias sobre cómo nuestro trabajo transforma vidas y explora cómo alcanzamos esos resultados.

A lo largo del informe, también hallarán ejemplos de cómo estamos usando nuevas ideas y tecnología para beneficiar a nuestros clientes. Sea mediante el uso de drones para detectar brotes de plagas que pueden dañar los cultivos, plataformas en teléfonos móviles que reducen el costo y la dificultad de encontrar cultivos de pequeños productores o nuevas herramientas de aprendizaje a distancia que reducen el costo para capacitar a los propietarios de pequeños negocios, estas nuevas herramientas están cambiando la forma en que TechnoServe ayuda a la gente a superar la pobreza.

También observamos que la colaboración con corporaciones multinacionales que comparten nuestros valores son una poderosa herramienta para lidiar contra la pobreza. Un ejemplo en estas páginas ilustra la forma en que nuestro trabajo con Abbott en India ha ayudado a dar una nueva forma a la cadena de valores de los lácteos, aumentar el suministro de leche limpia y mejorar las vidas de

pequeños productores lácteos. En 2018 pudimos expandir varias colaboraciones claves. Por ejemplo, anunciamos una nueva iniciativa junto a Nespresso para ayudar al sector cafetero de Puerto Rico en su reconstrucción luego de la devastación de los huracanes Irma y María.

El informe también destaca la expansión en la diversidad de nuestros proyectos y clientes. Los agricultores representan la mayoría de las personas con quienes trabaja TechnoServe, pero nuestro respaldo a los negocios pequeños y en crecimiento se ha expandido de forma significativa en los últimos años. En 2018, recaudamos más de \$30 millones para programas de emprendimiento, el triple respecto al 2015. Este financiamiento ayuda a los pequeños negocios a acelerar su crecimiento, generar oportunidades laborales, estimular los mercados para otros productores y ofrecer productos y servicios esenciales para los consumidores locales.

Sea que respaldemos a los comerciantes en Nairobi, productores de café en Nicaragua o procesadores de alimentos en Nigeria, todos nuestros proyectos están diseñados para crear un impacto duradero. Nuestro enfoque no se centra en brindar recursos materiales: les damos a nuestros clientes información nueva, habilidades nuevas y conexiones nuevas con fuentes de financiamiento y mercados. Estas son cosas que, una vez que se han dado, nunca se pueden quitar, por lo que el impacto de TechnoServe dura mucho tiempo después de haber terminado el proyecto.

Eso es lo que significa crecimiento para el bien: crear un cambio que lleve beneficios reales a las vidas de las personas y que sea autosustentable hasta un futuro muy lejano.



MICHAEL BUSH
COPRESIDENTE DE LA JUNTA
DE DIRECTORES



RACHEL HINES
COPRESIDENTE DE LA JUNTA
DE DIRECTORES



WILLIAM WARSHAUER
PRESIDENTE Y
DIRECTOR GENERAL

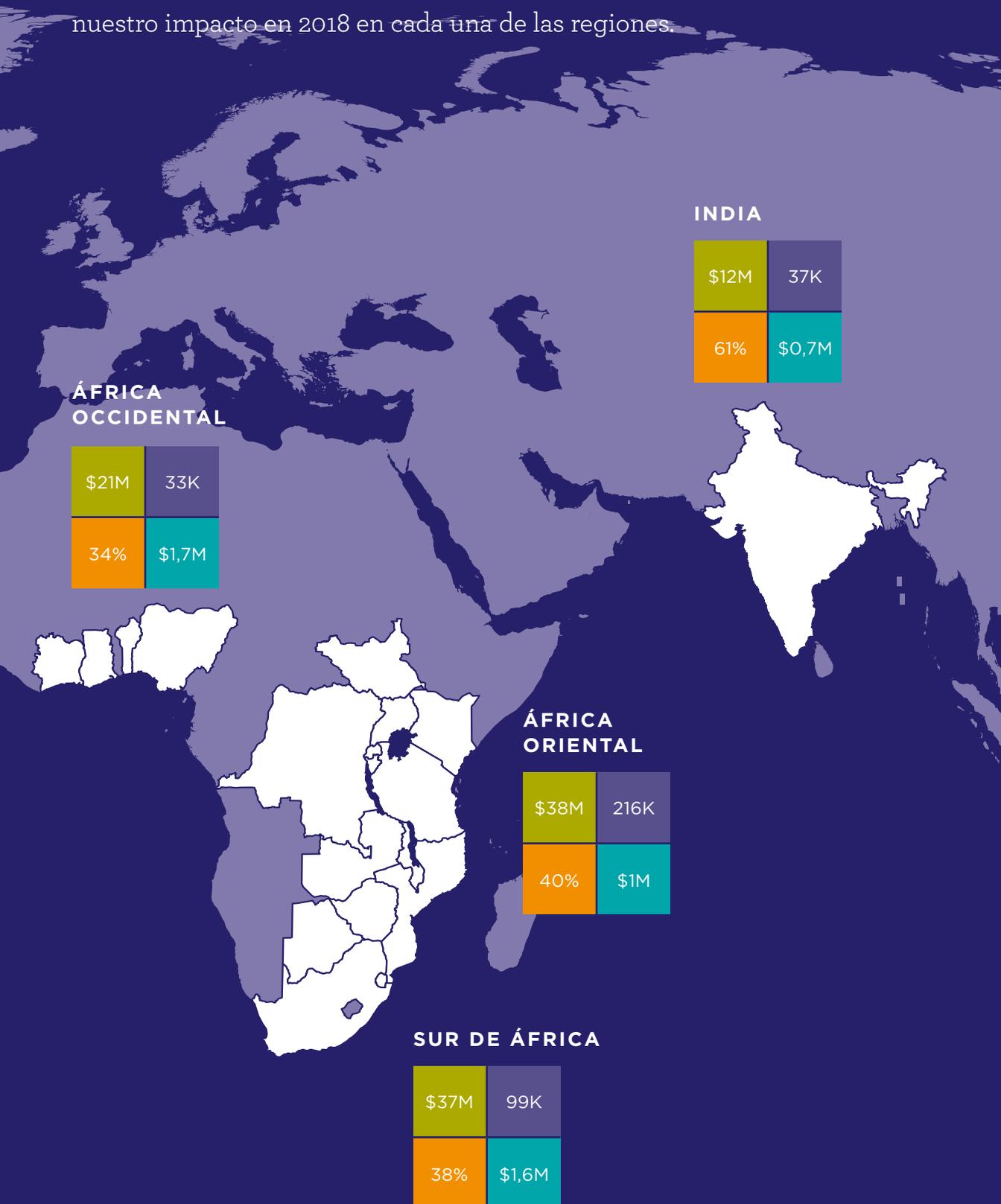
Nuestro impacto en 2018

	<p>BENEFICIOS FINANCIEROS Ingresos adicionales generados como resultado del trabajo de TechnoServe</p>	<p>\$188 millones</p>
	<p>BENEFICIARIOS Personas o negocios que alcanzaron un aumento medible en sus ingresos como resultado del trabajo de TechnoServe</p>	<p>457.000</p>
	<p>MUJERES BENEFICIARIAS</p>	<p>39%</p>
	<p>FINANZAS MOVILIZADAS</p>	<p>\$10 millones</p>

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

<p>\$80M</p>	<p>72K</p>
<p>36%</p>	<p>\$5M</p>

En 2018, TechnoServe trabajó en 29 países en cinco regiones del mundo. Este mapa muestra las cifras de nuestro impacto en 2018 en cada una de las regiones.



Brindar un impacto eficiente en costos

PRIORIZAR NUESTRA RENTABILIDAD DE INVERSIÓN

Al igual que los inversores que buscan la máxima rentabilidad financiera para sus clientes, TechnoServe trabaja para convertir cada dólar del programa en la mayor ganancia posible para sus propios clientes: las personas con quienes trabajamos en el mundo en desarrollo. Los proyectos de TechnoServe alcanzaron una rentabilidad de la inversión (ROI) promedio de 3,3, o \$3,30 en ingresos por cada \$1 gastado.

A lo largo de nuestro portfolio, el ROI varía de 0 a 22,8. Usamos estas cifras para determinar qué programas están dando mayores resultados por dólar invertido, y cuáles deben ser refinados. Identificamos las lecciones aprendidas de los programas con ROI mayores y las aplicamos para alcanzar un mayor rendimiento en el futuro. Este análisis también nos ayuda para comprender esquemas que indican cómo mejorar la eficiencia a escala en todos nuestros programas.

\$3,30

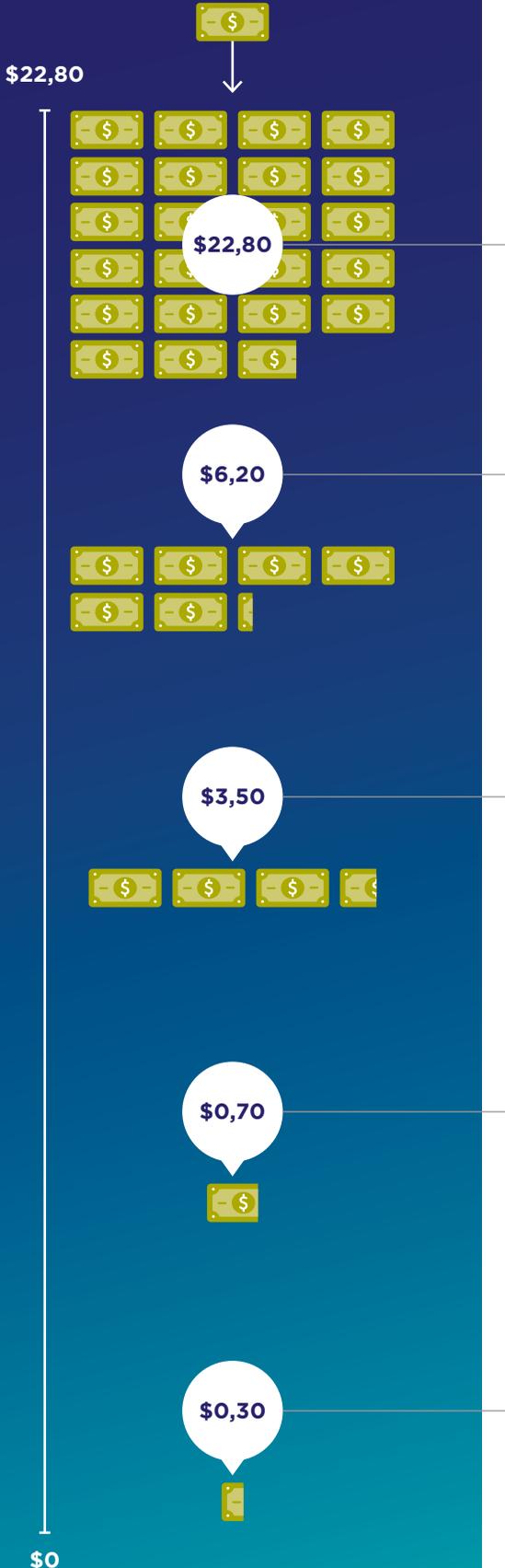
Ganancia promedio de los clientes de TechnoServe por cada dólar gastado en el proyecto.

EL ROI DE TECHNOSERVE EN LOS PROYECTOS

Los proyectos de la siguiente página demuestran el rango de nuestro ROI y cómo aplicamos las lecciones aprendidas con estas cifras.



Por cada \$1 que cuesta el proyecto, los ingresos de los participantes aumentaron...



Proyecto 1: ESCALANDO EL ÉXITO

Este proyecto aprovechó el éxito de un programa anterior, el cual desarrolló un modelo que ayudó a las personas jóvenes de las comunidades marginalizadas de Mumbai para que ingresaran a la fuerza laboral de trabajadores cualificados. Después del cierre de ese programa, en 2016, esta iniciativa de seguimiento escaló el modelo y cerró en 2018 con un ROI de más de 20.

Proyecto 2: ENFOQUE SOBRE LA CADENA DE VALORES

Este programa de cacao en Perú combinó intervenciones efectivas sobre el agro y el mercado, con las cuales ayudó a los participantes a ganar más de \$6 adicionales por cada dólar gastado del programa. Este enfoque sustentó el desarrollo de un programa nuevo y más grande que respaldará a los productores de cacao y café en seis países latinoamericanos.

Proyecto 3: RESULTADOS TÍPICOS

Este proyecto alcanzó un ROI cercano a los resultados típicos de TechnoServe. Capacitó a los productores de café en Ruanda sobre las mejores técnicas de agricultura, con lo que cada participante obtuvo un ingreso adicional equivalente a un cuarto del PBI anual per cápita de Ruanda al momento. Estas técnicas se desarrollaron en la siguiente fase del proyecto, obteniendo un ROI incluso aún mayor: 7,3.

Proyecto 4: LA OPORTUNIDAD DE APRENDIZAJE

Este programa de emprendimiento en África Occidental aumentó el ingreso de muchos participantes, pero fue relativamente costoso de implementar. Basados en esto y otra evidencia, el enfoque de TechnoServe para respaldar a los pequeños negocios ha pasado de competencias de planes de negocios, como este, a programas aceleradores.

Proyecto 5: EL PROYECTO PILOTO

Este programa testeó las mejores maneras para motivar a mujeres a usar la banca móvil y piloteó el uso de herramientas de aprendizaje digital. También utilizó un ensayo de control aleatorio que aumentó su gasto. Como resultado, el ROI fue bajo—pero ha dejado aprendizajes importantes para futuros proyectos.

Datos detallados

Al mirar más allá de los números generales y bucear en los datos, podemos comprender mejor nuestro impacto: cómo se alcanza, lo que significa para nuestros clientes y cómo podemos asegurarnos de que crezca.

AGRICULTURA Y EMPRENDIMIENTO

La mayoría de los beneficiarios de TechnoServe son pequeños productores de la cadena de valor en la agricultura, que ven una mejora en el ingreso como resultado de una mayor producción, una mejora en el acceso a los mercados e insumos y mejores precios. Sin embargo, nuestro trabajo con microempresas, y empresas pequeñas y medianas ha crecido de manera significativa en los años recientes, y estos programas también han generado beneficios significativos para los emprendedores, empleados y consumidores.



Agricultura



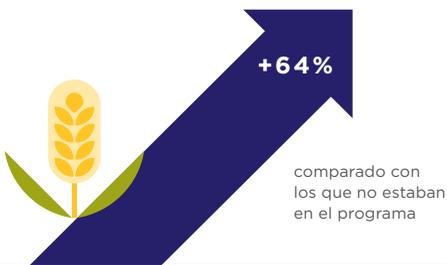
Emprendimiento

	Beneficios financieros	\$131 millones	\$57 millones
	Beneficiarios	412.000	45.000
	Mujeres beneficiarias	37%	58%
	Finanzas movilizadas	\$7 millones	\$3 millones

Nuestro impacto en contexto

RESISTIENDO LOS GOLPES AMBIENTALES

Mientras que TechnoServe y AB InBev trabajaban para respaldar a los productores de sorgo y cebada en Uganda, una gran sequía golpeó a la región. Los agricultores que pertenecían al grupo de control vieron una caída en su producción, pero los del programa—que habían recibido capacitación especializada— mantuvieron su productividad. Estos agricultores aumentaron sus ingresos en más de un 64 por ciento, comparado con los agricultores del grupo de control.



MEJORANDO LA RESILIENCIA ECONÓMICA

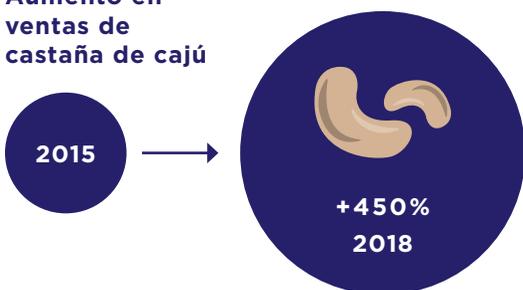
En los años recientes, los productores de café de América Latina han enfrentado brotes recurrentes de roya y otras enfermedades de los cultivos, al igual que una marcada caída en los precios globales del café. Sin embargo, los productores que se unieron al proyecto Better Coffee Harvest de TechnoServe empezando en 2015—el cual les brindó capacitación en agronomía y conexiones de mercado—obtuvieron por su café un 56 por ciento más de ganancia el año pasado que un grupo de muestra de agricultores similares que no participaron.



ACRECENTANDO LAS EXPORTACIONES NACIONALES

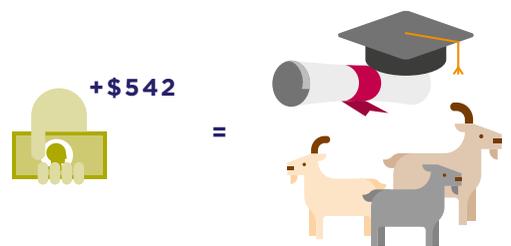
Las castañas de cajú podrían ser la mayor exportación de Benín si alcanzaran su máximo potencial—especialmente procesando las nueces en forma local, lo cual añade un 50 por ciento a su valor. Desde que el proyecto BeninCaju de TechnoServe empezó a trabajar con los agricultores y procesadores en 2015, las ventas de castañas de cajú procesadas localmente han aumentado más del 450 por ciento, y se espera que crezcan incluso más en los años por venir.

Aumento en ventas de castaña de cajú



AUMENTANDO EL PODER ADQUISITIVO

Como resultado del trabajo con TechnoServe en el norte de Nigeria, los agricultores de tomate obtuvieron un promedio de \$542 en ingresos anuales adicionales, equivalente a aproximadamente un cuarto del PBI per cápita del país. Esto es suficiente para ayudar a los participantes para que paguen un rango de inversiones para el futuro, como un pequeño rebaño de cabras o un año de escuela secundaria para un hijo.



Un compromiso con el aprendizaje

Sea con el despliegue de la tecnología de drones en las fincas o probando cómo los pequeños cambios en el comportamiento pueden traer grandes cambios en los resultados, TechnoServe trabaja constantemente para promover el conocimiento en su campo. Compartimos informes sobre estos enfoques en nuestro sitio web, para que los trabajos futuros puedan apoyarse en estos hallazgos y alcanzar un impacto aún mayor.

▶ Para mayor información: technoserve.org/resources

A continuación, detallamos dos de estos informes del 2018 sobre proyectos que brindaron una nueva visión sobre el potencial de cambio en los sectores donde trabajaron.



APLICAR NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA AYUDAR A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PASTORES

Una iniciativa de tres años subvencionada por la Fundación Bill & Melinda Gates piloteó y evaluó formas para aprovechar las tecnologías emergentes en beneficio de la población pobre de las áreas rurales de África Oriental. El proyecto demostró el potencial de innovación con drones para la agricultura de precisión, plataformas móviles para conectar a pequeños agricultores con compradores, nuevos modelos para brindar servicios veterinarios a los pastores nómadas y tecnología de vanguardia para pruebas de suelo.

SOLUCIONES SIMPLES QUE HACEN UNA GRAN DIFERENCIA EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS

Coalition for Smallholder Sourcing—una colaboración entre TechnoServe, varios negocios agrícolas de África y empresas de investigación—llevó a cabo ensayos aleatorios y controlados y descubrió cómo las innovaciones simples y pequeños cambios en los modelos de negocios pueden mejorar el rendimiento de las cadenas de abastecimiento y mejorar las vidas de los pequeños productores.

▶ Lea el informe completo en technoserve.org/iom

▶ Lea los estudios en technoserve.org/cssbriefs

PRESENTACIÓN DE NUESTRA NUEVA PLATAFORMA DE APRENDIZAJE

Todos los proyectos de TechnoServe contienen valiosas lecciones—y ahora por primera vez, las lecciones están en un solo lugar. Este año, TechnoServe lanzó “What We’ve Learned,” una plataforma interactiva que brinda lecciones técnicas y prácticas de los proyectos terminados/concluidos/finalizados en todo el mundo, organizados por sector y geografía. Esperamos que este conocimiento mejore el éxito de iniciativas de desarrollo similares en el futuro, tanto en TechnoServe como más allá de la organización.

AUMENTO EN LA ADOPCIÓN DE NUEVOS ENFOQUES AGRÍCOLAS

GUATEMALA

Gracias a su mayor rapidez para asumir nuevas tecnologías y métodos, **los jóvenes pueden ayudar a sus padres y otros agricultores mayores en la adopción de nuevos enfoques agrícolas.** La extensión a la juventud, por lo tanto, es un componente importante de los programas de capacitación agrícola.

AYUDA PARA QUE LOS PRODUCTORES LÁCTEOS MEJOREN SU RENTABILIDAD

INDIA

Los productores raramente registran cuánto le dan de comer a sus vacas, por lo que la mala o excesiva alimentación es un gran problema. **Llevar una balanza a las casas de los productores para ver si se están desviando de los montos recomendados para la alimentación, y explicarles cómo esto daña su rentabilidad,** es una herramienta efectiva para combatir el problema.



MEJORA EN LAS CONDICIONES DE CRECIMIENTO DEL CAFÉ

RWANDA

En áreas donde la demanda de material de mantillo supera a la oferta, **los productores de café pueden plantar vetiver para controlar la erosión del suelo y producir mantillo.**

RECLUTAR A MÁS PARTICIPANTES PARA EL PROGRAMA

TANZANIA

Los miembros de la comunidad, como líderes a nivel de mercado y otros negocios, funcionan como algunos de los mejores reclutadores para capacitaciones de emprendimiento; los programas deben involucrarlos desde el principio.

Impacto duradero mediante el diseño

El trabajo de TechnoServe está diseñado para crear un impacto que perdure mucho tiempo después del cierre de sus proyectos.

Lo hacemos ayudando a desarrollar habilidades, relaciones, productos y servicios que nuestros clientes siguen usando años después de habernos marchado—porque siguen teniendo sentido comercial para todos los implicados. Después de que nuestros programas demuestran que una innovación es beneficiosa y comercialmente viable, la demanda del mercado y las compañías del sector privado ayudan a asegurar que llegue a más productores, propietarios de negocios y trabajadores.

COMBINACIÓN DE INVERSIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Después de la subida de precios que dejó desnutridas a millones de personas en África, el administrador privado de fondos patrimoniales Phatisa se unió a otros socios en 2011 para lanzar el Fondo Africano para la Agricultura con un valor de \$250 millones. El objetivo del fondo era brindarles a compañías agrícolas a lo largo de África el capital necesario para expandir sus negocios, aumentar la disponibilidad local de alimentos y beneficiar a agricultores y consumidores. Para ampliar el impacto de estas inversiones, TechnoServe administró el Servicio de Asistencia Técnica del fondo, equivalente a \$10 millones, brindando conocimiento personalizado para ayudar a los negocios agrícolas a mejorar sus operaciones y desarrollar modelos de negocios nuevos e inclusivos.

En Zambia, por ejemplo, un productor de huevos llamado Goldenlay recibió inversiones mediante el fondo para acelerar su crecimiento. Uno de los principales obstáculos de la empresa, sin embargo, era adquirir un suministro estable de soja para usarla como alimento para las gallinas. El Servicio de Asistencia Técnica ayudó a Goldenlay y a un agregador de cultivos local para que implementaran un modelo de producción por contrata, en el cual se brindó a los pequeños productores asistencia técnica, servicios de agregación y finanzas de ingresos. Como resultado, los agricultores mejoraron su rendimiento y pudieron acceder a un mercado más rentable para sus cosechas; el agregador ha expandido sus operaciones; y Goldenlay cuenta con el suministro fijo de soja que necesita para aumentar la producción de huevos para el mercado de Zambia.

En los siete años de la iniciativa, el Servicio de Asistencia Técnica trabajó con 12 negocios agrícolas para diseñar, fortalecer y/o expandir las estrategias de búsqueda inclusiva, distribución y producción, ayudando a más de 35.000 personas a alcanzar una mejora en sus vidas.



MASIFICAR TÉCNICAS PARA OBTENER MAYOR RENDIMIENTO

En Perú, la Alianza de Desarrollo Económico para San Martín fue un proyecto de seis años que ayudó a los agricultores de las antiguas regiones cocaleras en su transición al cultivo de cacao y café. Una de las innovaciones del programa fue el desarrollo de “TAPS,” una metodología de poda y fertilización de los árboles de cacao que llevó a un dramático aumento en la producción entre decenas de miles de agricultores. Al final del programa en 2017, el sector privado se había enterado; TechnoServe ayudó a muchas firmas agrícolas, como ECOM Agrícola, a aplicar el método TAPS entre los productores de sus propias cadenas de abastecimiento, ampliando los beneficios entre los pequeños agricultores de la región.



HERRAMIENTAS DIGITALES PARA CADENAS DE ABASTECIMIENTO MÁS INCLUSIVAS

Entre 2012 y 2016, TechnoServe ayudó a desarrollar y establecer una herramienta móvil para facilitar las ventas de los pequeños productores a los negocios agrícolas. Fue tan exitosa que luego del cierre del proyecto, el sector privado amplió la plataforma como producto comercial; actualmente, 100.000 productores de toda África Oriental están inscritos. En base a ese éxito, TechnoServe está utilizando la tecnología del blockchain para forjar enlaces más sólidos entre los agricultores y los mercados rentables. Al trabajar con socios como AB InBev y Solvay, TechnoServe está ayudando a crear cadenas de valor transparentes y rastreables para cultivos como la cebada y el guar.

ROSTROS DEL CAMBIO

Productores de lácteos obtienen una buena ganancia



Hace no mucho, los productores de lácteos del distrito Ahmednagar, en el estado Maharashtra de India, cayeron en una trampa económica. No había un mercado formal para su leche, por lo que invertir en una mejora en la producción era una propuesta riesgosa; al mismo tiempo, producir volúmenes bajos y leche de baja calidad significaba que tendrían dificultades para atraer a buenos compradores. “Nunca pensé que la producción de lácteos podría ser un negocio rentable para mí,” recordaba Mahendra Gayake, propietario de dos vacas lecheras.

A principios de 2015, TechnoServe empezó a trabajar con Abbott, la compañía mundial de cuidados de la salud, en un proyecto para enfrentar estos problemas de formas que resultaran significativas para los agricultores, con capacitación sobre el cuidado de los animales, finanzas y empoderamiento de las mujeres. El proyecto fue diseñado para ayudar a uno de los proveedores de Abbott para que accediera a leche de alta calidad, libre de antibióticos y aflatoxina, la cual necesitaban para su empresa de nutrición en India, brindando al mismo tiempo una vida más sustentable para los pequeños productores de lácteos.

Uno de los logros más importantes fue reparar una brecha en la cadena de valor de los lácteos. Sin almacenamiento en frío, la leche podría perder calidad o arruinarse para cuando llegara a los compradores, por lo que el programa reclutó a emprendedores locales de cada pueblo para que administraran tanques de enfriamiento y recogieran la leche producida en la comunidad. “Estoy aprendiendo mucho sobre la producción de leche limpia y cómo administrar la obtención de leche gracias a la capacitación que brindó TechnoServe,” dijo Gaurav Shirsath, uno de los emprendedores.

“Actualmente, administro un negocio que me está dando ganancias. Soy un empresario.”

MAHENDRA GAYAKE



PROYECTO NIRMAL DHARA EN CIFRAS

ROI de
11,8

9.935

beneficiarios

\$9,5 millones

en beneficios financieros



Cuando los productores vieron la oportunidad de vender leche limpia y de alta calidad y de obtener un precio superior, decidieron hacer los cambios necesarios para satisfacer los estándares de calidad y aumentar la producción. Luego de recibir capacitación del programa, Mahendra cambió la forma en que alimentaba sus vacas y adoptó nuevas prácticas de limpieza para evitar enfermedades. Sus ganancias aumentaron de prácticamente nada a \$700 por mes. “Actualmente, administro un negocio que me está dando ganancias. Soy un empresario,” dice Mahendra.

Con sus ganancias adicionales, ha mejorado el hogar familiar y envía a sus hijos a buenas escuelas. También ha enseñado a sus hijas lo que aprendió sobre la producción de lácteos y la administración financiera, para que puedan administrar sus propias granjas algún día.

Al operar un centro de recolección y un tanque de enfriamiento, el emprendedor Gaurav Shirsath conecta a productores lácteos de su pueblo con mercados más rentables.

Foto: Abbott

ROSTROS DEL CAMBIO

Hallar nuevos mercados para un viejo producto

Cada mañana, Irenice de Fátima Bicalho empieza a trabajar en su granja antes de las 3 a.m.; cuando sale el sol por sobre las bajas y verdes colinas y la roja tierra del estado de Minas Gerais de Brasil, ella ya está atareada ordeñando las vacas. La familia de su esposo ha sido propietaria de la pequeña granja por un siglo, y en los últimos 60 años, generación tras generación, han producido queso artesanal. Cuando Irenice y su esposo se pusieron a cargo, ella administró el negocio de la misma manera: produciendo queso al estilo local y vendiéndolo en mercados informales en la ciudad más cercana.

Irenice soñaba con aumentar el negocio, sin embargo, fue la creciente demanda de queso de alta calidad en todo Brasil lo que le ofreció la oportunidad. Pero tuvo que enfrentar obstáculos. Al igual que unos 700 productores de queso de la región, según se estima, le faltaba una certificación que le permitiera vender en canales más formales y rentables. Y no tenía la capacitación que creía necesaria para administrar un negocio en creces.

Para enfrentar esa necesidad, se anotó para participar en el programa Crescer, una colaboración entre Anglo American y TechnoServe para estimular el desarrollo económico local en una región rural de Minas Gerais que enfrentaba altos niveles de pobreza. El programa está construyendo la capacidad de emprendedores locales, ayudando a personas jóvenes a adquirir las habilidades que necesitan para unirse a la fuerza laboral, y enlazando pequeños negocios con compradores estables y mercados rentables en varios sectores prometedores, desde la miel hasta el ecoturismo.

“Aprendes a hacer los cálculos de negocios, a administrar una granja en forma real. Antes, no sabía lo que estaba pasando, si estaba obteniendo ganancias o si tenía pérdidas.”

IRENICE DE FÁTIMA BICALHO

PROYECTO CRESCER EN NÚMEROS*

ROI de

5,1

230

beneficiarios (a la fecha)

\$4,4 millones

en beneficios financieros (a la fecha)

* Este ROI es la primera fase del programa Crescer. Se calculará el ROI de la fase actual al finalizar el programa. Los beneficiarios y los beneficios financieros incluyen todas las fases de Crescer hasta la fecha.



Para productores de queso como Irenice, ha habido un cambio drástico. El programa les ha ayudado a construir sus negocios y su capacidad técnica y a satisfacer los estándares de seguridad y calidad alimentaria necesarios para certificar sus productos. El programa también trabajó con el gobierno para derogar regulaciones que prohibían la venta de queso artesanal más allá de los límites estatales, abriendo nuevos mercados para los productores de queso. El programa también ha ayudado a los participantes a diversificar su oferta empezando a comercializar queso madurado, lo que rinde mejores precios.

Irenice estaba entusiasmada con la capacitación que recibió. “Aprendes a hacer los cálculos de negocios, a administrar una granja de forma real. Antes, no sabía lo que estaba pasando, si estaba obteniendo ganancias o si tenía pérdidas,” dijo. Aplicó lo que aprendió para mejorar las operaciones en su granja, y se convirtió en la primera productora de queso en la región en obtener la certificación de sus productos. Como resultado, sus ventas aumentaron un 40 por ciento, y está trabajando para crear incluso más oportunidades. Es la directora de la recién formada asociación local de productores, cuyos 30 miembros han abierto una tienda para vender queso y otros productos artesanales. Y con su hijo que ahora estudia agronomía, sueña que la nueva generación podrá acrecentar el negocio familiar aún más.

Irenice de Fátima Bicalho muestra orgullosa el queso que produce en su granja en Minas Gerais, Brasil.

Foto: Henrique Cunha



ROSTROS DEL CAMBIO

Convertir castañas de cajú en oportunidades laborales



Mientras Mélanie Ahoka camina por el piso de la fábrica ve cientos de mujeres trabajando arduamente, procesando castañas de cajú. Se identifica con ellas: ella también está recibiendo un salario fijo por primera vez, gracias al auge de las castañas de cajú en Benín.

Esta madre de dos antes era una tutora autónoma de matemáticas por temporadas, que luchaba por dar sustento a sus dos hermanos menores y a sus hijos con salarios irregulares. Hace tres años, tomó un trabajo en Fludor, uno de los procesadores de castañas de cajú más grandes de Benín. Al momento, era una de las tres personas de su unidad; ahora, ella administra a los casi 200 trabajadores de la unidad.

Ese crecimiento contó con la ayuda del proyecto BeninCaju, una asociación con el Departamento de Agricultura de los EE.UU. diseñado para acelerar el desarrollo del sector de las castañas de cajú, desde el árbol hasta el mercado. Está capacitando a granjeros, mejorando la capacidad de procesamiento local de Benín, asociándose con el gobierno para implementar normativas con que respaldar al sector, y enlazando las castañas de cajú con los mercados locales.

En Fludor, el personal de TechnoServe ha brindado asesoría y capacitación sobre cómo mejorar la eficiencia, la seguridad de los trabajadores y las buenas prácticas de fabricación. “La ayuda de TechnoServe fue invaluable y decisiva,” dijo Roland Riboux, Director General de Fludor-Benin. La compañía piensa obtener castañas de cajú de 20.000 productores y emplear a 1.200 trabajadores -en su amplia mayoría, mujeres- en sus plantas de procesamiento. Para Mélanie, este tipo de trabajo en fábrica ha hecho una diferencia real. “Este salario me permite... cuidar de mis hijos. No tengo que esperar a que mi esposo compre lo que necesito,” dijo.

Además, el crecimiento del sector está creando nuevas oportunidades para usar productos derivados del cajú. En 2016, TechnoServe ayudó a los emprendedores locales en el lanzamiento de Sweet Benin, que embotella el jugo de la manzana de cajú, la fruta del árbol de cajú. Sweet Benin vendió más de 100.000 botellas de jugo de manzanas de cajú en 2018 y creó empleo para



PROYECTO BENINCAJU EN NÚMEROS*

8.866

beneficiarios (a la fecha)

\$16,3 millones

en beneficios financieros (a la fecha)

* Se calculará el ROI al finalizar el programa.



docenas de mujeres. TechnoServe también está ayudando a Fludor para que encuentre usos productivos para la cáscara de la castaña de cajú, extraída durante el proceso: a partir de 2019, las cáscaras se utilizarán como biocombustible para dar energía a una de las plantas de procesamiento de Fludor.

En todo Benín, las oportunidades están floreciendo alrededor del cultivo del cajú. Como dijo Mélanie: “Mi mensaje para el mundo es que las castañas de cajú no son solo nueces. No son solo una fruta. Les permiten a las personas encontrar oportunidades laborales.”

Mélanie Ahoka revisa la unidad que dirige en la planta procesadora de cajú de Fludor.

Foto: Joseph Ahissou/TechnoServe

“Mi mensaje para el mundo es que las castañas de cajú no son solo nueces... Les permiten a las personas encontrar oportunidades laborales.”

MÉLANIE AHOKA

Nuestros socios

El éxito de TechnoServe es posible gracias a la asociación con fundaciones líderes, corporaciones, agencias del sector público y organizaciones multilaterales. A continuación, hallarán muestras de algunos de nuestros socios en 2018.























 Para mayor información: technoserve.org/partners

“

“En TechnoServe, encontramos un socio que comparte nuestra creencia de que un ingreso estable y fijo puede transformar la perspectiva de una persona joven.”

REETA ROY

PRESIDENTA Y DIRECTORA GENERAL

Fundación Mastercard

“

“Mediante nuestra relación con TechnoServe, hemos podido ayudar a los emprendedores locales para que inicien y acrecienten negocios rentables, brindándoles las habilidades financieras, administrativas y comerciales que necesitan para triunfar.”

MARK CUTIFANI

DIRECTOR GENERAL

Anglo American

Junta de Directores

TechnoServe cuenta con la supervisión de un comprometido grupo de líderes. Nuestra Junta de Directores se asegura de que la organización siga fielmente su misión y cuente con los recursos y la dirección necesaria para triunfar. A continuación, la membresía de la Junta de TechnoServe al 31 de diciembre de 2018.

JUNTA INTERNACIONAL

COPRESIDENTE

MICHAEL J. BUSH

MIEMBRO ADMINISTRADOR

Inversiones BIV

COPRESIDENTE

RACHEL HINES

EX DIRECTOR EJECUTIVO

J.P. Morgan

VICEPRESIDENTE

PETER A. FLAHERTY

DIRECTOR EJECUTIVO

Arcon Partners, LLC

SECRETARIA

JENNIFER BULLARD BROGGINI

DIRECTOR EJECUTIVO

Studio Broggin SA

TESORERA

BO MANLY

EX VICEPRESIDENTE EJECUTIVO Y

OFICIAL EN JEFE DE SINERGIAS

Smithfield Foods, Inc.

PRESIDENTE EMÉRITO

PAUL E. TIERNEY, JR.

SOCIO

Development Capital Partners, LLC

JONATHAN AUERBACH

VICEPRESIDENTE SÉNIOR,

JEFE DE LA OFICINA DE

ESTRATEGIAS Y CRECIMIENTO

PayPal Inc.

KANIKA BAHL

DIRECTOR GENERAL

Evidence Action

SCOTT BAKER

SOCIO

Reed Smith LLP

GERALD (JERRY) BALDWIN

DIRECTOR Y EX PRESIDENTE Y

DIRECTOR GENERAL

Peet's Coffee & Tea

THOMAS BARRY

PRESIDENTE Y

DIRECTOR GENERAL

Zephyr Management LP

ANTHONY BLOOM

PRESIDENTE

Cineworld PLC

TITUS BRENNINKMEIJER

FUNDADOR

Solgenix LLC

ALAN COHEN

EX DIRECTOR GENERAL Y

DIRECTOR MÉDICO

National Deaf Academy

LAURA CORB

DIRECTOR

McKinsey & Company

RUSSELL FAUCETT

DIRECTOR EJECUTIVO

Gyrafalcon Advisers

HARVEY R. HELLER

PRESIDENTE

Heller Bros. Packing Corp.

AEDHMAR HYNES

DIRECTOR GENERAL

Text100 Global Communications

TIMOTHY M. KINGSTON

JEFE DE PAÍS

Goldman Sachs Chile

DEBBIE MCCOY

DIRECTOR EJECUTIVO

BlackRock

CHARLES (CHARLIE) MOORE

MIEMBRO

Rock Center for Corporate

Governance

MICHELLE PELUSO

JEFE DE MARKETING

IBM

KURT C. PETERSON

SOCIO Y MIEMBRO DEL

COMITÉ EJECUTIVO

Reed Smith LLP

MICHAEL SPIES

DIRECTOR EJECUTIVO SÉNIOR

Tishman Speyer

WILLIAM WARSHAUER

PRESIDENTE Y DIRECTOR

GENERAL

TechnoServe Inc.

TechnoServe en números

TechnoServe lucha por una alta rendición de cuentas, transparencia y eficiencia. Consulte nuestro informe financiero consolidado en technoserve.org/financials.*



- 29% Fundaciones
- 23% Corporaciones
- 20% Gobierno de EE.UU.
- 13% Otros gobiernos
- 9% Recaudaciones de fondos privados
- 5% Organizaciones multilaterales
- 1% Otro



- 85% Servicios de programas
- 12% Administración y general
- 3% Recaudación de fondos

1,200
Cantidad de empleados en todo el mundo

90%
Porcentaje de personal del país en que trabajan (no norteamericanos)

22,000
Cantidad de individuos donantes

* La información financiera auditada del 2018 no estaba disponible al momento de la publicación—los números presentados aquí están sin auditar. Los números oficiales y auditados serán publicados en technoserve.org/financials y en el informe anual suplementario una vez que estén disponibles.





TECHNOSERVE
BUSINESS SOLUTIONS TO POVERTY

1777 N. Kent St, Suite 1100
Arlington, VA 22209
+1 202 785 4515

TECHNOSERVE.ORG