

CONOCIMIENTO E IMPACTO

INFORME ANUAL 2017



TECHNOSERVE
50 YEARS OF BUSINESS SOLUTIONS TO POVERTY





CELEBRANDO 50 AÑOS DE CAMBIO DURADERO

TechnoServe fue fundada en 1968 para ayudar a personas trabajadoras en el mundo en vías de desarrollo a superar la pobreza, junto a sus familias y sus comunidades. Hoy celebramos con orgullo 50 años de impacto y millones de vidas transformadas gracias al poder de la empresa privada. Al reflexionar sobre todo lo que TechnoServe ha logrado junto a colaboradores, aliados y emprendedores de todo el mundo, no podemos sino sentirnos emocionados ante el reto de generar un cambio aún mayor en los años por venir.

Visita 50.technoserve.org para explorar nuestra historia, leer nuestras voces pasadas y presentes, y para celebrar los logros de TechnoServe.



CONTENIDO

- 1 Legado de aprendizaje
- 2 Conversación con el Presidente de la Junta Directiva de TechnoServe
- 4 Nuestro impacto en 2017
- 6 Programas destacados
- 17 Datos globales de 2017
- 18 Aliados
- 19 Junta directiva
- 20 Finanzas
- 21 Maneras de apoyar nuestro trabajo

NUESTRA MISIÓN

TechnoServe trabaja con personas emprendedoras en el mundo en desarrollo para construir fincas, negocios e industrias competitivas.

LEGADO DE APRENDIZAJE

Durante 50 años, TechnoServe ha sido guiada por nuestra convicción en el poder de la empresa privada para ayudar a las personas a superar la pobreza. Al dar acceso a las personas a información, capital y mercados, ayudamos a mujeres y hombres emprendedores en el mundo en vías de desarrollo a crear prosperidad duradera para sus familias y sus comunidades.

Sabemos que el desarrollo eficaz sólo puede ser logrado cuando los actores locales son parte esencial de la solución, como lo son los productores que adoptan mejores prácticas agrícolas, los dueños de negocios que aplican mejores procesos para generar utilidades y empleos, y un sector privado motivado para invertir en sistemas que beneficien a los productores y trabajadores de bajos recursos.

Aun cuando creemos – tal como lo afirman las tendencias actuales – que el enfoque de mercado de TechnoServe es altamente eficaz, sabemos que como parte de la comunidad de desarrollo aún tenemos que descifrar la clave para finalmente erradicar la pobreza.

Es por eso que, a la vez que conmemoramos estos 50 años de TechnoServe, reflexionamos no sólo sobre lo que hemos logrado, sino también sobre lo que hemos aprendido. Reflexionando sobre el 2017 – año en el que expandimos nuestras operaciones a dos países nuevos (Panamá y República Democrática del Congo), apoyamos a aliados corporativos como Nespresso a obtener reconocimiento por parte de sus clientes por crear valor compartido, y ayudamos a mejorar las vidas de 2.3 millones

de personas – nos preguntamos: ¿qué funcionó? y ¿qué pudimos hacer mejor?, ¿cuáles son las lecciones aprendidas para lograr mejores resultados de desarrollo en el futuro?

Reflejando nuestro compromiso con el aprendizaje continuo, este reporte anual resalta cinco proyectos finalizados en 2017, y compartimos con ustedes tanto el impacto – evidenciado por los resultados y las historias de nuestros clientes – así como las lecciones aprendidas.

En algunos casos, estas lecciones tienen su origen en oportunidades para innovar dentro del diseño del proyecto. En otros, obtuvimos nuevos

conocimientos al identificar áreas cuyas realidades comerciales no fueron totalmente previstas en el diseño del proyecto, y en consecuencia adaptamos nuestra gestión y documentamos la nueva dirección que estábamos tomando. Y hubo incluso casos en los que colaboramos con evaluadores e investigadores externos para complementar nuestras propias mediciones y análisis, revelando así tendencias que podrán ayudar a futuros proyectos a replicar y refinar nuestro trabajo.

Al mirar hacia los próximos 50 años confiamos en que podemos ser catalizadores de un cambio duradero para millones de personas, adaptando nuestra metodología y aplicando las lecciones aprendidas en el camino. Esperamos continuar contribuyendo a una cultura de colaboración y aprendizaje en el sector de desarrollo, con el objetivo de generar un cambio más eficaz y perdurable.



Paul E. Tierney, Jr.
Presidente de la Junta Directiva



William Warshauer
Presidente y Director Ejecutivo



Conversación con el Presidente de la Junta Directiva de TechnoServe

Después de 27 años liderando a TechnoServe durante su periodo de mayor crecimiento y madurez, Paul Tierney dejará su rol de Presidente de la Junta Directiva en el otoño de 2018. William Warshauer, Presidente y Director Ejecutivo se sentó con Paul para hablar sobre su trayectoria con TechnoServe.



¿Qué fue lo que te llevó al sector de desarrollo internacional y a TechnoServe?

Me uní a Peace Corps después de graduarme de la universidad, y fui a Chile bajo un programa de desarrollo para trabajar con agricultores en el movimiento de reforma agraria. Mi trabajo era ayudar a estas personas a estructurar y mejorar sus cooperativas. Estando en Chile me di cuenta que había muchas personas brillantes, pero pocos sabían sobre negocios o tenían habilidades prácticas. Así que después de terminar mi proyecto, fui a Harvard Business School y eventualmente decidí que era en el sector privado donde se podría hacer una labor más eficaz en el campo del desarrollo económico. Empecé mi carrera en el área de gestión de inversiones, y luego de 10 años de haber construido mi propia compañía, sentía que necesitaba un descanso. Había ganado algo de dinero, tenía un poco de experiencia, había visto cómo funcionan las cosas en el mundo real, y entendía el mercado de capitales. Sin embargo, aún me sentía atraído por el trabajo que me interesaba cuando estaba en Peace Corps.

Fue aproximadamente en 1990 que empecé a buscar maneras de re-involucrarme con ese tipo de trabajo, investigué varias organizaciones y encontré

a TechnoServe. Era una organización mucho más pequeña en aquel entonces, con una sola oficina en Norwalk, Connecticut, con un presupuesto anual de unos USD 5 millones, y con una junta directiva formada principalmente por personas mayores que eran amigos del fundador. Visité cuatro de los países donde TechnoServe operaba, y al ver lo que ocurría en el campo, me sentí más y más seguro de que esta era una organización con un buen enfoque que estaba creando verdadero impacto. Seguí involucrándome con la organización cada vez más, empezando como voluntario, luego como miembro del directorio, luego Presidente del Comité Ejecutivo, y finalmente ocupando la posición de Presidente de la Junta Directiva en 1992.

¿Tienes una historia favorita de alguna de tus visitas al campo?

Una de las iniciativas por las cuales me siento más orgulloso es el trabajo de TechnoServe en Mozambique con el anacardo, cuya industria había sido prácticamente destruida por la guerra civil. Recuerdo haber pasado un par de días muy satisfactorios en Mozambique, visitando a plantas procesadoras de anacardo que TechnoServe había ayudado a establecer, donde conocí mujeres trabajadoras que no hubieran tenido trabajo

de otra manera. Era un trabajo difícil y agotador, pero ellas me dijeron que estaban felices de poder hacerlo bajo condiciones seguras, y agradecidas por tener la posibilidad de enviar a sus hijos a la escuela con el dinero que ganaban.

Tú desempeñaste un papel importante en la creación del programa de Fellows (o consultores voluntarios). ¿Qué querías lograr con ese programa?

Yo pensé que sería buena idea combinar el modelo de Peace Corps – enviar voluntarios con conocimientos prácticos al campo – con una organización que los pusiera en la dirección correcta. En el verano de 1995 mi hijo Matthew estaba trabajando con TechnoServe en Bolivia, mientras estudiaba Relaciones Internacionales en la Universidad de Georgetown. A su regreso, vimos el potencial de construir una experiencia similar a la de Peace Corps para consultores voluntarios que trabajasen para TechnoServe. Matthew le propuso la idea a Peter Reiling (en aquel entonces Presidente y Director Ejecutivo), y los dos afinaron los detalles para lo que sería un programa de un año en Perú, después de que Matthew se graduara. Matthew y su amigo Eric Sillman trabajaron en Perú durante un año, y luego completaron un segundo año trabajando en varios proyectos en Centro América y África. Fue una gran experiencia tanto para ellos como para la organización, similar a mi propia experiencia en Peace Corps. Desde ahí, el proyecto creció hasta ser el gran programa de Fellows que tenemos hoy.

¿Cómo empezó TechnoServe a trabajar con aliados corporativos, y cómo ha evolucionado ese trabajo?

Uno de mis mayores desafíos durante mis primeros años como Presidente de la Junta Directiva fue nuestro modelo de financiamiento. Aproximadamente dos tercios de nuestros fondos provenían del sector público, específicamente de USAID, y nosotros queríamos disminuir nuestra dependencia en un solo donante balanceándolo con fondos privados. Vimos la oportunidad en las cadenas de suministros de las grandes corporaciones que estaban obteniendo sus insumos en mercados emergentes. Nos pareció un fit natural crear alianzas entre TechnoServe y compañías donde hubiera un beneficio mutuo, para sus negocios y para los pequeños agricultores con los que trabajamos. Algunos de los primeros ejemplos los vimos en Perú con frijoles y vegetales, y en Panamá con tomates. Eventualmente creamos nuestra unidad de Iniciativas Estratégicas y al día de hoy este trabajo ha evolucionado a alianzas de mayor escala, como lo son nuestro trabajo con Coca-Cola y productores de frutas, o con Nespresso y productores de café.

¿Qué otra cosa de tu tiempo en TechnoServe te enorgullece especialmente?

Estoy orgulloso de la calidad de personas que hemos atraído a la organización, y de la misión que hemos articulado y a la cual nos hemos mantenido fieles. Nuestros equipos en el campo están por encima del nivel que veo en otras organizaciones. Tenemos una Junta Directiva fuerte a la que de verdad le importa el trabajo que hacemos. En términos de nuestra misión, en el mundo de las organizaciones sin fines de lucro, usualmente existe la tentación de cubrir gastos generales con donaciones para áreas que podrían caer fuera del alcance de la organización, pero me siento muy orgulloso de que nosotros nos hayamos mantenido fieles a nuestra misión.



Paul E. Tierney, Jr. es Co-Fundador y Miembro Gestor de Development Capital Partners y Socio de Aperture Venture Partners, dos vehículos de inversión privada especializados en mercados emergentes (énfasis en África) y emprendimientos en el sector salud, respectivamente. Paul fundó y lideró varias firmas de inversión, y ha prestado servicios en juntas directivas de numerosas compañías y organizaciones.

Paul es miembro del Consejo de Relaciones Exteriores, voluntario de Peace Corps, y egresado de la Universidad de Notre Dame y Harvard Business School. Fue Profesor Adjunto de Mercados Emergentes en la Universidad de Columbia, y reside en Connecticut e Italia.

Para leer una versión más larga de esta entrevista, visita 50.technoserve.org/voice/Paul.



NUESTRO IMPACTO EN 2017

BENEFICIOS FINANCIEROS



USD 189 millones

El aumento de ingresos y salarios, generado como resultado del trabajo de TechnoServe

BENEFICIARIOS



461 000

Número de mujeres, hombres y empresas que generaron mayores ingresos y salarios atribuibles a nuestro trabajo

FINANCIAMIENTO MOBILIZADO



Usd 28 millones

Financiamiento proporcionado a agricultores y empresas por el sector privado con la facilitación de TechnoServe

PORCENTAJE DE MUJERES



37%

Proporción de mujeres beneficiarias, incluyendo empresas dirigidas por mujeres

Obtenga más información sobre nuestro sistema de medición y explore los resultados detallados por proyecto en technoserve.org/impact.



Mejorando la vida de

2.3 MILLONES DE PERSONAS

basado en familias de 5 personas



Mom & Pop Shops

Impulsando la rentabilidad de los micronegocios

Las tiendas familiares pequeñas cumplen un rol importantísimo en las economías en vías de desarrollo. En Kenia, por ejemplo, estos pequeños minoristas proveen aproximadamente 80% de los bienes de consumo y, además de ser gestionados principalmente por mujeres y por familias, son proveedores esenciales de bienes y servicios para asentamientos informales y otras comunidades vulnerables.

Sin embargo, estos negocios enfrentan varios desafíos. La mayoría de los dueños no tienen conocimientos empresariales, ni acceso a fuentes de financiamiento formales. En 2015, los equipos de TechnoServe en Kenia y Nigeria se aliaron con la Fundación Citi y la Fundación Elea para ayudar a los dueños de estas tiendas – y a sus comunidades – a ser exitosos, a través de mejores conocimientos, herramientas y prácticas de negocios. Los asesores de negocios de TechnoServe impartieron sesiones de capacitación grupales y personales para mejorar las prácticas de estos negocios, incluyendo mercadotecnia y gestión de inventarios. Adicionalmente, la capacitación en las áreas de contabilidad y aplicaciones de finanzas móviles ayudaron a los participantes a mejorar sus finanzas y sus planes de crecimiento.



Los dueños de estos comercios ahora ven sus tiendas como negocios en vez de como medios de subsistencia, y esta nueva mentalidad tiene consecuencias positivas para sus vecinos. Anteriormente algunos participantes veían a las otras tiendas como competidores, pero ahora más de 300 tiendas en Kenia se unieron en grupos comerciales para mejorar su poder de negociación, comprar mercancía al por mayor, y financiar mejoras para las tiendas como una comunidad comercial.

“Siempre he querido mejorar mi negocio, pero no sabía por dónde empezar. TechnoServe tomó mi mano y caminó conmigo.”

Jennifer Waruino, dueña de una tienda en Nairobi, Kenia

RESULTADOS

829

negocios apoyados
con capacitación

USD 270 000

incremento de
ingresos y salarios

59%

negocios cuyas
dueñas son mujeres

- 1** Dado que la ubicación y el ambiente son determinantes para el éxito de una tienda, es de gran importancia que los dueños hagan una evaluación básica de la zona y de las necesidades de la comunidad antes de seleccionar los productos a vender.
- 2** Capacitación específica sobre alfabetización financiera ayudó a las tiendas a incrementar su rentabilidad (aun cuando los dueños de las tiendas tenían experiencia manejando sus finanzas personales).
- 3** Unirse a grupos comerciales oficiales ayudó a los dueños a mejorar su colaboración con otros actores del mercado, y a comprar mercancía a precios más bajos.



Comerciantes como Mercy Nwatarli (centro) están creando empleos para los jóvenes en áreas urbanas y periurbanas en toda África.

IMPACTO EN ACCIÓN

Mercy Nwatarli abrió su tienda cerca de la Universidad de Abuja, en la capital de Nigeria, luego de retirarse después de trabajar como enfermera por 35 años. Mercy eligió la ubicación cuidadosamente, para asegurarse que hubiera demanda constante de los estudiantes locales. La tienda, Mercy Supermercado & Tienda de Regalos muestra el potencial que tienen estos negocios familiares para proveer bienes y crear empleos en sus comunidades.

Aun con una clientela estable, las ventas bajaron cuando la situación económica del país empeoró. Cuando Mercy empezó a trabajar con nuestros asesores de negocios, ella empezó a aplicar las 4 P's del mercadeo a su tienda - producto, precio, plaza y promoción. Quizás más importante aún, por primera vez Mercy era capaz de medir el impacto de estos cambios sobre los ingresos de su tienda. "Nos enseñaron a llevar los libros contables," explica Mercy, "lo cual nos tomamos muy en serio ahora. Lo documentamos todo... hace que sea más fácil llevar el negocio."

Hope Anysire, una de los dos empleados de la tienda de Mercy, está a cargo de la contabilidad. Mercy llevó a Hope a las sesiones de capacitación de TechnoServe, para que ella también pudiera adquirir habilidades comerciales valiosas. "Pensé que si llevaba a mis empleados a las sesiones, lo que ellos aprendieran lo aplicarían," dijo Mercy. Hope, de 28 años de edad, está usando los ahorros de su trabajo en la tienda para pagar sus clases en la Universidad de Abuja. Su crecimiento al lado de Mercy demuestra el poder de transformación de estos pequeños comercios. Con las nuevas habilidades adquiridas, Mercy planea expandir su tienda para tener una sección de venta al por mayor, mientras que Hope sueña con abrir su propia tienda.

Mejoramiento Agrícola Sostenible

Cultivos Resilientes para Agricultores Resilientes

Los patrones climáticos cada vez más volátiles en Honduras están haciendo que sea cada vez más difícil vivir de lo que produce una finca. Nuevas enfermedades y pestes están apareciendo a mayor altitud, y las comunidades agrícolas están luchando para responder a estas nuevas amenazas antes que sus cultivos – y su sustento – sufran. En 2013, TechnoServe lanzó el programa Mejoramiento Agrícola Sostenible (MAS), una iniciativa de 4 años en alianza con el Departamento de Agricultura de los EEUU (USDA) para mejorar el sustento de los productores de café y frijoles en Honduras, dándoles capacitación en técnicas de cultivo resilientes al clima y rentables.



Al impartir las mejores prácticas agronómicas, MAS ayudó a los agricultores a incrementar su cosecha en un 54%, y a mejorar la calidad de sus productos. Aproximadamente 7 000 caficultores han podido vender sus semillas como café de especialidad gracias al alto grado de cata, un logro significativo para Honduras, que históricamente ha vendido café de calidad comercial.

En el sector del frijol, las mejoras empezaron desde la semilla hacia arriba. TechnoServe ayudó a los productores de frijol a establecer bancos comunales de semillas, a conectar con los mercados de insumos y formalizar 89 acuerdos comerciales con compradores dispuestos a pagar precios más altos por un mejor producto. Al apoyar a los agricultores a mejorar sus semillas, sus cultivos y sus prácticas de procesado, así como a fortalecer sus conexiones comerciales, MAS está creando un ciclo económico virtuoso para la próxima generación de agricultores hondureños.

“Este es el proyecto de mercadeo directo de café más grande en Honduras. Consideramos que la alianza entre TechnoServe y Molinos de Honduras ha impactado positivamente al sector, y felicito a TechnoServe por su colaboración profesional con nosotros.”

Frank Reese, Gerente General de Molinos de Honduras, uno de los principales exportadores de café del país.

RESULTS

32 000

agricultores
capacitados

60%

aumento de ingresos

9.8

retorno de
inversión

- 1 *Los exportadores ven el valor de dar capacitación a los agricultores en su cadena de suministros, lo cual es una oportunidad para que ellos continúen implementando las metodologías de MAS después de que el programa termine.*
- 2 *Los bancos comunales de semillas tienen mayores probabilidades de éxito y de continuar operando cuando están conectados a una organización de productores y cuando tienen acceso a un sistema de irrigación.*
- 3 *Los agricultores que rentan la tierra son reacios a invertir en la conservación del suelo y en otras prácticas climáticamente inteligentes, ya que no saben durante cuánto tiempo podrán alquilar esa tierra. Ayudar a los agricultores a negociar plazos de renta más largos podría ayudar a mitigar este problema.*



Óscar Ramírez (derecha) superó una epidemia de roya del café y ganó la edición 2017 de la Taza de Excelencia en Honduras.

IMPACTO EN ACCIÓN

Hace cuatro años, el pequeño caficultor Óscar Ramírez no podría haberse imaginado que él iba a vender el café más codiciado en Honduras. En 2012, una epidemia del hongo conocido como la roya del café devastó Centro América, disminuyendo las cosechas de café en toda la región. Pero, después de unirse al programa MAS, Óscar transformó la dificultad y una producción tambaleante en un éxito notable.

Cuando la roya amenazó la finca cafetera de su familia, Óscar trabajó con capacitadores agrícolas de TechnoServe para parar la expansión de la epidemia y mejorar el volumen y la calidad de sus cosechas. Ya en la finca, TechnoServe apoyó a la organización de productores de Óscar para empezar a procesar su café en un molino húmedo, para así mantener la calidad. TechnoServe también conectó a los productores con Molinos de Honduras, una exportadora y afiliada local de Volcafe, y una compañía global de café de especialidad.

Reconociendo la oportunidad de mejorar su suministro de café de alta calidad, Volcafe trabajó con TechnoServe y con la organización de productores de Óscar, para establecer secadores solares de café y para mejorar la calidad del café que la comunidad recién empezaba a procesar con el molino húmedo. El puntaje ganador de Óscar – el cual obtuvo una prima de 175%, y el precio más alto jamás logrado por un ganador de la Taza de Excelencia en ningún país – fue ejemplo de la transformación que es posible cuando los actores del mercado colaboran para construir una cadena de valor próspera. Con acceso a conocimientos agrónomos, procesado de calidad, y conexiones de mercado, Óscar podrá seguir creciendo y mejorando su negocio de producción de café. “Voy a invertir en mi finca y a producir más y mejor café,” afirmó Óscar.

SAFE

Fortificando futuros mediante el procesamiento de alimentos

A lo largo del sur y este de África, cientos de millones de personas carecen de seguridad alimentaria. En 2012, TechnoServe lanzó Solutions for African Food Enterprises (SAFE) – una alianza público-privada con Partners in Food Solutions y la Agencia de Desarrollo Internacional de EEUU (USAID) – en un esfuerzo por aumentar la competitividad del sector de procesamiento de alimentos de África, alineando su potencial para producir desarrollo económico a nivel local, e incrementando la disponibilidad y accesibilidad de alimentos nutritivos y de alta calidad.

A lo largo de cinco años, los equipos de TechnoServe trabajaron con 127 procesadoras de alimentos – grandes y pequeñas – en Etiopía, Kenia, Malawi, Tanzania y Zambia para abordar los desafíos técnicos y comerciales que limitaban su productividad, eficiencia, calidad y cumplimiento con estándares internacionales. SAFE también usó la experiencia técnica de los de las seis compañías de Partners in Food Solutions – General Mills, Cargill, Royal DSM, Bühler, Hershey y Ardent Mills – las cuales dieron asistencia técnica a distancia a la medida de las necesidades individuales de cada procesadora, desde la formulación de producto hasta el empaquetado.

Más allá del apoyo personalizado para las procesadoras participantes, SAFE trabajó para fortalecer el sector, impartiendo 65 capacitaciones a más de 1,700 personas de todo el sector. Al dar apoyo a la industria, SAFE facilitó USD 13 millones de inversiones de capital privado.



“Trabajar con Partners in Food Solutions y TechnoServe nos ha permitido aprender las mejores prácticas internacionales en producción y procesamiento de alimentos – algo que no hubiéramos podido conseguir localmente.”

Monica Musonda, Fundadora y Gerente General, Java Foods

RESULTS

60 000

toneladas métricas
de alimentos
nutritivos
producidas

574

nuevos empleos

800 000

pequeños
productores con
acceso a mercados
confiables

- 1 Cuando se trabaja con procesadoras de alimentos, es importante identificar las “victorias rápidas” que puedan ser implementadas fácilmente, para ganar la confianza de la procesadora para intervenciones más largas y complejas.
- 2 El aumento del suministro de alimentos nutritivos no necesariamente significa que éstos van a llegar a los consumidores de la base de la pirámide. Si no se desarrollan los canales de distribución, los alimentos probablemente terminarán en los supermercados, y serán comprados por consumidores de clase media.
- 3 Considerando que los negocios tienen necesidades diferentes, dependiendo de la etapa de crecimiento en la que se encuentren y en su nivel de sofisticación, es recomendable hacer una segmentación de las empresas desde el inicio, para que las empresas reciban un apoyo a la medida y obtengan mejores resultados.



Las procesadoras de alimentos africanas, como Java Foods en Zambia (al centro y a la derecha), pueden incrementar la disponibilidad de alimentos nutritivos cuando adoptan mejores prácticas.

IMPACTO EN ACCIÓN

En Zambia, uno de cada dos niños no tiene acceso a los nutrientes necesarios para crecer y desarrollarse adecuadamente, lo cual afecta no sólo su salud, sino también su capacidad de tener una vida adulta productiva y próspera. Motivados para transformar el futuro de los niños y la economía de Zambia, Java Foods – una pequeña procesadora y distribuidora de fideos importados – decidió producir su propia línea de cereales fortificados con nutrientes esenciales.

Aun cuando Java pudo reinvertir las utilidades de su negocio de distribución para adquirir equipos de producción, ellos tenían conocimientos técnicos limitados para desarrollar y producir las nuevas recetas nutritivas. Con los nuevos equipos ya en camino, Java se unió a SAFE y empezó a trabajar remotamente con Scott Myers, voluntario de Partners in Food Solutions e Ingeniero Senior en General Mills. Scott inmediatamente empleó sus 19 años de experiencia para diseñar, con el equipo de JAVA, una estructura de fábrica que pudiera aumentar la productividad y evitar complicaciones.

Esta “victoria rápida” ayudó a Java a ahorrar casi USD 40 000 en su nuevo proyecto, y Scott continuó apoyando a Java a desarrollar una receta y proceso de fabricación para eeZee Supa Cereal, una mezcla de maíz y soya fortificada con vitaminas y minerales esenciales. Java también trabajó con el equipo de SAFE para implementar mejores prácticas de producción y para lanzar una estrategia de mercadeo, incluyendo un pegajoso jingle para radio. Hoy, Java produce más de 300 000 paquetes de cereal fortificado al mes, el cual puede encontrarse en tiendas, escuelas y hospitales de toda la región.

Impulsa Tu Empresa

Las pequeñas empresas generan transformación a escala

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) son motores importantes del crecimiento y estabilidad económica. En países desarrollados, los emprendedores detrás de estas empresas contribuyen más de la mitad del producto interno bruto (PIB) y del empleo. Al mismo tiempo, las Pymes en las economías emergentes usualmente carecen de acceso a las redes y el conocimiento necesario para crecer o para contribuir con las economías de sus países, donde en muchos casos, las Pymes generan menos del 20% del empleo y del PIB.

En 2012, TechnoServe empezó a trabajar para impulsar el crecimiento y abrir nuevas oportunidades para estos emprendedores a través de Impulsa Tu Empresa (ITE), un acelerador de negocios lanzado en alianza con la Fundación Argidius, y que se expandió gracias al apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo y las Fundaciones PIMCO, Walmart y Citi. Con el objetivo de acelerar el crecimiento de las Pymes, TechnoServe impartió capacitaciones de negocios para ayudar a los emprendedores a mejorar su rentabilidad y sus prácticas, y también ayudó a conectar a los participantes con mercados de mayor valor y con fuentes de financiamiento que pudiesen ayudarlos a crecer.

Además de las sesiones grupales, los equipos de ITE brindaron servicios de consultoría de negocios personalizada durante 10 meses, ayudando así a los emprendedores a ajustar y aplicar sus nuevas habilidades a los desafíos enfrentados por sus compañías. En aras de cumplir con su misión de construir economías competitivas e inclusivas alrededor de las Pymes, ITE desarrolló estrategias de reclutamiento y capacitación para posibilitar que mujeres emprendedoras también puedan acceder a las capacitaciones, teniendo como resultado un 60% de participantes femeninas.



“ITE nos ayudó a crear una visión para nuestra compañía, y a identificar las áreas en las que estábamos fallando.”

Lina Delgado, Gerente General de Prointer Graphic Solutions, Guatemala

RESULTS

1 400

empresas
capacitadas

1 600

nuevos empleos

Usd 48 MILLONES

de ingresos adicionales
generados por las
empresas

- 1 *La adopción por parte de las Pymes de tecnología básica de comunicaciones y back-office, como e-mail y hojas de cálculo, en vez de usar tecnologías de producción avanzada, está correlacionado con una mayor probabilidad de crecimiento.*
- 2 *La calidad y profundidad de las redes sociales de los emprendedores, más que su amplitud, ayuda a las empresas a crecer.*
- 3 *Para las Pymes a este nivel (al contrario de los micro minoristas, por ejemplo) la capacitación comercial enfocada en estrategia, planeación y mercadeo se traduce en crecimiento para las empresas.*



Lina Delgado (izquierda) reorganizó su empresa de soluciones gráficas con el apoyo de ITE. Ahora ella planea expandir el negocio internacionalmente.

IMPACTO EN ACCIÓN

Lina Delgado construyó su empresa, Pointer Graphic Solutions, desde cero. Basada en Ciudad de Guatemala, la empresa ofrecía una variedad de productos y servicios de impresión para ayudar a negocios a promover sus marcas, pero Lina no podía identificar una estrategia o estructura interna que le permitiera crecer su negocio. “Decidimos unirnos a ITE porque queríamos expandir nuestro negocio, pero veíamos mucho desorden internamente,” explica Lina.

Trabajando con un asesor de negocios de ITE, Lina definió su visión de crecimiento e identificó áreas organizacionales y operativas que estaban dificultando la obtención de las metas de crecimiento. Durante 10 meses de capacitación personalizada, Lina y los empleados de Pointer renovaron la gestión financiera para luego ajustar el punto de equilibrio del negocio, establecer metas de ventas, y formar el equipo de ventas, lo cual resultó en un incremento de las ventas en un 67%.

Con este aumento de ingresos, Pointer invirtió en una nueva máquina que les permitirá ofrecer nuevos servicios como vitrinas de exhibición especializadas para minoristas. A medida que la empresa siga creciendo, también lo harán los servicios que brindan a otros emprendedores que buscan fortalecer sus marcas. El equipo de Pointer ya creció de 5 a 15 empleados, y pronto expandirá su presencia a otros países de Centro América.

MozaCajú

Valor compartido desde el árbol hasta la comercialización

En Mozambique, TechnoServe y el Departamento de Agricultura de los EEUU (USDA) formaron una alianza para aprovechar la creciente demanda mundial del anacardo con el fin de mejorar el sustento de los agricultores, emprendedores y trabajadores mozambiqueños. Entre 2013 y 2017, el proyecto MozaCajú abordó toda la cadena de valor del anacardo, para construir una industria más próspera, competitiva y sostenible.

TechnoServe brindó capacitación sobre mejores prácticas agrícolas a aproximadamente 23 mil productores, y ayudó a 85 emprendedores a establecer viveros para proveer semillas de alta calidad a los productores. Gracias a la capacitación adicional en las áreas de técnicas comerciales y de mercadeo, los productores lograron aumentar la rentabilidad de sus cosechas. Los productores ahora están juntando sus cosechas para negociar precios más altos, y usan una red móvil para conectarse directamente con los compradores.



El apoyo del proyecto para que los procesadores locales cumplieran con requerimientos para la exportación en las áreas de sanidad, calidad y trazabilidad, ayudó a llevar su producción a mercados premium de alto valor. También facilitamos conexiones comerciales entre fábricas mozambiqueñas y grandes compradores internacionales, como Caro Nut company, un proveedor de Costco Wholesale. Finalmente, MozaCajú reunió a partes del sector público y privado para discutir cómo las políticas y la industria pueden hacer que el sector siga creciendo, para así lograr un futuro más próspero para Mozambique.

“Del anacardo que compramos en África, casi la mitad viene de procesadoras de Mozambique. Gran parte de este éxito es gracias a la labor del equipo de MozaCajú. Con su apoyo, hemos logrado identificar a buenos aliados, nuevas conexiones comerciales, y a desarrollar una visión clara de la cadena de valor del anacardo.”

Sarah Sherman, Especialista de Compras, Caro Nut (proveedor de Costco)

RESULTS

53%

incremento de producción promedio

66%

incremento de ingreso de los agricultores

Usd 20 MILLONES

de anacardo adicional vendido en mercados internacionales

LECCIONES APRENDIDAS / MOZACAJÚ

1 Para que los productores tengan mejor acceso a los insumos, es necesario un enfoque de oferta y demanda que desarrolle mejores canales de distribución, y que a la vez construya la demanda comercial para estos insumos entre los productores, explicándoles claramente sus beneficios.

2 Dado que los pequeños productores son influenciados por el comportamiento de los grandes productores, trabajar primero con los productores comerciales para que éstos adopten buenas prácticas agrícolas ayuda a que los pequeños productores sigan el ejemplo.

3 Los aliados del sector público necesitan evidencia robusta para reformar las políticas públicas, o para hacer inversiones que mejoren el desempeño de un sector dado. Los proyectos pueden ayudar a crear esa evidencia al recopilar datos precisos sobre el sector, y al facilitar intercambios de conocimiento y mesas redondas para los participantes de la industria.



Capacitación en técnicas de comercialización ayuda a los agricultores mozambiqueños a obtener mejores precios para su anacardo y a diversificar sus fuentes de sustento.

IMPACTO EN ACCIÓN

Después de implementar las nuevas técnicas agrónomas que aprendió en las capacitaciones de MozaCajú, Hilário Valentim cosechó 5 veces lo que sus árboles de anacardo habían producido el año anterior. Así que Hilário estuvo especialmente atento durante la capacitación “My Cashew Business,” donde aprendió cómo juntar su cosecha con otros productores, a usar una plataforma móvil para conectar con compradores y a vender sus anacardos a un precio óptimo.

Aplicando lo que aprendió, Hilário, junto a 20 agricultores más, formó una organización de productores llamada Mudança do Campo. Ellos juntaron su producción y negociaron como grupo con un comprador, resultando en un incremento inmediato de 7% en el precio de su anacardo. Entusiasmado por compartir los beneficios con su comunidad, Hilário se convirtió en promotor de MozaCajú – un agricultor líder que imparte los módulos de comercialización a otros grupos de agricultores.

MozaCajú también buscó incrementar la resiliencia de las familias productoras incluyendo capacitación sobre gestión de ingresos y diversificación. “Aprendí a gestionar mejor mis ingresos, apartando un porcentaje de mis ventas de la temporada anterior para incrementar la producción de mi finca,” dijo Hilário. Con sus ingresos aumentados, Hilário compró ganado, el cual puede ordeñar y reproducir para obtener ingresos adicionales, a la vez que mejora la nutrición de su familia.





Datos globales de 2017

2

nuevos países a los que TechnoServe expandió sus operaciones – Panamá y República Democrática del Congo

11 000

empleos creados

69%

de las empresas en el portafolio de emprendimiento de TechnoServe fueron lideradas por mujeres

USD 3.30

nuevos ingresos generados, en promedio, por clientes de TechnoServe por cada USD 1 de costo del proyecto

64

Fellows (voluntarios consultores) de 25 países diferentes apoyaron los proyectos de TechnoServe

22 000

donaciones de aliados individuales ayudaron a hacer posible la labor de TechnoServe



Socios

Aliados del sector público y privado son un componente clave para el éxito de TechnoServe. Además del vital apoyo financiero, muchos de nuestros aliados proveen oportunidades de mercado y empleo para los participantes de los programas que ejecutamos, así como asesoría y experiencia de clase mundial en negocios; la cual podemos aprovechar para ayudar a crear un sector privado pujante en los países donde trabajamos.

Algunos de nuestros principales aliados se enumeran a continuación. Para obtener más información, visite technoserve.org/partners.

ABInBev

AngloAmerican

argidius

**BILL & MELINDA
GATES foundation**

Citi Foundation

citi

The Coca-Cola Company

ExxonMobil

GOLDCORP

IDB
Inter-American Development Bank

**mastercard
foundation**

NESPRESSO

**PARTNERS
IN FOOD
SOLUTIONS**

**The ROCKEFELLER
FOUNDATION**

Sida

syngenta

Unilever

USDA

USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

UKaid
from the British people

Walmart Foundation

Junta Directiva

TechnoServe es supervisado por un grupo de líderes talentosos. Nuestra Junta Directiva garantiza que la organización se mantenga fiel a su misión y que tenga los recursos y la dirección necesaria para ser exitosa.

JUNTA DIRECTIVA INTERNACIONAL

PRESIDENTE

Paul E. Tierney, Jr.

Co-Fundador y Miembro Gestor
Development Capital Partners
LLC

Thomas Barry

Presidente y Director Ejecutivo
Zephyr Management LP

Aedhmar Hynes

Directora Ejecutiva
Text100 Global Communications

VICEPRESIDENTE

Peter A. Flaherty

Director General
Arcon Partners LLC

Anthony Bloom

Presidente
Cineworld Group PLC

Timothy M. Kingston

Presidente
Goldman Sachs Chile

TESORERA

Suzanne Nora Johnson

Ex Vicepresidente
Goldman Sachs Group Inc.

Titus Brenninkmeijer

Fundador
Solgenix LLC

Robert Manly

Ex Vicepresidente Ejecutivo
y Director de Finanzas
Smithfield Foods

SECRETARIA

Jennifer Bullard Brogгинi

Directora General
Studio Broggin SA

Michael J. Bush

Miembro Gestor
BIV Investments

Debbie McCoy

Directora General
BlackRock

Jonathan Auerbach

Vicepresidente Senior, Director
de Estrategia y Crecimiento
PayPal Inc.

Alan Cohen

Ex Director Ejecutivo
y Director Médico
National Deaf Academy

Charles Moore

Director General
Stanford Management Company

Kanika Bahl

Directora Ejecutiva
Evidence Action

Laura Corb

Directora
McKinsey & Company Inc.

Michelle Peluso

Vicepresidente Senior y
Directora Ejecutiva de Marketing
IBM

Scott Baker

Socio
Reed Smith

Russell Faucett

Directora General
Gyr Falcon Ltd.

Kurt C. Peterson

Socio y Miembro del Comité
Ejecutivo
Reed Smith LLP

Jerry Baldwin

Ex Presidente y
Director Ejecutivo
Peet's Coffee & Tea Inc.

Harvey R. Heller

Presidente
Heller Bros. Packing Company
Socio
Pacific Tomato Growers

Michael Spies

Director General Senior
Tishman Speyer

Rachel Hines

Ex Directora General
J.P. Morgan Socia
MRH Capital Inc.

William Warshauer

Presidente y Director Ejecutivo
TechnoServe Inc.

JUNTA DIRECTIVA EUROPEA

PRESIDENTE

Evelyn A. Windhager Swanson

Ex Directora de Proyectos
Especiales
Environmental Defense Fund

Chris Benson

Ejecutivo de Capital Privado
Advent International

Pierre Van Hoeylandt

Director
CDC Group PLC

Sophie Le Mouel

Consejera
Business Fights Poverty

Finanzas

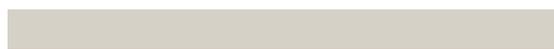
La información financiera de TechnoServe refleja nuestro compromiso con la rendición de cuentas, transparencia y eficiencia. Vea nuestro informe financiero consolidado en technoserve.org/financials.

INGRESOS

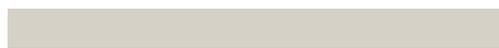
2017 USD 82,951,282



2016 USD 86,071,236



2015 USD 88,188,884



FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN 2017



- 26% Fundaciones
- 24% Gobierno de los EEUU
- 23% Corporaciones
- 12% Otros Gobiernos
- 6% Organizaciones Multilaterales
- 5% Donantes Individuales
- 4% Otros

GASTOS

2017 USD 82,155,119



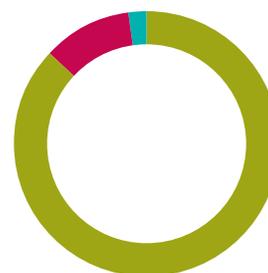
2016 USD 87,723,558



2015 USD 88,635,460



2017 EFICIENCIA



- 85% Servicios del Programa
- 13% Gestión
- 2% Recaudación de Fondos

PATRIMONIO

INICIAL USD 5,221,837 FINAL USD 6,351,721



Formas de apoyar nuestro trabajo

Su generoso apoyo a TechnoServe ayuda a hombres y mujeres emprendedores en el mundo en desarrollo a mejorar sus vidas y asegurar un futuro mejor para sus familias. Aquí están algunas de las maneras en las que puede ayudar para generar un cambio duradero.

DONACIÓN ÚNICA

Haz una donación deducible de impuestos a TechnoServe para empoderar a personas emprendedoras en los países en desarrollo.

DONACIONES RECURRENTES

Conviértete en aliado de la prosperidad y proporciona apoyo continuo a TechnoServe a través de una contribución mensual automática y deducible de impuestos.

DONACIÓN PLANIFICADA

Crea un legado duradero mediante la inclusión de TechnoServe en tus planes de sucesión. Hacer una donación planificada es una manera significativa de contribuir al futuro de TechnoServe mientras que proporcionas beneficios económicos y fiscales para ti y tu familia.

CONTRIBUCIÓN EN VALORES

Donaciones de acciones u otros activos apreciados pueden proporcionar ventajas fiscales para ti, mientras producen profundos beneficios para las personas con las que trabajamos.



DONANTES DESTACADOS

Rose L. Shure y Sidney N. Shure lideraron la exitosa compañía de productos de audio Shure, Inc. y tenían un portafolio vasto de intereses filantrópicos. Ambos son miembros de la Ed Bullard Legacy Society, y para TechnoServe es un honor ser una de las muchas distinguidas organizaciones sin fines de lucro recipientes de donaciones de la herencia de los Shure.



LASTING CHANGE

1120 19th Street NW, 8th Floor
Washington, DC 20036
+1 202 785 4515

technoserve.org



TECHNOSERVE
50 YEARS OF BUSINESS SOLUTIONS TO POVERTY