



Abt Associates Inc.

Cambridge, MA
Lexington, MA
Hadley, MA
Bethesda, MD
Washington, DC
Chicago, IL
Cairo, Egypt
Johannesburg, South Africa

Abt Associates Inc.
Suite 600
4800 Montgomery Lane
Bethesda, MD 20814-5341

Reseña de los Cambios en los Ingresos Familiares entre los Asociados de LeStansa

Guatemala-CAP Income Generation Activities Project (AGIL)

Implementado por:
Abt Associates Inc.
#520-C-00-00-00035-00

Diciembre 2,003

Escrito por:
Michael Richards

Preparado por
United States Agency for
International Development/
Guatemala
1A Calle 7-66
Zona 9
Guatemala 010009

Breve Reseña de los cambios en los Ingresos familiares entre los asociados de LESTANSA

El grupo de agricultores de la comunidad La estancia de la Virgen, del municipio de San Martín Jilotepeque, del departamento de Chimaltenango, incorporados dentro de la empresa LESTANSA, representa uno de los mejores ejemplos del trabajo de AGIL. Como parte del proceso de Monitoreo y Evaluación de AGIL, se han hecho mediciones referentes a ingresos familiares a lo largo del proceso de formación del grupo, y a continuación se presenta una breve reseña de los resultados de dichas mediciones.

Antecedentes

El proyecto La Stansa tiene como objetivo principal mejorar y generar nuevos ingresos económicos en las familias agricultoras de la comunidad “La Estancia de la Virgen”, aldea que pertenece al municipio de San Martín Jilotepeque, del departamento de Chimaltenango.

El proyecto consistió en crear un centro de acopio, en el cual los agricultores puedan comerciar su producto directamente y así evitar el traslado para la venta a otros lugares como Sumpango y San Martín Jilotepeque y de esta manera disminuir los gastos de transporte, alimento y otros gastos que afectaban la ganancia del propio agricultor. Así también evitar el comercio a través intermediarios, lo cual significaba y significa pérdida para el agricultor, pues, estos pagan un precio muy por debajo de lo justo argumentando falta de producto y quitando producto en el proceso de “la pesada”.

Este centro de acopio está especializado en la maquila de ejote francés. Aquí el ejote es seleccionado, lavado y posteriormente empacado para su futura exportación, por lo que el programa no solo apoya económicamente a la empresa sino que también brinda capacitaciones para el aprendizaje y mejora del proceso de exportación. El ejote que no califica se llama “rechazo” este es nuevamente empacado y vendido en el mercado local que se ubica mayormente en Sumpango.

Los ingresos que la comunidad obtiene, varían dependiendo del precio que el ejote tenga en el mercado tanto local como internacional, aunque se supone que los ingresos deben de aumentar al disminuir los gastos de comercio del agricultor. Además, cabe señalar que el periodo en donde los precios son más altos es entre los meses de Octubre a Febrero.

Metodología.

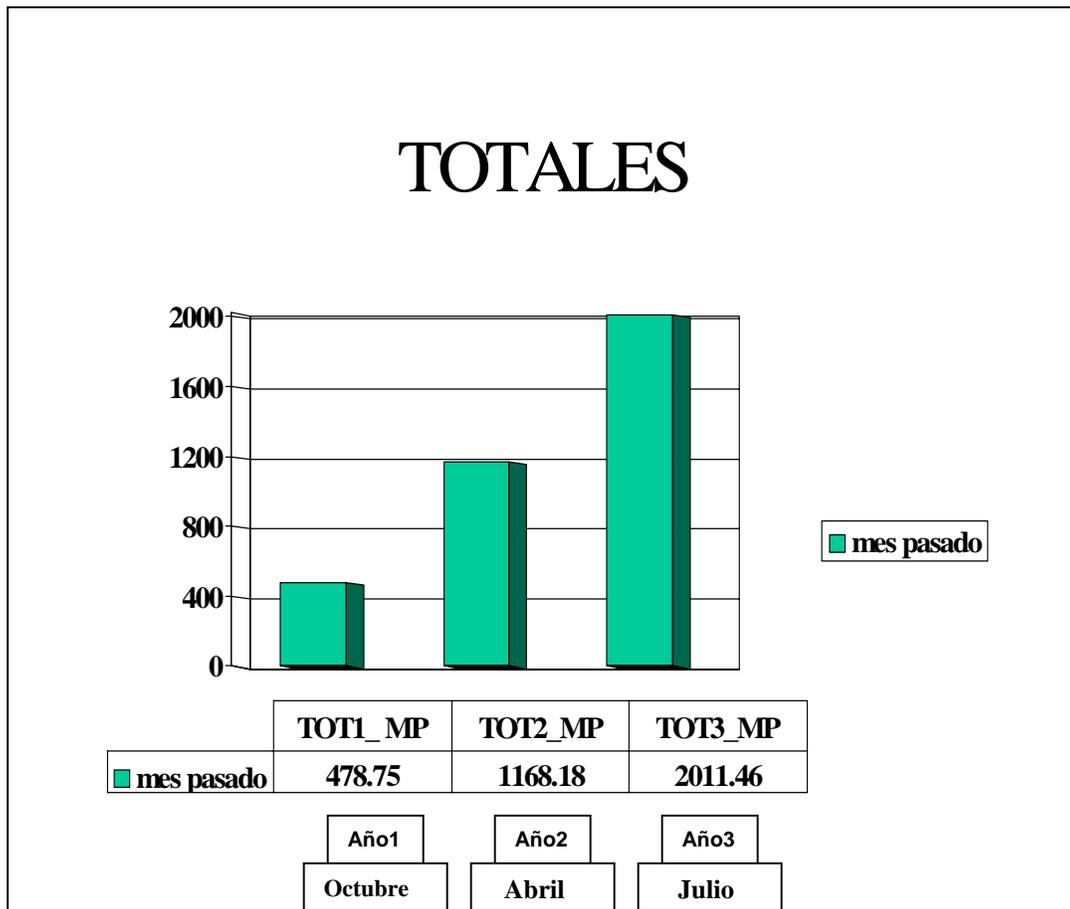
El proceso de Monitoreo y Evaluación de ingresos familiares se llevo a cabo durante los años 2000, 2001 y 2003 a traves de encuestas (ver anexo #). De estos tres años se logro obtener información que corresponde principalmente a tres etapas del año: mes pasado, antepasado y ante antepasado de cada periodo del año en que se aplico la encuesta con el fin de comparar los ingresos, ya fuera en aumento o disminución de estos. Sin embargo, la encuesta no se realizo en la misma temporada todos los años, esto, como consecuencia nos da un estimado si, de los aumentos y disminuciones de los ingresos, mas, no un indice exacto de ingresos por temporada de cosecha, mas bien nos acerca a un estimado de los ingresos de los agricultores por año en general.

La encuesta esta dividida en tres partes: La primera parte recaba información sobre el nombre del entrevistado, numero de miembros de la familia y pertenencia étnica de la misma, lo cual da una idea de la forma de estructura familiar y pertenencia étnica de esta. También cuestiona sobre el tipo de actividad laboral y económica que el jefe de familia realiza. La segunda parte trata sobre los gastos que el agricultor desembolsa para comercializar su producto, así como, el tiempo que invierte y los lugares que visita al comercializar el mismo. Y la tercera parte recoge la información fundamental respecto a ingresos familiares, en esta parte se encuentra un cuestionario que proporciona información sobre ingresos netos por remuneración al trabajo, ingresos netos de negocios propios, transferencias, ingresos netos por renta de propiedad, así, como otros ingresos extras anuales.

De acuerdo a la información recavada se presentan a continuación una serie de graficos que muestran las comparaciones en los ingresos familiares del Proyecto LESTANSA durante los tres años de seguimiento.

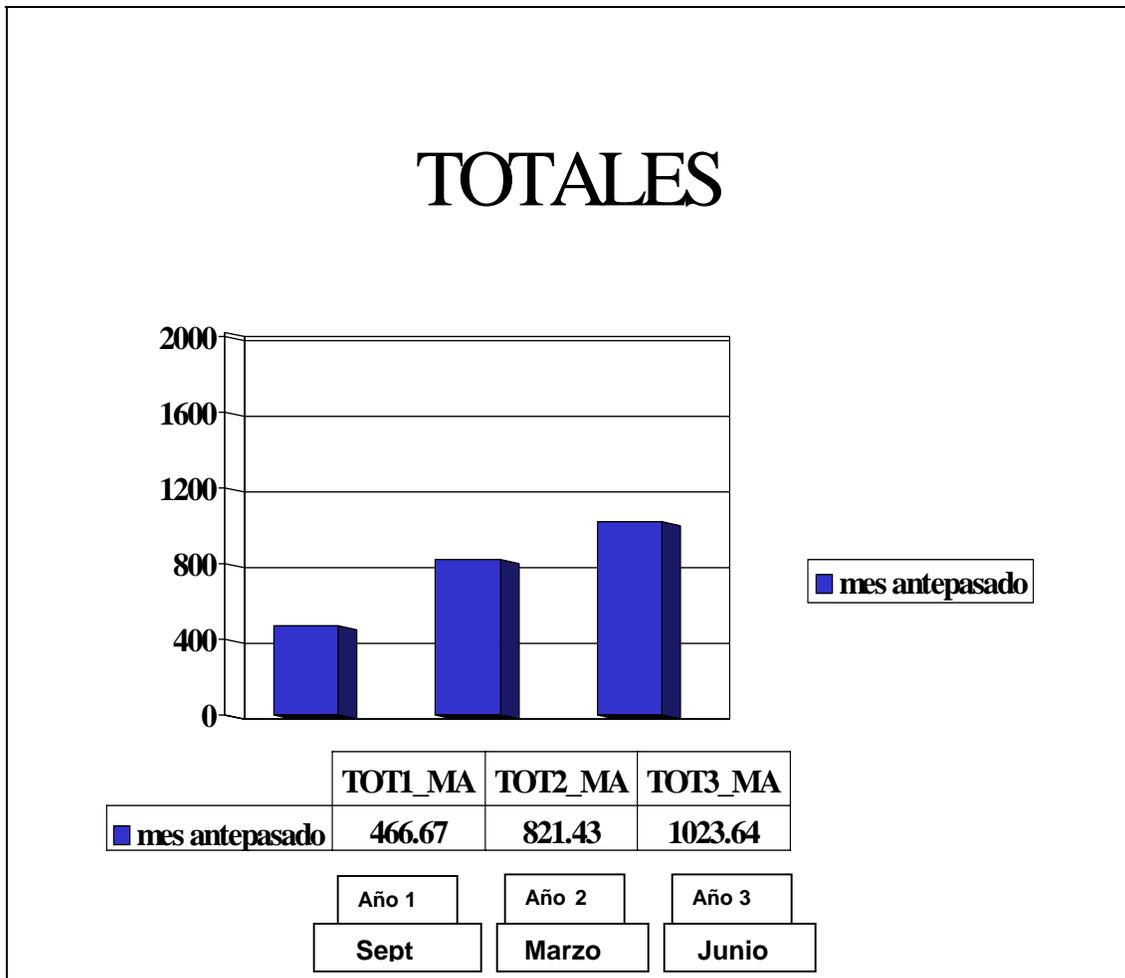
GRAFICA 1

La **grafica 1** muestra los totales de ingresos familiares correspondientes al campo mes pasado de cada uno de los años, teniendo como objetivo la comparación de totales de dichos ingresos. Es decir, en el año1 la encuesta se aplico en el mes de noviembre por lo que el mes pasado corresponde al mes de octubre, con una cantidad de Q478.75, en el año 2 la encuesta se aplico en el mes de mayo por lo que el mes pasado corresponde al mes de abril, con una cantidad de Q1,168.18 y en el año 3 la encuesta fue aplicada entre el mes de agosto y septiembre tomando como mes pasado el mes de julio, con una cantidad de Q2,011.46



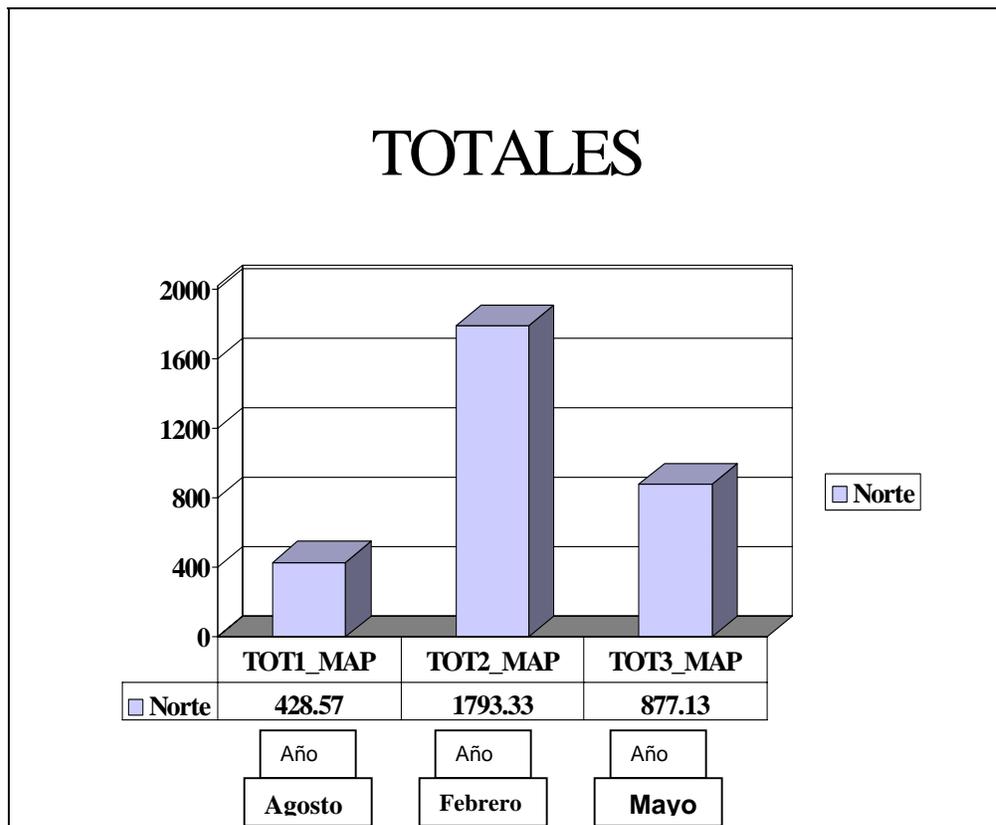
GRAFICA 2

La **grafica 2** muestra los totales de ingresos familiares correspondientes al mes ante pasado de cada uno de los años, teniendo como objetivo la comparación de totales de dichos ingresos. Es decir, en el año 1 la encuesta se aplico en el mes de noviembre por lo que el mes ante pasado corresponde al mes de septiembre, con una cantidad de Q466.67, en el año 2 la encuesta se aplico en el mes de mayo por lo que el mes ante pasado corresponde al mes de marzo, con una cantidad de Q821.43 y en el año 3 la encuesta fue aplicada entre el mes de agosto y septiembre tomando como mes ante pasado el mes de junio, con una cantidad de Q1023.64



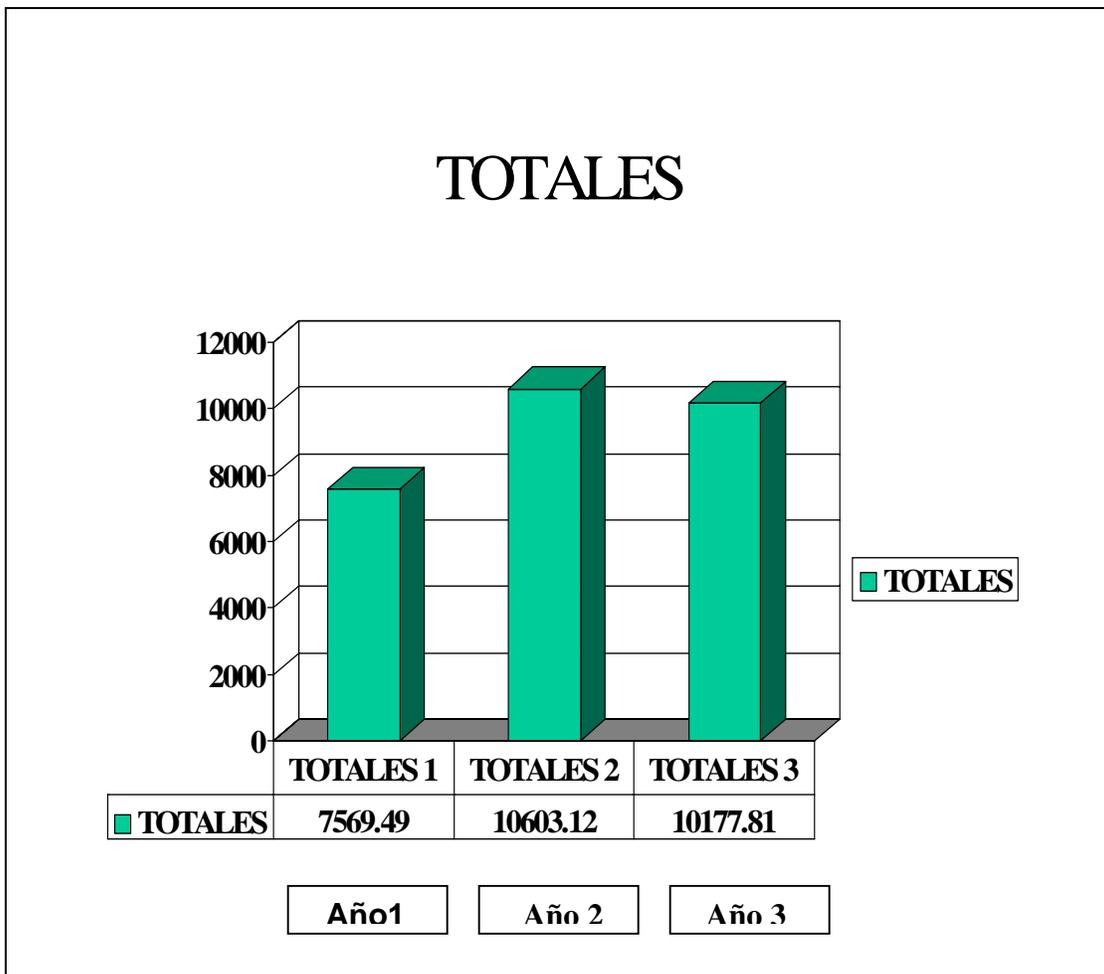
GRAFICA 3

La **grafica 3** muestra los totales de ingresos familiares correspondientes al mes ante antepasado de cada uno de los años, teniendo como objetivo la comparación de totales entre dichos ingresos. Es decir, en el año 1 la encuesta se aplico en el mes de noviembre por lo que el mes ante antepasado corresponde al mes de agosto, con una cantidad de Q428.57, en el año 2 la encuesta se aplico en el mes de mayo por lo que el mes ante antepasado corresponde al mes de febrero, con una cantidad de Q1793.33 y en el año 3 la encuesta fue aplicada entre el mes de agosto y septiembre tomando como mes ante antepasado el mes de mayo, con una cantidad de Q877.13



Descriptive Statistics

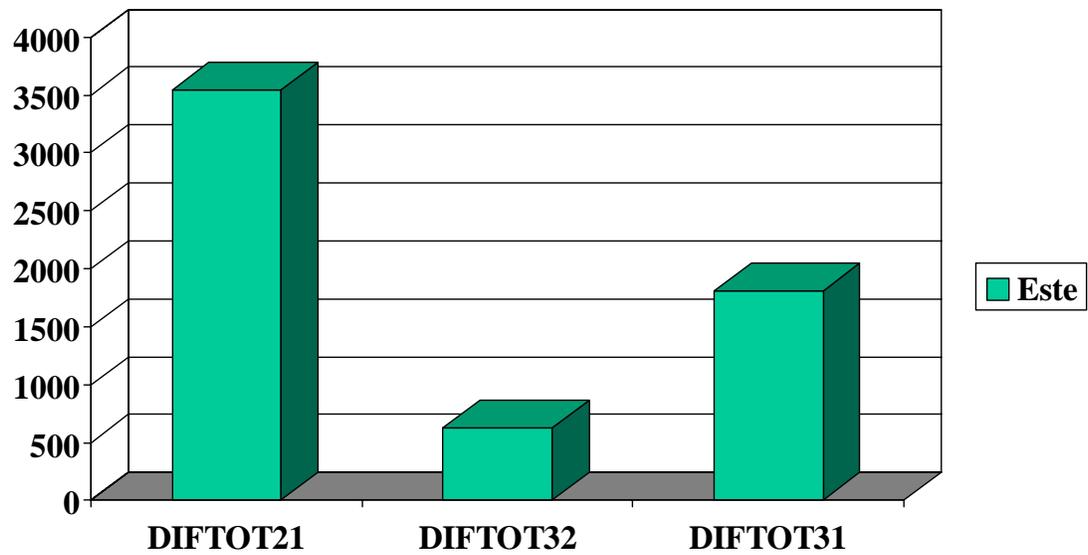
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
TOTALES1	39	0	44000	7569.49	9130.76
TOTALES2	32	0	36600	10603.12	9919.13
TOTALES3	31	175	65400	10177.81	12344.92
Valid N (listwise)	18				



Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
DFTOT21	28	-15100.00	25000.00	3544.6429	8507.6935
DFTOT32	18	-12000.00	9600.00	623.3889	6675.0827
DIFTOT31	24	-33800.0	46800.00	1806.708	16376.195079
Valid N (listwise)	18				

Diferencia de totales



LA PRIMERA DIFERENCIA COMPARA EL 2º AÑO CON EL 1º
LA SEGUNDA DIFERENCIA COMPARA EL 3º AÑO CON EL 2º
LA TERCER DIFERENCIA COMPARA EL 3º AÑO CON EL 1º

El incremento en los ingresos familiares es evidente para los primeros 2 años de vida del proyecto, no solo en lo económico sino en el aspecto participativo. Sin embargo, no puede obviarse que con el tiempo y la mutación de las prácticas y procesos productivos y en los ingresos económicos, los participantes del proyecto tienden a crear cierta tensión tanto en las relaciones de producción, como en las relaciones Intra e interpersonales a raíz de intereses propios del mercado. Por lo cual los principales cuestionamientos son ¿Qué sucede con la disminución de los precios? ¿Cuáles son las causas en la disminución de los ingresos familiares? ¿Qué factores llevan a los miembros de la empresa, a comerciar su producto fuera de la empresa de nuevo?

Una de las principales razones en la disminución de los ingresos se debe a los bajos precios que según los encuestados, la empresa estaba pagando para el periodo de recolección. En este aspecto se pudo observar paralelamente a las entrevistas una actitud antagónica entre los agricultores socios y los miembros de la junta directiva. Pues, los primeros denunciaron los bajos precios que han obtenido por su producto, por lo cual preferían salir a buscar mejores precios en el mercado de Sumpango, esta molestia aumento principalmente en los resultados del año 2003.

Por otro lado los miembros de la junta directiva de la empresa, argumentan que los desacuerdos con los agricultores se deben a la falta de conocimiento de estos respecto a los precios del mercado internacional cuando se trata del producto para exportación y nacional cuando se trata del mercado local, pretendiendo que se les pague siempre o cualquier temporada un precio alto y de su conveniencia.

Adherido a esto han influido otros factores sociales que han alejado al agricultor de la empresa. Uno de estos factores es la necesidad de interrelacionarse con otros grupos y de visitar otros lugares por motivos de recreación y entretenimiento, pues, aunque el beneficio de la empresa sea evidente, estos factores demarcan prácticas muy antiguas en la vida cotidiana de la población y las cuales han sido importantes en las relaciones interculturales de los municipios aledaños a la Estancia de La Virgen, tanto en el aspecto económico como social.

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 TOTALES1 - TOTALES2	-3544.64	8507.69	1607.80	-6843.58	-245.70	-2.205	27	.036

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 TOTALES2 - TOTALES3	-623.39	6675.08	1573.33	-3942.83	2696.05	-.396	17	.697

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 TOTALES1 - TOTALES3	-1806.71	16376.20	3342.78	-8721.77	5108.35	-.540	23	.594

Michael Richards
 Jaime Chicas
 Rosa Simón