

PD-ABR-937

103730

## **CECI-AID**

**CENTRO CANADIENSE DE ESTUDIOS  
Y COOPERACION INTERNACIONAL  
AGENCIA INTERNACIONAL DE DESARROLLO**

**INFORME FINAL PRIMERA FASE  
OCTUBRE 1995 A DICIEMBRE 1998**

**PROYECTO COMUNIDADES EN TRANSICION  
USAID/GUATEMALA #520-0413-A-00-513-00**

***BEST AVAILABLE COPY***

INDICE

PAGINA

1)	INTRODUCCION	3
2)	MAPA DE LA PRESENCIA DE CECI-AID EN LAS COMUNIDADES	5
3)	LISTADO DE COMUNIDADES DE RETORNADOS RAPATRIADOS Y DESPLAZADOS	6
4)	DIAGRAMA SISTEMICO DEL PROYECTO CECI / AID	7
5)	ESTRUCTURA DE FRACCIONAMIENTO DE ACTIVIDADES	8
6)	ESTRUCTURA DE ACTIVIDADES EN FONCION DE LOS INDICADORES FINALES	9
7)	ORGANIGRAMA FINAL PRIMERA FASE DEL PROYECTO	10
8)	INFORME DE LOS CREDITOS	11
9)	DESGLOSE DE LOS RECURSOS FINANCIEROS (octubre 1995 A diciembre 1998)	12
10)	BALANCE DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARTICIPANTES	13
11)	INFORME FINAL PRIMERA FASE PROYECTO CECI-AID (octubre 1995/diciembre 1998)	
	I AREA PRODUCTIVA Y CONSERVACION DEL MEDIO AMBIENTE	14
	II. AREA ECONOMICA	
	1) COMERCIALIZACION ASOCIATIVA	25
	2) MICROEMPRESA	33
	III. AREA ORGANIZACIONAL	
	1) ORGANIZACION ASOCIATIVA	43
	2) NEGOCIACION Y RESOLUCION DE CONFLICTO	62
	3) ORGANIZACION GRUPOS DE MUJERES	65
11)	HISTORIAL	
	1) PUENTE ALTO SEÑORA CATARINA MATEO	75
	2) SAN JOSE MAXBAL	77
	3) YULHA SAN JUAN SEÑOR HERMAN DONATO SAMAYOA BARRIOS	79
12)	LISTA DE DISTRIBUCION DEL INFORME FINAL	81

### INTRODUCCION

El proyecto de comunidades en transición, cumplió su primera fase de trabajo (oct 1995/ dic 1998) El presente informe es un resumen de los logros obtenidos

En Enero de 1999 (25 a 30 enero 1999) un equipo de cuatro profesionales contratado por la AID **Ana Silvia Monzon** Guatemalteca con experiencia en el tema de género, **Carlos Rodríguez Chang** Guatemalteco con experiencia en análisis económico y prácticas agrícolas, **Sergio Cambronero** Costarricense especialista en desarrollo organizacional y la resolución de conflictos y **Kris Merschrod** Estadounidense coordinador del equipo de ARD y especialista en evaluación de proyectos. Hicieron una evaluación completa de la primera fase del proyecto comunidades en transición y aprovechando esta evaluación para presentar los logros del proyecto CECI/AID en la introducción de este informe

#### **Logros CECI-AID**

- *La rehabilitación de ASOBAGRI*
- *La comercialización exitosa de café en sus varias cualidades*
- *El establecimiento del Sendero de la Calidad*
- *La certificación Orgánica de Café y Cardamomo*
- *El sistema de crédito vía 4 fideicomisos con BANRURAL*
- *La formación de grupos de Agricultores y Mujeres*
- *La inclusión de Mujeres en varios espacios como sujetos de crédito (producción microempresa y comunitario)*
- *Modificación positiva de las reglas de juego del mercado local*
- *Coordinación Interinstitucional*
- *Graduación de Sujetos de crédito al Sistema Formal*
- *El encuentro de mujeres en Barillas 1997*
- *Mujeres fueron incorporadas a la capacitación del componente de producción*
- *La contraparte de FFD y ICCPG*

#### **Rehabilitación de ASOBAGRI**

*El Proyecto CECI AID está fortaleciendo a ASOBAGRI a través de*

- *De la aprobación de las líneas de crédito para el financiamiento de la pre cosecha y comercialización del café y financiamiento para la infraestructura y adquisición de maquinaria y equipos productivos para mejorar la calidad del café y cardamomo*
- *Proporcionar el personal técnico y administrativo para el proceso de compraventa del café y cardamomo*
- *Asistencia técnica en el proceso de investigación y establecimiento de mercados*
- *Asistencia técnica en el proceso productivo y certificación orgánica del café y cardamomo*

#### **Comercialización Exitosa De Café Orgánico, Tradicional Y Fermentado**

- *Contacto directo de ASOBAGRI con las empresas maquiladoras y exportadoras de café*
- *Exportación directa de café orgánico*
- *Venta directa de café tradicional y fermentado*

#### **Establecimiento Del "Sendero De La Calidad" En Todo El Proceso Productivo Del Café**

- *A nivel del productor Manejo orgánico de las plantaciones de café (conservación de suelos fertilización orgánica manejo de tejido productivo y manejo de sombra cosecha y manejo postcosecha - secado beneficiado-) certificación orgánica*
- *A nivel de grupos organizados apoyo con infraestructura para mejorar el proceso de la cosecha beneficiado de café y acopio a fin de mejorar la calidad*

CECI-AID PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICION  
USAID/GUATEMALA #520-0413-A-00-513-00

- *A nivel de ASOBAGRI Capacitacion del personal de bodega para la seleccion del producto con revisiones constantes separaciones de lotes por calidades apovados por el proceso de catacion creando registros de control identificandose en base al lugar de procedencia altura calidad del cafe organizacion y productor*

*Certificacion Organica De Cafe Y Cardamomo*

- *103 caficultores asociados a ASOBAGRI recibieron su certificacion por parte de la OCIA significando la exportacion directa de la produccion de cafe organico de estos productores*
- *Interes en mas caficultores de adoptar las practicas para la produccion de cafe organico procediendose a recopilar la informacion basica de estos productores para la inspeccion y certificacion organica*
- *Contactos directos de compradores de cafe organico y suscripcion de contratos de venta con la empresa Royal Coffee a un precio por quintal de USS 170 00*
- *80 productores de cardamomo con certificacion por parte de OTCO (empresa certificadora con sede en Oregon Estados Unidos) con una superficie de 260 ha Las plantaciones de estos productores son en su mayor parte naturales es decir sin uso de agroquimicos pero con poca aplicacion de tecnologia organica del cultivo Sin embargo por la oportunidad de una mejor comercializacion (traducida en mejores precios) estos productores han aceptado capacitarse y mejorar aspectos como fertilizacion manejo de suelo manejo de sombra y control de calidad (en el procesamiento)*
- *FORESTRADE establecio una relacion comercial con ASOBAGRI para comprar 500 quintales de cardamomo organico*

*Establecimiento De Mecanismos Viabes De Credito*

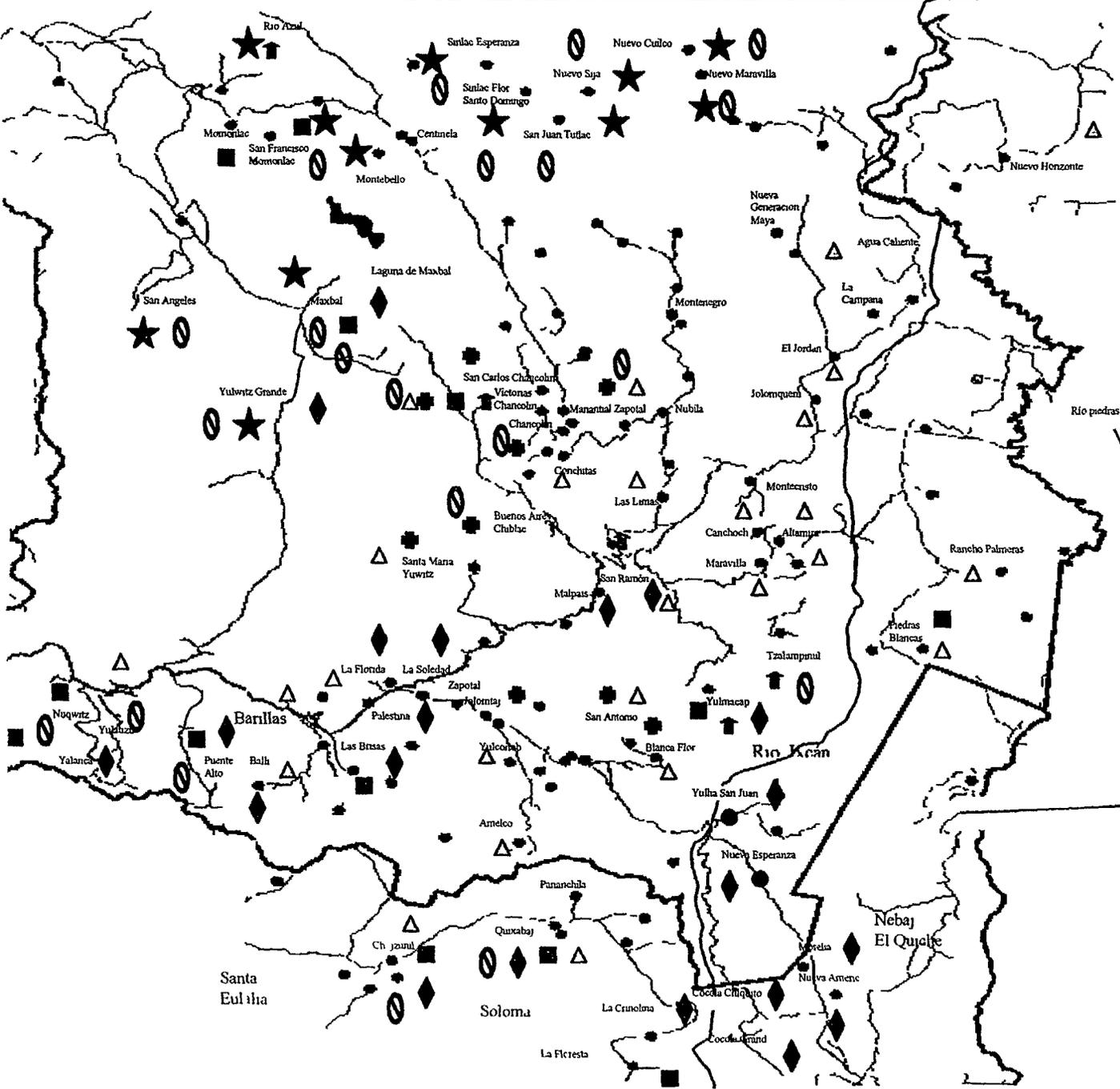
- *Constitucion del Fideicomiso para Comunidades en Transicion CECI AID -FICOTRANS- con 4 lineas de accion para financiar Comercializacion de productos agropecuarios infraestructura productiva y adquisicion de maquinaria y equipos para el proceso productivo microempresa y actividades productiva de Mujer y Genero*

Queremos aprovechar este informe final para agradecer todas las instituciones que coordinaban de una forma o otra con este proyecto para optimizar su impacto a nivel de las poblaciones meta y en particular la AID por su confianza en el equipo y la institucion CECI

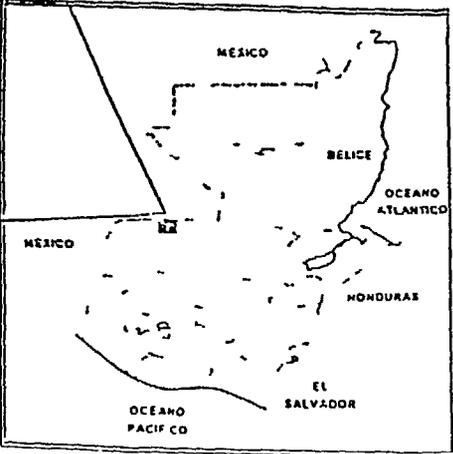
**COBERTURA PCET CECVAID BARRILLAS, HUEHUETENANGO**



COMUNIDADES EN TRANSICION



- ★ Manejo de recursos Naturales
- △ Microempresa
- ◆ Café orgánico
- Grupo Femenino
- ⊕ Caficultura
- ⬆ Cardamomo Orgánico
- Maíz y Hortalizas



CECI-AID PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICION  
USAID/GUATEMALA #520-0413-A-00-513-00

**Listado de comunidades de retornados, repatriados y desplazados  
Barillas, Huehuetenango**

**Retornados<sup>1</sup>**

Nueva Union Maya	431 personas
Nueva Generacion Maya	2100 personas
*Montebello Momonlac	40 personas

**Repatriados<sup>2</sup>**

Sacchen	239 personas	La Providencia	1 persona
*Momonlac	515 personas	*Yulmacap	27 personas
*San Francisco Momonlac	60 personas	*Tzalampinul	48 personas
Nuevo Progreso Xoxlac	28 personas	*Piedras Blanca	88 personas
Xoxlac	1181 personas	Cuchumatan	18 personas
Sta. Elena	57 personas	*Jolomquen	11 personas
*Centinela	188 personas	Nubila	92 personas
*Siglo XIX	40 personas	*San Ramon	5 personas
Siglo XX	31 personas	*Chiblac	5 personas
*San Juan Tutlac	50 personas	*Yulwitz	16 personas
*Santo Domingo	210 personas	San Juan Las Palmas	58 personas
*Nueva Maravilla	31 personas	*Yulwitz Grande	1 personas
Nueva Reforma	10 personas	*Ojo de Agua Chancolin	9 personas
*Nuevo Cuilco	90 personas	Chancolin	56 personas
Fronteriza 10 de Mayo	22 personas	*Victoria Chancolin	14 personas
*Lomo Linda Frontera	65 personas	*San Carlos Chancolin	14 personas
*Nueva Esperanza Nueva Vista	103 personas	Aguas Caliente	32 personas
*Sinlac Flor Santo Domingo	125 personas	*Sinlac Esperanza Frontera	14 personas
*Nueva Sija Sto Domingo	83 personas	El Quetzal	71 personas
*Puente Alto	17 personas	Canana	52 personas
*Nuca	131 personas	*Barillas	147 personas
Chia	22 personas	*La Palestina	2 personas
*Jolomtaj	11 personas	*Buena Vista	11 personas
*San Antonio	5 personas	Las Maravillas	5 personas
Nuevo San Mateo	3 personas		

**Desplazados<sup>3</sup>**

Nueva San Idelfonso	33 personas
*San Jose Maxbal	400 personas

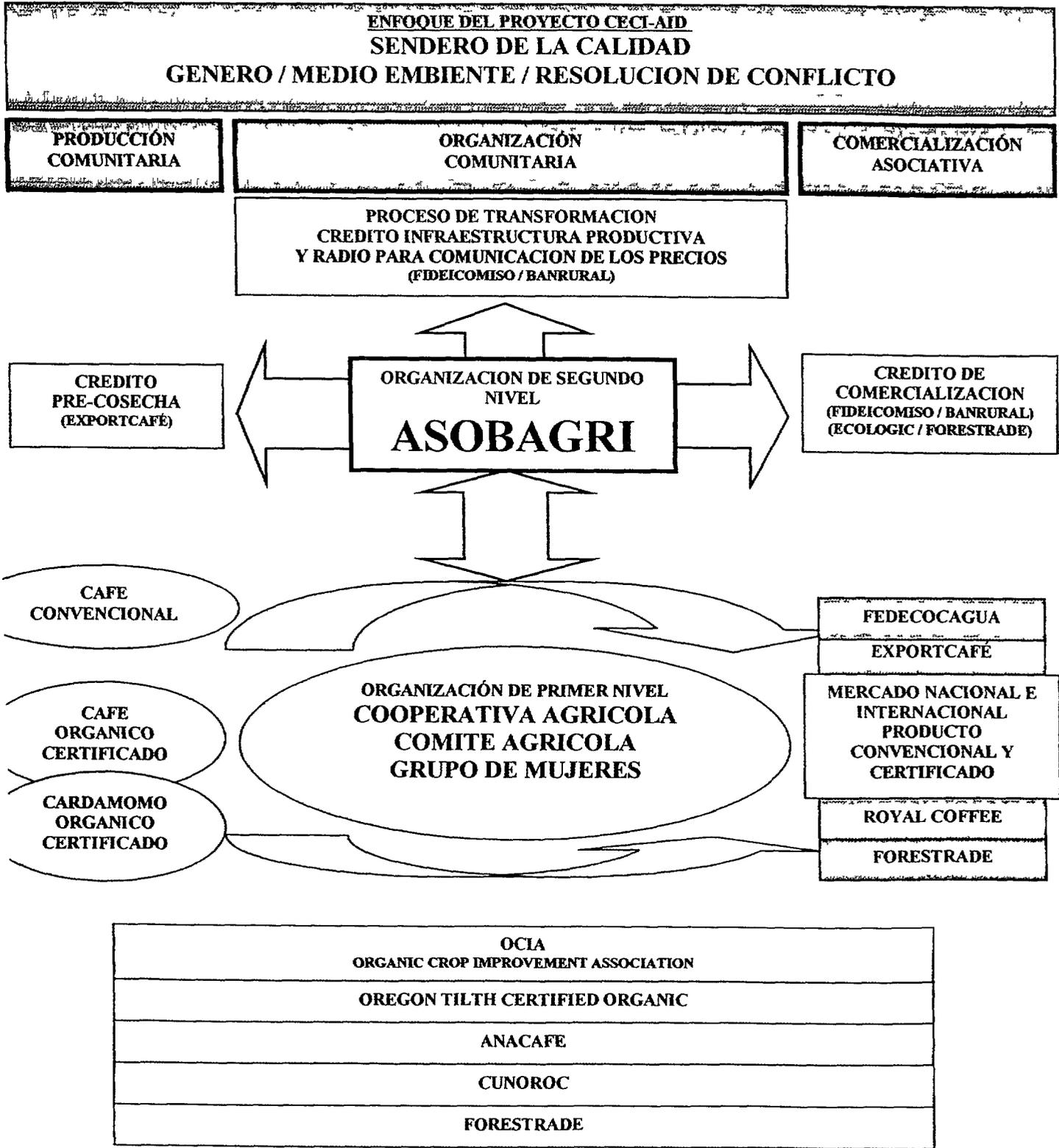
\* comunidades con presencia del proyecto COMUNIDADES EN TRANSICION CECI / AID

1 Poblacion que ha regresado de Mexico en forma organizada con el acompañamiento del ACNUR

2 Poblacion que ha regresado de Mexico en forma no organizada sin acompañamiento del ACNUR

3 Esta lista no esta exhaustiva

**DIAGRAMA SISTEMICO DEL PROYECTO COMUNIDADES EN TRANSICION CECI /  
 AID**

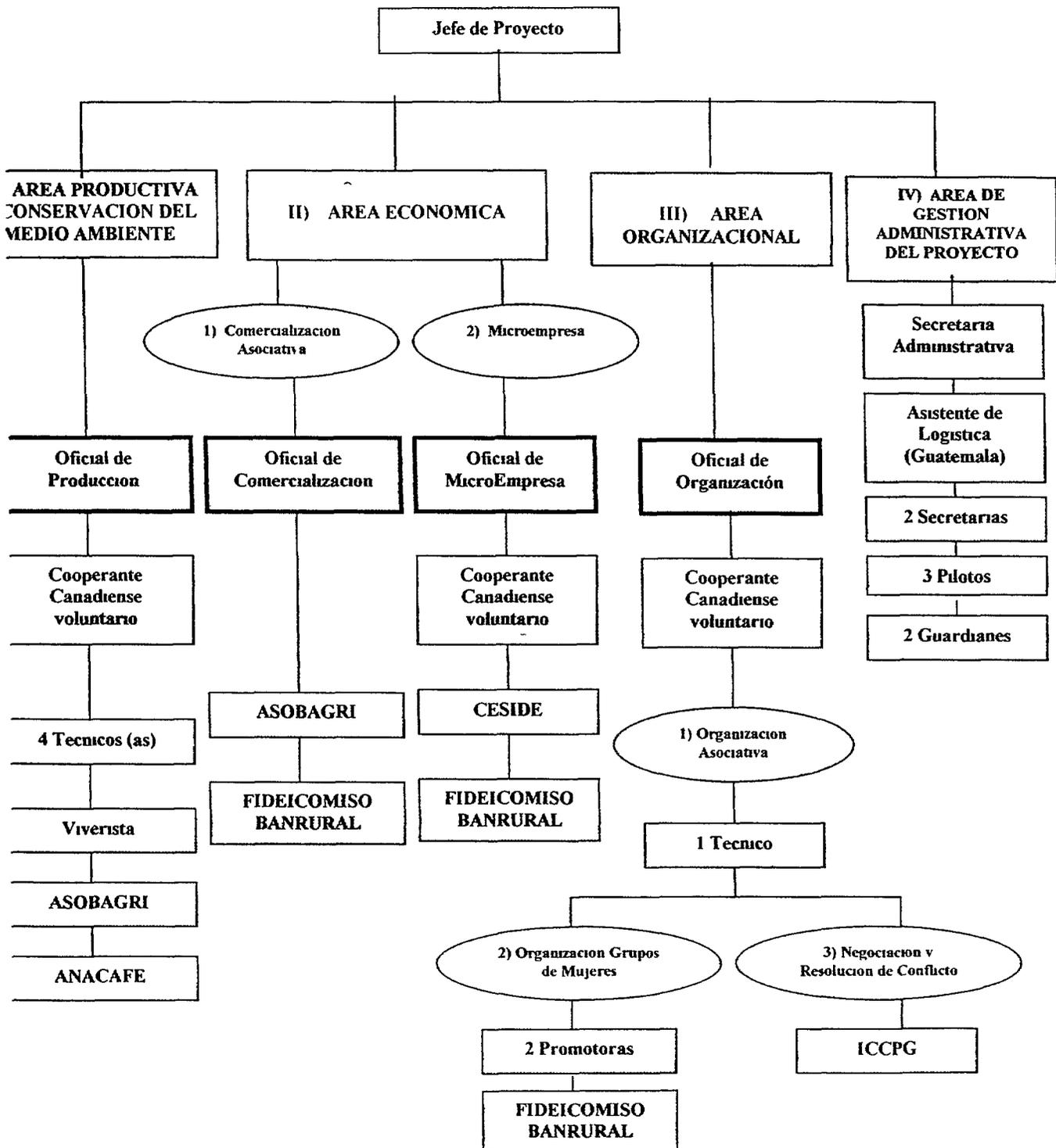


CECI-AID PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICION  
USAID/GUATEMALA #520-0413-A-00-513-00

ESTRUCTURA DE FRACCIONAMIENTO DE ACTIVIDADES

I ÁREA ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	II ÁREA ORGANIZACIONAL	III ÁREA GESTIÓN PROYECTO	IV ÁREA DE FIDEICOMISO
<b>Acopio de productos</b>	<b>2.1 Organización campesina</b>	<b>3.1 Administración del proyecto</b>	<b>4.1 Fideicomiso Ficotrans'</b>
↓ Construcción y equipamiento de centros de acopio y creación de centros de compra	212 Organización comité micro regional de comercialización	311 Asistencia técnica para la gestión del proyecto	411 Supervisión por parte del fideicomitente
<b>Procesamiento y comercialización asociativa.</b>	213 Fortalecimiento institucional y empresarial de la Asobagri	312 Movilización del personal canadiense	
↓ Procesamiento de los productos pergamino (El Sendero de la Unidad)	214 Dotación recursos de apoyo al funcionamiento de la Asobagri	313 Operación de la unidad de administración del proyecto	
↓ Negociación contratos ventas a mercados nacionales / internacionales	215 Apoyo a la participación de las mujeres en las organizaciones de desarrollo de las comunidades atendidas	314 Alimentación del Banco de datos	
<b>Estabilización y diversificación agrícola</b>	216 Giras intercambios experiencias y días demostración entre los agricultores	315 Capacitación personal local del proyecto	
↓ Parcelas demostrativas de granos secos	<b>2.2 Resolución de conflictos</b>	<b>3.2 Estudios de factibilidad</b>	
↓ Diversificación agrícola	221 Habilitación de la población meta para la negociación y mediación	321 Estudio por implementación de un beneficio seco	
↓ Ordenamiento territorial y manejo de recursos naturales en Zona de Protección	<b>2.3 Coordinación interinstitucional</b>	322 Estudio por la comercialización de productos no tradicional	
<b>Apoyo a la micro-empresa</b>	231 Coordinación y cooperación con ANACAFE		
↓ Crédito a micro empresas de servicios complementarios	232 Coordinación y cooperación con ALA 91/21		
↓ Mejoramiento del aporte de las mujeres en la generación de los ingresos familiares y desarrollo de proyectos de crédito y generación de empleo	233 Coordinación y cooperación con la Municipalidad de Barillas		
	234 Coordinación y cooperación con ACNUR/CECI		
<b>Funcionamiento de las actividades del área productiva.</b>	235 Creación de la coordinadora rural de desarrollo		
↓ Ejecución, seguimiento y evaluación actividades del área productiva	236 Coordinación y cooperación con FIDA Cuchumatanes		
	237 Coordinación y cooperación con CECI/DECOPAZ		
	<b>2.4 Funcionamiento actividades del área organizacional</b>		
	241 Ejecución, seguimiento y evaluación actividades del área		

ORGANIGRAMA FINAL  
 PRIMERA FASE DEL PROYECTO COMUNIDADES EN TRANSICION



CECI-AID PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICION  
 USAID/GUATEMALA #520-0413-A-00-513-00

DESGLOSE DE LOS RECURSOS FINANCIEROS OCTUBRE 1995/DICIEMBRE 1998

Concepto	Presupuesto Total	Gastos Acumulados Periodo OCT 95/DIC 98	Saldo Disponible
1. Area de Actividades Productivas	442,299 00	441,825 19	473 81
2 Area Organizacional	469 547 00	441 408 56	28,138 44
3 Area de Geston del Proyecto	913,024 00	881,027 57	31,996 43
4. Area del fondo de Fideicomiso	800,494 00	800,492 90	1 10
TOTAL	2,625,364 00	2,564,754.22	60 609 78

**I AREA PRODUCTIVA Y CONSERVACION DEL MEDIO AMBIENTE**

**RESULTADO ESPERADO Area bajo manejo agricola sostenible**

**Introduccion**

El cafe y el cardamomo son los cultivos agricolas de mayor importancia economica en la region. Ademas se cultiva maiz, frijol y algunas hortalizas nativas para autoconsumo. La region incluye al Municipio de Barillas (que es el centro economico y comercial) y algunas zonas aledañas que mantienen vinculos comerciales con este como parte de Ixcán parte baja de los municipios de Soloma, Santa Eulalia y Chiantla (Huehuetenango) y algunas comunidades del municipio de Chajul y Nebaj (El Quiche). En total esta amplia zona cubre 1 760 8 kilometros cuadrados (Apesa) la cual se caracteriza por tener tierras predominantemente de vocacion forestal con bastante pendiente y en general suelos poco profundos. Hasta 1998 el 47.1 % de esta superficie esta cubierta por bosques densos y el resto se distribuye entre cultivos anuales y permanentes, areas de potreros para ganaderia y matorrales bajos sin uso especifico.

**ANALISIS DEL RESULTADO ESPERADO**

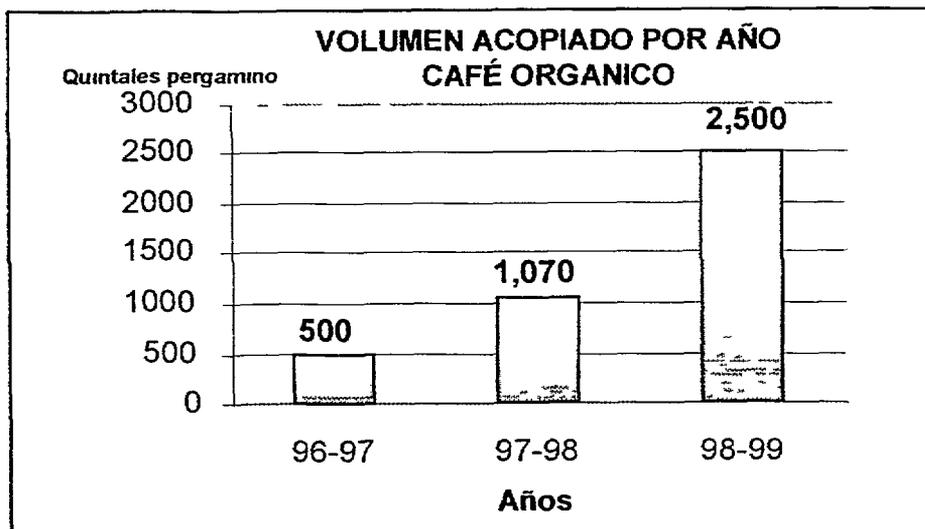
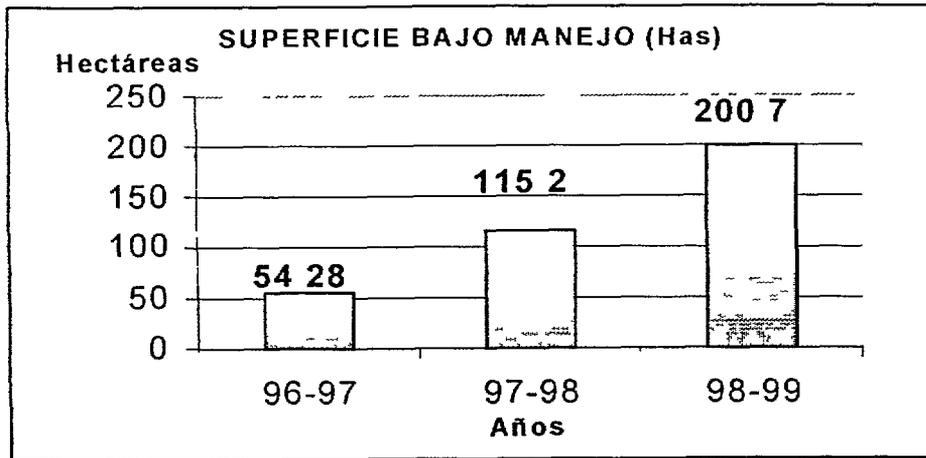
**I. Areas con cultivos permanentes**

**1.1 Cultivo de Cafe** No se sabe con exactitud cuando se introdujo el cultivo del cafe en Barillas ni quienes lo impulsaron inicialmente pero como referencia podemos mencionar que es comun encontrar plantaciones de hasta 40 años de edad donde predominan las variedades Tipica (conocida entre los productores como cafe arabigo) y en menor proporcion variedad Bourbon.

Por ser una region muy apartada del pais el proceso de Tecnificacion del cultivo se inicia recientemente y actualmente podemos identificar 4 formas generales de manejo que son: Cafe natural, Cafe natural con algun manejo, Cafe organico y cafe convencional o tecnificado.

- a **Cafe natural** Son aquellas plantaciones con cafe tipica o Bourbon, plantados a distancias de 4X4 o 5X5 metros al cuadro donde ademas de la Siembra y cosecha, el productor solamente realiza de 2 a 3 limpiezas al año usando machete. ANACAFE reporta que esta es la forma mas comun de manejo encontrada en 1986 año en que inician a dar asistencia tecnica en la zona. Los rendimientos reportados para este caso son de 12.5 quintales por hectarea, o sea 55 libras por cuerda de 25 por 25 varas (informe Anacafe) -
- b **Cafe natural con algun manejo** Se refiere a aquellos cafetales que de la fase anterior han pasado a un manejo donde se agrega un incipiente manejo de tejido productivo y manejo de sombra. Ademas se empieza a usar algunas variedades mejoradas de porte bajo como caturra y catuai. En este caso el rendimiento promedio es 20 quintales por hectarea. Estos dos sistemas de manejo corresponden al 40 % de el area cafetalera de la zona (Censo Anacafe-1998)
- c **Cafe organico** Son plantaciones de cafe natural donde se ha hecho una transicion formal y sistematica, caracterizados por la aplicacion de un plan de manejo. Este incluye manejo y conservacion de suelos (uso de estructuras que generalmente son terrazas individuales o continuas), manejo de tejido productivo y sombra y la incorporacion de abonos organicos principalmente composta usando la pulpa del cafe como materia prima principal. El cafe organico puede ser o no certificado. Bajo esta forma de manejo se encuentra, a finales de 1998 aproximadamente el 8 % de la superficie total cultivada con cafe de la region (Anacafe)

Es la Asociacion Chajulense (con sede en Chajul, El Quiche) la que introduce el concepto de Caficultura organica en la region, especificamente en las comunidades de Morelia, Nueva America, Palo grande y Nueva Esperanza, en el año de 1992. Posteriormente la Asobagri en 1995 forma parte como socio honorario de la Fundacion Grupo de los 14 y en 1996 Asobagri Grupo de los 14 y CECI/AID firman un convenio que entre otras actividades promueve y apoya el desarrollo de la caficultura organica. En

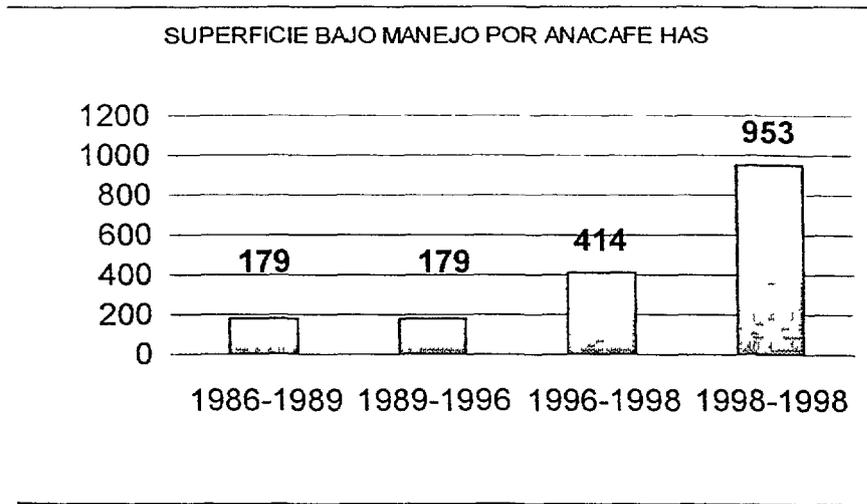


Cuadro No 2  
 PRODUCTIVIDAD POR FORMA DE MANEJO SOCIOS DE ASOBAGRI

Forma de manejo	Productividad Quintales por Hectarea
Cafe Natural	12.50
Cafe natural con manejo de tejido y sombra	20.00
Cafe organico	30.00

Fuente Registros de promotores de Asobagri y Componente de produccion 1998

- d **Caficultura convencional** Es el proceso productivo de cafe en el cual se impulsa el uso de fertilizantes y venenos sinteticos con el fin de elevar la productividad. Tambien se promueve el manejo de tejido productivo, manejo de sombra, produccion de plantulas en vivero (uso de semilla seleccionada y bolsa de polietileno), manejo de plagas y enfermedades usando agroquimicos. Esta forma de manejo es promovida especialmente por Anacafe actualmente. La Federacion de Cooperativas de Cafe de Guatemala (FEDECOCAGUA) inicia en 1986 actividades en Barillas y se dedica a prestar asistencia tecnica en caficultura a las cooperativas de Quixabaj y Chojzunil (comunidades de Santa Eulalia) ademas de comercializar el cafe de estas. Pocos años despues retira



**TRAYECTORIA DE LA PRODUCTIVIDAD EN CAFETALES MANEJADOS POR ANACAFE**

AÑO	PRODUCTIVIDAD QUINTALES HECTAREA	POR
1986	15 5	
1989	21 00	
1996	31 00	
1998	33 00	

FUENTE Informe de actividades realizadas Anacafe Barillas Enero 1999

**L2 Cultivo de Cardamomo**

Se calcula que existen unas 2 200 Hectareas cultivadas con cardamomo en la region las que reciben un nivel de Tecnificacion muy bajo En general son plantaciones en estado natural y la intervencion del productor aparte de sembrar y cosechar se limita a 2 o 3 limpieas por año incluyendo el desvarejonado (eliminacion de tejido productivo agotado) No se aplican fertilizantes sinteticos ni abonos organicos excepto por el hecho que todos los restos de limpieas y hojas de los arboles de sombra permanecen en el suelo y reciclan algunos nutrientes Esto es un factor importante en la productividad la que en promedio se mantiene en unos 2 5 quintales de cardamomo en cereza por cuerda de 25 por 25 varas (56 5 quintales por Hectarea) La conversion de cereza a pergamino es de 5 1 por lo que la hectarea produce 11 25 quintales de cardamomo pergamino

A diferencia del cultivo del cafe no existen muchas instituciones interesadas en promover la Tecnificacion del cultivo El proyecto ALA 91-21 financiado por la Cooperacion Europea intento durante sus 10 años de operacion en esta region de dar asistencia tecnica, promoviendo el uso de semilla seleccionada, trayendo este recurso de las zonas productoras de Alta Verapaz, especialmente para sus socios de la zona de los Chancolines Actualmente hemos encontrado algunas plantaciones pequeñas como resultado de este trabajo Otra de las actividades promovidas fue el uso de fertilizantes sinteticos y en este caso no tuvieron éxito Los productores no aceptaron aplicar dichos fertilizantes

El PCET a través del componente de producción agrícola y medio ambiente intento también promover la Tecnificación de las plantaciones pero se encontró resistencia de los productores a realizar actividades como manejo de suelos manejo de sombra Siembra por semilla sexual (el método general es por semilla vegetativa) y modificación de distancias de Siembra La justificación de la resistencia fue que los precios estaban tan bajos que no era rentable la implementación de dichas prácticas propuestas En 1998 la Asobagri entabla negociaciones con la empresa ForesTrade quien se dedica a comercializar diferentes productos agrícolas orgánicos en varios países y se concreta la venta de 500 quintales de cardamomo orgánico Dicha empresa había pedido a la Asociación 2 000 quintales pero por

promedio) despues debemos estimular a las productoras a que vendan algunos excedentes de cosecha y con ese dinero obtenido empezar a comprar semillas hasta que finalmente puedan comprarlas todas

Para el caso de los primeros huertos hemos tenido problema para cambiar la actitud de nuestras socias posiblemente por experiencias anteriores por lo que hemos tardado mas de lo previsto en lograr nuestra meta (los primeros huertos establecidos y que se mantienen activos tienen año y medio) De los 260 huertos que a finales de 1998 estamos dando seguimiento por lo menos un 40 % ya compra toda o la mayor parte de semillas usadas Un ejemplo interesante es que algunas señoras de San Francisco Momonlac (donde se instalaron los huertos en mayo 98) han solicitado al tecnico que las asiste les compre semillas en la cabecera municipal Por lo general lo comun es que las socias donde se tiene mas tiempo trabajando (desde finales de 1996) aprendieron a comprar semillas en negocios de Barillas La otra amenaza, es que hemos visto que durante el periodo de cosecha de cafe generalmente la actividad en los huertos baja significativamente este es un fenomeno que no podemos cambiar pero estamos buscando la mejor forma de adaptarnos y proponer algunas practicas que no generen conflicto de interes y que permitan que los huertos no desaparezcan totalmente En total son 15 comunidades donde se desarrolla esta actividad

Para lograr el avance actual en esta actividad de huertos el Centro de capacitacion y experimentacion en agricultura organica (CECAO) que el componente tiene en las afueras de Barillas a jugado un papel importante

## II 2 Cultivo de maiz asociado con Frijol Abono (Mucuna sp)

El maiz se cultiva en Barillas desde tiempos inmemoriales y la tecnologia de produccion actual se basa en el conocimiento ancestral de los productores heredado por sus antepasados Antiguamente se sembraba el maiz en parcelas que tardaban hasta dos años y luego se dejaba un periodo de barbecho de hasta 20 años esto permitia que la vegetacion natural desarrollara durante este periodo de barbecho y la fertilidad natural se recuperaba Conforme aumento el numero de pobladores los periodos de barbecho se fueron acortando al cabo que hoy en dia, se permite escasamente uno o dos años al maximo de descanso de la tierra Aqui es donde este sistema, diseñado por los antepasados deja de ser sostenible ya que no se permite una eficiente recuperacion natural de la fertilidad del suelo La tendencia general para solucionar este problema (los propios productores lo reconocen y se preocupan porque El maiz ya no produce como antes ) es botar areas de montaña virgen para ampliar las zonas de produccion

La primera propuesta institucional para resolver el problema fue implementada por el proyecto ALA 91-21 a principio de los noventa y consistio en realizar un estudio de la fertilidad de los suelos de la region y basandose en estos resultados formularon una mezcla de fertilizantes sinteticos especiales para estos suelos Dichos fertilizantes fueron puestos a disposicion de los productores por medio de creditos Actualmente son algunas comunidades de los Chancolmes quienes todavia aplican esta tecnologia, pero comunidades como Puente Alto Chojzunil y Quixabaj la abandonaron poco despues de haber iniciado En 1997 el PCET propone una tecnologia, que consideramos puede ser mas apropiada para le region y la cultura de los productores la que consiste en la Siembra intercalada o en relevo del Frijol Abono (Mucuna spp) Esta tecnologia tiene muchas ventajas comparativas ya que es de un costo bajo (los productores no estan interesados ni acostumbrados a invertir dinero en su plantacion de maiz ya que no es un cultivo comercial) es de fácil manejo (no necesitan conocer sobre la base cientifica de las formulaciones quimicas) restablece a mediano plazo la disponibilidad de nutrientes y los contenidos de materia organica del suelo y puede llegar a ser sostenible (por la produccion local del unico insumo necesario las semillas de frijol abono) Las desventajas principales son que los resultados de incremento de la productividad se manifiestan a los dos o tres años de su uso y que los productores deben aprender a conocer la metodologia de uso aun siendo sencilla

En Guatemala, se usa el frijol abono como metodo de fertilizacion y conservacion de suelos en varias regiones (margenes del rio Polochic Alta Verapaz, El Peten y La Region Huista en Huehuetenango) desde hace cientos de años con resultados reportados de hasta 45 quintales por hectarea Esta tecnologia fue exportada a paises como honduras y Mexico

Un aspecto interesante es que encontramos a productores de comunidades fronterizas con Mexico (Nuevo Sija y Nuevo cuilco) que manejan hasta 3 hectareas con este sistema Tambien en la rivera del rio Ixcán productores de comunidades como La campana y Tiamiman va usaban este frijol para abonar su milpa antes que el proyecto nuestro empezara a promoverlo

riesgo de perder la inversion) que no precisamente fueron incremento en la productividad Actualmente nuestro proyecto ya no da semillas de frijol abono en esta comunidad ellos las comprar o piden a sus vecinos que las producen

### III Medio Ambiente

Medio ambiente no es una actividad especifica mas bien es un eje transversal que atraviesa todas las actividades del componente y del PCET Un ejemplo claro es el hecho de promover dentro de las actividades productivas agricolas la agricultura organica con la finalidad de minimizar impactos negativos sobre los recursos naturales y la salud de los productores al no usar productos agricolas sinteticos Por otro lado el uso y diversificacion de la sombra en cafe y cardamomo ayudan a sensibilizar a los productores sobre el aporte de los arboles en el Agroecosistema La Tecnicacion de los cultivos comerciales y de autoconsumo con fines de incrementar la productividad y rentabilidad tienen un impacto positivo para detener el avance de la frontera agricola Generalmente cuando un productor de la region necesita producir y consumir o vender mas producto su estrategia es incrementar el area cultivada, y nuestra propuesta es que en primera instancia deben optimizar y mejorar los rendimientos de lo que va esta sembrado por medio de la Tecnicacion Ademas la diversificacion de cultivos economicos y de autoconsumo ayuda a esta optimizacion

Ademas de esta estrategia que va implicita en los programas de produccion agricola organica, se han desarrollado actividades muy especificas con relacion al tema de medio ambiente por ejemplo

- a Se desarrollo un estudio sobre el uso de la tierra en la region, que incluye los cambios en esta actividad generados entre 1987 y 1997 Mediante este estudio se determino que el uso de la tierra para fines agricolas se incremento en un 29.7 % de 41.4 miles de hectareas en 1987 a 53.7 miles en 1997 Dentro de este incremento la mayor proporcion un 63.3 % correspondio a cultivos anuales un 28.5 % a cultivos permanentes un 1.2 % a ganaderia y finalmente un 7% a areas con uso mixto Por otro lado el area con cubierta forestal disminuyo en los 10 años de 90.1 miles de hectareas a 82.9 miles una disminucion relativa del 8.0 %
- b Se desarrollo una cartografia tematica, con los datos discutidos en el inciso anterior y se digitalizaron al punto que actualmente se encuentran en el programa Arc View instalados en la oficina del PCET Ademas un programa igual se transfirió a la Unidad Técnica Municipal de la municipalidad de Barillas para garantizar la sostenibilidad y la operatividad de esta base de datos
- c Se realizo una Evaluacion Ecologica Rapida y Estudio Socioeconomico en comunidades de la zona norte del Municipio para conocer el estado tanto de los recursos naturales renovables (principalmente Flora) y de la situacion productiva y economica de los habitantes de 10 comunidades priorizadas Actualmente se tiene el informe de estas actividades las cuales se estan tomando como base para que a partir de 1999 se desarrollen planes de manejo de los recursos naturales que se encuentran en estas comunidades y de esta forma apoyar a los productores en la Tecnicacion de sus cultivos minimizando el riesgo de la depredacion del bosque Este bosque es uno de los mas importantes en Centro America en su genero

existe un grupo de 208 productores de café y 72 de cardamomo que se encuentran en este nivel del proceso y existen solicitudes de otros grupos para incorporarse al mismo

**6 Acopio de los productos comerciales en la Asobagri**

A partir de este momento disminuye fuertemente el acompañamiento del componente de producción a los productores. Se continúa con la asesoría a la Asociación sobre normas de certificación orgánica en el resto del proceso hasta la venta final del producto

**7 Establecimiento de huertos semicomerciales y comerciales (individuales o grupales)**

A partir de huertos familiares sabemos que no todos los huertos familiares de autoconsumo que se han establecido van a continuar funcionando por ello la sostenibilidad de esta actividad es asegurada por la formación de huertos comerciales. Nosotros vamos a estimular esta transición pero el momento de hacerlo depende de la solicitud de las interesadas

**8 Elaboración de planes de manejo de los recursos naturales**

El primer paso es la recopilación de información tanto de la situación socioeconómica de la población de comunidades priorizadas como de la bioecología de estas. Posteriormente se realiza la asistencia técnica agrícola en estas comunidades. Esto nos ayuda a ganar la confianza de los comunitarios y a conocer mejor para comprobar la información de los estudios previos (EER y evaluación socioeconómica). Luego partiendo de la base de datos y de la experiencia en la asistencia técnica, se diseñan y ejecutan planes de manejo integrales

Un plan de manejo integral comprende el estudio del área total de la comunidad para posteriormente definir áreas de producción, áreas de amortiguamiento y áreas de protección. Actualmente estamos en la etapa de estudio del área y el inicio de diseño de planes de manejo para los cultivos tanto de autoconsumo como comerciales. Es importante señalar que se van a elaborar planes de manejo integrales en 10 comunidades priorizadas de la zona norte como ya señalamos cada plan, va a contener una visión integral de toda la zona de la comunidad y dentro se va a incluir los planes de manejo de cultivos, de fuentes de agua, del suelo y de los bosques. A diferencia de esto en la zona sur inicialmente solo estamos elaborando y ejecutando planes de manejo de los cultivos en los que intervenimos (café, cardamomo, maíz y hortalizas)

**9 Monitoreo y evaluación**

Esta actividad se va desarrollando paralelo a todo el proceso es la razón de que en función de resultados intermedios la estrategia y en consecuencia los programas evolucionen. Herramientas importantes para esta actividad son los registros que se van acumulando y la sistematización de estos

de café valía más en la asociación que se suponía pagaba menos precio que donde ofrecían más precio por quintal

Un ejemplo que nos muestra la política usada por muchos compradores en el mercado es la siguiente

EL CAFÉ COMPRADO POR LA ASOCIACIÓN VALE Q850 00/qq el productor recibe exactamente $100 \text{ lbs} \times Q 8 50 = Q 850 00$ EL CAFÉ COMPRADO POR LOS COMPRADORES DEL MERCADO VALE Q860 00/qq el productor recibe $100 - 7 = 93 \text{ lbs} \times Q 8 60 = Q 799 80$
---

No es lógico pensar que un simple descubrimiento de alteración de peso en los sacos de café que efectuaban algunos compradores iba a lograr que el mercado de Barillas se estabilizara a favor del ingreso de los productores hay que recordar que los factores principales de la falta de control en este mercado eran

- **Falta de competencia para los que tenían la hegemonía**
- **Falta de suficiente dinero disponible en el único banco**
- **Falta de información de precios accesible a todos**

**Para solucionar el problema de falta de competencia** era preciso establecer una organización que reuniera el suficiente número de productores para comercializar inicialmente un volumen significativo que permitiera una competencia sana a quienes tenían como meta solo llenar sus bolsillos en detrimento de los pequeños productores. La ASOBAGRI tenía presencia en la zona y contaba con 650 asociados productores de café y cardamomo además poseía experiencia aunque a poca escala de lo que era una comercialización, habían estado involucrados en ventas directas a casas comerciales y grupos organizados que exportaban café. Las experiencias por supuesto no habían sido agradables ni de mucha utilidad para los asociados y la organización jamás fue competencia para los compradores de Barillas tomar esta organización y fortalecerla institucionalmente era una buena decisión para iniciar la estabilización del mercado de café de Barillas pero el segundo escaño aun persistía y no era fácil de solucionar falta de dinero

Las casas comerciales proporcionaban fondos de precosecha y estos eran entregados a los asociados que estuvieran dispuestos a comprometer el número de quintales que quisieran por un adelanto de Q150 00 a Q 200 00 por quintal de café pergamino. El cardamomo no tenía este privilegio por consiguiente no era de fácil comercialización ninguna casa comercial proporcionaba dinero para la compra, y los socios comprometidos a entregar café con sus organizaciones para cubrir el crédito precosecha no siempre cumplían, quedando estas organizaciones con problemas de pago con las casas comerciales por lo que recurrían a solicitar crédito a instituciones que quisieran apoyarles

**La solución al problema de falta de dinero para la compra de café** se logró a través de un apoyo a la única institución bancaria instalada en la localidad (BANDESA) con la cual se firmó un convenio para el manejo de un fondo de FIDEICOMISO a través del cual la Asobagri podría tener acceso a fondos para pagar las compras de café al contado a los campesinos y proporcionarían créditos para la construcción de infraestructuras productivas con miras a lograr un sendero de la calidad que permitiera producir y vender un café con calidad de exportación y con una marca especial BARILLAS

**El problema de la falta de información confiable** para definir precios diariamente y comprar sin temores aun estaba por ser solucionado y fue posible con la instalación de la pantalla reuter en ANACAFE institución con la cual se firmó un convenio de apoyo técnico que unificado con el trabajo de los componentes de organización, producción y comercialización, iba encaminado a proporcionar capacitación técnica y organizativa a los productores para elevar la productividad de ellos y lograr en parte el aumento del ingreso familiar con nuevas técnicas de cultivo y procesamiento adecuado del grano de café y así alcanzar mejor valor agregado del producto al comercializarlo localmente o exportarlo

Los trabajos de apoyo a la Asociación Barillense de Agricultores con el propósito de ayudar a los campesinos a recibir un pago justo por su café se iniciaron desde 1996 y en la temporada cafetalera 1996-1997 se pudo comprar 5 000 qq de café que significan un 10% de la producción estimada del municipio de Barillas (50 000 qq pergamino) esto fue un buen logro porque en las temporadas anteriores (94/95 - 95/96) apenas se había incursionado en el 1% y 2% respectivamente del mercado de Barillas. La temporada cafetalera 97-98 permitió que solo la ASOBAGRI comercializara el 22% (11 106 qq) de la producción de Barillas

En la informacion y graficas anteriores podemos notar una tendencia de aumento en la participacion de los asociados y grupos organizados para lograr un mejor ingreso por sus productos a comercializar. Contar con la posibilidad de exportar el cafe organico para obtener una mejor remuneracion, no era argumento suficiente para convencer a los productores que en la cosecha 95/96 habian visto esfumarse sus ilusiones al haber entregado su cafe a un grupo que finalmente lo pago como cafe convencional y no remito ningun beneficio a favor de los productores. Con ese antecedente y con la vision de crecimiento de la asociacion, con miras al incremento del valor agregado del cafe se comenzo el proceso de certificacion y contactos para la venta del cafe organico habiendo tenido que comenzar casi de nuevo el proceso de certificacion aprovechar la oportunidad que a traves de ANACAFE se ofrece para visitar la feria internacional y conocer posibles compradores invertir un capital en comprar cafe organico y almacenar hasta que el certificado y la oportunidad de venta nos permitieran vender directamente y procurar un mejor ingreso para los campesinos. Todo esto se logro en la cosecha 97/98 y fue posible recuperar gran parte de la confianza de los productores al extremo que de 102 agricultores certificados que tuvimos para la cosecha 97/98 el numero se aumento en mas del 200% teniendo actualmente un total de 207 agricultores cultivando cafe organico para la temporada 98/99 y ademas tenemos la oportunidad garantizada de exportar 3 contenedores de cafe organico directamente al comprador en EEUU.

Veamos ahora una comparacion entre la comercializacion de 95/96 cuando los campesinos no recibieron ningun incentivo por su cafe exportado y estuvieron desalentados y la comercializacion 1998/99 cuando se negocio el cafe en el punto maximo de la bolsa en el mes de diciembre/98 y se obtuvo un incentivo de \$ 35 00 por ser un cafe bajo no obstante los campesinos tienen asegurado un precio fijo del cafe puesto en bodega y un incentivo despues de la exportacion.

<u>Ejemplo de dos comercializaciones con similares precios</u>	
<u>Vendedora ASOBAGRI</u>	
<u>COSECHA 95/96</u>	<u>COSECHA 98/99</u>
<u>Comprador G-14</u>	<u>Comprador ROYAL COFFEE, INC</u>
<u>Volumen 500qq pergamino</u>	<u>Volumen 500 qq pergamino</u>
<u>Valor qq en bolsa New York \$125 00</u>	<u>Valor qq en bolsa New York \$125 00</u>
<u>Precio qq oro puesto puerto \$160 00</u>	<u>Precio qq oro puesto puerto \$ 160 00</u>
<u>Valor promedio pagado a socios/qq Q 500 00</u>	<u>Valor promedio pagado a socios Q535 00</u>
<u>Valor incentivo por cafe organico —N/A</u>	<u>Valor incentivo/cafe organico Q 50 00</u>
<u>Valor por venta de cataduras —————N/A</u>	<u>Valor venta de cataduras Q15.600 00</u>
<b>Total diferencial logrado por el campesino 98/99 Q85 00 17%</b>	

En este ejemplo podemos ver la razon del desaliento de los asociados en relacion con el cafe organico pues las exigencias tecnicas y los cuidados en el procesado transporte y bodega, son mas rigurosos en comparacion con el cafe convencional y las producciones se mantienen solo un 25% arriba del cafe natural hasta que el proceso de cultivo organico llegue a completarse con lo cual las producciones se elevaran a volumenes tan interesantes como el cultivo quimico. La cosecha 97/98 fue la primera experiencia en la que la Asobagri exporto directamente y obtuvo buenos resultados que contribuyeron a recuperar la confianza perdida de los pequeños productores en el proceso de exportacion pues aparte del incentivo de \$50 por quintal oro exportado se vendieron las calidades inferiores con lo cual se obtuvo mayores ingresos por quintal vendido.

En el caso de la comercializacion 98/99 los agricultores han comenzado desde ya a ver la diferencia, pues el precio de bolsa esta actualmente a \$102 00 y el mercado convencional solo ofrece Q465 00 por quintal pergamino mientras que los productores de cafe organico ya reciben Q 535 00 por quintal pergamino al momento de la entrega y esperan un bono de Q 50 00 al final de la temporada completando Q 120 00 de diferencia con relacion al cafe convencional vendido en este mismo periodo.

institucion bancaria, el precio caia Q 50 00/qq o mas problema que fue resuelto con el apoyo a la institucion bancaria a traves del proyecto comunidades en transicion, y el fondo de fideicomiso puesto a disposicion de la organizacion Asobagri para compra de cafe al contado En nuestro ejemplo del valor del quintal a Q 500 00 seguimos recuperando otro 10% del valor del producto

**INFORMACION CONFIABLE SOBRE LOS PRECIOS DE MERCADO PARA FIJAR  
 PRECIO DE QUINTAL DE CAFE EN EL MERCADO**

Los margenes normales de diferencia de precio entre Huehuetenango y Barillas cuando iniciamos la comercializacion eran de Q100 00/qq al venir la informacion de la pantalla reutter las asociaciones estimaron Q 50 00 de gastos y ganancia prudencial bajando en un 10% esta diferencia a favor de los campesinos Si seguimos con el ejemplo del quintal de cafe a Q 500 00 se recuperaron otros Q 50 00 a favor del productor de cafe

Al igual que en el analisis anterior consideraremos tres puntos principales

- **Aumento en la productividad**
- **Mercado especializado organico**
- **Infraestructuras productivas**

El aumento en la productividad lo podemos medir partiendo del estudio inicial de ANACAFE en el cual se registra una produccion de 8qq/mz Para cafe natural datos que aun persisten en la zona al visitar las parcelas no tecnificadas

Los trabajos de asesoria personalizada a grupos organizados fue la manera como la Asociacion Nacional del Cafe alcanzo metas muy importantes en el crecimiento del area numero de campesino y produccion de cafe por manzana, como nos lo muestra el cuadro del siguiente informe en la zona de Barillas

AÑO	NO GRUPOS	SOCIOS	MZ	qq Pergamino	qq/MZ
1990	10	300	253	2 896	11 44
1998	44	1 336	1 341	21 975	16 38

En este informe de grupos organizados que muestra anacafe en coordinacion con el proyecto de pequeños productores ANACAFE/AID y Proyecto Comunidades en Transicion CECI/AID se obtuvo un aumento del 45% en la produccion por manzana, en los ultimos 8 años de presencia en la zona

Sin embargo para asuntos de calculo del aporte al ingreso familiar sostenible de los habitantes de Barillas se tomara como base los avances en el cultivo organico del cafe por el crecimiento especial en las zonas de produccion de pequeños productores

Como base se tomaran los datos que aun persisten en la produccion de cafe natural 8 qq/mz Estas parcelas han servido de inicio al proceso de cultivo organico por estar carentes de cualquier contaminacion con quimicos y en una estimacion reciente se comprobo que la aplicacion de manejo en la sombra aplicacion de abonos organicos preparados por los agricultores siembra de abonos verdes conservacion de suelos etc las producciones en los años que lleva esa asistencia ha podido elevar esta produccion en 25% promedio contandose ahora con producciones de 12 5 qq/mz en cafe organico

Con la oportunidad de vender el cafe organico producido por los 207 socios productores certificados se tiene un aumento del 17% del valor en relacion con el cafe convencional seguiremos con nuestro ejemplo de Q 500 00 por quintal pergamino puesto en el mercado de Barillas porque este ha sido el precio promedio que ha dominado durante la presente temporada

El cafe organico ha tenido un precio sostenido de Q 535 00 y por las ventas hechas a futuro se pagara un bono de Q 50 00 extras por quintal al asociado con lo cual el recibira Q 85 00 extras en relacion con el valor del cafe convencional(500 00) que venimos manejando esto implica un 17% de diferencia Es de hacer notar que no consideramos la diferencia total de un quintal comercializado como convencional y uno comercializado como organico con precio puesto en puerto porque esto implica la consideracion de la venta de cataduras y la diferencia entre compraventa lo que

CECI-AID PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICION  
USAID/GUATEMALA #520-0413-A-00-513-00

cardamomo pergamino y aparte los mejores precios por procesar solo en 30 horas de secado con lo cual la calidad se eleva considerablemente

Cuadro comparativo del costo de un quintal de cardamomo seco procesado en una secadora particular y una con combustible diesel usada por los asociados de la Asobagri

Secadora	Relacion Cere/perg	Secado/qq cereza	Valor/qq uva	Total qq/cereza	Costo secado	Costo qq/pergamino
Particular	5 1	20 00	200 00	1000 00	100 00	1 100 00
Socios	4 5 1	20 00	200 00	900 00	90 00	990 00

Solo por la diferencia de costo de uno v otro quintal se ahorra Q 110 00 que implica un 10% de beneficio no considerando las 50 libras(100 00) que ya se perdieron como parte del proceso(5 1) con lo cual ya llevariamos un 19% a favor de los campesinos y la diferencia de calidad por las horas usadas(30 v no 50)

**COMUNIDADES FAVORECIDAS CON SECADORAS PARA CARDAMOMO**

COMUNIDADES	NO DE SECADORAS	NO FAMILIAS
YULMACAP	2	270
TZALAMPINUL	1	50
YULJOBE	1	40
RIO AZUL	1	90
OJO DE AGUA CH	1 readecuada	225
MOMONLAC	2 readecuadas	60
MONTENEGRO	2 readecuadas	50
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>785</b>

En estas comunidades los campesinos han tenido la oportunidad de procesar su cardamomo y venderlo en pergamino verde en el momento mas oportuno de buen precio cosa que no era posible cuando se tenia que vender en cereza

Las comunidades Ojo de Agua Chancolin, Momonlac y Montenegro no participaron en el proceso de secado de cardamomo en la temporada 98/99 por problemas de organizacion en sus grupos aparte de la escasez de cardamomo en sus zonas por ser bajas y muy afectadas por falta de lluvias del año anterior

**RESUMEN**

Podemos concluir diciendo que el aporte del proyecto comunidades en transicion durante la primera fase de su gestion, para contribuir directamente en el aumento del ingreso familiar de los campesinos productores de cafe y cardamomo del municipio de Barillas fue de

* Competencia en el mercado por ingreso de organizaciones a comercializar	10%
* Disponibilidad de dinero en momentos de gran oferta de cafe en el mercado	10%
* Informacion confiable sobre precios de mercado para fijar valor al quintal	10%
Total de recuperacion del valor del quintal del cafe a favor del productor de la zona de Barillas	30%
* Aumento de la productividad (por Tecnicacion del cultivo de cafe )	25%
* Mercado especializado organico (por exportaciones de cafe organico)	17%
* Infraestructuras productivas (equipos motorizados y secadoras de cardamomo)	10% a 19%
Total de aumento por asesoria directa, concesion de creditos para infraestructuras y exportacion de cafe y cardamomo organico	52% al 61%

<b>Total de aumento del ingreso familiar de los campesinos productores de cafe y cardamomo del municipio de Barillas</b>	<b>30% hasta 91%</b>
--	----------------------

usureros a bajar sus intereses sabiendo de antemano que hay una cartera de credito disponible que protege los intereses de los usuarios y que los educa a administrar correctamente las finanzas Es importante señalar tambien que El Banco (BANRURAL) tomo conciencia de la necesidad de apoyar al sistema comercial del area y de esta cuenta implemento una cartera de credito de 2.7 millones de quetzales para atender actividades comerciales ya que anteriormente solo atendia a los usuarios de Credito especificamente con actividades agricolas

A partir del 28 de Agosto de 1997 El programa de microempresa inicio el financiamiento a pequeños empresarios de la zona de Barillas previo a un estudio de seleccion mercado y capacitacion precredito a los beneficiarios en los modulos de Inventarios Mercadeo y Ventas Costos de produccion y Administracion de las finanzas de alli en adelante empezaron a fortalecerse algunas microempresas ya existentes y a crearse otras en las diferentes comunidades de la region meta

El 11 de Agosto del mismo año paralelamente a la actividad de financiamiento se inicio el programa de capacitacion tecnica en oficios y de esa cuenta se implementaron los modulos de Panaderia, Carpinteria, Sastreria Corte y Confeccion Radio Tecnico Zapateria Tejido a mano Candelaria y Control de Calidad en los procesos produccion En 1998 las capacitaciones se ampliaron a Uso Mantenimiento Preventivo y Prevencion de accidentes en equipos motorizados como Pulperos de Cafe Motores de gasolina Motores Diesel de secadoras de Cardamomo Afilado de discos de Molinos de Nixtamal Lubricacion y engrase en general En las referidas capacitaciones se atendido a campesinas y campesinos del area rural quienes han iniciado una actividad productiva con resultados positivos una parte de los capacitados actualmente son sujetos de credito y han instalado un nuevo servicio en la comunidad de donde son originarios algunos otros por tener fondos propios no han requerido de financiamiento pero si han instalado una actividad productiva Por otro lado podemos evaluar que la implementacion de nuevos servicios en las comunidades ha beneficiado a las a las familias quienes se ahorran el valor del transporte y el dia que se pierde de trabajo por viajar a la cabecera municipal a efectuar sus diversas compras o el requerimiento de algun servicio que ahora disfrutan en sus propias comunidades La microempresa en coordinacion con los departamentos de Mujer y Genero Comercializacion Produccion y Organizacion ha realizado actividades conjuntas en capacitaciones he instalaciones de equipos de infraestructura productiva y de servicios encaminadas a lograr el desarrollo sostenible de las comunidades en transicion En ese orden se han instalado 5 secadoras de cardamomo 9 molinos de Nixtamal y 20 pulperos motorizados se han readecuado 3 secadoras financiadas por otra institucion que por tres años no habian funcionado debido a algunos defectos de fabrica Las instalaciones de nuevo equipo y reparaciones conllevan la debida capacitacion tanto en el uso prevencion de accidentes mantenimiento preventivo como tambien en el control de calidad del producto actividad conjunta de los diferentes componentes de CECI

**MICROEMPRESARIOS CAPACITADOS EN FORMACION TECNICA  
 CON NUEVOS SERVICIOS EN LAS COMUNIDADES**

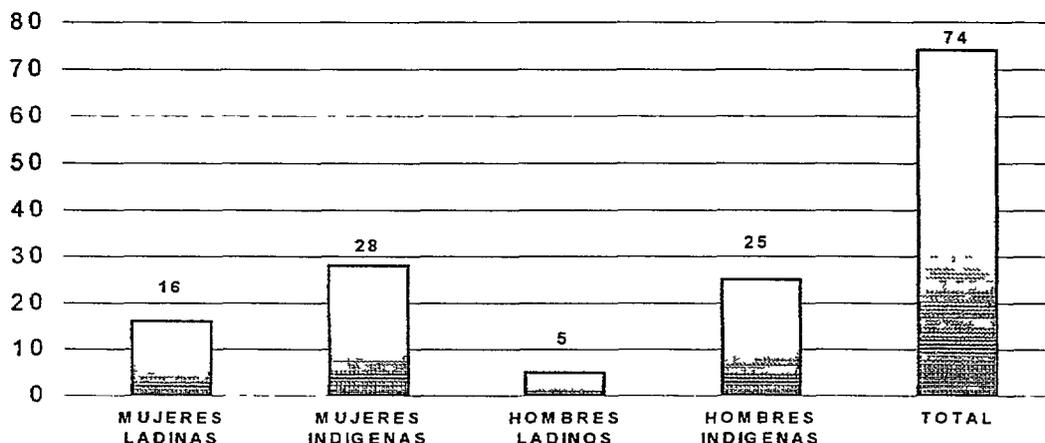
OFICIO	CON FINANCIAMIENTO	SIN FINANCIAMIENTO	TOTAL NUEVOS SERVICIOS
Panaderia	2	1	3
Candelaria	0	2	2
Corte y Confeccion	7	5	12
Sastreria	3	0	3
Radio Tecnico	0	4	4
Carpinteria	0	1	1
Zapateria	0	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>27</b>

SERVICIO EN EL MUNICIPIO	1	SERVICIO EN LAS COMUNIDADES	26
--------------------------	---	-----------------------------	----

**1 Numero de prestamos otorgados a microempresa**

En la primera fase del Proyecto se otorgaron **69 creditos** los cuales beneficiaron directamente a **74 microempresarios** que instalaron una actividad productiva en sus respectivas comunidades. El financiamiento asciende a la cantidad de **Q 618,250 00 para un promedio de Q 8,960 14 por usuario**. De los creditos anteriores un 21 6% corresponde a mujeres ladinas, 37 8% corresponde a la mujer indigena, el 6 75% a hombre ladino y un 33 8% a hombres indigenas. La atencion que se le brinda a la etnia indigena en general es del 71 6% y a la etnia ladina del 28 4%.

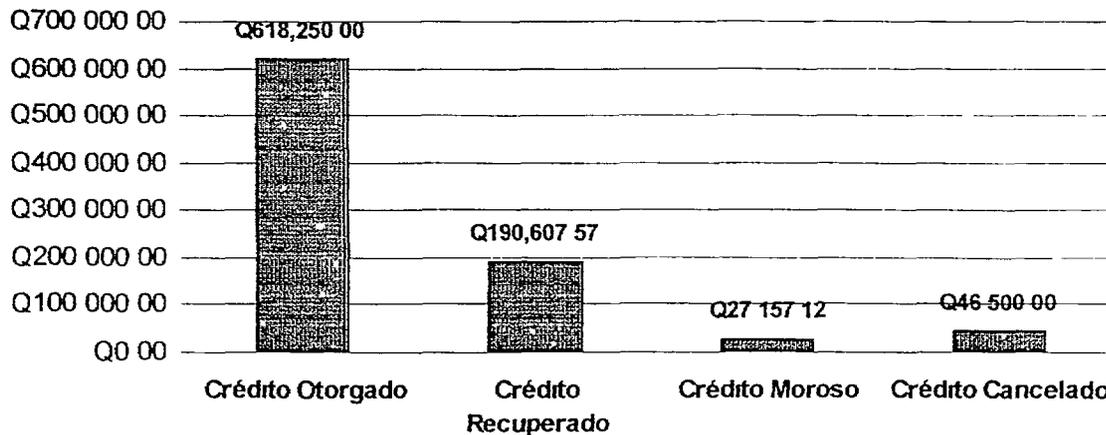
**BENEFICIARIOS DE CREDITO**



**2 Numero de creditos morosos**

En relacion con la cartera de morosidad podemos considerar que uno de los factores que afecto el sistema comercial de la zona fue la prolongada sequia el verano pasado, el mismo afecto en parte la produccion agricola y algunos problemas personales de los usuarios en aspectos de salud. Con relacion al monto otorgado (Q 618 500 00) podemos considerar que la morosidad (Q 27 157 12) es igual al 4 39%. Con relacion a la cantidad de usuarios (69 en total), los morosos (11) podemos considerar que la morosidad es del 15 9%, y en relacion a la recuperacion de la cartera de Q618 250 00 - Q 190 607 57 = Q 427 642 43 esto se refleja de la siguiente manera. Credito moroso dividido por monto a recuperar es igual al 6 35%.

**Monto**



Los cursos que se impartieron son Zapateria, Panaderia, Sastrenia, Corte y Confeccion, Radio Tecnico y TV Carpinteria Candelaria Afilado de discos de molinos de Nixtamal Lubricacion engrase y uso adecuado de equipo de molino de Nixtamal prevencion de accidentes en el lugar de trabajo uso y mantenimiento preventivo de pulperos de cafe y mantenimiento preventivo de motores diesel de secadoras de cardamomo

**6 Numero de microempresarios capacitados en aspectos contables administrativos**

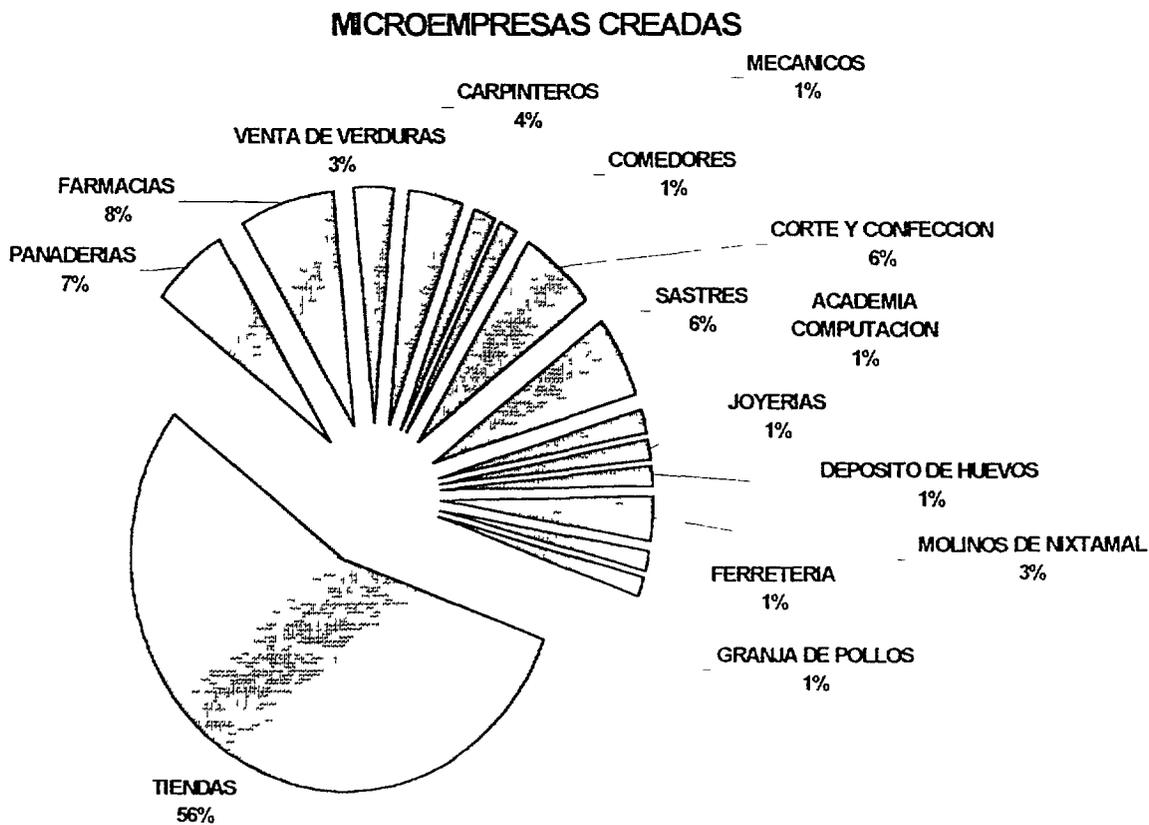
Se capacitaron 120 microempresarios en Contabilidad e Inventarios Mercadeo y Ventas Costos de Produccion y un pequeño modulo de Conservacion del medio Ambiente

**7 Numero de comunidades beneficiadas con nuevos servicios**

A la fecha hav 50 comunidades en donde se a establecido una actividad microempresarial entre las cuales se cuentan con servicios instalados con credito y actividades que solo han recibido la capacitacion tecnica cuyos propietarios tenian los fondos para dedicarse a una actividad productiva pos cuenta propia

**8 Numero de Familias beneficiadas por medio del credito**

Las familias que se beneficiaron directamente por medio de las actividades de microempresa son 800 quienes gozan de un servicio en las comunidades misma que les evita viajar a la cabecera municipal a requerir un servicio o algun articulo ahorrandose de esta cuenta el valor del pasaje y el tiempo que invierten viajar



Así mismo dentro del proceso de capacitación gestión y administración, hemos convenido en propiciar una capacitación activa y dinámica que sea conveniente y no solamente clases teóricas sino que con talleres participativos en los cuales se motiva a cada uno de los beneficiarios a que sean acompañados Por su esposa o esposo a efecto de la microempresa sea de **tipo familiar** con iguales derechos tomando en consideración que el hombre sale a trabajar al campo y es la esposa y los hijos quienes atienden en algunos casos los quehaceres de la microempresa

Para la realización de la capacitación precrédito y seguimiento previo a un estudio de selección entre oferentes de servicios hemos pedido a una ONG Guatemalteca denominada **CENTRAL DE SERVICIOS INTEGRALES PARA EL DESARROLLO "CESIDE"** la que califico por su experiencia para desarrollar una metodología específica para empresarios y empresarias rurales analfabetos actividad que nos permite romper con las barreras de limitaciones Por concepto de falta de estudio o la barrera del idioma estrategia que nos permite a sí mismo facilitar el proceso de la formación técnica administrativa en la lengua materna de los microempresarios

### ASPECTO EDUCATIVO QUE DE LA CAPACITACION TECNICA

Para nosotros dentro del componente de la microempresa es importante desarrollar y aprovechar los recursos humanos de la localidad de Barillas en los que a aspectos de capacitación técnica se refiere en virtud de lo anterior hemos elaborado una **GUIA DE TALLERES** de empresarias y empresarios quienes están en la disponibilidad de prestar sus servicios al proyecto CECI/AID como instructores en artes y oficios quienes a la vez tuvieron la oportunidad de actualizar sus conocimientos y formación pedagógica antes de iniciar las actividades de capacitación Para el efecto se elaboro un manual de pedagogía para los instructores locales y se les capacito bajo el lema **"TODOS PODEMOS ENSEÑAR Y DEBEMOS APRENDER"**, en este orden de ideas nos encontramos con que hay buenos artesanos que saben el oficio pero carecen de las herramientas metodológicas que son necesarias para transmitirlos a los participantes

Para la implementación de la capacitación técnica, la selección de instructores se hizo con mucha atención porque la capacitación técnica debe ser a la vez educativo y de desarrollo comunitario en ese sentido a los instructores se les hizo énfasis en la necesidad de instruir a las personas con relación al adecuado aprovechamiento de los recursos naturales la importancia de cuidar el medio ambiente a la par de la capacitación en algún arte u oficio

#### Algunos ejemplos de temas tratados con los capacitares

- 1 ¿Que son los recursos naturales?
- 2 ¿Cual es la diferencia entre los recursos naturales renovables y los no renovables?
- 3 ¿Que es un bosque y como esta formado?
- 4 ¿Que beneficios proporciona un bosque a la humanidad?
- 5 Los bosques como proveedores de materias primas

Además de ser una necesidad la Capacitación Técnica, se consideran como una fuente posible de diversificación de actividades para nuevos empresarios y empresarias rurales quienes tendrán las herramientas adecuadas para prestar nuevos servicios y formar parte del desarrollo de las comunidades al incorporarse a actividades productivas propiciadas Por la microempresa a través de la capacitación Técnica, Capacitación precrédito y el respectivo financiamiento para fortalecer o crear una microempresa que en el futuro estará reclutando mano de obra para su debida atención Por esto y Por muchas razones más es que ofrecemos selectivamente la oportunidad a las personas para que se capaciten en algún oficio que sea necesario en la comunidad en donde radican Al enunciar el término selectivo queremos definir que es necesario identificar a personas con vocación en algún arte u oficio los en su comunidad haga falta y en ese sentido se tiene especial cuidado de diversificar servicios a efecto de evitar competencias desleales que puedan perjudicar el desarrollo comunitario

La metodología de Grupos De Acción' inicialmente fue concebida con la idea de crear grupos de personas con una misma actividad productiva no agrícola que pudieran apoyarse entre sí en cuanto a gestión u otra necesidad gremial sin embargo el círculo de usuarios de la cartera de crédito a la fecha a sido un poco cerrada, pues tenemos actualmente usuarios que están solos en su actividad como ejemplo citaremos que de los 69 créditos otorgados se atiende 15 actividades productivas en los que predomina actualmente el servicio de tiendas con un 56% de allí las demás actividades oscilan del 1% al 8% que no

Se considera como otro aspecto sostenible del programa de la microempresa del PCET las diferentes capacitaciones en oficios cuyos participantes mujeres y hombres tienen la oportunidad de instalar un nuevo servicio en su comunidad y a la vez ser sujeto de un credito de microempresa y futuros refinanciamientos directamente con el Banco. Otro factor importante es la capacidad que CESIDE la organizacion de apoyo tecnico que viene trabajando conjuntamente con CEC/ y BANRURAL a demostrado capacitando a los microempresarios en aspectos contables y administrativos proporcionandoles un seguimiento de campo con la intencion de reforzar las actividades de los microempresarios

Es importante tambien considerar la responsabilidad que el BANRURAL (anteriormente BANDESA) a manifestado al colaborar estrechamente con el manejo de la cartera de credito de la microempresa y el posterior apoyo que este brinda a los usuarios de credito que han cancelado satisfactoriamente y que ahora ya son usuarios directos del Banco a traves de un financiamiento sabiendo que los microempresarios tienen la capacidad de mantener una imagen de cliente distinguido

**PROCESO SECUENCIAL PARA OTORGAR CREDITOS**

No	Actividad	Datos de Agosto/97 a Diciembre/98	Observaciones
1	Promocion	3 microregiones	CECI/CESIDE
2	Solicitud del interesado	195	Usuario
3	Investigacion crediticia	110	CESIDE
4	Comite de Seleccion	16 comites	CEC/CESIDE
5	Capacitacion Precredito	120 capacitados	69 microempresas
6	Diagnostico		CESIDE
7	Recopilacion de Papeleria (garantias)		CESIDE
8	Avaluos de garantias		BANRURAL/CESIDE
9	Recomendacion por la autoridad de la comunidad		Usuario/alcalde auxiliar
10	Solicitud Formalizada		USUARIO CESIDE
11	Facturas Proforma		USUARIO
12	Elaboracion de perfiles		CESIDE
13	Comite de credito	11 comites	BANRURAL/CECI
14	Apertura de cuenta de ahorro	69	Usuario
15	Legalizacion del credito (Banrural y Notario)	69	BANRURAL ABOGADO
16	Entrega del credito	69	BANRURAL
17	Compra de mercaderia y/ o equipo		Acompañamiento de CESIDE
18	Verificacion de inversion		CECI/CESIDE
19	Establecimiento de controles		CESIDE
20	Asesoría y seguimiento	100 visitas	CESIDE

1) **Los asociados directos de la ASOBAGRI tuvieron el siguiente proceso organizativo**

- Un proceso inicial de conscientización que les permitiera reconocer la importancia del trabajo conjunto para las actividades de gestión, negociación y comercialización
- Fortalecimiento de una estructura organizativa interna a nivel de los comités operativos y de dirección, que les permitiera operar las acciones de organización, gestión y conducción así como la realización de actividades conjuntas que les permitiera abordar sus necesidades e intereses
- Iniciar sus actividades de organización alrededor de una actividad económica concreta que les permitiera validar sus procesos organizativos y establecer una estructura interna operativa para el manejo y ejecución del proyecto
- Iniciar un proceso de capacitación administrativa, contable y crediticia que les permitiera generar la experiencia necesaria para rentabilizar sus operaciones comerciales
- A nivel estratégico se identificaron los líderes potenciales y se apoyó su proceso de incorporación a la Junta Directiva de ASOBAGRI

Para fortalecer a sus asociados al inicio de la temporada de la cosecha 97/98 la asociación diseñó mecanismos que le permitieran garantizar un mayor acopio del café y cardamomo de sus asociados y de sus socios comerciales. En la comercialización de cardamomo la asociación tiene su primera experiencia en esta cosecha y la retoma y mejora al inicio de la cosecha 98/99

Los servicios que la asociación ofreció en este período fueron

- Servicio de radio comunicación
- Fondos de comercialización
- Créditos precosecha
- Fondos de infraestructura productiva

**Grupos organizados de asociados**

Comunidades	No Asociados	Servicios Recibidos	Tipo de organización	Nivel de reconocimiento
Yulmacap	25	Fondos de comercialización, Crédito precosecha, Secadoras de cardamomo Radio comunicación asistencia técnica para la producción de café y cardamomo orgánico apoyo a la organización interna	Comité Agrícola	Gobernación Departamental
Tzalampinul	24	Fondos de comercialización, Crédito precosecha, Secadoras de cardamomo Radio comunicación, asistencia técnica para la producción de café y cardamomo orgánico apoyo a la organización interna	Comité Agrícola	Gobernación Departamental
Río Azul	17	Secadora de cardamomo asistencia técnica para la producción de cardamomo orgánico y apoyo a la organización interna	Comité Agrícola	Gobernación Departamental

### 3) Grupos potenciales a asociarse

Otro de los procesos organizativos que se desarrollaron fue el apoyo directo a comunidades con potencial productivo de café y cardamomo que permitiera obtener los siguientes resultados

- Iniciar un proceso de organización comunitaria de base que generara el espacio para el desarrollo de procesos de capacitación, negociación y contacto con organizaciones formalmente establecidas como la ASOBAGRI
- La organización gira en torno a la satisfacción de intereses y/o necesidades como los que a continuación se describen
  - La canalización de fondos para la instalación de nuevas plantaciones de café
  - La adjudicación de infraestructura productiva para el procesamiento de sus productos agrícolas
  - La comercialización de su producción de café y cardamomo a precios justos
  - El acceso a los servicios que la asociación presta a las comunidades
  - Aprovechar la experiencia generada por la asociación en el control de calidad y comercialización del café y cardamomo

#### Grupos en proceso de organización

Comunidad	Usuarios	Servicios recibidos	Tipo de organización	Nivel de reconocimiento
Puente Alto	10 más agregados 2 de Yalanca 1 de Yulatizu	Asistencia organizativa y agrícola Apoyo para la certificación de café orgánico	GAT de ANACAFE	Municipalidad Grupo reconocido por ASOBAGRI
Victorias Chancolin	30	Servicio de radio apoyo para la certificación y Comercialización asociativa de cardamomo	GAT de ANACAFE	Grupo reconocido por ASOBAGRI
Maxbal	14	Apoyo para la certificación y Comercialización asociativa de café orgánico	Grupo de campesinos	Grupo reconocido por ASOBAGRI

#### GRUPOS RECONOCIDOS

El proceso de reconocimiento de los grupos organizados que se ha establecido hasta el momento se ubica en los 3 niveles siguientes

##### **1 A nivel de las comunidades**

Se inicia con un proceso de información y de consulta a nivel de los miembros de la comunidad interesada así como de validación de una solicitud inicial presentada a la institución sobre el requerimiento de un apoyo en particular

Con este proceso la solicitud es avalada a nivel comunal aunque sea únicamente un grupo en particular el que se responsabilice de la ejecución del proyecto que queda bien reconocido e identificado en la comunidad. Además permite la apertura a nivel de toda la comunidad para que todo el que este interesado pueda integrarse al proceso

##### **2 A nivel de la ASOBAGRI**

El proceso de reconocimiento que la asociación puede realizarla a dos niveles

- 1 Identificar a los miembros de un grupo como asociado directo
- 2 Identificar a los miembros de una comunidad como miembros de un grupo que pueden acceder a los servicios de la asociación

46

- La integración de comités operativos en el interior de la Junta Directiva (comités integrados crédito comercialización, producción y educación) permite a la misma Junta Directiva visualizar los distintos componentes alrededor del cual gira el desarrollo de la asociación, es al mismo tiempo el inicio del involucramiento organizado de la Junta directiva en las tareas de ASOBAGRI
- El personal administrativo de ASOBAGRI ha desarrollado capacidad en las áreas específicas de la asociación crédito comercialización hay un sistema contable establecido esto sumado a los recursos físicos dotados a la asociación, permite hacer más ágiles los servicios prestados a los asociados directos y los socios comerciales asimismo mejor capacidad para intermediar fondos de otras entidades cuyos propósitos coinciden con los propósitos de la asociación
- Las alianzas institucionales que se han establecido han estado en función del fortalecimiento de ASOBAGRI, esto ha permitido que la asociación mantenga vínculos comerciales con las cooperativas y empieza a tener convenios con ANACAFE para intermediar fondos para el establecimiento de plantaciones nuevas de café lo anterior deja que la asociación tenga una muy buena proyección a sus asociados y al mismo tiempo ampliar su cobertura y su área pública

#### **b) Realizaciones principales como factores de éxito**

- Fortalecimiento Organizacional y empresarial de ASOBAGRI

El Conocimiento del pasado de ASOBAGRI y su situación real en los distintos componentes de su desarrollo institucional fue determinante para tomar decisiones sobre las líneas de acción que debía tomarse para su rescate es importante mencionar que su diagnóstico reveló casi una debilidad total su estructura organizativa y administrativa a nivel práctico Dichas debilidades pueden visualizarse en los siguientes detalles

- Desconfianza de los asociados debido a la informalidad de la administración y organización, por falta de información a nivel general
- Una representatividad del 25% de comunitarios en la Junta Directiva, pero que no son tomados en cuenta en la toma de decisiones
- Divisiónismo y desorganización laboral de directivos
- Toma de decisiones se efectúa desde el Tribunal de Honor cuyos miembros fueron autonombrados y algunos miembros de la Junta Directiva, que al mismo tiempo no fueron elegidos por asamblea general ya que la última fue representada en gran parte por personas ajenas a la asociación
- No existe un sistema contable establecido ni inventarios
- Uso de documentos informales que sirven de respaldo de gastos efectuados
- Personal ejecutivo sin experiencia en comercialización, organización y administración

La superación de las debilidades mencionadas necesita del diseño de estrategias cuyos resultados pudieran ser

- 1 **La democratización de la Junta Directiva**
- 2 **La superación de la capacidad de administración y la visión empresarial de la asociación**
- 3 **Grupos organizados de base de ASOBAGRI a nivel de las comunidades**

#### **1 Democratización de la Junta Directiva**

Para lograr la representatividad de las comunidades en la dirección de ASOBAGRI se hizo una cadena de acciones las que se describen a continuación

### 3 Grupos organizados de base de ASOBAGRI a nivel de las comunidades

Para la organizacion de grupos en las comunidades nos encontramos con una serie de dificultades las cuales estaban enraizadas en las expectativas a corto plazo de los comunitarios entre ellas citamos las siguientes

- Recibir un precio (diferencial visible e inmediato) del café y cardamomo mejor que en el mercado local en la temporada de cosecha
- Obtener donaciones para el establecimiento de parcelas de café y/o proyectos de infraestructura productiva
- Creditos precosecha y otros sin mayor requisito
- Creditos sin mayor requisito para proyectos de infraestructura productiva en forma individual y no colectiva, esto para generar ingresos a corto plazo
- Apatia a la organizacion por resultados negativos obtenidos en la experiencia de comercializacion asociativa y al mismo tiempo por no ser visible las ventajas que se derivan de ella, pues una mayoria de campesinos piensan que el resultado de organizarse tiene que ser obtener financiamiento de agentes externos

Satisfacer a un corto plazo (de 1 a 3 meses) por medio de la organizacion las expectativas de los campesinos no era factible ya que ASOBAGRI estaba reconstruyendose por lo cual aun no tenia mucha competencia en los precios de café y cardamomo en el mercado local ya que la competencia era muy fuerte no manejaba una cartera de credito para el establecimiento de nuevas plantaciones de café y/o cardamomo y el PCT como tal no contaba con recursos para donaciones

Ante esta situacion las acciones se encaminaron a generar una experiencia mas en organizacion lo cual implico

La promocion de servicios que el PCT podia otorgar para el mejoramiento economico de la zona la realizacion los estudios de base y la priorizacion de comunidades a atender

Existen grupos que se mantuvieron por obtener fondos precosecha de ASOBAGRI como lo son Morelia Nueva Esperanza, Nueva America

Hay grupos que se mantuvieron recibiendo asesoria en cuanto a la forma de organizarse alrededor de la produccion y la comercializacion asociativa el grupo de Puente Alto es un ejemplo pues solamente tuvo un vinculo comercial con ASOBAGRI para la cosecha 97-98 y actualmente esta en proceso de incorporacion a la asociacion La apropiacion que ha tenido el grupo en su proceso ha tenido como resultado un buen grado de desarrollo humano pues ellos mismos consideran como logro del grupo el haber obtenido apoyo en la certificacion de su café como organico

El desarrollo Organizacional de los grupos que iniciaron su organizacion a traves de un proyecto de infraestructura productiva y la comercializacion asociativa ha sido lento por errores compartidos por los mismos campesinos y ASOBAGRI Sin embargo el inicio de los grupos mas fuertes fue alrededor de un proyecto de infraestructura productiva, estos ultimos grupos son una experiencia nueva de organizacion en el area de Barillas

## ANALISIS COMPARATIVO SOBRE LAS FORTALEZAS DE LOS GRUPOS

ASPECTO A COMPARAR	TZALAMPINUL	YULMACAP	RIO AZUL
<b>Apertura al incremento de socios</b>	100% de asociados estan de acuerdo a que ingresen mas socios	70% de asociados estan de acuerdo a que ingresen mas socios	90% de asociados estan de acuerdo a que ingresen mas socios
<b>Estructura Organizativa</b>	Junta directiva, Comision de administracion, comercializacion, 2 promotores agricolas	Junta Directiva comisiones de Comercializacion, Administracion operacion y mantenimiento educacion produccion	Junta Directiva, comisiones de Comercializacion, operacion y mantenimiento produccion y administracion
<b>Transparencia en manejo de fondos</b>	Todos los socios estan enterados de utilidades generadas Hay debilidad en el manejo de controles	El presidente es el que conoce el movimiento de ingresos y egresos es el que informa a los demas sobre las utilidades Hay debilidad en los controles	Todos los socios estan enterados de las utilidades generadas Hay debilidad en el manejo de controles
<b>Forma de comercializacion</b>	100% Asociativa, la comision de comercializacion comercializa el producto de todos los socios	De caracter asociativa, pero algunas veces los mismos asociados ingresan individualmente su producto a la bodega por problemas de liderazgo	100% Asociativa, la comision de comercializacion comercializa el producto de todos los socios
<b>Tipo de lider</b>	Democratico	Autontario	Democratico
<b>Seguimiento al grupo</b>	Fortalecimiento en organizacion, administracion y proyeccion grupal	Resolucion del conflicto existente en coordinacion con ASOBAGRI, reorganizacion y fortalecimiento en todos los aspectos	Fortalecimiento en organizacion, administracion y proyeccion grupal

Actualmente el mercado encontrado para el cardamomo a finales del año 1998 ha cambiado el panorama y permitido cambiar la definicion de lo que es Comercializacion asociativa a nivel de ASOBAGRI y a nivel de grupo

Los beneficios economicos obtenidos por los asociados por medio de la organizacion estan en funcion de su capacidad de organizacion para el manejo del proyecto en particular el desarrollo humano obtenido durante el proceso de gestion, la comercializacion asociativa y el intercambio entre los mismos miembros del grupo. Un dato muy concreto sobre los beneficios economicos es el siguiente

- 11 miembros del grupo de Rio Azul secan 44 qq de cardamomo cereza
- El rendimiento de 44 qq de cereza es igual a 9 qq de cardamomo seco
- El Costo de procesamiento por un quintal de seco es de Q88 00
- El costo de comercializacion de 9 qq es de Q 282 00
- El costo de comercializacion por 1 quintal de cardamomo seco es de Q 31 33

Anteriormente cuando los comunitarios no estaban organizados algunos vendian su cardamomo en cereza a los intermediarios a precio muy bajo algunos de ellos vendian en seco su cardamomo pero su costo de comercializacion era muy alto pues se gastaba Q 138 00 para vender un quintal costo que puede bajar cuando aumenta el volumen a comercializar pero normalmente comercializan de 1 a 3 quintales. De los datos anteriores podemos deducir que el campesino economiza un 77 30% del costo de comercializacion cuando comercializa un quintal de su cardamomo seco en forma asociativa

Los mismos costos de comercializacion del cardamomo son aplicables a la comercializacion del cafe

Actualmente los beneficios individuales obtenidos por comercializar asociativamente es visualizada por los asociados. La estrategia de organizacion de los grupos que cuentan con secadoras de cardamomo esta en funcion de la necesidad de la comercializacion asociativa, de la mejora en la calidad del producto del

el momento este es el tipo de vinculo que se tiene con el gobierno local y se espera mejorarla segun las inquietudes que se presenten por parte de ellos hacia el proyecto

De lo anterior deducimos que la estrategia de coordinacion interinstitucional impulsado ha permitido la complementariedad y a la vez sintetizar energias en el desarrollo de la zona de intervencion en los diferentes componentes

A principios de 1997 se empezo a gestar un espacio mas amplio para la coordinacion interinstitucional en el area de Barillas la cual llega a constituirse a inicios de 1998 siendo CECI/AID uno de los impulsores mas importantes Esta **Coordinadora Interinstitucional** la integran en un primer momento ONGs y seguidamente se fue motivando a la UTM -Unidad Tecnica Municipal\_ para ser parte de la misma Actualmente la coordinadora esta integrada por 21 organizaciones de las cuales CECI/AID DECOPAZ/CECI MINUGUA Y El Grupo Barillas (Conformado por 5 ONGs) forman parte del grupo coordinador Por ahora la coordinadora ha funcionado como Un espacio de intercambio de informacion, capacitacion, analisis de temas de interes local de importancia para los miembros Este espacio es muy importante para el intercambio y es un paso muy importante para ir integrando en el municipio las capacidades de las organizaciones que intervienen en el area

### c) **Lecciones aprendidas o comentarios generales**

Para que un proyecto de desarrollo sea exitoso es importante que los ejecutores conozcan la logica del pensamiento de los beneficiarios lo cual permite tomar las decisiones correctas para diseñar el proceso que implica la ejecucion

Cualquier tipo de proyecto de desarrollo economico debe ir acompañado de un apoyo directo al desarrollo humano de los beneficiarios del nivel de desarrollo humano alcanzado por ellos depende en gran parte el grado de sostenibilidad del proyecto

El intercambio entre campesinos sobre los adelantos y problemas en la vida Organizacional tiene frutos ya que se socializan las experiencias y esto permite que un grupo adopte las experiencias de los otros dependiendo de la situacion que vive

La coordinacion interinstitucional debe ser una estrategia de trabajo en el desarrollo de cualquier proyecto en un area geografica especifica donde interactuan varias organizaciones ya que permite a cada uno encausar sus energias guiados de una logica que se dirige al fortalecimiento de un proceso de desarrollo integral y no un proceso de desarrollo fragmentado

Los procesos de desarrollo Organizacional deben caminar en funcion del ritmo de trabajo y esfuerzo de los beneficiarios y no del asesor externo de lo contrario se crea una estructura de organizacion fragil

En el desarrollo de cualquier proyecto las estrategias utilizadas deben evidenciar claramente que buscan la apropiacion y el involucramiento de los beneficiarios y los ejecutores en los procesos solamente asi puede crearse en el grupo meta una base solida que garantice la continuidad del proceso impulsado

No	COMUNIDAD	TIPO DE ORGANIZACION	ACTIVIDADES PRINCIPALES	No DE INTEGRANTES		COORDINACIONES	NIVEL DE ORGANIZACION
				Hombres	Mujeres		
4	Rio Azul	Comite Agricola Asociados de ASOBAGRI	-Manejo de credito para una secadora de cardamomo Comercializacion asociativa de cardamomo organico -Actividades agricolas	11		ASOBAGRI- CEC I/AID	C
5	Nueva Esperanza	Agrupacion de asociados de ASOBAGRI	-Recibe Fondos Precosecha de la ASOBAGRI -Comercializacion de cafe -Manejo de fondo de comercializacion otorgado por ASOBAGRI Actividades agricolas (cafe organico)	24		ASOBAGRI- ANACAFE- CEC I/AID	D
6	Santa Rosa Morelia Nebaj El Quiche	Agrupacion de asociados de ASOBAGRI	-Recibe fondo de comercializacion de ASOBAGRI -Comercializacion asociativa de cafe organico -Manejo de creditos precosecha de la ASOBAGRI -Recibio un servicio de radio de comunicacion Actividades agricolas (cafe)	29		ASOBAGRI- CEC I/AID	D
7	Balli	Agrupacion de asociados de ASOBAGRI	-Recibio fondo precosecha de ASOBAGRI Actividades agricolas (cafe organico)	09	01	ASOBAGRI- CEC I/AID	D
8	Palestina	Agrupacion de asociados de ASOBAGRI	Recibe credito precosecha de ASOBAGRI actividades agricolas (cafe organico)	09		ASOBAGRI- CEC I/AID	D
9	Nueva America Nebaj El Quiche	Agrupacion de asociados de ASOBAGRI	Recibe fondo precosecha de ASOBAGRI -Comercializacion de cafe organico -Actividades agricolas (cafe)	14		ASOBAGRI- CEC I/AID	D
10	La Florida	Agrupacion de asociados de ASOBAGRI	-Recibe credito precosecha de ASOBAGRI Comercializacion de cafe organico Actividades agricolas (cafe)	07		ASOBAGRI- CEC I/AID	D

No	COMUNIDAD	TIPO DE ORGANIZACION	ACTIVIDADES PRINCIPALES	No DE INTEGRANTES		COORDINACIONES	NIVEL DE ORGANIZACION
				Hombres	Mujeres		
15	Chojzuni	Cooperativa	Manejo de Fondo de comercializacion de ASOBAGRI Manejo de credito precosecha de ASOBAGRI -Manejo de credito para establecimiento de nuevas plantaciones de cafe del Proyecto Cuchumatanes Comercializacion asociativa de cafe natural ahora inicia la comercializacion de cafe organico Actividades agricolas (cafe)	51		CECI/AID-Proyecto Cuchumatanes-ASOBAGRI	B
		Comite femenino	Manejo de proyecto de candelaria Produccion de huertos familiares		22	CECI/AID-Proyecto Cuchumatanes	C
16	Crinolina	Cooperativa (desactivada)	-Inicia a comercializar cafe organico -Actividades agricolas (cafe)	15		CECI/AID-Proyecto Cuchumatanes-ASOBAGRI	D
17	Cocola Grande (Incluido cocola Chiquito y Buena Vista Palo Grande)	Agrupacion de campesinos	Inicia a comercializar cafe organico a ASOBAGRI -Manejo de creditos para mantenimiento y establecimiento de nuevas plantaciones de cafe del Proyecto Cuchumatanes	16		CECI/AID-Proyecto Cuchumatanes-ASOBAGRI	C
18	Floresta I y II	Comite de credito	-Manejo fondo de comercializacion de ASOBAGRI Manejo de creditos para mantenimiento y establecimiento de nuevas plantaciones de cafe del Proyecto Cuchumatanes	26		CECI/AID-Proyecto Cuchumatanes-ASOBAGRI	D
		Comite Femenino	Manejo de un proyecto de molino de nixtamal Produccion de huertos familiares Manejo de fondo asociativo		36	CECI/AID-BANRURAL-Proyecto Cuchumatanes	C
19	Momonlac	Agrupacion de campesinos	-Recibieron como donacion del PIR beneficio humedo de cafe con secadora de cardamomo Proyecto desactivado y en proceso de activacion	22		CECI/AID-CECI/ACNUR	D
		Comite Femenino	Manejo de proyecto de molino de nixtamal Produccion de huertos familiares		33	CECI/AID-CECI/ACNUR	C

No	COMUNIDAD	TIPO DE ORGANIZACION	ACTIVIDADES PRINCIPALES	No DE INTEGRANTES		COORDINACIONES	NIVEL DE ORGANIZACION
				Hombres	Mujeres		
28	San Jeronimo	Agrupacion de campesinos GAT de ANACAFE	Actividades agricolas (caficultura)	18		CECI/AID-ANACAFE	D
29	Centro Jolomtaj, San Francisco y Nueva America	Agrupacion de campesinos GAT de ANACAFE	Actividades agricolas (caficultura)	36		CECI/AID-ANACAFE	D
30	Buena Vista San Antonio	Agrupacion de campesinos GAT de ANACAFE	Actividades agricolas (caficultura)	18		CECI/AID-ANACAFE	D
31	Buena Vista Jolomtaj	Agrupacion de campesinos GAT de ANACAFE	Actividades agricolas (caficultura)			CECI/AID-ANACAFE	D
32	Blanca Flor	Agrupacion de campesinos GAT de ANACAFE	Actividades agricolas (caficultura)	20		CECI/AID-ANACAFE	D
33	Las Conchitas	Agrupacion de campesinos GAT de ANACAFE	Actividades agricolas (caficultura)			CECI/AID-ANACAFE	D
34	Nulwitz	Comite Femenino	Manejo de un proyecto de molino de nixtamal		12	CECI/AID-BANRURAL	C
35	Canchoch	Agrupacion de mujeres (son familiares)	Manejo de un molino de nixtamal		5	CECI/AID-CESIDE-BANRURAL	C
36	Siglo XIX	Comite Femenino	Manejo de un molino de nixtamal donado por el PIR (El apoyo consistio en la activacion del grupo)		10	CECI/AID-CECI/ACNUR	D
37	Piedras Blancas	Comite Femenino	Manejo de un proyecto de molino de nixtamal		20	CECI/AID-BANRURAL	C
38	San Francisco Momonlac	Comite Femenino	-Manejo de un proyecto de molino de nixtamal -Produccion de huertos familiares		13	CECI/AID-BANRURAL	C
39	Las Brisas	Comite Femenino	-Solicitan credito para molino de nixtamal		23	CECI/AID	D
40	San Juan Tutlac	Agrupacion de agricultores	Actividades agricolas -Manejo de RNR	9	7	CECI/AID	C

### III AREA ORGANIZACIONAL

#### 2) NEGOCIACION Y RESOLUCION DE CONFLICTO

**RESULTADO ESPERADO** numero de mediadores que actuan para resolver conflictos sin violencia

#### ANALISIS DEL RESULTADO ESPERADO

##### Actividades De ICCPG En Barillas

Los resultados alcanzados que fueron reportados por ICCPG  
(Fuente Fichas Tecnicas desarrolladas por CECI-FDD)

- Para la medicion de impacto del proyecto se han realizado hasta el momento 105 entrevistas con representantes de los grupos y comunidades atendidas
- La muestra (105 personas) representa el 17 20 por ciento del total y busca apreciar el grado de aceptabilidad v aplicacion de los contenidos impartidos en el proceso

Del total de personas entrevistadas el 78% indico haber utilizado mecanismos de negociacion posteriormente a la capacitacion recibida

De las personas que aplicaron mecanismos de negociacion, el 50% indico haber dirigido dichas acciones a conflictos comunitarios el 30% hacia conflictos relacionados con la actividad del cafe v el 20% restante hacia problemas relacionados con la familia y otros espacios

Se registran 155 acciones ejecutadas por parte de la muestra antes indicada Dado que la muestra es menor a una quinta parte del total de personas atendidas se puede concluir que la cantidad de acciones (en caso de entrevistarlas a todas) supera el indicador planteado al inicio del proyecto (600 acciones dirigidas a promover el fortalecimiento organizacional comunitario microregional v comercial

- El grado de aceptacion, divulgacion y conocimiento de los temas impartidos se ha ampliado a la mavor parte de la poblacion del municipio
- La cantidad de demandas de diferentes grupos v sectores (incluyendo solicitudes de otros municipios) se incremento respecto al año anterior de ejecucion

El ICCPG registra ademas los siguientes *resultados y productos* en relacion sus respectivos indicadores de cumplimiento y exito para el programa

##### Resultados De ICCPG

Se desarrollaron 29 talleres sobre Negociacion y el Conflicto con 826 personas representantes de organizaciones promotores de educacion grupos de mujeres v jovenes quienes asimilaron de un 60% a 80% de los contenidos (segun evaluacion)

Se tuvo una asistencia promedio de 28 personas Del total de personas atendidas 250 fueron mujeres 30% v 576 hombres 70%

De los 29 talleres impartidos 22 corresponden a grupos del proyecto de CECI/AID Comunidades en Transicion

351

## **Objetivos Y Actividades Del Programa De Resolucion De Conflictos De Ceca-Iccpg En La Zona De Barillas**

En relacion con el objetivo principal planteado para el desarrollo de un programa de resolucion de conflictos en Barillas el ICCPG planteo

En 1997

- Facilitar a grupos claves del area de influencia del proyecto COMUNIDADES EN TRANSICION de CECI/AID herramientas practicas para el analisis e intervencion de conflictos mediante la utilizacion de herramientas tendientes al manejo eficiente de los conflictos y asi favorecer las actividades de desarrollo que se realizan en la comunidad

En 1998

- Facilitar a grupos clave del municipio de Barillas conocimientos y herramientas utiles sobre resolucion de conflictos negociacion, mediacion y justicia penal con el fin de impulsar procesos que permitan una mejor convivencia social una gestion organizativa sustentable y el fortalecimiento del Estado de Derecho en la comunidad

Esto a su vez se adscribe a los siguientes objetivos del FDD

En 1997

Fortalecer a las organizaciones que trabajan en la defensa y promocion de los derechos humanos y en la democratizacion del pais

En 1998

- Fortalecimiento de la sociedad civil
- Mejorar las practicas juridico-legales y combatir la impunidad

## ANALISIS DEL RESULTADO ESPERADO

El proceso de Organizacion que estos grupos han establecido nos han permitido el logro de objetivos esenciales como lo son

### 1 Lograr reunirse con regularidad

La falta de tiempo es un obstaculo frecuentemente citado para explicar la poca participacion de las mujeres a nivel social y comunitario Si bien es cierto que la mujer de medio rural tiene cargas de trabajo muy apremiantes que le impiden participar en actividades fuera de su casa, aceptarlas como un hecho consumado la dejan en un circulo vicioso que jamas le permitira cambiar lo que se tiene que cambiar en su vida El proyecto promociono encuentros regulares entre las mujeres al fin que ellas identifican sus propias necesidades y identifican proyectos que les permiten contestarlas La falta de tiempo como tal fue una de las necesidades identificadas y varios proyectos tuvieron como proposito liberar tiempo para ellas (molinos de nixtamal)

La frecuencia de las reunion con que las mujeres se reunen varia, ya que depende mucho de la situacion en que se encuentren a nivel interno Unos grupos lo hacen semanal o quincenalmente mientras que las directivas deben reunirse con mayor frecuencia para abordar los imprevistos que se presentan con los comites operativos que se encuentran integrados a la estructura interna de los grupos

La asistencia de las mujeres a las reuniones nos permite identificar la permanencia y continuidad que se da en los grupos lo que permite la continuidad de las actividades la toma de decisiones por consenso ademas de propiciar los espacios que permitan estrechar los lazos de compañerismo y solidaridad Ademas la dificultad que pueden encontrar las mujeres para reunirse con regularidad permite al provector trabajar varios aspectos de Genero con las mujeres y sus esposos (el celoso y machismo del esposo las tareas domesticas el cuidado de los niños etc )

Actualmente tenemos los siguientes resultados

Nombre del Grupo	Comunidad	No de asociadas	No de asociadas que se reunen con regularidad	%
Flor de Naranja	Puente Alto	21	19	90%
Flor de café	Chojunil	22	16	73%
Villa de Guadalupe	Victorias Chancolin	10	10	100%
Flor de Pascua	La Floresta	36	30	83%
Las Mariposas	Las Brisas	23	20	87%
Monja Blanca	Nukwitz	40	34	85%
Nueva Union	Quixabaj	11	10	91%
Las Margaritas	San Francisco Momonlac	28	20	71%
Santa Maria	Momonlac	29	27	93%
Las Palomas	Piedras Blancas	24	20	83%
Ixmucane	Yulmacap / Yuljobe	39	39	100%
Las Estrellas	San Jose Maxbal	29	27	93%
Comite de Mujeres	Yalanca	28	26	93%
Grupo de Mujeres	Santo Domingo Chiblac	20	15	75%
TOTAL		360	313	87%

### 3 Numero de mujeres que se integran a grupos masculinos

La integracion de mujeres a grupos masculinos como Cooperativas Estructura Microregional y/o Comites representativos de las comunidades ha sido limitada, hasta el momento se encuentran inscritas en ASOBAGRI 21 mujeres productoras de cafe v/o cardamomo 6 mujeres en las cooperativas de Chojzunil y Quixabaj como socias por ser productoras de cafe y 11 mujeres en las estructuras Microregionales de DECOPAZ Soloma, Santa Eulalia y Barillas La Falta de acceso de las mujeres a estos espacios se encuentra limitado por su falta de acceso a los recursos productivos (Tierra, produccion agricola) o la falta de reconocimiento de la importancia de su participacion en el desarrollo local

Un logro sustancial del trabajo desarrollado con las mujeres con hasta el momento ha sido la identificacion del potencial de las mujeres para aportar ideas v trabajo que contribuya al desarrollo de la comunidad y el gran sentido de responsabilidad que ellas poseen Un ejemplo concreto de cual puede ser la participacion de la mujer en el area rural en los espacios politicos ha sido que recientemente las Mujeres de San Jose Maxbal solicitaron el apoyo de la municipalidad para poder ser empadronadas y aparecer dentro de los registros de patron Electoral actualmente ninguna de las mujeres es empadronada, sin embargo ya por parte del Alcalde se autorizo a una persona para que llegue a la comunidad y puedan ser registradas aparentemente puede parecer poco significativo sin embargo estamos conscientes que puede ser el inicio de su involucramiento e interes por otros espacios que no son actividades puramente sociales

### 4 Numero de grupos de mujeres que manejan caja chica

El en desarrollo organizativo de un grupo de mujeres es importante el aprendizaje del manejo de los recursos economicos v contar con recursos para los imprevistos Un logro sustancial con estos grupos lo ha constituido el manejo de una caja chica que les permite contar con efectivo para sufragar gastos pequeños que se ocasionen en el desarrollo del proyecto como a sufragar gastos de movilizacion de sus socias construccion de caseta y otros Regularmente los grupos manejan una caja chica no menos de Q75 00 Y no mas de Q150 00 este dinero es reunido por medio de las cuotas que las integrantes de los grupos se imponen

### 5 Numero de grupos de mujeres que manejan creditos

Las mujeres inician sus gestiones para cubrir alguna necesidad o interes en especial Los grupos de mujeres que actualmente manejan creditos para ejecutar proyectos de molinos de nixtamal tienda comunal y creditos asociativos para el desarrollo de actividades productivas son

Grupo de mujeres	Credito inicial	No amortizaciones	Actividad financiada	Amortizaciones de Capital	Intereses	Saldo
Flor de Naranja, Puente Alto	1 700 00	1	Tienda	0 0	20 00	1 700 00
	16 000 00	12	Molino de Nixtamal	5 802 68	1 459 96	10 197 32
Flor de Pascua, La Floresta	14 750 00	7	Molino de Nixtamal	14 750 00	1 195 67	Cancelado
	7 300 00	3	Tienda Granos Basicos	709 11	407 41	6 590 89
Ixmucane Yulmacap	18 000 00	1	Molino de Nixtamal	500 00	177 53	17 500 00
Las Margaritas San Francisco Momonlac	9 000 00	1	Molino de Nixtamal	250 00	88 77	8750 00
Comite de Mujeres Yalanca	9 000 00	1	Molino de Nixtamal	250 00	88 77	8750 00
Monja Blanca, Nukwitz, Nuca	9 000 00	1	Molino de Nixtamal	250 00	88 77	8750 00
Las Palomas Piedras Blancas	9 000 00	1	Molino de Nixtamal	250 00	88 77	8750 00
<b>TOTAL</b>	<b>93 750 00</b>			<b>22 761 79</b>	<b>3 615 65</b>	<b>70 988 21</b>

indica que la agrupacion puede manejar cualquier tipo de proyecto ya que han respondido muy bien, y aparte de que su organizacion va consolidandose poco a poco administrativamente tienen buenos resultados ya que en estos tres meses han logrado tener un ahorro de Q 450 15 ya restados todos los gastos de mantenimiento del molino

La coordinacion aparte de venir a mejorar los servicios para las mujeres les presenta otra opcion de trabajo encaminado siempre a apoyarlas se han logrado buenos resultados en relacion al trabajo que se ha realizado en los que respecta a hortalizas actualmente se continua con el seguimiento del trabajo especificamente en Chojzunil Quixabaj y principalmente en la Floresta en donde una de las razones que el proyecto Cuchumatanes tiene para seguir trabajando son los buenos resultados que han obtenido

## **9 Apoyo a grupos con capacitacion tecnica**

Dentro de todas las actividades que se contemplan para obtener buenos resultados en los proyectos es la parte de capacitacion tecnica, se apoyo a los ocho grupos de mujeres por medio de sus comites de mantenimiento para que se les impartiera una capacitacion sobre uso y mantenimiento de los molinos y motores de nixtamal y en que respecta al afilado de discos cada una de estas actividades se les estara dando seguimiento Todo tipo de capacitacion que se ha impartido siempre ha sido enfocado al interes manifestado por los grupos dos grupos de mujeres fueron apoyados con capacitaciones sobre la elaboracion de candelas esto como resultado de la iniciativa propia de estos grupos aun tomando en cuenta el interes de las mujeres tambien se preve que estas tengan un resultado economico para ellas por lo cual siempre se toma en cuenta la capacidad del mercado que van a cubrir Tambien algunas de las mujeres asociadas a estos grupos fueron apovadas para beneficiarse con capacitaciones sobre corte y confeccion a traves de la micro empresa, entre las cuales dos de ellas consideran estar preparadas para establecer su taller de corte y confeccion en su comunidad Consideramos que estas actividades permite a las mujeres desarrollar otras actividades de las que tradicionalmente han desarrollado mejoran su capacidad de trabajo y que en determinado momento implica un ingreso economico mas para ellas v su familia

## **10 Numero de grupos de mujeres con actividades productivas y de servicio**

En su totalidad son doce actividades productivas las que estan funcionando dentro de los grupos dentro de las que se encuentran ocho molinos de Nixtamal dos Tiendas v dos candelarias Estas actividades son manejadas por diez grupos

La responsabilidad que han manejado los diez grupos ha sido bastante positiva, ya que tanto a nivel organizativo como administrativo han sabido manejarlos muy bien, hasta el momento no tenemos ningun problema de mora en relacion a la amortizaciones en el Banco creemos que esto se debe al interes real que existe por parte de la mujeres por manejar sus proyectos hemos visto con bastante satisfaccion que dos de los grupos que iniciaron con proyectos de Molinos de Nixtamal no han dudado en trabajar con otro proyecto paralelo (Tiendas con credito) lo cual ha fortalecido bastante la organizacion y ha provocado mayor credibilidad de los grupos a nivel de sus comunidades estos resultados nos demuestran que el proceso que se inicio dentro del trabajo con mujeres ha sido el mas indicado ya que de otra manera no podriamos contar con toda esta gama de experiencias que viene a enriquecer v mejorar nuestra intervencion dentro de las distintas areas que se trabajan

## **11 Bancos Comunales**

La propuesta de Bancos comunales se basaba mas que todo en dar respuesta a las distintas necesidades de credito que tenian las mujeres sin embargo las limitantes que se encontraron nos impidieron implementarlo uno de ellos fue el numero de mujeres quienes no llenaban el cupo para hacer factible este proyecto y otra fue el hecho que la gran mayoría de las mujeres miembros de los grupos no tenian experiencias en la realizacion de una actividad productiva Sin embargo se ha buscado una forma de credito que de igual forma responda a la solicitud de las mujeres con relacion a esto estaremos trabajando con lo que son los Fondos Asociativos en donde a nivel grupal obtendran el credito cada

## ESTRATEGIA DE INTERVENCION

Para que los resultados fueran positivos al final de la primera fase necesitamos contar con una vision propia, estructura y elaborada en base a la realidad del area y en donde necesariamente existiera la unificacion de todos los criterios que nos llevarian a consolidar las agrupaciones de mujeres fue esto les que nos motivo a elaborar la siguiente vision

### **ASPECTO ORGANIZACION Y PARTICIPACION**

(EMPODERAMIENTO de las MUJERES) Se pretende mejorar y fortalecer la organizacion de las mujeres en igualdad de condicion con el hombre sin afectar sus relaciones y atentando contra su cultura y religion en los niveles de decision y poder de las instancias locales y a un nivel mas amplio Se quiere una participacion equitativa, cualitativa y cuantitativa de las mujeres en los comites de gestion de los centros de acopio en los comites de desarrollo y en otros comites de la zona

### **ESTRATEGIAS**

- 1 Sensibilizar y motivar las/los comunitarias/os con relacion a la importancia de la participacion de la mujer de los procesos de desarrollo de las comunidades
- 2 Promocionar capacitaciones de interes comun a hombres y mujeres que permita crear espacios de encuentro e intercambio de experiencia entre las mujeres
- 3 Desarrollar una experiencia de organizacion en las mujeres promocionando la organizacion de grupos femeninos y realizando acciones de fortalecimiento Organizacional
- 4 Iniciar su proceso de formacion en la administracion de recursos
- 5 Iniciarlas en el manejo y toma de decisiones para la direccion y ejecucion del proyecto
- 6 Contar con una fase de experiencia inicial que les permita el aprendizaje de acceso a los recursos economicos y su manejo
- 7 Iniciarlas con apoyo y asesoria, el aprendizaje del manejo y direccion de un proyecto en ejecucion
- 8 construir las condiciones para que fueran sujetas de credito para acceder a una cartera bancaria, aprendizaje de ahorrar amortizaciones de credito y manejo de capital
- 9 Mejorar la auto estima de las mujeres por medio de la realizacion de proyectos individuales o grupales
- 10 Realizar actividades para mejorar los niveles administrativo y Organizacional de los grupos y mantenerlos (metodologia Aprender Haciendo )
- 11 Elevar el espiritu creativo y la capacidad empresarial de las mujeres por medio de capacitaciones giras educativas y otorgamiento de prestamos
- 12 Aprovechar los espacios que nos permitan las integrantes de los grupos o sus esposos para introducir y difundir los temas de los roles derechos y obligaciones de hombres y mujeres
- 13 Iniciarlas en su incorporacion a espacios de representacion comunal y otros

### **PROCESO DE CONSULTA**

En todas las etapas de planificacion se tomo en consideracion la participacion y decision de las mujeres tomando de acuerdo a las siguientes premisas

- El nivel de experiencia de las mujeres de los grupos
- Las necesidades practicas y estrategicas de las mujeres
- Los recursos humanos y materiales locales
- El fortalecimiento de su organizacion interna
- El establecimiento de espacios conjuntos de interes de hombres y mujeres que propiciaran el trabajo aprendizaje conjunto asi como el intercambio de opiniones y experiencias

### **EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES**

Este proceso ha tenido distintas vias de consolidacion entre las cuales podemos mencionar

- Contar con espacios propios de organizacion
- Contar con espacios propios de capacitacion y construccion de su autoestima
- Iniciar con apoyo y asesoria, el aprendizaje del manejo y direccion de un proyecto en ejecucion

**PUENTE ALTO  
SEÑORA CATARINA MATEO**

Parte de nuestras expectativas como proyecto ha sido apoyar comunidades en donde las desventajas no solo fueran en relacion a los problemas economicos sino que ademas la resolucion de estos partiera de la misma comunidad y que se involucrara dentro de los procesos para que realmente el trabajo que se realizara no fuera la vision de la institucion y pretender lograr sus metas es por esta razon que parte de la *priorizacion de PUENTE ALTO una aldea que se encuentra ubicada a 22 kilometros de la cabecera municipal de Barillas con una altura de 1 540 metros sobre el nivel del mar*

*Esta comunidad que enfrenta actualmente todos los problemas heredados no solo producto del alto costo de vida generado por la crisis economica que enfrenta el pais sino tambien por las secuelas que le dejo el Conflicto armado ya que fue una de las comunidades mas azotada, y tuvo que sufrir de constantes persecuciones los habitantes que lograron sobrevivir tuvieron que refugiarse en otros lugares cercanos para proteger sus vidas*

Los problemas que encontramos cuando iniciamos nuestras primeras visitas fueron mas que todo como lo mencionamos anteriormente Economicos No existia organizaciones especialmente de mujeres y esto puede ser en algun momento justificable en primer lugar porque la participacion de la mujer rural a sido limitada a cuestiones religiosas sino que por otra parte existen aun cicatrices de la guerra en donde el mayor problema y parte de la persecucion habian sido por las aglomeraciones de gente

Ademas en cuestiones agricolas en sus practicas no se manejaba ningun tipo de Tecnificacion para que la comunidad pudiera recibir apovo era necesario que ellos consideraran la importancia de organizarse para darles el acompañamiento institucional y tener mas incidencia dentro del area, tanto con hombres como mujeres parte de la iniciativa de los comunitarios fue promocionar la participacion de la mujer dentro de un grupo ya que consideraban que ellas tambien podian aportar al desarrollo de su comunidad fueron estas razones las que hicieron que las mujeres poco a poco se fueran interesando por pertenecer a un grupo y trabajar juntas buscando siempre resolver

sus necesidades mas inmediatas una de las socias fundadoras del grupo de mujeres de Puente Alto fue doña **Catarina Mateo**

Socia que se ha mantenido activa desde el inicio el puesto que ha ocupado en la organizacion es de secretaria de la junta directiva del grupo Ella es originaria de esta comunidad casada y con la responsabilidad de 8 hijos con condiciones de vida similares a las del resto de la poblacion, con la mismas limitantes que el resto de mujeres ya que por pertenecer a la cultura Q njobal segun ella una de sus limitantes a sido el no poder comunicarse en otro idioma que no sea el que ella practica ser analfabeta. no tener acceso a tierra, la dificultad que significaba participar y gestionar apoyo fuera de su comunidad por la misma limitacion de participacion de la mujer especialmente las de su cultura, y desconocer aspectos relacionados con el manejo de sus cultivos todo esto se constituyo en un reto para ella

A partir de junio de 1997 cuando inicia el CECI/AID a trabajar en el area, y apoyar al grupo de mujeres que se iniciaba a gestar se inicio con el proceso de organizacion, para contar con bases para tener buenos resultados en el proyecto que ya habian priorizado Molino de Nixtamal paralelo a esto y como parte del fortalecimiento organizativo se inicio a dar apoyo tecnico en Huertos Familiares en el mes de julio de 1997 estableciendose doce Huertos dentro de ellos el de **doña Catarina Mateo** quien se intereso bastante desde el inicio por aprovechar todo tipo de capacitaciones que se impartian dentro y fuera de su comunidad

Anteriormente en la comunidad no se habia tenido ninguna experiencia en el manejo de hortalizas se empezo sembrando un area pequena cercana a la vivienda para tener un facil acceso a la misma el objetivo principal de los huertos fue el consumo familiar mejorando y diversificando la dieta alimenticia se aprovecharon especies nativas para reproducirlas en el huerto y otras exoticas que fueron sugeridas por las mujeres el huerto de doña **Catarina Mateo** ha funcionado como huerto demostrativo en el mismo se han realizado conjuntamente con todo el grupo practicas las cuales cada quien realiza posteriormente en su huerto Se ha sembrado especies como bledos rabanos zanahoria, repollo culantro apazote ajo tomate cebollas apio perejil y plantas medicinales de las cuales aparte del consumo

## HISTORIAL 2

### SAN JOSE MAXBAL

La aldea San Jose Maxbal se encuentra al Noroeste del municipio de Santa Cruz Barillas a 1450 metros sobre el nivel de mar cuenta con un clima templado-frío y una cobertura vegetal con bastante diversidad

El acceso a la comunidad es un tanto difícil pues se ingresa a ella por carretera de terracería hasta la comunidad de Nuevo San Mateo luego se recorre a pie por camino de herradura aproximadamente 4 horas

Los vecinos de esta comunidad son originarios de varias aldeas del municipio de San Mateo Ixtatan, comenzaron a desplazarse a esta comunidad a principios de los años 90 s por la posibilidad de adquirir mejores y mas tierras en las cuales podrian establecer cultivos como el café cardamomo maiz y frijol

Construyeron sus viviendas en un pequeño valle el cual era el mas adecuado por poseer 2 fuentes de agua

Desde su ingreso a esta comunidad han venido gestionando a traves del INTA, la obtencion de sus parcelas de forma legal (documentos) Hasta el año 98 existen en la comunidad 54 familias No todas las familias ingresaron en forma conjunta.

A partir de su ingreso a la comunidad comenzaron a establecer cultivos como maiz, frijol café y cardamomo con el tiempo se dieron cuenta que el cardamomo no se adaptaba a esa region por el clima de la misma

Segun informacion de los vecinos algunas parcelas de café ya existian al momento de que ellos ingresaron a la comunidad lo que hicieron fue comenzar las limpieas que son los unicos trabajos que han venido realizando hasta el momento

Por el difícil acceso que existe entre la cabecera municipal y la comunidad pocas instituciones han hecho presencia en ella, hasta principios del año 98 unicamente se encontraba el ministerio de educacion con la presencia de un maestro seguidamente llegaron otras instituciones como DECOPAZ/CECI Anterior a estas fechas la Mision de las Naciones Unidas MINUGUA, les ha estado dando acompañamiento con relacion a

los problemas de conflictos de tierras que se vienen dando con otras comunidades

En el mes de marzo de 1998 se hizo un recorrido en algunas aldeas de la zona norte visitandose tambien la comunidad de San Jose Maxbal como parte del proyecto ambiental de la zona norte del municipio

En esta visita se observo que en las plantaciones de maiz y café no existia ningun tipo de Tecnificacion Tambien se detecto que los vecinos poco conocian sobre el cultivo del café (Ellos vienen de un area donde no se cultiva café) debido a aspectos como almacigos a raíz desnuda sin manejo trasplantes de almacigos demasiado grandes distancias de Siembra no adecuada, erosion en los suelos cafetales al sol etc

En esta visita algunas personas manifestaron su interes y necesidad por recibir asistencia tecnica, por lo que departe del proyecto CECI/AID se les ofrecio este apoyo

En el mes de mayo del mismo año inicié las actividades de capacitacion en agricultura organica, para lo cual se formo un grupo de 21 interesados

Algunos temas de capacitacion han sido fertilizacion organica de café y maiz, conservacion de suelos en café y maiz seleccion de semilla y mejoramiento de Siembra en maiz, construccion de almacigos de café v cultivo de hortalizas con señoras todo este ciclo de capacitaciones ha tenido un impacto dentro de los involucrados ya que ahora son ellos/ellas los interesados por acceder a todas las capacitaciones creemos que es la respuesta a los resultados positivos que han obtenido durante este periodo nuestra satisfaccion se basa mas que todo en el interes que los integrantes del grupos manifiestan a traves de la asistencia y disponibilidad que ellos tienen para las diferentes actividades que se han programado dentro v fuera de la comunidad

Cuando se iniciaron los trabajos los integrantes del grupo no sabian sobre estos temas se establecio una parcela demostrativa de maiz con frijol abono (Mucuna sp ) Y se le dio 2 libras a 14 de ellos para que sembraran una cuerda cada uno por ser un area con clima frío obtendran semilla hasta principios del año 99 con la cual sembraran otras parcelas para mayo 99

Se les enseñó a preparar fertilizantes organicos a construir terrazas v almacigos de café

**YULHA SAN JUAN  
SEÑOR HERMAN DONATO SAMAYOA  
BARRIOS**

Es originario del municipio de Santa Cruz Barillas a la edad de siete años sus padres lo llevaron a vivir a la finca de la perla Nebaj Quiche Esto fue en el año de 1942 en 1953 toma el cargo de administrador de dicha finca en la cual lleva los controles administrativos y de campo en 1972 deja de laborar como administrador de la finca y en junio del mismo año compra un terreno en la aldea Cua, del mismo municipio e inicia a sembrar café variedades Caturra, Bourbon y Arabigo Para 1975 llegó a sembrar 300 cuerdas con una producción de 150 quintales pergamino en esa época se vendía el café a Q 15 00 el quintal puesto en Nebaj En 1980 El efecto de la guerra interna comienza a afectar a la población de esta región del país por lo que se vio obligado a abandonar dicho lugar refugiándose en Santa Cruz Barillas Estando allí a finales de 1980 inicia a trabajar como administrador de la finca del señor Armando Reyes ubicada en la finca de Yula San Juan, de Santa Cruz Barillas y en 1984 compro un terreno en Nueva Esperanza Yula San Juan De nuevo se ve en la necesidad de establecer cultivos y entre ellos el café ya que lo que había sembrado en Nebaj no pudo recuperarlo Este es un claro ejemplo de que muchos productores perdieron no solo tierras sino también el fruto del trabajo por el efecto de la guerra Actualmente vive en Nueva Esperanza junto con su esposa y nueve hijos (cuatro hijos hombres y cinco mujeres) Siendo una persona con amplia experiencia en la producción de café ha desarrollado diversos trabajos en su parcela en la que normalmente empieza sembrando café natural (Vamos a llamar café natural a aquella forma de manejo donde el productor aplica en el proceso un mínimo de tecnología, generalmente aparte de la siembra y la cosecha, solo aplica dos a tres limpiezas por año) luego a través de diversas capacitaciones va mejorando el nivel tecnológico de su plantación Vamos a describirlos a continuación

**CAFE NATURAL**

A partir de 1973 inicia con sus siembra de café en Cua Nebaj en la cuales unas labores que le hacía a su café era limpiarlo producía de 0.75 a 1 quintal por cuerda, ya que mayor conocimiento no había en ese entonces en 1984 en la comunidad

de Nueva Esperanza sembro alrededor de 20 cuerdas actualmente cuenta con 76 cuerdas de café Natural con la salvedad que ahora le maneja la sombra y las podas

**CAFE CONVENCIONAL**

En 1989 inicio a recibir capacitación técnica de ANACAFE en la cual le plantearon un paquete tecnológico químico inicio con este paquete con siete cuerdas hasta 1992 me retire de este tipo de trabajo debido al alto costo de producción, y vi algunas efectos de plagas y enfermedades dentro del cultivo levante 1.75 quintales por cuerda, por lo tanto preferí transferirlo a café orgánico

**CAFE ORGANICO**

En 1994 inicio a trabajar con el café orgánico directamente con catorce cuerdas en la cual realizo las actividades de manejo de podas manejo de sombra conservación de suelos fertilización orgánica, deshierbes a partir de esa fecha comienza a tener comunicación con la asociación de Chajul la cual le pagaba de veinte a treinta quetzales más por quintal de café siendo orgánico por otro lado le dieron asistencia técnica y además le pagaban Q75 00 por cada cuerda de café a la que hacía conservación de suelos (terrazas)

En 1996 dejo de trabajar con la asociación de Chajul (es decir dejo de ser socio) por que la distancia que hay de Nueva Esperanza a Chajul es muy grande y se le dificultaba llevar el producto a dicho municipio en el mismo año se asocio a la Asociación Barillense de Agricultores (ASOBAGRI) del municipio de Santa Cruz Barillas en este caso vio la ventaja ya que esta más cerca para entregar el producto además de otros servicios que la asociación da a los socios como asistencia técnica, créditos pre cosecha créditos para despulpadores motorizados La asistencia técnica de la Asobagri se inicia a través de los promotores en la cual se inicio a capacitar un poco más de lo que ya sabía además de la experiencia que ya tenía con la asociación de Chajul Actualmente tengo 76 cuerdas de café natural con una producción total por cuerda de un quintal 14 cuerdas en producción de café orgánico con una producción de 1.70 por cuerda, y 40 cuerdas de café plantía también orgánicas normalmente siembro 20 cuerdas de maíz cada año para este año 1999 pienso sembrar 30 cuerdas de café orgánico variedad pache Colis y transferir 40 cuerdas de café natural a orgánico

## LISTADO DE DISTRIBUCION DEL INFORME FINAL

- |   |   |
|---|---|
| <p>1 Señor<br/>George Carner<br/>Director de Mision U SAID<br/>Guatemala</p>  | <p>10 Señor<br/>Carlos Boggio<br/>Jefe de Mision<br/>ACNUR<br/>Guatemala</p>                    |
| <p>2 Señora<br/>Barbara Ellington Banks<br/>Oficial de Proyectos<br/>Oficina de Recursos Naturales y<br/>Medio Ambiente USAID<br/>Guatemala</p> | <p>11 Señor<br/>Ulrich Gurtner<br/>Gerente General<br/>FEDECOCAGUA<br/>Guatemala</p>            |
| <p>3 Señor<br/>Daniel Livermore<br/>Embajador de Canada<br/>Guatemala</p>   | <p>12 Señor<br/>Rodrigo Chacon<br/>Gerente General<br/>ANACAFE<br/>Guatemala</p>                |
| <p>4 Señor<br/>Donald J Plantz<br/>Embajador de Estados Unidos Guatemala</p>  | <p>13 Señor<br/>Jose Elias<br/>Asesor Tecnico Region V<br/>ANACAFE<br/>Banillas</p>             |
| <p>5 Señor<br/>Pierre Marnon<br/>Consul - Cida ACDI<br/>Guatemala</p>   | <p>14 Señor<br/>Fernando Peña<br/>Gerente General<br/>BANRURAL<br/>Guatemala</p>                |
| <p>6 Señor<br/>Jose Angel Lopez<br/>Vice-Ministro del Ministerio de Agricultura<br/>Ganaderia y Alimentacion de Guatemala</p>                   | <p>15 Señor<br/>Heberto Velazquez<br/>Gerente Regional<br/>BANRURAL<br/>Banillas</p>            |
| <p>7 Señor<br/>Pierre Thiran<br/>Encargado de Proyecto en<br/>el departamento de Licitacion<br/>CECI-MONTREAL</p>                               | <p>16 Señora<br/>Julieta de Ribero<br/>Coordinadora<br/>MINUGUA<br/>Banillas</p>                |
| <p>8 Señor<br/>Michel Chaurette<br/>Director General Adjunto<br/>CECI-MONTREAL</p>  | <p>17 Señor<br/>Diego Martin<br/>Presidente de la Junta Directiva<br/>ASOBAGRI<br/>Banillas</p> |
| <p>9 Señor<br/>Mariano Amezcua<br/>Director Ejecutivo<br/>Proyecto Fida - Cuchumatanes<br/>Chiantla Huehuetenango</p>                           |   |



(Barbara Ellington Banks Oficial de Proyecto USAID, Jean Laflamme Jefe de Proyect CECI / AID,  
William Stacy Rhodes Director de Mision USAID)  
**VISITA OFICIAL DEL DIRECTOR DE LA MISION DE USAID EN LA COMUNIDAD DE  
BUENA VISTA JOLOMTAJ 30 Octubre 1996**



**VISITA DEL GERENTE GENERAL  
DE FEDECOCAGUA A LA  
COOPERATIVA DE CHOZUNIL  
12 Diciembre 1996**

(Jean Laflamme Jefe de Proyecto CECI/AID  
Jose Angel Lopez actual Vice-Ministro del Ministerio de Agricultura,  
Ganaderia y Alimentacion de la Republica de Guatemala)



**VISITA OFICIAL DE LOS AMBAJADORES DE  
ESTADOS UNIDOS Y DE CANADA**

**INAGURACION DE LA ESTACION  
METEOROLOGICA GLOBE EN LA  
COMUNIDADE DE LA PALESTINA**

**24 de Febrero 1998**

**Donald J. Planty Embajador de Estados Unidos  
Daniel Livermore Embajador de Canadá**

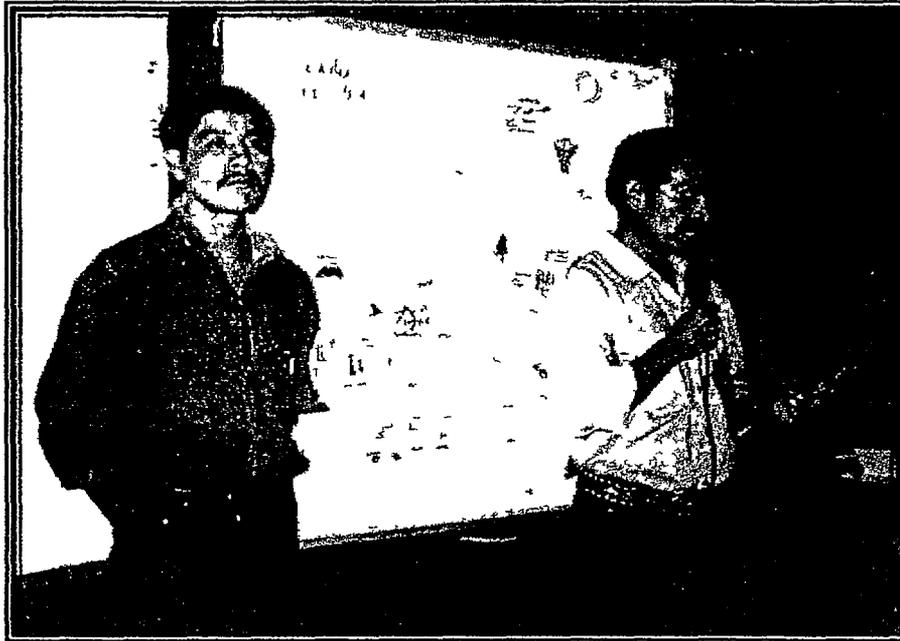


(Flor Mancilla Director de Promocion ANACAFE Jorge Rodriguez Tesorero Junta Directiva ASOBAGRI, William Stixrud Presidente de ANACAFE, Rodrigo Chacon director general ANACAFE)  
**DECIMA CONFERENCIA ANUAL Y FERIA DEL CAFE**  
**DENVER, COLORADO USA**  
17-21 de abril 1998



**COSTALES DE EXPORTACION  
DEL CAFE CERTIFICADO  
ORGANICO DE LA ASOBAGRI**

(Francisco Gonzales Gerente General ASOBAGRI y un representante de MULTIEXPORT)



(Lorenzo Marcos Representante Comité Agrícola Yulmacap Hipólito Juan Representante Comité Agrícola Yalanca)

**EVALUACIÓN ANUAL DEL PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICIÓN 1997/1998**  
27 de Agosto 1998



(Marcia Juárez Promotora CECI / AID Rosa Esteban representante grupo de mujeres Flor de Café Chojunil  
Natividad Martín representante grupo de mujeres Las Colmenitas Capilla San Ramón Magdalena Baltazar  
representante grupo de mujeres Flor de Naranja Puente Alto Serapia Cifuentes representante grupo de mujeres Flor de  
María Nueva Esperanza Reyna Diego Domingo representante grupo de mujeres Flor de Café Chojunil)



(Representante de 14 instituciones BANRURAL ANACAFE, ACNUR, FIDA / CUCHUMATANES ICCPG CUNOROC AID CESIDE CECI / DECOPAZ PAF-MAYA CECI COOPERACION VOLONTARIA APESA CFACILITA CECI / AID)

**EVALUACIÓN ANUAL DEL PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICIÓN 1997/1998**

28 de Agosto 1998



(Philippe Gâtineau Consultor de reintegración ACNUR Bryan Rudert Director Oficina de Recursos Naturales y Medio Ambiente USAID Baroara Elligton Banks Oficial de Proyectos Oficina de Recursos Naturales y Medio Ambiente USAID)



(Gabriel Gantt Consultor USAID Lisa Waugh Consultor USAID Pierre Thiran Oficial de Proyecto CECI Montreal  
Jack McCarthy Coordinador programa de la Paz)

**EVALUACIÓN ANUAL DEL PROYECTO DE COMUNIDADES EN TRANSICION 1996/1997**  
8 de Octubre 1997



(Edin Barrientos Espacialista en Desarrollo USAID Alma Sanchez Ecargada de Geneio Proyecto  
Cuchumatanes Gustavo Tigula Consultor Diego Martin Presidente Junta Directiva ASOBAGRI Pablo  
Alonzo Pablo Diego Tribunal de Honor Junta Directiva ASOBAGRI)



(Bettina Durocher Especialista Agricultura Organica CECI / AID Jean Laflamme Jefe de Proyecto CECI / AID Anne Marie Saulnier Especialista Genero e Desarrollo CECI / AID Denis Cote Especialista Microempresa CECI / AID)

**COOPERANTE CANADIENSE PRIMERA FASE DEL PROYECTO COMUNIDADES EN TRANSICION (Octubre 1995 / Diciembre 1998)**



(Bettina Durocher Especialista Agricultura Organica CECI / AID Anne-Marie Saulnier Especialista Genero e Desarrollo CECI / AID)  
  
( Denis Cote Especialista Microcmoresa CECI / AID)

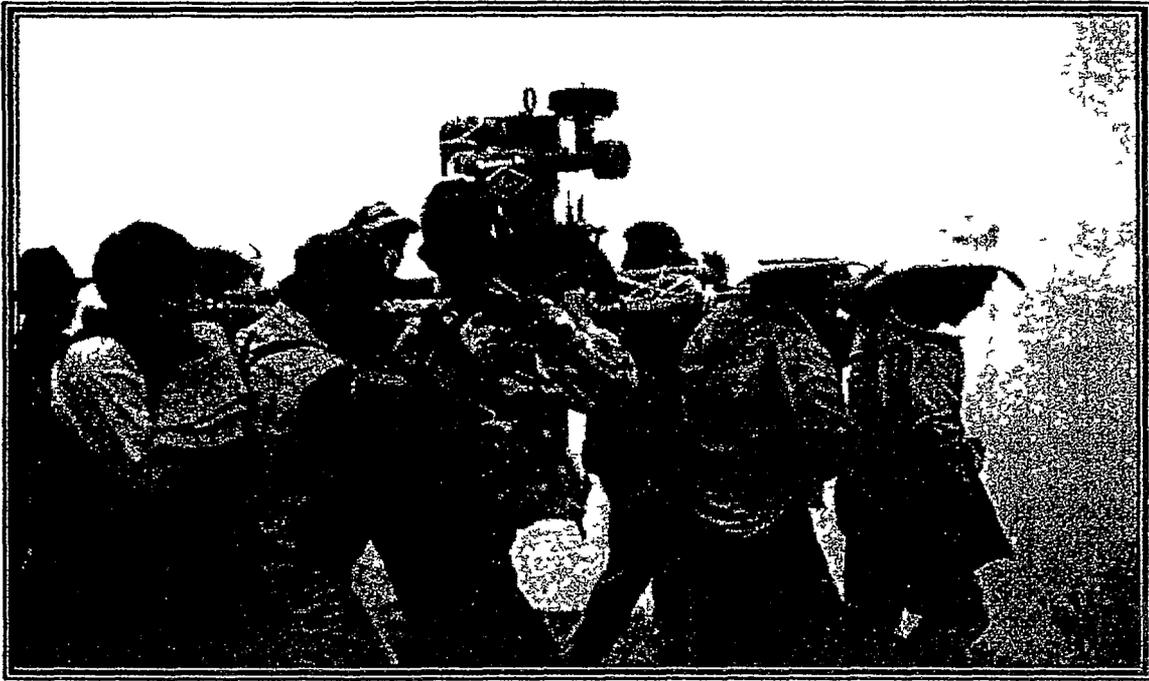


(Grupo de mujeres que recibieron capacitacion tecnica en Corte y Confeccion,  
Instructora Blandina Avila de Castañeda)

**CAPACITACION TECNICA  
COMPONENTE DE MICROEMPRESA**

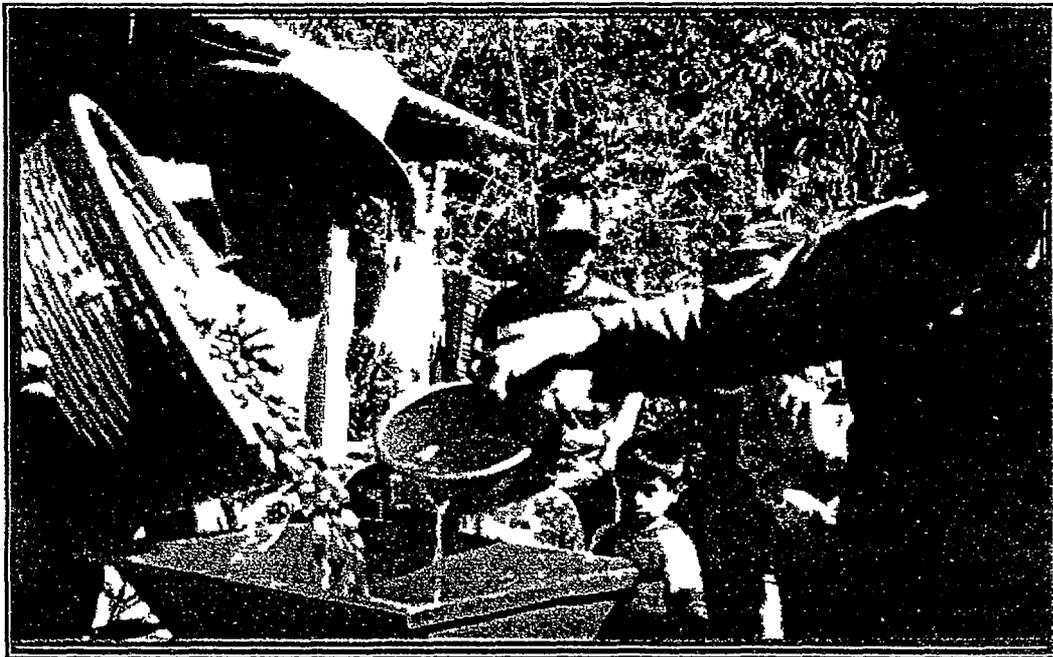


(Participantes de capacitacion Tecnica del curso de Sastrenia, Instructor Cesar Augusto Rivas)



(Transporte Molino de Nixtamal a la comunidad de Yalanca, Diciembre 1998)

**CREDITO DE INFRAESTRUCURA PRODUCTIVA  
COMPONENTE MUJERES Y COMPONENTE COMERCIALIZACION**



(Demonstracion Pulperos de cafe motorizado en la comunidad de Puente Alto 25 de Febrero 1998)