



FEED THE FUTURE

Iniciativa mundial del Gobierno de los EE.UU. contra el hambre y la inseguridad alimentaria



*Desarrollo, futuro
y sostenibilidad*

REPORTE TRIMESTRAL ABRIL - JUNIO 2020

GUATEMALA PROYECTO DE SOLUCIONES INNOVADORAS PARA CADENAS DE VALOR AGRÍCOLA

Acuerdo cooperativo No: AID - 520-A-17-00006



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

 **Popoyán**

REPORTE TRIMESTRAL

ABRIL - JUNIO 2020

FEED THE FUTURE GUATEMALA PROYECTO DE SOLUCIONES INNOVADORAS PARA CADENAS DE VALOR AGRÍCOLA

ACUERDO COOPERATIVO NO: AID-520-A-17-00006

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Este reporte es posible gracias al generoso apoyo del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) bajo la iniciativa Alimentando el Futuro. El contenido es responsabilidad de Agropecuaria Popoyán, S.A. y no necesariamente reflejan las opiniones de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.

ACRÓNIMOS

ACODIHUE	La Asociación de Cooperación al Desarrollo Integral de Huehuetenango
ADICOTZANI	Asociación de Desarrollo Integral Comunitario Tzanimacabaj
ALCOSA	Alimentos Congelados, S.A.
ANAPDERCH	Asociación Nacional de Productores de Frutales Deciduos Región Chichicastenango
APUCI	Asociación de Productores Unión Cipresales
ASOBAGRI	Asociación Barillense de Agricultores
BANSEFOR	Banco de Semillas Forestales del INAB
CDTR	Centro de Desarrollo Tecnológico Rural
CCIPPP	Centro de Capacitación, Innovación y Producción Popoyán-PRIVA
COCODE	Consejo Comunitario de Desarrollo
CODECH	Coordinadora de Organizaciones de Desarrollo de Concepción Huista
COINACHI	Cooperativa Integral Agrícola Unión Chipaquense
COMUSAN	Comisión Municipal de Seguridad Alimentaria y Nutricional
ESTEFFOR	Escuela Técnica de Formación Forestal
INAB	Instituto Nacional de Bosques
INTECAP	Instituto Técnico de Capacitación y Productividad
FECCEG	Federación Comercializadora de Café Especial de Guatemala
ha	hectáreas
MAGA	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación
MARN	Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales
MEL	Monitoring, Evaluation and Learning
MIP	Manejo Integrado de Plagas
MSF	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
MSPAS	Ministerio de Salud pública y Asistencia Social
OMAS	Oficina Municipal de Agua y Saneamiento
PERSUAP	Pesticide Evaluation Report and Safer Use Action Plan
PF	Planificación Familiar
PINPEP	Programa de Incentivos Forestales para Poseedores de Pequeñas Extensiones de Tierra de Vocación Forestal o Agroforestal
PROBOSQUE	Programa de Incentivos para establecimiento, recuperación, manejo, producción y protección de bosques en Guatemala
PROSA	Programa Nacional de Sanidad Avícola
SAF	Sistemas Agroforestales
SESAN	Secretaría de Seguridad Alimentaria y Nutricional
TNC	The Nature Conservancy
qq	Quintales
UPC	Asociación Unión Pequeños Caficultores
USAID	United States Agency for International Development
USDA	United States Department of Agriculture

ÍNDICE

05	RESUMEN EJECUTIVO
07	INDICADORES TRIMESTRALES
09	RESULTADO 1 - PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA
18	RESULTADO 2 - ACCESO A MERCADOS
47	RESULTADO 3 - PRÁCTICAS AGRÍCOLAS CLIMÁTICAMENTE INTELIGENTES
53	RESULTADO 4 - NUTRICIÓN Y PRÁCTICAS HIGIÉNICAS
64	RESULTADO 5 - GOBERNANZA INSTITUCIONAL
67	MONITOREO AMBIENTAL
69	ASUNTOS TRANSVERSALES
71	LECCIONES APRENDIDAS
72	INCLUSIÓN SOCIAL
73	INCLUSIÓN DE GÉNERO
74	ACTIVIDADES SIGUIENTE TRIMESTRE
76	COST SHARE Y LEVERAGE

RESUMEN EJECUTIVO

Este informe trimestral comprendido del 1 de abril al 31 de junio 2020 incluye las principales acciones, éxitos, retos y lecciones aprendidas del proyecto, así como las actividades llevadas a cabo con los socios y aliados del mismo.

Durante el presente trimestre, los esfuerzos del proyecto se concentraron en la adaptabilidad de las actividades para enfrentar la pandemia del COVID-19, a fin de continuar promoviendo el desarrollo sostenible de los productores, sus familias, empresas del sector privado y otros socios estratégicos. Tomando en cuenta este aspecto, muchas de las actividades se trasladaron a plataformas y modelos digitales que permitieron el alcance de metas. A pesar de que muchas de las intervenciones se vieron afectadas por la emergencia y crisis mundial, el proyecto potenció otras intervenciones que surgieron para continuar con la asistencia e impacto con los productores y sus familias en el Altiplano Occidental de Guatemala.

En ese sentido, para incrementar la productividad agrícola se continuó con la promoción de tecnologías como los reservorios de agua de lluvia, manejo integrado de plagas, fertirriego y sistemas de riego, entre otros. Dichas actividades de promoción se realizaron únicamente en las áreas en donde se permitió el acceso del equipo técnico a las comunidades y tomando en cuenta todas las medidas de higiene y distanciamiento social dispuestas por el Gobierno de Guatemala. Asimismo, se brindó asistencia técnica a los productores a través de nuevos canales de comunicación como SMS, llamadas telefónicas, WhatsApp y la aplicación AgriConecta.

Con relación a las actividades de acceso a mercados, una de las acciones aceleradas para enfrentar las consecuencias del COVID-19, fue el lanzamiento anticipado de la App AgriConecta, la cual permitió atender las necesidades en campo de asistencia técnica, en medio de las restricciones derivadas de la pandemia. Al cierre del trimestre, se contó con más de 550 descargas de la aplicación, más de 450 usuarios registrados y un índice del 88% de satisfacción de asistencia técnica.

Por otro lado, para continuar apoyando las prácticas agrícolas climáticamente inteligentes y la diversificación de ingresos para la mejora de la calidad de vida, se resalta la confirmación de fondos provenientes del INAB para 23 familias del Altiplano Occidental, como resultado del manejo integrado de bosques en áreas de recarga hídrica de Barillas, Huehuetenango. Asimismo, durante el trimestre USAID aprobó la construcción de 30 reservorios de agua de lluvia para mejorar la productividad y aumentar las cosechas al año de los productores de pequeña escala.

En cuanto a las acciones de nutrición y mejores prácticas higiénicas, se continuó con la elaboración de cédulas familiares de productores, mujeres y niños, a través de llamadas telefónicas y WhatsApp, para respetar las medidas de distanciamiento social que exige la pandemia. De igual manera, se utilizaron estos y otros canales de comunicación para continuar brindando asistencia técnica de nutrición e higiene a las familias. Además, durante el trimestre material audiovisual y gráfico fue creado a fin de dinamizar la información brindada.

Finalmente, se destaca en el trimestre la continuidad de acciones para fortalecer las competencias de las entidades nacionales y municipales, a fin de proveer agua apta para consumo humano en las comunidades. En el marco de Agua Para la Vida y el Estado de Calamidad por el COVID-19 decretado en Guatemala, 15 municipalidades declararon públicamente “priorizar el agua como servicio público de interés municipal”. Al evento de celebración, asistió el vicepresidente Guillermo Castillo, autoridades municipales y medios de comunicación.

INDICADORES TRIMESTRALES

INDICADOR	T1	T2	T3	Acumulado
 Número de hogares que se benefician directamente de la asistencia del Gobierno de Estados Unidos	3,272	8,332	2,273	13,877
 Número de individuos que participan en proyectos de seguridad alimentaria del Gobierno de los Estados Unidos	8,580	29,466	1,294	39,340
 Número de políticas, regulaciones y procedimientos administrativos en desarrollo, aprobados, o siendo implementados	5	6	4	15
 Valor de nuevos compromisos del Gobierno de los Estados Unidos e inversión del sector privado impulsados por el Gobierno de Estados Unidos para dar soporte a la seguridad alimentaria y nutricional	USD 345,973.90	USD 455,806.25	USD 315,309.27	USD 1,117,089.42
 Número de empresas privadas, organizaciones de productores, asociaciones de usuarios de agua, grupos de mujeres, asociaciones de comercio y negocios y organizaciones de base comunitaria que reciben asistencia de desarrollo organizacional relacionada con seguridad alimentaria	22	20	26	68
 Número de alianzas público-privadas formadas como resultado de la asistencia del Gobierno de los Estados Unidos	0	0	0	0
 Número de individuos en el sistema agrícola que han aplicado prácticas de manejo o tecnologías mejoradas con asistencia del Gobierno de los Estados Unidos	1,949	5,537	4,819	12,305
 Número de hectáreas bajo prácticas de manejo o tecnologías mejoradas con asistencia del Gobierno de los Estados Unidos	1,388.49	2,326.39	2,830.85	6,545.73
 Valor de ventas anuales de unidades de producción agrícola y firmas que reciben asistencia del Gobierno de los Estados Unidos	USD 5,5519,780.12	USD 8,094,293.34	USD 26,400,866.23	USD 40,014,959.74
 Valor del financiamiento relacionado con la agricultura al que se accede como resultado de la asistencia del Gobierno de los Estados Unidos	USD 691,933.00	USD 569,973.95	USD 445,093.56	USD 1,7070,000.51

INDICADOR	T1	T2	T3	Acumulado
 <p>Número de hectáreas bajo prácticas de manejo o tecnologías mejoradas que reducen el riesgo climático con asistencia del Gobierno de los Estados Unidos</p>	1,358.3	2,076.01	2,102.14	5,536.45
 <p>Número de individuos que participan en proyectos de seguridad alimentaria del Gobierno de los Estados Unidos</p>	550	401	293	1,244
 <p>Porcentaje de participantes femeninas en programas del Gobierno de los Estados Unidos diseñados para acceder a recursos económicos productivos</p>	46%	44%	37%	42%
 <p>Número de niños menores de dos años alcanzados con intervenciones a nivel de comunidad a través de programas del Gobierno de los Estados Unidos</p>	115	598	134	847
 <p>Porcentaje de participantes en programas asistidos por el Gobierno de los Estados Unidos, diseñados para incrementar el acceso a recursos económicos productivos que son jóvenes (15-29)</p>	33%	35%	31%	34%
 <p>Número de empleos de tiempo completo equivalente creados con asistencia del Gobierno de los Estados Unidos</p>	855	2,055	10,724	13,634

RESULTADO I

Productividad Agrícola

Las actividades relacionadas a la Productividad Agrícola están orientadas principalmente a contribuir con la mejora de la productividad y promover la diversificación de cultivos de los agricultores del Altiplano Occidental de Guatemala. Esto con el fin de aumentar sus ingresos económicos y que esto impacte de manera positiva en el mejoramiento de la calidad de vida de sus familias, principalmente en una significativa mejora en su nutrición.

El período que cubre el presente informe ha estado especialmente afectado por todas las medidas que se han implementado para tratar de contener el contagio del COVID-19, específicamente en cuanto a las restricciones de movilidad y acceso a comunidades, que han limitado las actividades grupales como días de campo, actividades de capacitación, giras educativas e intercambios de experiencias. Aun cuando la actividad de producción agrícola no se ha visto afectada de manera significativa, ya que la demanda de productos agrícolas se ha mantenido, tanto para el mercado internacional como para el consumo local, sí es importante mencionar que los productores están siendo precavidos en la cantidad de área que están cultivando, principalmente para no invertir todo su capital y disminuir sus riesgos.

Como principales logros durante el trimestre, se puede destacar la promoción de tecnologías agrícolas para el aumento de productividad como los reservorios de agua de lluvia, manejo integrado de plagas, fertirriego y sistemas de riego, entre otros. Asimismo, se destaca la diversificación de cultivos de alta demanda a nivel local e internacional, alcanzando al finalizar el trimestre 1402 productores con cultivos de aguacate y 140 productores con cultivos de maracuyá. Finalmente se destaca la formación del equipo técnico en herramientas digitales para continuar brindando asistencia técnica a los productores del proyecto como AgriConecta y WhatsApp.

Nombre: Marcial Ramírez
Lugar: San Lorenzo, San Marcos
Cultivo: Papa
Edad: 35 años

¡Agua para producir Todo el Año!

Marcial Ramírez es un productor de

papa, proveniente de Talquichó San Lorenzo, San Marcos. Con 35 años es padre de familia y junto a su esposa, dieron vida a sus tres hijos. Ha dedicado toda su vida a la agricultura, siendo la producción de papa su principal fuente de ingresos.

Por el área en donde vive, Don Marcial únicamente podía sembrar en la época de lluvia, pues en su comunidad no existen fuentes de agua para producir en época de verano. Durante muchos años, logró únicamente obtener hasta 18qq de papa, utilizando métodos tradicionales e insumos químicos, en un área de 441m². Además de contar únicamente con una cosecha al año, Don Marcial debía enfrentarse a precios bajos en el mercado, debido a que en la época de lluvia la oferta de productos se eleva y hay más competencia. Por si fuera poco, los costos de producción aumentan considerablemente, puesto que la humedad y exceso de agua elevan la incidencia de enfermedades y plagas en los cultivos.

Como parte de las intervenciones del proyecto en ese municipio, Don Marcial empezó a recibir asesoría técnica para el manejo de su cultivo y se le presentó una solución innovadora para recolectar, almacenar y distribuir agua de lluvia. Decidido a mejorar



Marcial Ramírez en su parcela de papa, recibiendo asistencia técnica por parte del equipo agrícola del proyecto.

poder obtener más cosechas al año. Posterior a ello, logró captar 50 mil litros de agua de lluvia para poder utilizarlos en una nueva producción de papá.

Finalizada la cosecha anual que realizaba, se preparó para seguir con la segunda del año en época de verano. Asimismo, en esta primera experiencia Don Marcial decidió introducir un sistema de riego por goteo, con el fin de administrar mejor el recurso y brindar la cantidad de agua necesaria para el cultivo. En esta cosecha, logró obtener 20qq de papa y una ganancia de Q2,850. En total, Don Marcial logró obtener dos cosechas adicionales de papa y alcanzar una ganancia de Q3,754. En cuanto al retorno de su inversión con el reservorio, tomando en cuenta que tiene una vida útil de 10 años y cuesta aproximadamente Q5,000, el costo anual para cubrir las cuotas es de Q500, lo cual Don Marcial afirma

le es más fácil absorber, gracias a las ahora varias cosechas al año.

Por otro lado, Don Marcial manifestó que las ganancias obtenidas son y serán utilizadas para el sustento de su familia y ahorrará para construir un segundo reservorio en su terreno para ampliar las áreas de siembra en época de verano. Además, por ser pionero en su comunidad, Don Marcial promueve con sus vecinos esta práctica y los motiva a seguir sus pasos, pues sueña con una comunidad próspera.

Así como Don Marcial, muchos productores de pequeña escala viven en regiones secas, por lo que contar con innovaciones y nuevas tecnologías agrícolas, les permitirá ser más productivos, mejorar sus ingresos económicos y brindarle una mejor calidad de vida a sus familias.

	ANTES DEL PROYECTO O EN TEMPORADA DE INVIERNO	CON EL PROYECTO RESERVORIO EN VERANO	ACUMULADO 2 COSECHAS EN 2020	ACUMULADO % DE LA PRODUCTIVIDAD
Rendimiento	18 qq	20qq	38 qq	111%
precio de venta	Q 127.00	Q 180.00	Q 154.00	21%
Ingreso bruto	Q 2,304.00	Q 3,600.00	Q 5,904.00	156%
Costo de producción	Q 1,400.00	Q 1,750.00	Q 3,150.00	25%
Ganacia	Q 904.00	Q 2,850.00	Q 3,750.00	315%

esta situación y obtener un mejor

ingreso, Don Marcial decidió construir su reservorio.

El precio de venta es un promedio de los precios obtenidos por tamaño. El precio de la papa de verano tiende a ser mejor, debido a que hay baja oferta, ya que solo producen los que tienen riego, o un reservorio como don Marcial.

Producto de la siembra de dos ciclos productivos, uno en verano a través del reservorio de agua de lluvia y el otro en invierno.

Inversiones estratégicas para ser prósperos en la agricultura



Raúl junto a su parcela de cardamomo.

Raúl es un productor de cardamomo de 28 años, proveniente de la Aldea Chel en Chajúl, Quiché. Previo a ser agricultor, Raúl trabajaba en una empresa de telefonía en Nebaj, en la cual era el encargado de cubrir rutas de ventas en el departamento; exponiendo su vida por temas de violencia, mala condición de carreteras y peligroso clima, según afirma. A pesar de contar con un trabajo, Raúl sabía que no podía depender únicamente del empleo en su empresa, por lo que con mucho esfuerzo logró comprar un lote de tierra, construir su casa y adquirir un segundo terreno para dedicarse a la agricultura.

En el año 2017, Raúl logró sembrar en ese terreno una hectárea de cardamomo, manejándolo con prácticas tradicionales e insumos químicos. La agricultura en su región se ha visto muy afectada por la variación climática, lo cual ha repercutido en el aumento de plagas, enfermedades y bacterias que disminuyen la productividad. Además, en la zona no era común la

asistencia técnica, la implementación de tecnología agrícola o la utilización de productos biológicos. Según afirma Raúl, “se sembraba en suelos sin cobertura (árboles de sombra), sin la utilización de insumos agrícolas efectivos y sin ninguna orientación técnica. Trabajando de esta manera, empezamos obteniendo 1 a 2qq de cardamomo por cuerda, pero conforme fue pasando el tiempo y el clima nos afectaba más, obteníamos solo 0.80 a 1.50 qq por cuerda. Esto ya no era rentable para nosotros”.

No obstante, a su esfuerzo y arduo trabajo, Raúl no lograba obtener los ingresos necesarios para mantener a su esposa y dos hijos. Esta situación lo llevó al extremo que querer migrar a los Estados Unidos en búsqueda de una mejor oportunidad y calidad de vida. Durante mucho tiempo lo consideró como la única oportunidad, pero también temía por su vida, los riesgos que esto implicaba, el gasto y principalmente, la separación de su familia.

En el año 2019, el proyecto inició sus intervenciones en la Aldea Chel, brindando asistencia técnica e implementando parcelas demostrativas para demostrar y promover nuevas tecnologías agrícolas para aumentar la producción. Luego de escuchar muy buenos comentarios de sus vecinos, Raúl decidió participar en un Día de Campo, en donde se demostró el beneficio de utilizar tecnologías agrícolas para el aumento de productividad. Además, Raúl quedó impresionado luego de conocer el manejo integrado de plagas promovido por el proyecto y las soluciones presentadas para aún ser exitoso ante la variabilidad del clima en su región. Convencido en que había otras oportunidades de

mejorar sus ingresos y calidad de vida, sin tener que poner en riesgo su vida y separarse de su familia, Raúl decidió implementar un nuevo programa de manejo de su cultivo con mejores prácticas y tecnología agrícola.

Como resultado de su iniciativa y determinación, Raúl lleva contabilizado 76qq de cardamomo cosechado, con un rendimiento promedio de 3.30qq/cuerda, a la fecha. Este rendimiento fue alcanzado aún en etapa de ensayo de la parcela, pero que ya equivale a un 168% más de producción a comparación de sus experiencias pasadas.

Con la ganancia obtenida, Raúl logró iniciar su propio negocio en Chel y adquirir cuatro cuerdas más de terreno para ampliar su área de cultivo y continuar prosperando en la agricultura. Adicional a ello, Raúl es miembro activo en su comunidad, pues promueve las tecnologías que utiliza y comparte su experiencia con familia y amigos para que ellos también puedan tecnificar sus parcelas, obtener mejores ingresos y mejorar la calidad de vida de su familia. Según afirma Raúl, esto significa ganancias y son inversiones estratégicas para ser prósperos en la agricultura.

	ANTES DEL PROYECTO	CON EL PROYECTO 2019	AUMENTO %
Rendimiento	18 qq/ ha	76qq/ha	68%
precio de venta	Q 700.00	Q 1,021.00	46%
Ingreso bruto	Q 31,500.00	Q 77,596.00	146%
Costo de producción	Q 10,900.00	Q 20,330.00	87%
Ganacia	Q 20,600.00	Q 57,266.00	178%

El precio de venta es un promedio de los precios obtenidos por calidad (primera y segunda). En el año 2019 aumentó la cantidad y calidad del fruto. El cálculo de costos e ingresos se hizo en base a una hectárea.

Para alcanzar los indicadores trimestrales, se desarrollaron las actividades que se describen a continuación:



641 productores participaron en 54 eventos de capacitación

mujeres (29%)



58 días de campo desarrollados

en los que participaron 792 productores (mujeres 14% y jóvenes 14%)



183 eventos de capacitación



89 parcelas demostrativas

implementadas.

Capacitación al equipo técnico agrícola del proyecto

como parte de las actividades de formación y actualización constante para mejorar sus capacidades técnicas y brindar un mejor servicio a los productores, participó en los siguientes cursos en línea:

- Productores para el futuro preparándose para la floración de café (3 de abril. Curso impartido por Yara)
- Fertilización Foliar, Mitos y Realidades (8 de abril. Curso impartido por Yara).
- Virus de la Mancha amarilla en cebolla transmitido por trips (12 junio. Curso impartido por CENA)
- El Virus rugoso del tomate: importancia de su manejo (19 de junio. Curso impartido por CENA)
- Manejo de la fertilidad del suelo (25 de junio. Curso impartido por CENA)



2 Capacitaciones al igual número de organizaciones de productores

En el marco de la carta de entendimiento que tiene el proyecto con AGREQUIMA, se realizaron las actividades de capacitación en temas de uso y manejo seguro de plaguicidas y calibración de equipo de aplicación.



30 reservorios demostrativos aproados por USAID Guatemala

para la captación, almacenamiento y distribución de agua de lluvia para uso agrícola. Estos reservorios servirán para promover la adopción de esta tecnología entre los productores que necesiten aprovisionarse de agua en invierno, para producir una cosecha adicional en verano. En ese sentido, se realizó la medición y trazo de terrenos para la implementación de 30 reservorios para captura, almacenamiento y distribución de agua de lluvia.



Se inició la coordinación en campo con la Empresa OLAM,

comercializadora de café que trabaja en la Región Huista. Esto con el fin de asesorar a sus productores en la mejora de la calidad y productividad del café, para lo cual se desarrollarán parcelas demostrativas, días de campo y eventos de capacitación, entre otras actividades.



Implementación de fertirriego en café,

una parcela demostrativa montada en un área de 1 cuerda (441 m²), con genética mejorada (Anacafé 14).



La Asociación Chajulense, solicitó apoyo del proyecto a efecto de contar con asistencia técnica y plantas de café de la variedad Anacafé 14,

mismas que fueron adquiridas con fondos provenientes del convenio de cooperación entre la organización Root Capital y la Asociación Chajulense. Se adquirieron 7,560 plantas que fueron distribuidas a un grupo de 10 productoras mujeres en las comunidades de Chel y Sotzil del municipio de Chajúl, para renovación de 45 cuerdas de café.



Implementación de parcelas de ejote y tomate en las que se aplicó la tecnología de fertirriego

en base a un plan de nutrición con tanques A y B, en áreas que van de 625 metros cuadrados a 1250 metros cuadrados; elevando la productividad en un 66 % en algunos casos. Estas parcelas fueron realizadas en la región de San Antonio Ilotenango y Zaculpa, Quiché.



1 Día de campo promovido, entre el proyecto y la empresa Maruyama,

para demostrar la eficiencia del equipo de aspersión motorizado dirigido a productores de cebolla, tomate y ejote francés que siembran áreas extensas, que van de 30 a 45 cuerdas o más. Esto dirigido a quienes necesitan tener mayor eficiencia en sus aplicaciones y realizarlas lo más pronto posible para minimizar los efectos de plagas y enfermedades, además de reducir sus costos en mano de obra.



La Cooperativa Maya Ixil, implementó un plan de aplicaciones de productos biológicos para control de Roya y Broca

a base del controlador biológico *Metarhizium anisopliae* y aceite mineral, con la asesoría técnica del proyecto, teniendo mucho éxito en el control de esta enfermedad y plaga, respectivamente.



50 hectáreas de café, se tiene programado renovar para este año

con al menos 200 mil plantas de variedades altamente productivas y resistentes a la roya (Anacafé 14. H1, Obata). Hasta el momento, 290 productores (20% mujeres) han renovado 25 hectáreas, para lo cual, entre los mismos productores y Agropecuaria Popoyán, S.A., han cofinanciado a 50:50 el costo de las plantas. El proyecto apoya con la asistencia técnica y el transporte para que esas plantas lleguen hasta las comunidades de los productores.



Reuniones virtuales con líderes de seis organizaciones de productores agrícolas

(Cooperativas: Entre Colinas, El Porvenir, San Pablo, Entre Ríos, Chanchicupe, Tajumulco, Asociación ACAS, Sipacapa, San Marcos, Asociación ANAPDERCH, COINACHI y ADICOTZANI en Chichicastenango, el Quiché), para promover el uso de AgriConecta.



200 productores de papa registrados

asociados a la Federación Nacional de la Papa, en los municipios de Tejutla, Ixchiguan, Tajumulco y Comitancillo, del departamento de San Marcos, como requisito previo para concretar la carta de entendimiento.

12 videos tutoriales elaborados

para compartir a los productores sobre los siguientes temas:

- Instalación de sistemas de riego por goteo en el cultivo de aguacate
- Elaboración de trampas olorosas para controlar insectos en el cultivo de aguacate
- Buenas prácticas para la siembra de plantas de aguacate
- Podas y manejo de brotes en las plantaciones adultas del cultivo de aguacate
- Podas en el cultivo de tomate
- Control del complejo de hongos del suelo
- Control de mosca blanca en tomate
- Control de trips en arvejas
- Uso de polinizadores en tomate
- Beneficios del mulch y riego por goteo en tomate
- Buenas Prácticas para la Selección de semilla de papa
- Uso de equipo motorizado para aplicaciones foliares en aguacate



13 técnicos y gerentes agrícolas capacitados

sobre el uso de AgriConecta; con el fin de continuar brindando asistencia técnica a los productores del proyecto, de manera rápida y remota.



La pandemia por COVID-19 ha demandado la adaptación rápida a nuevas formas de continuar haciendo el trabajo en la agricultura

principalmente en la forma de brindar asistencia técnica a los productores que participan en el proyecto. Para lograrlo se ha desarrollado una estrategia de atención a través de medios electrónicos; haciendo grupos de WhatsApp con productores, y, por otra parte, apresurando la puesta en marcha de AgriConecta, principalmente en el módulo de asistencia técnica, a través del cual se está atendiendo a más de 500 productores, dándole solución de manera virtual a los problemas que enfrentan en sus cultivos.

Parcelas implementadas con tecnologías durante el presente trimestre

12
de Café
(manejo)



10
de Papa



03
de Aguacate



32
de Tomate



04
de Cardamomo



07
de Ejote francés



01
de Arveja Grano



01
de Melocotón



07
de Café
(renovación)



02
de Arveja China



02
de Arveja Dulce



01
de Brócoli



01
de Chile Jalapeño



05
de Col de Bruselas



01
de Zanahoria



89 PARCELAS
Tecnologías implementadas en cada parcela

- Control biológico (plagas y enfermedades)
- Nutrición
- Genética
- Fertirriego
- Mulch Natural
- Podas
- Cosecha de Agua de Lluvia
- Densidad de siembra
- Diversificación

Programa de Establecimiento de Plantaciones Comerciales de Aguacate 2,020

El cultivo de aguacate Hass se ha convertido en una alternativa de diversificación de cultivos y una fuente de ingresos para productores de pequeña escala que se encuentran en un rango altitudinal que va de los 1,400 a 2,500 metros sobre el nivel del mar. Asimismo, es un cultivo de alta demanda a nivel mundial, por lo que contar con alta disponibilidad del producto, permitirá explorar y abrir nuevos mercados locales e internacionales.

En ese sentido, durante el periodo de abril a junio se inició, por

segundo año consecutivo, el Programa de Establecimiento de Plantaciones Comerciales y Tecnificadas de Aguacate Hass en el Altiplano Occidental de Guatemala, el cual contó con un sistema de coinversión 50-50 entre los agricultores y Agropecuaria Popoyán para la adquisición de las plantas. Dicho programa forma parte de la estrategia del proyecto para promover la diversificación de cultivos e ingresos, con el fin de mejorar la calidad de vida de más de 1,402 productores de pequeña escala (15% mujeres). Para este año, se entregaron 56,100 plantas de aguacate Hass y 1,180 plantas de la variedad Booth 8, con las cuales se establecieron 138 hectáreas del cultivo de aguacate en el Altiplano Occidental de Guatemala; específicamente en los departamentos de Huehuetenango, Quiché, Totonicapán y San Marcos.



Entrega de plántulas de aguacate a productores de pequeña escala participando en el Programa.

Los productores que participan en este programa, al igual que quienes lo han hecho en los años anteriores, están recibiendo asesoría técnica permanentemente, a través del equipo de técnicos frutícolas del proyecto, en todo el proceso de producción. Específicamente la asistencia técnica consiste en siembra, nutrición, manejo integrado de plagas y enfermedades, podas y buenas prácticas de cosecha y post cosecha, para el caso de los productores que ya cuentan con plantaciones establecidas.

Para el tercer año se espera obtener cosechas de 138 hectáreas de aguacate que oscilan las 700tm (toneladas métricas) y, para el quinto año se espera alcanzar las 3,000tm, con un valor superior a los Q27 millones al año. A partir de lo anterior, ha incrementado el interés de los productores participantes

en aumentar el área de siembra para los próximos años y de igual manera, el programa ha tomado popularidad en las comunidades, por lo que se espera el próximo año aumentar el número de productores beneficiados.

Distribución de plantas de aguacates por departamento



Gráfica 1. Distribución de plantas de aguacate en el Altiplano Occidental de Guatemala

Producción de hortalizas en ambientes controlados en el departamento de Quiché

La diversificación de cultivos y la implementación de alternativas tecnológicas para la producción agrícola, es imprescindible para mejorar la productividad en el campo, generar ingresos y controlar de mejor manera las pérdidas por efecto de la incidencia de plagas y enfermedades.

En diferentes áreas del departamento de Quiché, se implementan, desde hace algunos años, coberturas de cultivo como agril y malla anti-áfidos,

en diferentes modalidades según las posibilidades de los productores. Sin embargo, en municipios cercanos como Nebaj, Uspantán y Cunén, estas tecnologías de cultivos protegidos o bajo cobertura no han sido implementadas de manera general. Es por ello, que, a través de esfuerzos individuales de líderes comunitarios, se ha visto un incremento en el número de productores que deciden aplicar estas tecnologías, como efecto del trabajo del proyecto en la región.

Los técnicos del proyecto que trabajan en estos municipios han promovido el uso de Casas Malla (malla antivirus o anti áfidos), logrando establecer en áreas estratégicas y con el apoyo de Agropecuaria Popoyán, S.A., varias parcelas destinadas principalmente al cultivo de tomate. Hasta el momento se ha logrado que 14 productores se inicien en el cultivo de tomate bajo condiciones controladas, para lo cual han realizado el 100% de la



Fotografía: Productor de tomate aplicando nuevas tecnologías agrícolas, junto a técnico del proyecto

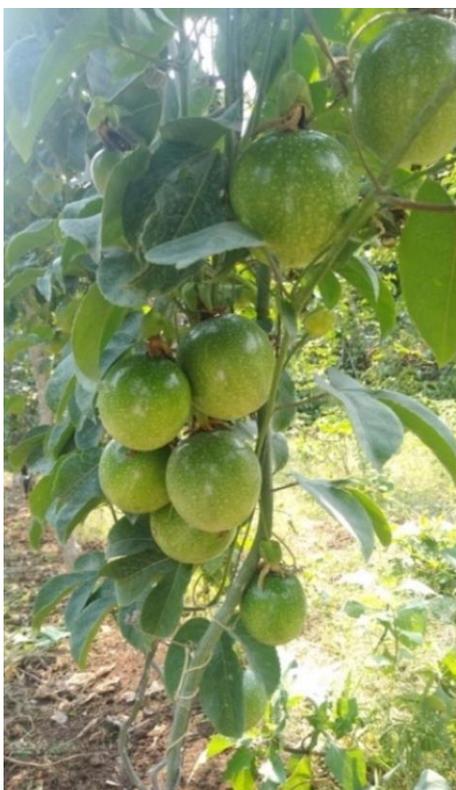
inversión de infraestructura, con la certeza de que esta tecnología les permitirá duplicar o triplicar sus ingresos, tal como se ha demostrado en múltiples casos a lo largo de la ejecución de este proyecto.

El proyecto, de manera permanente brinda asistencia técnica y capacitación a estos y todos los productores participantes del proyecto, de manera que estas

iniciativas sean exitosas y sean adoptadas por más productores. Al mismo tiempo, esta tecnología también promueve que los productores integren otras tecnologías innovadoras en la agricultura, tales como: cobertura del suelo con acolchado plástico, riego por goteo y fertirriego, las cuales impactan positivamente en el desarrollo del cultivo y disminuyen efectos negativos al medio ambiente.

Localización	Área (m ²)	Mallas	Cultivo
Xejip, San Antonio I.	625	1	Tomate
Parramos Chiquito, Nebaj	882	2	Tomate
Palquí, Uspantán	441	1	Tomate
Palqui, Uspantán	441	1	Chile
Casa Blanca, Cunén	882	2	Tomate
Barrio San Juan, Cunén	1764	1	Tomate
Trigales, Cunén	2205	2	Tomate
Chojox, Cunén	882	2	Tomate
Barrio Sn Fco. Cunén	441	1	Tomate
San Luis, Cunén	441	1	Tomate
Total	9004	14	

Diversificando las opciones de generación de ingresos económicos, a través del Maracuyá



Fotografía: Parcela de Maracuyá.

Como parte de las intervenciones del proyecto para aumentar los ingresos de los productores de pequeña escala, se está promoviendo la diversificación de cultivos exóticos y con alta demanda a nivel mundial. Tal es el caso de 140 agricultores de las comunidades de Hunta y Buxup, en Jacaltenango y El Olvido, La Fortuna y Río Jordán, en Nentón; quienes a través de un sistema de coinversión 50-50 con Agropecuaria Popoyán, obtuvieron plantas de maracuyá en pilones trabajadas con paper. En total, ya se cuenta con un área de 11.14 ha con producción del cultivo.

En ese sentido, el producto ya está siendo acopiado y clasificado



Fotografía: Acopio de Maracuyá para ser trasladado a comprador.

para su comercialización para mercado fresco y para proceso; y está siendo enviado a la ciudad de Guatemala para ser comercializado en cadenas de supermercados, a través de la empresa La Carreta. Es importante mencionar que durante la crisis del COVID-19 que está viviendo el país actualmente, los ingresos de los agricultores se han visto perjudicados. Sin embargo, la comercialización del maracuyá está ayudando a que dichos productores no dejen de percibir sus ingresos para el sustento de sus familias.

Durante el presente trimestre se ha tenido producciones pico con este cultivo, específicamente en el mes de mayo, en donde se logró acopiar y comercializar 96qq de maracuyá semanales.

Adicionalmente, el proyecto está brindando asistencia técnica en temas relacionados con el MIP, nutrición, BPAs y todo el manejo agronómico de dicho cultivo. De igual manera, a través del componente de mercados del proyecto, se apoya a los productores con la comercialización de este producto agrícola de mucho auge en la demanda en el país. Se tiene contemplado para el año 2021 poder seguir aumentando el área cultivable de maracuyá, así como también poder aumentar el número de productores para poder tener más volumen y satisfacer la demanda que existe en el mercado.

RESULTADO 2

ACCESO A MERCADOS

Las actividades relacionadas con el Acceso a Mercados están enfocadas en las alianzas con el sector privado para la inversión en el altiplano; con el objetivo de lograr mejorar los ingresos económicos y nutrición de los productores de pequeña escala y sus familias. Adicional a ello, se enfoca en proveerles acceso a mercados locales e internacionales, a través de la producción de cultivos de valor agregado para mercados diversificados y el fortalecimiento de la capacidad de gestión de los agronegocios.

En ese sentido, se presentaron grandes retos que orientaron a la búsqueda de soluciones creativas y diversas para lograr cumplir con las metas propuestas en el plan de trabajo y con los indicadores del proyecto. Dentro de los mismos, estuvo el lanzamiento anticipado de AgriConecta, para lo cual se tuvo que enfocar el 100% del recurso de desarrollo IT y comunicación, a fin de ajustar la estrategia y modelo que se tenía pensado para el lanzamiento. Finalmente, se logró presentar un producto viable, que permitió atender las necesidades en campo de asistencia técnica, en medio de las restricciones derivadas de COVID-19.

De igual manera, actividades e iniciativas que se habían formulado en versión presencial, se fueron adaptado a modelo digital, a través del uso de plataformas como Google Hangouts, entre otras. Tal fue el caso de los talleres de capacitación del programa de Fortalecimiento Competitivo para organizaciones agroindustriales. En la parte de promoción comercial, se identificó la oportunidad de participar en eventos en línea, que de otra forma hubiera requerido mucho más recurso en tiempo e inversión. Estos eventos presentaron diferentes formatos de ruedas de negocios, exhibición de stands virtuales y webinars, tratando temas actuales de los retos y oportunidades para la industria de frutas y vegetales frescos, congelados y procesados.

Por otro lado, se relata en este informe, cómo los socios y aliados del proyecto, también han tenido que adaptarse a los retos que propone la “Nueva Normalidad”, aprovechando las oportunidades que se presentan para la industria de alimentos. Cabe resaltar, el ahínco y compromiso reflejado en la ejecución de las diferentes actividades, en búsqueda del cumplimiento de metas, pero, ante todo, de la sostenibilidad de sus empresas y modelos de negocio.

La Agricultura NO para ante el COVID-19: Lanzamiento AgriConecta

Durante dos años, el proyecto estuvo trabajando en el desarrollo de una aplicación que promoviera la digitalización de la cadena de valor. A inicios de año, al presentarse la crisis mundial del COVID-19, el proyecto aceleró el desarrollo de AgriConecta, una aplicación que tiene como objetivo integrar y conectar a todos los actores de la cadena de valor agrícola a nivel local, nacional e internacional, en un ecosistema de negocios digital. Como primeros pasos, se priorizó el módulo de AgriCultor, enfocado en brindar asistencia técnica rápida y remota a los productores de pequeña escala para mejorar su productividad, ingresos y calidad de vida. Adicional a este servicio, se planificó que los usuarios también contarán con información de precios de sus cultivos a nivel nacional, reportes de clima de su región y geolocalización de los agroservicios más cercanos a sus parcelas. La primera versión de AgriConecta estuvo disponible al público desde el 22 de abril de 2020.

La aplicación fue lanzada oficialmente con el módulo dirigido a agricultores

con las siguientes amenidades disponibles:

1. Información actualizada de precios de 14 productos. Es una integración con la base de datos de MAGA, la cual toma precios de referencia en La Terminal y CENMA.
2. Control de su parcela. En donde pueden visualizar sus cultivos y etapa en la que se encuentra.
3. Clima. En donde pueden consultar el clima en su ubicación para hacer decisiones informadas sobre la planificación y manejo de su cultivo.
4. Aliados. En donde puede

consultar la ubicación de los agroservicios más cercanos y encontrar los datos de contacto para hacer sus consultas, previo a dirigirse al establecimiento. Esto significa ahorro de tiempo y dinero de transporte.

5. Consulta a expertos. En donde pueden enviar a través de mensaje su consulta de asistencia

técnica y adjuntar fotos.

El lanzamiento se realizó a través de una reunión en línea con equipo de USAID y del proyecto. El lanzamiento se programó para realizarse con agricultores del proyecto por etapas controladas:

- Etapa 1 / abril - junio. El objetivo fue lograr el registro de 500 agricultores, los cuales fueron seleccionados con el equipo de productividad agrícola, con el fin que los seleccionados cumplieran con los siguientes requisitos:

o Productores líderes y activos en el programa de intervención técnica agrícola

o Menores de 45 años

o Trabajando en los seis cultivos seleccionados para la fase inicial de AgriConecta: Papa, arvejas, ejotes, café, tomate y aguacate.

- Etapa II / julio - septiembre. El objetivo en esta etapa es llegar a 3,000 registros, a través de la promoción con asociaciones de productores.
- Etapa III / octubre - noviembre. En esta etapa se piensa lanzar la app a todos los agricultores del proyecto con el objetivo de alcanzar 6,000 usuarios de AgriConecta.
- Etapa IV / diciembre - marzo. Se piensa lanzar un programa de referidos para integrar agricultores del altiplano que no pertenecen aún al proyecto.



Fotografía: Pantallas de bienvenida y registro de agriconecta.

El 30 de junio se finalizó la primera etapa con éxito, ya que se lograron 558 descargas y 454 registros. A continuación, se presenta un resumen de las mediciones realizadas:

Descargas



Gráfica 2. Índice de descarga de Agriconecta por mes.

Usuarios



Gráfica 3. Índice de usuarios registrados en Agriconecta por mes.

Dentro de los factores de éxito identificados se pueden mencionar los siguientes:

1. Trayectoria y cobertura del proyecto y Popoyán. Experiencia en el área del Altiplano Occidental de Guatemala.
2. Promoción por medio del equipo de productividad agrícola. El técnico es el principal medio de contacto y una persona de confianza para el agricultor de pequeña escala, lo que facilita la adopción de la tecnología. Asimismo, se seleccionaron a los técnicos especializados en los seis cultivos de lanzamiento, quienes fueron capacitados en el uso de la herramienta y también recibieron un entrenamiento en servicio al cliente.
3. Estrategias de comunicación y campañas de expectativas. Fueron desarrolladas de manera

IST / ISS



Gráfica 4. Índice de Satisfacción de AgriConecta.

estratégica para alcanzar de forma eficiente a los grupos objetivos y acciones concretas. Se contó con material audiovisual que se distribuyó a través de WhatsApp, con el apoyo de los técnicos y se enviaron SMS a la base de datos preseleccionada. La estrategia contempló las siguientes fases:

- a. Campaña de expectativa
- b. Promoción de descarga
- c. Promoción de registro

d. Promoción del uso, donde se enfatizó la amabilidad de consulta a expertos (asistencia técnica)

4. Pandemia como oportunidad. La situación actual con la pandemia generada por COVID - 19, estimula la necesidad de crear nuevos canales digitales y el deseo de parte del agricultor por adoptarlos y mantenerse conectado con su técnico.

Debido a la pandemia que se vive a nivel mundial, en los tres centros se continúa laborando bajo estrictas medidas de bioseguridad, como medida para la prevención del Covid-19. Los avances en los tres centros van en función de provocar cambios de comportamientos a productores y sus familias basadas en la empresarialidad, la innovación y la competitividad.

CAMPO Chiantla.

Durante el trimestre se establecieron 14 cuerdas con ocho cultivos diferentes, con el fin de promover la transferencia de tecnología. Entre los cultivos se encontraron los tomates injertados, dos tipos de calabacines, dos tipos de chiles pimientos, cuatro tipos de lechugas, apio, dos tipos de coliflores, ejotes franceses y el cultivo de fresa. Por otro lado, en este establecimiento las actividades de transferencia y la continuidad de las labores se vieron afectadas por las restricciones del gobierno central, gobierno local y el Consejo Comunal de Desarrollo (COCODE); contando únicamente con un agricultor con adopción de tecnología con el cultivo de fresa. Asimismo, la construcción del edificio se detuvo, ya que se implementaron medidas restrictivas de ingreso a la aldea El Carpintero por parte del COCODE; por lo que se prevé iniciar en el siguiente trimestre.



Parcelas demostrativas en CAMPO Hunta con tecnología agrícola.



Cambio de Comportamiento y contenido Experience Center

Durante el trimestre, se continuó con la preparación de la malla de contenidos del Experience Center de CAMPO Chiantla, para el cual se contó con el apoyo del Proyecto de USAID Breakthrough Action. Entre las actividades realizadas se encuentra la definición del material o insumos que apoyen los momentos de contacto con los productores y sus familias para trasladar información, practicar, experimentar y vivir las acciones que promueven la mejora de la productividad, diversificación de cultivos, tecnologías agrícolas, acceso a mercados, cuidado y protección de los recursos naturales, diversificación de ingresos, micro finanzas, mejora de la nutrición, mejores prácticas higiénicas en el hogar, disponibilidad de agua apta para consumo humano y agricultura, entre otros.

Asimismo, se definieron algunos elementos y tecnologías que apoyarán la malla de contenido que se promoverá en el centro. Entre ellos se puede mencionar la creación de un personaje o gimmick, el cual apoyará a trasladar la información de manera más amigable, motivacional y de soporte. El personaje será constante alrededor del CAMPO y estará inmerso en los temas de cambio de comportamiento.



CAMPO Hunta

Este trimestre el cultivo de maracuyá aumentó su capacidad, debido a que se empezó a estabilizar la curva de producción. En cuanto a los viveros, se realizaron actividades propias de la planeación y la producción de plántulas de café sobre la base del PERSUAP y del uso racional del agua para riego. Asimismo, se logró entregar a productores de pequeña escala de café un material altamente productivo y se logró la entrega del 95% de la totalidad de plantas del vivero. Adicionalmente, se capacitó a 440 productores en el uso y manejo de materiales de alto rendimiento, siembra y fertilización del cultivo de café en CAMPO Hunta. Todas las actividades realizadas se llevaron a cabo bajo estrictas medidas de bioseguridad, con la anuencia y supervisión de seis Consejos Comunales de Desarrollo de las aldeas Pebilpam, Hunta, La Laguna, Tzibaj, Inchegues, Chejbal.



Proceso de sanitización previo al ingreso a CAMPO Hunta.



Personal de CAMPO Hunta, tomando las precauciones debidas para el manejo de los productos.

CAMPO Zacualpa

Se inició con el establecimiento del vivero de frutales como alternativa para la diversificación de cultivos de las fincas de los agricultores de pequeña escala de la región. En ese sentido, se prevé producir 25 mil pegones de aguacate Hass, 20 mil pegones de Melocotón variedad Diamante y Salcajá; y 20 mil pegones de manzana. Además, ya se está planificando el inicio del vivero de hortalizas. Las actividades se realizarán siempre bajo estrictas medidas de bioseguridad.



Entrega de plantulas frutales a productores.

CAMPO Amatitlán:

Durante este trimestre se inició con la instalación de los paneles y equipos de frío, con el fin de ampliar la capacidad de almacenaje de la planta y empezar a recibir producto fresco del altiplano de Guatemala. Esto permitirá conectar estratégicamente a los corredores económicos hacia los mercados principales, sirviendo como un hub hacia los mercados diferenciados del país, así como a los de mayoreo. Adicional a ello, dentro de estas áreas de frío, se estarán habilitando otros espacios para procesamiento para poder recibir el producto de los productores de Huntá y de las otras áreas del altiplano. Esta acción responde a la búsqueda de alternativas para que los productores puedan comercializar sus productos de terceras, cuartas y quintas calidades.

El 22 de abril fue el lanzamiento de AgriConecta y a partir de allí se inició con la implementación del primer módulo dirigido al agricultor, con las amenidades mencionadas en la sección anterior. Para hacer posible esta implementación, se coordinó un trabajo de forma transversal con diferentes equipos y áreas del proyecto, estando involucrados desde el equipo de IT y monitoreo, comunicación, mercados, hasta el equipo de productividad agrícola, que ha sido clave en esta primera fase de implementación.

Desarrollo:

El equipo de desarrollo e IT tuvieron en el mes de abril el último sprint que hizo posible tener disponible el App en Google Play el 22 de abril. Asimismo, estuvieron trabajando durante varias semanas, para adaptar el App a los requisitos del sistema iOS, con lo que se pudo lanzar en el App Store el 12 de junio.

Por otro lado, el equipo también trabajó en la plataforma back-office que manejan los técnicos para poder responder a las solicitudes de asistencia técnica, a través de una plataforma web. En la implementación, el equipo de desarrollo ha estado muy involucrado en resolver dudas y hacer los ajustes necesarios para que los técnicos puedan atender a los agricultores que se les asignaron. Esto ha permitido tomar las consideraciones en cuanto a los ajustes necesarios para asegurar la experiencia de usuario.

Paralelo a las acciones de mantenimiento, se inició el desarrollo de las próximas funcionalidades a lanzar en la siguiente versión de AgriConecta, módulo AgriCultor. El trabajo se orientó a dos funcionalidades específicas:

1. Perfil para asociaciones u otros aliados. En dicho perfil, la organización podrá gestionar a sus socios, así como la visualización de sus protocolos de cultivo.
2. Protocolos por cultivo, en donde el agricultor podrá visualizar sus actividades según su jornada y el cultivo de su parcela.



Fotografía: pantalla de perfil y parcela para acceder al protocolo del cultivo.



Mi jornada para ver los avances de acuerdo a las actividades de los cultivos y la etapa en que se encuentran.

Operaciones:

Se elaboró el protocolo de asistencia técnica, el manual de asistencia técnica y se elaboró e implementó el taller de capacitación a técnicos con el apoyo del proyecto de USAID BreakThrough Action. Así mismo se diseñó el proceso de asistencia técnica, el cual fue incluido en el manual y en la capacitación.

La capacitación a técnicos agrícolas se llevó a cabo el 13 y 14 de abril. En mayo se dio inicio al curso de servicio al cliente, con especial énfasis en servicio a través de plataformas virtuales.

Se trabajó también en el proceso de aseguramiento de la calidad, estandarizando los criterios bajo los cuales se harían las evaluaciones semanales, tanto de la satisfacción del App, como la satisfacción de la asistencia técnica. En este sentido, se trabajó en colaboración con equipo técnico tanto del proyecto como de Popoyán, para estructurar primero los protocolos de cultivos y las tipologías a evaluar, según tales protocolos.

Para la evaluación de la satisfacción con la aplicación, en colaboración con BreakThrough Action se elaboró un set de preguntas para evaluar los aspectos de la App, entre los que entra diseño, funcionalidades y rendimiento

de la aplicación. Esta encuesta se realiza vía telefónica, en forma semanal a una muestra de agricultores que han solicitado asistencia técnica.

Una vez recolectada la información se consolida en un informe que se le hace llegar a el especialista agrícola. De forma semanal, se tiene una reunión donde se presentan los resultados y el especialista agrícola define próximas acciones o ajustes que se deben implementar en la App, en la plataforma web o en el proceso de asistencia técnica (tanto en campo, como en la evaluación en sí).

En el mes de junio se organizó también con colaboración de BreakThrough Action el primer focus group virtual, con el objetivo de recibir retroalimentación después de un mes de implementación. Se formularon las preguntas, respecto a los temas que se deseaban explorar y se presentó un informe que contiene puntos de mejora y recomendaciones que permiten tomar decisiones respecto a próximas funcionalidades a desarrollar y el enfoque que se debe dar.

Insights importantes obtenidos a través del proceso de aseguramiento de la calidad y del focus group:

Agricultores	Técnicos Agrícolas
<ul style="list-style-type: none"> • “Me gusta que el técnico me pueda ayudar siempre” • “Es algo totalmente nuevo y con mucha tecnología” • “Ahora no tengo que esperar que me visite el técnico” • “Esto es lo que viene en el futuro” 	<ul style="list-style-type: none"> • Motivados y satisfechos porque pueden mantener contacto con los agricultores • Es un aliado a distancia para ellos y para el productor, para contribuir a las mejoras constantes de la agricultura • Retos identificados de este tipo de comunicación, como no poder hacer demostraciones en vivo, tiempo insuficiente (por las demás tareas que llevan a cabo) y no tener seguridad de si sus respuestas las entiende el agricultor



Taller de Capacitación AgriConecta - Atistencia Técnica
Equipo de Productividad Agrícola USAID / Popoyán
Quetzaltenango
16 de abril de 2020

Comunicación:

Se realizó el diseño de la estrategia de comunicación con la especialista de comunicaciones del proyecto y se contó con el apoyo de BreakThrough Action. Se seleccionaron los objetivos de comunicación y mensajes clave en cada fase de la estrategia. Los objetivos de comunicación se definieron en base al posicionamiento, reconocimiento y presencia en los medios que se quería lograr.



Arte de etapa de uso.



Arte de etapa de expectativa.



Arte de etapa de descarga.

Al momento, la comunicación lleva implementada dos fases: La primera fase con el objetivo de alcanzar 500 agricultores y la segunda fase con asociaciones. A finales de junio, con el apoyo del equipo de Fortalecimiento y Competitividad, se activaron cuatro asociaciones; tres de melocotón y una de cebolla. Con estas asociaciones el acercamiento es diferente al de productores individuales y consta de las siguientes acciones:

- Primer acercamiento: Se les informa de AgriConecta y cómo la aplicación puede agregar valor a las diferentes iniciativas agrícola que llevan a cabo con sus socios.
- Segundo acercamiento: Se explica a profundidad la aplicación y se hace una demostración con los miembros de la junta directiva
- Tercer acercamiento: Taller piloto de activación con socios seleccionados, integrando a los adoptantes tempranos por naturaleza, los jóvenes menores de 35 años. Este último acercamiento no se piensa implementar hasta el mes de julio.

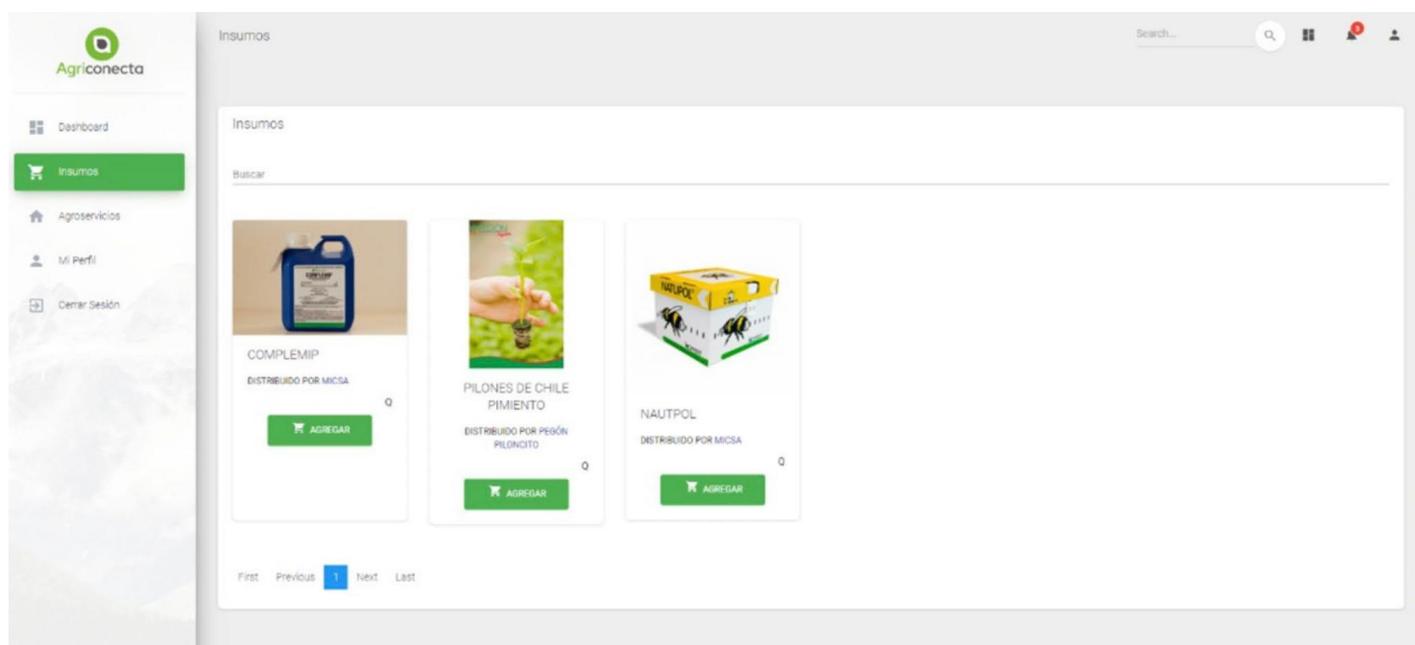
AgriBusiness:

Durante el trimestre se hicieron varias acciones orientadas a el desarrollo del módulo de AgriBusiness. En este sentido, tanto el equipo de desarrollo y de operaciones sostuvieron varias reuniones de retroalimentación para conformar el modelo de negocio sobre el cual se desarrollará el market place. Se establecieron una serie de necesidades, actividades, procesos y actores que entran a interactuar en la cadena de suministro.

Se identificaron varios retos y particularidades operativas del negocio, que han ayudado a precisar el modelo bajo el cual se implementarán las primeras pruebas piloto a partir de agosto.

Es una plataforma web para distribuidores mayoristas, que permite elaborar el catálogo de productos. Constituye el primer paso para la conformación del market place que conectará a los diferentes actores:

Distribuidores mayoristas + Distribuidores



Prototipo borrador de AgriBusiness.

Alianzas AgriConecta:

A través del equipo de alianzas, se inició la gestión de alianzas para apalancar retos y necesidades que se han identificado en la implantación de AgriConecta. El primero de ellos obedece al tema de la conectividad de los usuarios de la App. Derivado de esta necesidad, con el apoyo de la oficina de Crecimiento Económico de USAID, se han realizado acercamientos con Tigo y Claro, para que a través de ellos y de manera colaborativa, se diseñen soluciones adaptadas a los productores de pequeña escala del altiplano y que permitan una mayor

tasa de adopción de la tecnología.

Por otro lado, otros proyectos de desarrollo y organizaciones de productores de segundo y tercer nivel han manifestado su interés por implementar AgriConecta, con el fin de facilitar la asistencia técnica, cuya efectividad se ha visto afectada por los efectos de movilidad generados por COVID-19. En este sentido, con el Proyecto Puentes - Fundasistemas se ha avanzado en las conversaciones para concretar

una alianza fundamentada en AgriConecta; pero con complementariedad en otras iniciativas que aportan a diferentes indicadores de ambos proyectos.

En relación con el sub-convenio del proyecto con Fundación Génesis Empresarial, se tiene contemplada la vinculación e intercambio de experiencias entre plataformas digitales, con el fin de desarrollar y robustecer AgriConecta con todos los servicios que se requieren dentro de una plataforma digital. En el mes de junio se hicieron las primeras reuniones para determinar qué aspectos se pueden vincular, entre los cuales se resalta:

1. Inclusión de videos educativos de Génesis dentro de AgriConecta.
2. Vinculación de plataforma para solicitar créditos agrícolas para implementar tecnologías.

Ya se tienen definidos los diagramas de cómo funcionarán las vinculaciones en estos dos temas, los cuales se les dará seguimiento.

AVANCES GÉNESIS EMPRESARIAL

Contratación de Promotores de Desarrollo:

Durante este trimestre, Fundación Génesis Empresarial ha contratado a tres promotores en las áreas de intervención, con el fin de cubrir la demanda generada por la agricultura en dichas áreas. Gracias a esto, a la fecha Génesis ya cuenta con 27 promotores de desarrollo y un supervisor distrital dedicados a la atención de los productores socios del proyecto.

Capacitaciones:

Durante este trimestre se capacitaron a 183 personas en los programas de Génesis: Yo Ahorro, Evito Sobre Endeudarme Para Vivir Mejor y Administro Bien Mi Crédito: Haz un Préstamo Inteligente.

Créditos desembolsados:

Durante este trimestre, Génesis alcanzó una colocación de: **3,427,220.40**, principalmente en el municipio el departamento de Huehuetenango.

El total de créditos desembolsado es de 294.

AVANCES PROCOMPITES

ASOBAGRI:

En este trimestre ASOBAGRI inicio una revisión de las 50 parcelas demostrativas, implementadas como parte del cumplimiento de metas posteriores. Asimismo, se visitaron parcelas demostrativas, con el fin de hacer el diagnóstico y obtener muestra de suelo para ser enviado a laboratorio. De esta manera, se planifica elaborar un plan nutricional específico para cada parcela, el cual será entregado a cada productor de la parcela demostrativa para el adecuado seguimiento con el técnico agrícola.

Asimismo, en este trimestre ASOBAGRI logró cumplir con dos metas de desempeño bajo el Subcontrato:

- **Meta 3: Compra de 33,000 quintales de café pergamino a los productores:** En la cosecha 2018-2019 quedó pendiente el cumplimiento de esta meta por la falta de alrededor de 900 quintales. Este año se logró completarla, incluso teniendo un excedente de 572.75 quintales que se acumularán para la próxima meta.
- **Meta 8 Compra de 36,000 quintales de café pergamino a los productores:** Se logró acopiar en la cosecha del 2019-2020 un total de 36,456.16 quintales de café pergamino de tres calidades XHB (9269.70), HB (14,288.86, SHB (11825.04). El total de compras pagado asciende a Q. 25,958,169.00. La meta de producir 36,000 quintales de café con los productores está cumplida al 101.26%.

Capacitaciones / asistencia técnica:

En este trimestre ASOBAGRI se enfocó en capacitar a los productores en los siguientes temas: Elaboración de composta y lombricomposta, "NOP-USDA, UE, JAS BF, FLO SPP, CMM, CJ y conservación de suelo y fertilización orgánica.



Inscripción de 250 expedientes de productores bajo incentivos del INAB:

Los regentes forestales se reunieron y midieron áreas con los grupos de socios en las comunidades de: Las Vegas Amelco, San Agustín, Balli, Las Victorias Amelco, Unión Maya de Barillas, Yalamolop y Pohom del municipio de San Mateo Ixtatán. Esto dio como resultado la suma de 77 expedientes ingresados al INAB que suman 450.17 hectáreas de protección y SAF.

Construcción del Centro de Acopio en Barillas:

A la fecha, se ha tenido gran avance en la construcción de la bodega en Barillas. Se ha colocado los muros de contención, levantado del área de sótano y colocación de vigas y armadura de formaletas para solera.



Avance de construcción de Centro de Acopio ASOBAGRI.

ALCOSA:

Se ha cumplido casi un año de ejecución de la alianza con ALCOSA, de la cual, con apoyo del proyecto, han logrado aumentar el área de cultivos como brócoli, col de Bruselas y coliflor en los departamentos de Huehuetenango y San Marcos. ALCOSA bajo el subcontrato ProC-LG-01-04 adquirió el compromiso de **comprar al menos 9.75 millones de libras provenientes de agricultores de pequeña escala bajo la meta No. 5 para mayo del presente año.** A la fecha ALCOSA ha comprado más de 11 millones de libras provenientes de agricultores de pequeña escala a través de contratos firmados con los grupos de agricultores. Este volumen representa un valor de al menos Q11,500,000.00, lo cual ha fortalecido de enorme manera el desarrollo económico de los departamentos de Huehuetenango y San Marcos.

a seguir incrementado sus áreas de cultivos y personas que se quieran sumar a la producción agrícola con las ventajas de financiamiento, asistencia técnica y mercado seguro para la producción agrícola. Desde el año pasado estas actividades y beneficios han motivado a los agricultores para sumarse al proyecto, inicialmente se contaban con 599 productores beneficiados en la zona de influencia del proyecto; en estos últimos trimestres se han reportado 590 agricultores adicionales en los departamentos de Huehuetenango y San Marcos.

El área de siembras y atención que se suman en este trimestre al proyecto es de 52.50 Hectáreas, que representan a 290 agricultores nuevos. En total, bajo esta alianza se han logrado beneficiar a 1,189 agricultores de pequeña escala, los cuales han recibido asistencia técnica en distintas actividades para cumplir con la calidad requerida por ALCOSA, la cual consta de las siguientes características:

- Genética. Uso de semilla híbrida para la siembra de cultivos del proyecto.
- Prácticas Culturales. Manejo de cultivos y buenas prácticas agrícolas.
- Control de Plagas y Enfermedades. Capacitación de uso seguro de plaguicidas y agroquímicos autorizados por cultivo.
- Fertilidad y Conservación de Suelos. Importancia de barreras vivas y muertas y programas de nutrición.

A través de las reuniones con grupo de agricultores, se ha motivado a los productores de pequeña escala



Conservación y Manejo de Suelo:

La tenencia de tierra predominante en el Altiplano Occidental es el Minifundio (500 a 1,000 metros cuadrados como unidad de producción por agricultor), por lo que se enfoca la atención a su conservación. Se motiva a los productores a cuidarlos como un recurso vital que necesita mantenimiento, eficiencia en su manejo e incorporación de prácticas de conservación sostenibles.

En ese sentido, en Chiantla hay un área de 110 a 115ha del cultivo de coliflor con distintos propietarios, la cual cuenta con barreras muertas (piedras apiladas) como circulación, ayudando a evitar la erosión.



Conservación de Suelo del Área de Comitancillo y San Lorenzo.



Conservación y manejo de suelo en Aldea Paquix, Chiantla, Huehuetenango.



Conservación y manejo de suelo en Aldeas del municipio de Esquipulas Palo Gordo.

Medidas de seguridad ante COVID-19:

Debido a que la pandemia ha sido de mucho impacto para Guatemala y para el Agro a nivel nacional, ALCOSA ha tenido que implementar un nuevo protocolo de seguridad en campo, el cual se ha hecho obligatorio para los socios productores y se define en las siguientes actividades:

- Uso de mascarillas de forma correcta durante toda la jornada de trabajo y fuera de casa.
- Uso de redcillas en Centros de Acopio en el momento de entrega de sus productos.
- Lavado de manos frecuentemente o el uso de gel desinfectante.
- Evitar las aglomeraciones.
- Asistencia técnica personalizada y con el distanciamiento social recomendado.

Para alcanzar estos objetivos, la comunicación es muy importante y los técnicos de ALCOSA han estado a lo largo de este trimestre visitando a los productores y explicando sobre que es el COVID-19, los riesgos de contagio de la enfermedad y las medidas de prevención. Asimismo, se ha solicitado también a los diferentes proveedores de agroquímicos apoyo para poder distribuir mascarillas en campo, con el fin de facilitar el seguimiento a las actividades de los trabajadores involucrados en las cadenas de producción del sector agropecuario.



Federación San Marcos, se suma al seguimiento de distanciamiento social y uso de EEP.



En aldea Bethania, Esquipulas Palo Gordo, se observa la disposición de seguimiento a las recomendaciones, el uso de canasta limpia en campo y uso del EEP por parte de los cosecheros.



Donación de 1000, mascarillas para Productores de Pequeña Escala del Altiplano Occidental.



Se resalta también el uso de mascarilla, en el área de Aldea La Puerta, Comitancillo.

SEMILLA NUEVA:

En el mes de junio Semilla Nueva completó dos de sus metas establecidas dentro de Subcontrato de Precio Fijo de ProCompite:

Meta 9:

- **Identificación de seis nuevos productores líderes (12 productores acumulativos).** Los Productores fueron seleccionados basándose en el liderazgo que tienen en sus comunidades y en las necesidades de sus familias. Asimismo, se aseguró la selección de hogares que se pudieran ver beneficiados en cuanto a la mejora de la nutrición. En ese sentido, siete de los ocho líderes viven en un hogar con al menos un niño menor de dos años, ventana crítica para mejorar la nutrición en niños.
- **Seis parcelas demostrativas montadas (12 parcelas demostrativas acumulativas).** A pesar de que en muchos municipios en los departamentos de Huehuetenango y Quiché había restricciones de locomoción, Gerardo Morales, técnico de Semilla Nueva, logró establecer ocho parcelas demostrativas en el departamento de Quiché. Las parcelas demostrativas fueron establecidas en los municipios de Sacapulas (4), Cunen (1) y Uspantán (3) del departamento de Quiché. Las parcelas tienen como objetivo la promoción de la semilla en esos municipios, con el fin de que los productores líderes y vecinos puedan conocer la semilla y hagan la comparación entre semilla de maíz biofortificada Fortaleza y el criollo u otro híbrido que ellos normalmente siembran.

El técnico de Semilla Nueva ha realizado visitas semanales a los productores de las parcelas demostrativas, con el fin de verificar el mantenimiento de estas y que los productores utilicen su equipo de protección personal al momento de aplicar los insumos.



Productor: Manuel López sembrando semilla F3 en su parcela demostrativa en Sacapulas Quiché.



Productor: Mynor Reyes Urizar, productor sembrando semilla F3 en su parcela demostrativa en Uspantán, Quiché.

- **Meta 11: Venta de 50 bolsas de Fortaleza F3, F5 y F7 en agroservicios en las áreas de intervención del proyecto: Semilla Nueva superó la meta establecida de ventas para este año, logrando de esta manera vender 17 bolsas más de las establecidas bajo el Subcontrato. De esta forma, a raíz del subcontrato, se han vendido entre el 2019 y 2020 un total de 87 bolsas de semilla de maíz biofortificada, lo cual representa 87 hectáreas de maíz biofortificado que beneficia a alrededor de 350 productores y sus familias. Con el cumplimiento de esta meta, la semilla de maíz biofortificada f3 se encuentra a la venta en cinco agroservicios los siguientes departamentos: San Antonio Huista y San Sebastián Huehuetenango y Sacapulas y Cunén del departamento de Quiché. Cabe resaltar, que dos de los agroservicios que vendieron de esta semilla en la temporada pasada, hicieron pedidos nuevamente, lo cual da a conocer la venta positiva de la misma y la demanda que quedó establecida en dicha región.**



Propietario de agroservicio AgroQuiché ubicado en Sacapulas Quiché con bolsa de Semilla F3.

AVANCES CON ASOCIACIONES

Se tiene como meta fortalecer a seis organizaciones, en el periodo de enero a agosto del 2020, por lo que al 15 de marzo se tenía un avance en promedio del 60 %. El objetivo de esta actividad es generar capacidades de gestión empresarial y comercial, mediante el desarrollo de talleres y asesoría y asistencia técnica a la medida. El programa se encuentra dividido en tres fases y se tiene planificado finalizar todos los módulos en el mes de agosto, para las seis organizaciones. El avance en el programa durante el trimestre fue el siguiente:

ORGANIZACIÓN	% AVANCE
ADICOTZANI	79%
ANAPDERCH	76%
COINACHI	73%
LA ASUNCION	96%
NUESTRA SEMILLA	19%
ASCIPROAGRI	12%
PROMEDIO DE AVANCE	59%

Con Nuestra Semilla y ASCIPROAGRI, no se pudo avanzar como lo planificado, debido a las condiciones adversas que generó el COVID-19. En las comunidades y municipios en donde se ubican, se prohibieron totalmente la realización de reuniones de cualquier tipo y con cualquier cantidad de personas.

TALLERES: PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO COMPETITIVO CON ASOCIACIONES

ASOCIACIÓN LA ASUNCIÓN:

28/04/2020	Estrategia básica: ¿Cómo hacer crecer mi negocio?
05/05/2020	Gestión empresarial
12/05/2020	Plan de comercialización básico
26/05/2020	Educación financiera
09/06/2020	Importancia de la junta directiva



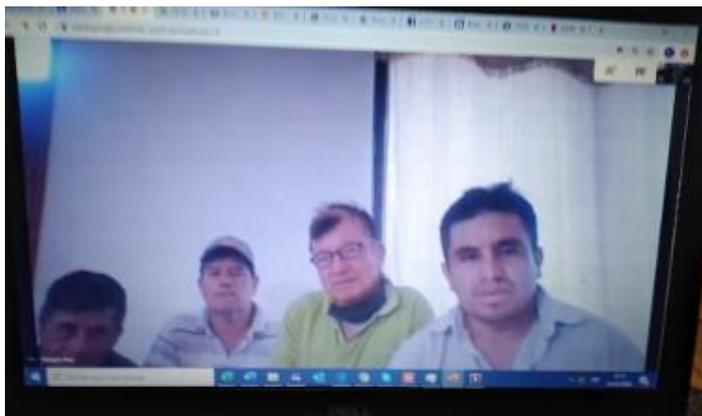
Taller Plan de Comercialización Básico -12 de mayo de 2020
Asociación La Asunción -Productores de aguacate



Taller Estrategia Básica: ¿Cómo hacer crecer mi negocio?
28 de abril de 2020- Asociación La Asunción- Productores de aguacate



Taller Educación Financiera
26 de mayo de 2020
Asociación La Asunción
Productores de aguacate



Taller Estrategia Básica: ¿Cómo hacer crecer mi negocio?
28 de abril de 2020- Asociación La Asunción- Productores de aguacate

12/05/2020	Gestión comercial
24/05/2020	AT planes, empaque y etiquetado, requisitos legales
26/06/2020	Gestión comercial, plan de ventas y protocolo de servicio
09/06/2020	Técnicas de negociación



Taller Técnicas de Negociación
9 de junio de 2020
Cooperativa COINACHI
Productores de melocotón, manzana y ciruela



Asistencia técnica planes, empaque y etiquetado
24 de mayo de 2020
Cooperativa COINACHI
Productores de melocotón, manzana y ciruela

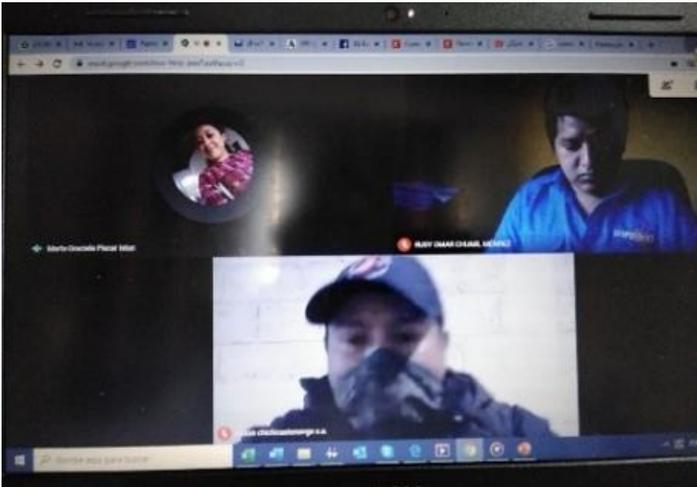


Taller Importancia de la Junta Directiva
9 de junio de 2020
Asociación La Asunción
Productores de aguacate



Taller Gestión Comercial
26 de mayo de 2020
Cooperativa COINACHI
Productores de melocotón, manzana y ciruela

27/05/2020	Gestión comercial
10/06/2020	Técnicas de negociación, marca, slogan, envase
17/06/2020	Empaque y etiquetado, embalaje, requisitos legales, AT planes



Taller Gestión Comercial
27 de mayo de 2020
Asociación ANAPDERCH
Productores de melocotón, manzana y ciruela



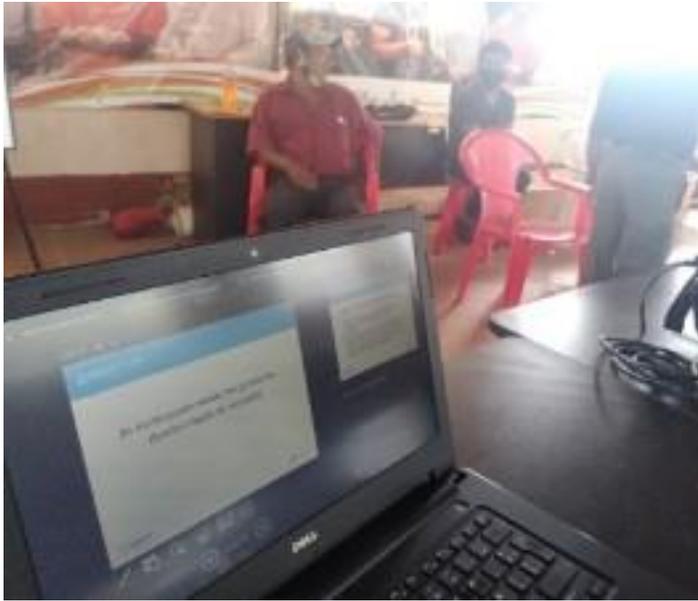
Asistencia Técnica empaque y etiquetado, embalaje y requisitos legales - 17 de junio de 2020
Asociación ANAPDERCH
Productores de melocotón, manzana y ciruela



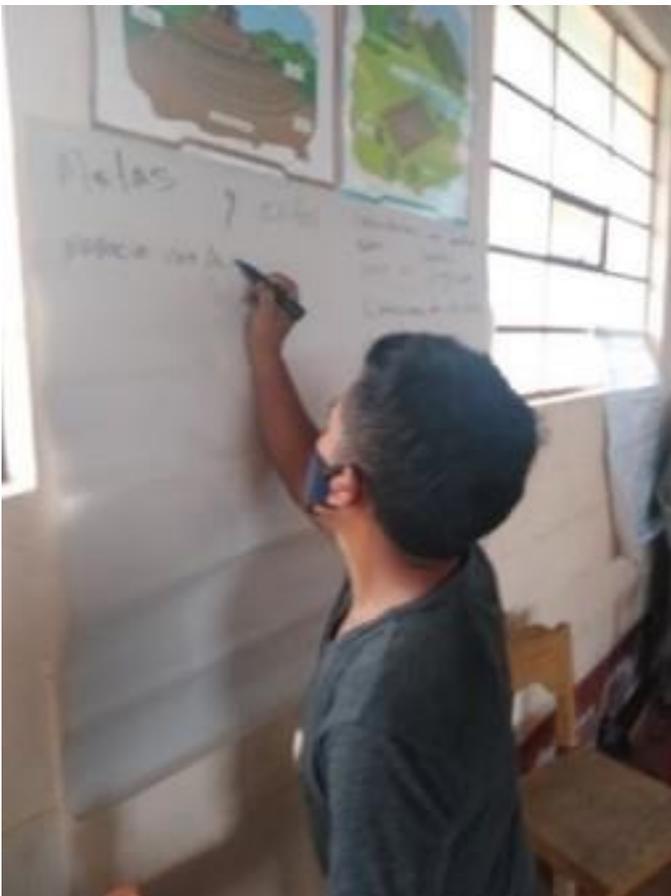
Taller técnicas de negociación, marca, slogan y envase
10 de junio de 2020
Asociación ANAPDERCH
Productores de melocotón, manzana y ciruela



Asistencia Técnica empaque y etiquetado, embalaje y requisitos legales
17 de junio de 2020
Asociación ANAPDERCH
Productores de melocotón, manzana y ciruela



28/05/2020	Plan de comercialización básico
04/06/2020	Registros sencillos de compras y ventas, controles administrativos



Taller y Asistencia Técnica en registros sencillos de compras y ventas, controles administrativos
4 de junio de 2020
Asociación ADICOTZANI
Productores de melocotón, manzana y ciruela

Taller y Asistencia Técnica en registros sencillos de compras y ventas, controles administrativos
4 de junio de 2020
Asociación ADICOTZANI
Productores de melocotón, manzana y ciruela

Ralex Creativo

Entrega Almacigos de Café a Productores: En el mes de mayo se entregaron 5,000 almacigos de café, los cuales cuentan con un sistema de coinversión 50-50 entre Ralex Creativo y Agropecuaria Popoyán. Dicho programa forma parte de los objetivos del MOU entre ambas organizaciones, el cual contribuye al objetivo del proyecto para mejorar los ingresos y la calidad de vida de los productores de pequeña escala. Alrededor de 17 productores de la región de San Pedro Nécta, Comunidad Buena Vista, Michicoy y Chichime en Huehuetenango, se vieron beneficiados por dicha iniciativa.



Tartufo Gelatería:

Previo a la crisis sanitaria, Tartufo Gelatería se concentraba en el canal foodservice. Lamentablemente, la crisis de COVID-19 ha obligado a que el 90% de sus clientes estén cerrados y algunos de ellos, de forma permanente. Esto afectó negativamente las ventas de los últimos tres meses. No obstante, algunos de los clientes que se mantienen han realizado pedidos mensuales y con volúmenes más bajos de lo normal.

De esta cuenta, Tartufo ha iniciado una nueva estrategia de venta a domicilio hasta los hogares del consumidor final. Al momento, ha establecido anuncios por redes sociales y contrató un motorista para realizar las entregas. Al inicio, las ventas se recuperaron un poco, pero las últimas semanas del trimestre, se percibió una baja nuevamente. La empresa ha tenido problemas y retrasos en sus publicaciones y estrategias de promocionales digitales y eso ha contribuido a la baja de las ventas.

Actualmente, se está redefiniendo el cronograma

de actividades y metas para que se desarrolle una estrategia digital adecuada y eficaz. Dentro de las nuevas iniciativas para los próximos meses, se podrá contar con una página web con enfoque en la venta a domicilio. Adicionalmente, realizarán promocionales en alianza con otras empresas complementarias a sus productos, con el fin de aumentar el número de clientes.

MOVER Soluciones de Café:

Esta alianza inició el primer trimestre del presente año, con el objetivo de vincular a productores de pequeña escala de café con el mercado internacional, a través del comercio directo. De esta cuenta, se inició actividades con la primera vinculación entre MOVER y CIAMUJESCA, la cual se compone de productoras de café en la región de Tajumulco, San Marcos. Durante el segundo trimestre del año, MOVER inició un proyecto de comercialización con 12 mujeres productoras de la Cooperativa y se realizaron varias recomendaciones técnicas por medio de una serie de asesorías durante la cosecha pasada.

En el tercer trimestre del año, se inició el proceso de promoción y venta de café a nivel internacional, sin embargo, la crisis del COVID-19 ha complicado y ralentizado los esfuerzos comerciales. Aunque el objetivo máximo del grupo de agricultoras es la venta a nivel internacional, se trabaja en una estrategia para considerar el mercado nacional como una opción de venta más inmediata. El precio de sus cafés no será el mismo que en el mercado internacional, pero se han identificado algunas oportunidades que vale la pena considerar. Actualmente, MOVER Soluciones de Café asesora a las productoras para que vendan solo una parte del volumen disponible en el mercado nacional. Esto con el fin de paliar la necesidad inminente de ingresos económicos. A su vez, se planifica redoblar los esfuerzos por identificar nuevas oportunidades internacionales.

Adicionalmente, MOVER ha identificado la oportunidad de vincular a una nueva organización: Cooperativa Entre Colinas, también ubicada en San Marcos. Para ello, se realizó un diagnóstico de la organización y MOVER iniciará un plan de acercamiento para ofrecer sus servicios de asesoría técnica y comercialización directa de café.

Inversiones Guno, S.A. (Esparraguss):

A partir del trimestre 3, se inició una alianza con Inversiones Guno, S.A. a través de Carta de Entendimiento (aún pendiente de aprobación por USAID). El objetivo principal es la vinculación de productores de pequeña escala para la comercialización de frutas y vegetales.

Inversiones Guno, S.A. se dedica a la distribución y venta de productos frescos y con valor agregado. Asimismo, participan en el canal de foodservice a través de Esparraguss y atienden el canal de comercio electrónico y entregas a domicilio por medio de Greens by Esparraguss.

Dentro de las primeras actividades de trabajo, se vinculó con productores de pequeña escala de espárrago de San Antonio Ilotenango, Quiché, los cuales están organizados bajo la ADISA. Asimismo, se estableció un marco de asistencia técnica por parte del equipo de productividad agrícola del proyecto para la asociación, con el fin de cumplir con requerimientos de calidad, manejo post cosecha y otras actividades relevantes en campo. Actualmente también se trabaja en una asesoría para que ADISA formalice sus actividades

fiscales para recibir pagos de Esparraguss. Uno de los incentivos de Esparraguss será mejorar el precio de compra de espárrago cuando ADISA pueda presentar facturas. Todas estas intervenciones buscan desarrollar una relación comercial a largo plazo entre ADISA y Esparraguss.

Adicionalmente, se inició una asesoría financiera para Inversiones Guno, S.A., con el fin de preparar un plan de crecimiento y recuperación ante crisis del COVID-19. Esto permitirá diseñar una estrategia de crecimiento sostenible sin comprometer los recursos de la empresa. Se espera que el proyecto de comercialización de espárrago sea el primero de varios cultivos del Altiplano Occidental que Inversiones Guno, S.A. agregue a su portafolio.

Adicionalmente, MOVER ha identificado la oportunidad de vincular a una nueva organización: Cooperativa Entre Colinas, también ubicada en San Marcos. Para ello, se realizó un diagnóstico de la organización y MOVER iniciará un plan de acercamiento para ofrecer sus servicios de asesoría técnica y comercialización directa de café.

Firma de Carta de Entendimiento Ralex Creativo:



El día 11 de mayo del año en curso, se oficializó la alianza del MOU entre Agropecuaria Popoyán y Ralex Creativo. Este convenio tiene como objetivo mejorar la productividad y el rendimiento de los cultivos de café especiales de la región de San Pedro Nécta, Comunidad Buena Vista, Michicoy y Chichime en Huehuetenango; contando actualmente con 100 productores de pequeña escala (renovación de plantaciones de café resistentes la roya). Asimismo, se espera apoyar a la vinculación de la organización con nuevos compradores en mercados internacionales, y alcanzar alrededor de 100 hectáreas con mejores prácticas agrícolas, manejo y conservación de suelos e insumos biológicos.

Firma Carta de Entendimiento Federación Comercializadora de Café Especial de Guatemala (FECCEG):



El día 22 de junio del año en curso, se oficializó la alianza del MOU entre Agropecuaria Popoyán y la Federación Comercializadora de Café Especial de Guatemala (FECCEG). Este convenio tiene como objetivo mejorar la productividad y el rendimiento de los cultivos de café y cardamomo con más de 700 productores asociados (control de plagas y enfermedades, renovación de plantaciones y diversificación de cultivos). Se espera alcanzar alrededor de 800 hectáreas con mejores

prácticas agrícolas, manejo y conservación de suelos e insumos biológicos. Además, se tiene planificado vincular a la organización con nuevos compradores, incluyendo el apoyo para gestionar la comercialización local de los productos. Finalmente, se implementará un programa de nutrición con madres líderes y promotoras en las comunidades de intervención.

Publicación del boletín “En Búsqueda del Nuevo Normal”

Una de tareas esenciales del para apoyar las actividades de los socios del proyecto, es la inteligencia de mercados para la identificación acertada de tendencias que les generen oportunidades de mercado. Por ello, a inicios de la pandemia se identificó la necesidad de seguir y analizar dichas tendencias con mayor detalle. En ese sentido, nace el boletín En búsqueda del “Nuevo Normal”, a fin de monitorear semanalmente el impacto de la pandemia del COVID-19 en el sector agrícola, comercial y financiero, a nivel mundial.

El objetivo de los diferentes documentos publicados es analizar los impactos, retos y oportunidades que la pandemia ha ocasionado y puede ocasionar en las empresas y sus modelos de negocios. A través de las diferentes publicaciones, se ha podido notar que lo que antes se conocía como “normal”, ya no lo será cuando se supere el COVID-19. La pandemia ha venido a acelerar cambios en el orden mundial y las empresas deben actuar rápidamente, adaptarse y ser ágiles para enfrentar la “Nueva Normalidad”.

La información que se presenta en cada publicación es elaborada mediante la investigación, análisis y síntesis de fuentes secundarias de información, con el objetivo de brindar una herramienta de información estratégica que apoye la toma de decisiones de las empresas socias del proyecto. El boletín ofrece información acerca de la coyuntura política y económica, tendencias de mercado, innovación disruptiva, entre otros temas relevantes.

Se inició con ediciones en Power Point y PDF y se ha logrado evolucionar a una edición en línea, lo cual ha permitido una mejor distribución y socialización de la información, a través de las redes sociales del proyecto

ACCIONES RELEVANTES

y el mailing. A la fecha, se han publicado 12 boletines y la mayoría ya han sido trasladados al formato en línea con la colaboración de la unidad de comunicación del proyecto.



Publicación y promoción del Boletín en Facebook



Publicación y promoción del Boletín en Twitter

Seguimiento comercial: ANAPDERCH, COINACHI Y ADICOTZANI y La Carreta para la comercialización de melocotón, manzana y ciruela

Se brindó acompañamiento en la selección de productos para el envío de muestras de melocotón y manzana a La Carreta. Asimismo, se realizó la recopilación de documentos para registro de representantes legales de la asociación ANAPDERCH y cooperativa COINACHI, como parte del proceso de inscripción de nuevo proveedor por parte de La Carreta.



Selección de productos a ser enviado.

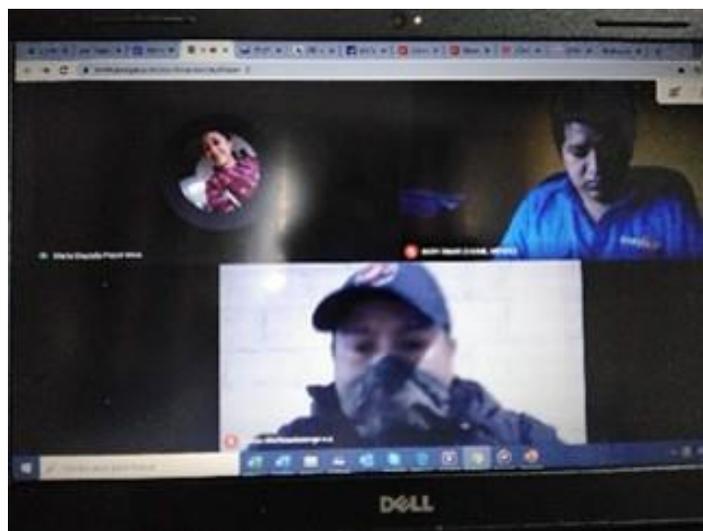


Selección de productos a ser enviado.

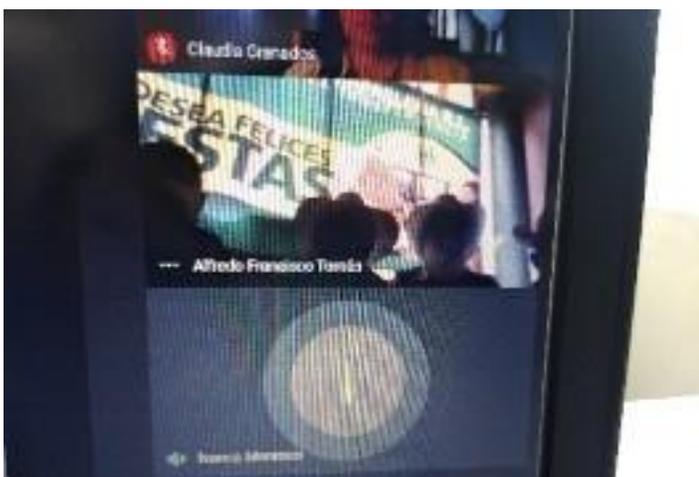
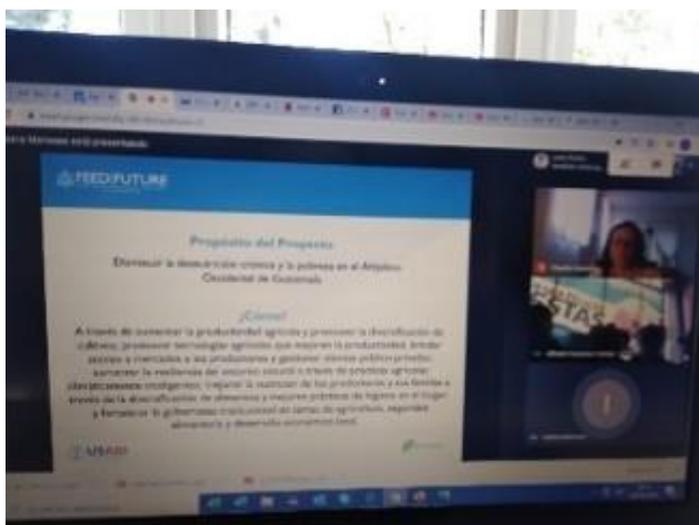
ACCIONES RELEVANTES

Etapa II Lanzamiento de AGRICONECTA: Activación con organizaciones de productores

El equipo de fortalecimiento competitivo brindó apoyo para el lanzamiento de AgriConecta, coordinando con las siguientes organizaciones de productores: ANAPDERCH, ADICOTZANI, COINACHI y Cooperativa La Rafaela. Se hizo una presentación a la junta directiva de las cuatro asociaciones. Se brindó información del AgriConecta, sus funcionalidades, los beneficios de implementar la App con sus asociados y cómo los líderes pueden apoyar en la promoción de descargas, registro y uso.



Presentación AgriConecta
27 de mayo de 2020
Asociación ANAPDERCH
Productores de melocotón, manzana y ciruela



Presentación AgriConecta
25 de mayo de 2020
Cooperativa La Rafaela
Productores de cebolla y papa

ASOBAGRI:

En el mes de febrero del presente año, USAID hizo una cordial invitación a ASOBAGRI para participar en el taller piloto de “Empresarialidad Indígena de Guatemala”. Uno de los objetivos de dicho evento fue crear un espacio de intercambio de experiencias entre organizaciones y/o empresas indígenas para aprender sobre buenas prácticas que puedan contribuir a su crecimiento.

A raíz de ese taller, se tuvieron acercamientos con Claudia De León, emprendedora de Waykan, empresa enfocada en la venta de huipiles y textiles en línea, con el fin de explorar acciones y negocios en conjunto. En ese sentido, se logró concretar la alianza de comercialización del Café Dueñas (café proveniente de mujeres productoras de la asociación) en el mes de junio.

Ahora, el café de mujeres Café Dueñas, es vendido en línea a través de la tienda de Waykan, junto con huipiles de esa y otras regiones.

Vinculación de negocios Kinder Fresh - ALCOSA:

El 18 de mayo, Itchie Gross de la empresa estadounidense Kinder Fresh contactó al proyecto con el interés de vincularse con proveedores de frutas y vegetales IQF en Guatemala. A partir de allí, el equipo de acceso a mercado inició conversaciones para conocer más de ellos y explicarles lo que se hace desde el proyecto. Una vez se tenían claros los requerimientos, se procedió a la verificación de la empresa, a través de bases de datos secundarias que se tienen disponibles y con fuentes primarias, con apoyo de la agregada comercial de Guatemala en Nueva York.

Kinder Fresh es una empresa que se dedica a la importación de frutas y vegetales congelados, ubicada en Nueva York, con más de 5 años de trayectoria y actualmente atienden el mercado de Nueva York y Miami. El segmento de mercado en el que se enfocan es la comunidad judía, por lo que los productos que vende deben de ser certificados Kosher. Actualmente le compran fresas y otros productos a LEGUMEX.



Promoción de Café Dueñas en redes sociales de Waykan

Los productos de interés son: espárragos, chiles pimiento, ejote francés, coliflor, brócoli, zucchini, mini zanahorias y mix de vegetales. Su necesidad en volumen es de 10 contenedores por temporada con una distribución de los productos de interés. Por su parte, Kinder Fresh se compromete a comprar cierto volumen a base mensual, a partir de cargas mínimas.

Derivado de que las referencias obtenidas fueron positivas, se tomó la decisión de contactar a ALCOSA para introducirlos como proveedores de la categoría de interés. ALCOSA mostró su interés y se procedió a gestionar una alianza entre ambas organizaciones, la cual se oficializó el 19 de junio. En el evento virtual, participaron ejecutivos de ALCOSA, Hannover Foods (casa matriz de ALCOSA), Kinder Fresh y el gerente de Mercadeo-Comercialización y coordinador de Alianzas del proyecto. Fue una reunión exitosa en donde las partes interesadas, acordaron dar seguimiento a la negociación.

Participación en Feria Internacional United Fresh Live:

Del 15 al 19 de junio se llevó a cabo la primera feria virtual de productos frescos United Fresh Live 2020. Desde su fundación en 1904 United Fresh ha reunido a todos los actores de la cadena de suministro de productos frescos, incluyendo productores, retailers, wholesalers, mayoristas, distribuidores, minoristas, operadores de servicios de alimentos, maquinarias, tecnología, etc. Debido a la situación del COVID-19 los organizadores tomaron la decisión de realizar el evento de forma virtual el cual fue gratuito para los visitantes, lo que permitió la participación del equipo de acceso a mercados del proyecto.

Alrededor de 12,500 usuarios se registraron en la plataforma y en promedio hubo 7,500 asistentes en la feria virtual, 1,000 participantes asistieron a las sesiones generales, más de 200 expositores y conferencias virtuales y discusiones informales en temas relevantes.

El COVID-19 fue una impactante sorpresa para toda la cadena, pues en abril se activaron las campañas de exportación y los negocios en la mayoría de los países productores. Aunque no todos los mercados se encuentran en la misma fase de la crisis sanitaria, la demanda de productos frescos se mantuvo en medio de la crisis, pero no todos podían llegar a suplirla. Alrededor del 75% de las frutas y vegetales fueron comercializados en supermercados en Estados Unidos.

El volumen de aguacate o la palta proveniente de los países sudamericanos, sigue aumentando y posicionándose a nivel internacional, principalmente en el mercado europeo y asiático con aguacate proveniente de Perú y Chile. El mercado estadounidense también es un mercado importante para Sudamérica, aunque su principal proveedor sigue siendo México hasta en un 80 - 85 %. Países como Colombia, también han logrado posicionar su aguacate en mercados emergentes y en mercados estadounidense por medio de diferentes estrategias; como lo es la promoción comercial de ProColombia.

Respecto a la demanda de estos mercados con los productos sudamericanos, el aguacate ha sido el

producto más beneficiado, ya que la demanda ha crecido de forma considerable durante la pandemia en el mercado europeo, asiático y norteamericano. Mientras tanto, otros productos como las berries se han visto más afectados por la pandemia en Latinoamérica debido a que, la mayor parte de las empresas emplean un gran número de personas para la cosecha del producto. Empresas como Camposol emplean hasta 20mil personas para la cosecha, lo cual presenta un enorme reto para la cadena de valor del arándano y otras berries.

Asimismo, los arándanos siguen siendo uno de los productos más importantes para Sudamérica, tanto para Chile como para Perú. Estos países han alcanzado volúmenes récord año con año y han logrado posicionarse en todos los mercados a nivel internacional. Otras berries como la frambuesa o la cereza, también son productos que se han logrado posicionar en diferentes mercados internacionales.

Según una actualización del Estudio de Mercado de Berries (mora y fresa), que realizó el proyecto durante este trimestre, el comportamiento de las importaciones mundiales de mora y frambuesa en los últimos cinco años (2015-2019) ha presentado una tendencia positiva con crecimientos significativos en valor USD\$ (67%) y volumen Toneladas métricas (TM) 36%. En ese sentido, Guatemala cuenta con el potencial de abastecer mercados como Estados Unidos, Alemania, Canadá y Reino Unido (mercados identificados con alto potencial), gracias a los distintos Tratados de Libre Comercio que se tienen. En el caso del mercado canadiense, gracias al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Sin embargo, cabe resaltar que la competencia en esta categoría de productos es dominada por países como México, Chile y Estados Unidos. Este último, tiene la peculiaridad de ser el líder mundial de las importaciones y a su vez, cuenta con una producción interna fuerte, posicionándose como el tercer proveedor mundial de dichos productos. Ahora el reto es lograr abastecer el mercado en las ventanas de oportunidad adecuadas. Además, para Guatemala existe un potencial para productos tropicales o exóticos como el rambután, la papaya, guayaba entre otros. Las condiciones climáticas en la franja del Ecuador, que benefician a Centroamérica

y a algunos países suramericanos, permiten tener frutas durante todo el año.

El mercado internacional demanda cada vez más productos de alta calidad, con sabores únicos y exóticos. Países de distintas partes del mundo, principalmente europeos y Estados Unidos, están dispuestos a pagar precios atractivos por frutas exóticas con sabores únicos. Esto representa grandes oportunidades para países con mucha biodiversidad como lo pueden ser Colombia y Guatemala.

Colombia se ha caracterizado no solo por producir frutas exóticas, sino por realizar un gran trabajo para comercializar y posicionar estos productos en mercados internacionales. Guatemala es un país con mucho potencial en la producción de frutas exóticas, desde nísperos, pitaya, rambután, maracuyá, anonas y otros. Sin embargo, estos productos aún no han alcanzado un nivel de producción y comercialización estable, debido a que la mayor parte de estos cultivos se manejan de forma empírica por productores de pequeña escala. Además, son complicados de encontrar en supermercados, es más sencillo encontrarlos en los mercados locales de las zonas en donde se producen.

Con otras frutas como mango y papaya, Guatemala se han logrado posicionar en diferentes mercados internacionales, a medida que la demanda de estas frutas crece. Para poder empezar a exportar volúmenes considerables, queda claro que aún hace falta mucho trabajo, pero sin duda Guatemala tiene el potencial para hacerlo y atender muchos mercados cautivos, que cada vez demandan más frutas exóticas.

Cabe resaltar que uno de los retos más grandes para la industria de productos frescos, ante la situación del COVID-19, se centra en el empaque. Según los panelistas en Estados Unidos, aún se utiliza mucho plástico en los clamshells de los productos versus en Europa, en donde se utilizan bolsas para la protección del producto. Actualmente no hay lineamientos y regulaciones claras en Estados Unidos que ayuden a la reducción de plásticos. Adicionalmente se debe tener en cuenta que aún no existe la tecnología que

brinde soluciones 100% eco amigables.



Portada de bienvenida promocionando el evento en la pagina oficial del United Fresh Live



Promoción del evento en la pagina oficial del United Fresh Live



Promoción del evento en la pagina oficial del United Fresh Live

PARTICIPACIÓN EN RUEDAS DE NEGOCIOS VIRTUAL - SIECA:

Uno de los objetivos del Resultado de Acceso a Mercados es promover el potencial comercial y de inversión que ofrece el Altiplano Occidental, con el fin de orientar eficazmente el acceso a mercados. Dentro del plan de trabajo del año fiscal 3, se tenían contemplado la realización de una serie de eventos de comercio e inversión en 3 municipios priorizados; a través de la iniciativa de perfiles competitivos y económicos. Estas actividades reunirían a las municipalidades, productores y empresas interesadas en desarrollar relaciones comerciales directas con productores de pequeña escala del área y activar nuevas inversiones en la zona. Sin embargo, debido a la crisis sanitaria por la COVID-19, se han redireccionado los esfuerzos hacia plataformas virtuales.

A través de tal enfoque, en junio, 2020 se realizó el primer evento virtual de negocios, en alianza con SIECA, lo cual permitió que socios del sector privado participaran en una rueda de negocios virtual para el sector agroalimentario. Esta rueda de negocios estuvo dirigida a organizaciones del sector agroindustrial de toda Latinoamérica y reunió a vendedores y compradores en un ejercicio que resultó muy provechoso para conocer nuevas oportunidades comerciales. Dicho evento permitió sustituir una actividad y cumplir con la generación de nuevas oportunidades de comercialización para los socios del proyecto.

El evento se realizó del 22 al 26 de junio, de 9:00 a.m. a 4:00 p.m. Después de una preselección y taller de capacitación participaron dos socios del proyecto, y se obtuvieron los siguientes avances:

- **MOVER Soluciones de Café.** Durante la rueda de negocios, hubo buena variedad de compradores y vendedores. Se realizaron cuatro citas de negocios, de las cuales dos tienen alto potencial. Dos de ellas se realizaron con intermediarios que tienen el canal abierto para ingresar al mercado europeo y asiático. En ese sentido, uno de los compradores solicitó a MOVER una cotización de café procesado y, de concretarse la compra, el café podría comercializarse

bajo la etiqueta de su marca propia. De mantener el interés, MOVER espera concretar acuerdos este año 2020. La segunda cita de alto potencial solicitó un catálogo de precios e información de todas las variedades de café que maneja MOVER. Al brindar seguimiento y tener acuerdos, se espera concretar negocios para el próximo año 2021.

Rodrigo Cabrera, Gerente General de MOVER, compartió que le pareció buena la interacción con los compradores dentro de la plataforma de SIECA. Tuvo seguimiento técnico y considera que cumplió sus expectativas: calidad y no cantidad de citas. Por lo que está satisfecho con el evento.

- **Tartufo Gelatería.** Debido a la agenda apretada de los compradores, la empresa solamente logró concretar dos citas de negocios. De ellas, una cita tiene alto potencial de iniciar un negocio. La empresa es de Chile y solicitó información de su catálogo de productos. Jessica Vitorazzi, Gerente de Tartufo, compartió que aunado a esta experiencia se hace urgente acelerar sus procesos para tener capacidad de exportación. Asimismo, consideró que fue una buena oportunidad de negocios, pero sugiere tener más tiempo previo a las citas para poder prepararse y así, encontrar a los compradores con mayor disponibilidad en agenda.

ESTADO CARTAS DE INTERÉS:

No.	Organización	Estado MOU	Responsable	# Productores	Total ventas
1	OLAM	En proceso de due diligence	Nancy	150	Por definir
2	ALIANZA	Lista para enviar a usaid	Nancy	40	\$ 155,844.16
3	ADIESTO	Lista para enviar a usaid	Pablo	247	\$ 100,000.00
4	ALIAR	Lista para enviar a usaid	Pablo	300	\$ 590,909.09
5	ACODIHUE	En negociación	Nancy	1052	\$ 1,000,000.00
6	ASOPRAC	En análisis	Pablo	55	Por definir
7	UPC	En análisis	Pablo	153	\$ 50,000.00
8	INVERSIONES GUNO	Lista para enviar a usaid	Lesly	13	\$ 50,000.00
9	ADISA	En análisis	Lesly	Por definir	Por definir
10	FECCEG	Enviado a usaid	Julio	741	\$ 4,620,600.00
11	QUILALI	Enviado a usaid	Julio	Por definir	\$ 50,000.00
12	ADAT	En negociación	Pablo	289	\$ 5,670,500.00
TOTAL				3040	\$ 6,617,353.25

RESULTADO 3

PRÁCTICAS AGRÍCOLAS CLIMÁTICAMENTE INTELIGENTES

Las actividades relacionadas con las Prácticas Agrícolas Climáticamente Inteligentes están enfocadas en prevenir la vulnerabilidad de las condiciones extremas del clima en el occidente de Guatemala, tomando como base que la misma ha sido anticipadamente afectada por fuertes eventos climáticos, los cuales conducen a una variabilidad climática incremental. Por lo tanto, uno de los principales pilares del componente es la comprensión de los factores que afectan dicha vulnerabilidad en el agua, suelo y los cambios en la cobertura forestal, que resultan en la disminución de los caudales ecológicos, el incremento de efluentes (pesticidas), la erosión del suelo y la disminución de la cobertura forestal y los factores asociados.

En ese sentido, entre los principales resultados alcanzados durante el trimestre fue la diversificación de ingresos de 23 familias del Altiplano Occidental, al ser confirmadas 12.05 hectáreas para el ingreso a incentivos forestales del INAB; en una de las principales áreas de recarga hídrica de Barillas, Huehuetenango. Asimismo, se elaboraron y entregaron 121 expedientes al INAB comprendiendo un área de 709.18 hectáreas, los cuales beneficiarán a 257 productores de pequeña escala. Finalmente, por parte de USAID se aprobó la construcción de 30 reservorios de agua de lluvia para mejorar la productividad y aumentar las cosechas al año de los productores de pequeña escala del Altiplano Occidental de Guatemala. Al final de este periodo, se realizó el trazo y escuadrado de 23 reservorios.

Diversificación de Ingresos en Aldea El Quetzal, Barillas Huehuetenango

La mayor parte de las comunidades atendidas por el proyecto están experimentando una degradación cada vez más marcada de sus bosques. Esto como resultado de diversos factores, pero principalmente debido al desmedido crecimiento poblacional. La disminución de la cubierta forestal está impactando la disminución de las fuentes y nacimientos de agua, sumado a la pérdida de la capa arable del suelo.

La aldea El Quetzal ha avanzado muy poco en la recuperación de sus bosques, pues debido a la distancia en la que se encuentra, es de muy difícil acceso y con pendientes muy pronunciadas. Además, esta región es muy vulnerable a deslizamientos; lo cual pone en riesgo a la población. No obstante, esta área es donde se generan la mayor parte de los nacimientos de agua que abastecen la cabecera municipal de Barillas.

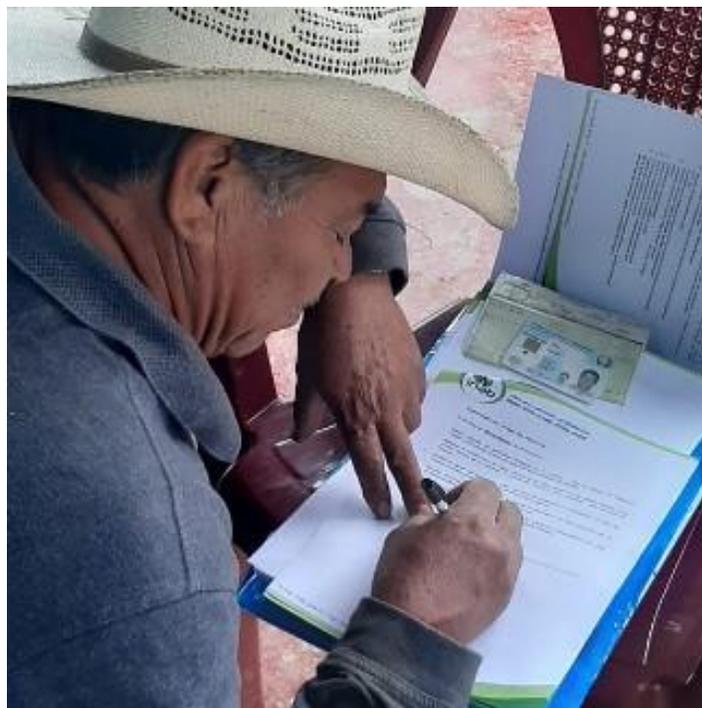
En el 2018 con el apoyo de TNC el proyecto obtuvo cerca de 100,000 plántulas forestales, las cuales se plantaron en diversos municipios de San Marcos, Quiché y Huehuetenango. Una de las comunidades beneficiarias de esta provisión de plántulas fue la aldea El Quetzal, ubicada en el municipio de Barillas en Huehuetenango. En esta localidad se establecieron un total de 12.05 hectáreas de plantaciones forestales con pino y aliso; en las cuales los beneficiarios aportaron sus tierras y mano de obra.

El criterio para el establecimiento de estas plantaciones forestales demandó de áreas superiores a los 1,000 metros cuadrados; con lo cual el equipo técnico, en coordinación con el INAB, preparó los documentos necesarios para su gestión ante los incentivos forestales PINPEP.

Durante el periodo, 23 familias de la comunidad El Quetzal fueron notificadas por parte del INAB de la certificación de sus bosques y que por lo tanto debieron firmar sus contratos de compromisos de cumplimiento, bajo la regencia del proyecto. Uno de los aspectos sobresalientes de este proceso fue la autorización de la oficina subregional VII-4 del INAB, quien permitió que los técnicos del proyecto llevaran estos contratos para firma hasta la aldea El Quetzal. Esta acción responde a la falta de transporte y a la falta de recursos financieros por los que atraviesa el país, especialmente en el área rural.

Otras comunidades también beneficiadas con la provisión de plantas forestales para reforestación en otros sitios incluyen:

Ojo de Agua en San Juan Cotzal, Sacapulas, y San Lorenzo en San Marcos; las cuales también están gestionando sus incentivos forestales.



Firma de contratos de cumplimiento entre el INAB y productores. Aldea El Quetzal, Barillas Huehuetenango

ACCIONES RELEVANTES

Planes de manejo forestal para los programas de incentivos forestales.

Se elaboraron y entregaron 121 expedientes al INAB comprendiendo un área de 709.18 hectáreas. Las principales modalidades de manejo son: 88 protección, 4 restauración y 6 como plantaciones forestales distribuidos en los tres departamentos de importancia para FtF. Al igual que en periodos anteriores, en esta acción apoyaron las Oficinas Forestales Municipales y las oficinas regionales y subregionales del INAB. Estos planes de manejo estarán beneficiando a un total de 257 productores (169 hombres y 88 mujeres).

Seguimiento al cumplimiento y pago de planes anteriores 2018 y 2019

En estos dos años se han ingresado un total de 318 proyectos, con un área de 2,023.16 hectáreas; de los cuales, 86 proyectos ya fueron aprobados, 64 proyectos fueron pagados por el Ministerio de Finanzas Públicas durante el periodo, quedando 168 proyectos pendientes de aprobación (la mayoría corresponden a proyectos ingresados en el año 2019). La responsabilidad del proyecto es darles seguimiento a los 318 proyectos para cumplir con el manejo de las 2,023.16 hectáreas, y, sobre todo, lograr que el INAB apruebe los proyectos ingresados en los años anteriores y en el presente. Es importante resaltar que, en los proyectos mayores a 15 hectáreas, existe una corresponsabilidad técnica y legal entre el beneficiario del incentivo y el proyecto, respecto a los contratos de cumplimiento firmados entre el INAB y cada beneficiario. En este caso particular esta responsabilidad recae en el regente forestal del proyecto.

Departamentos	Municipios	No. de proyectos	Área (ha)	Monto año I (Q.)
Huehuetenango	San Mateo Ixtatán	72	496.13	Q 1,108,618.70
	Todos Santos Cuchumatán	5	26.88	Q 200,310.00
	Barillas	24	37.63	Q 128,061.05
	Cuilco	7	12.70	Q 48,670.22
	La Democracia	1	30.75	Q 45,375.00
	Petatán	7	2.68	Q 15,867.00
	Chiantla	1	0.90	Q 2,596.50
San Marcos	Nuevo Progreso	2	61.76	Q 77,170.60
Quiché	Chicamán	2	39.75	Q 66,120.00
Total		121	709.18	Q 1,692,789.07

Estos proyectos ya fueron ingresados al INAB; a los proyectos restantes, les hace falta la parte legal y notarial.

Promoción de los incentivos forestales del INAB

125 familias en Huehuetenango, 130 familias en San Marcos y 2 familias en Quiché han sido informadas sobre los programas de incentivos, planes de cumplimiento y el uso de los fondos en favor de la agricultura o mejoras del hogar.

Generación de empleos como resultado de la planificación forestal.

Se generaron un aproximado de 71 empleos. De los cuales, 57 corresponden al manejo de bosque natural de 637.51 hectáreas que se han ingresado a los programas de incentivos forestales; 14 empleos se generaron en las actividades que conlleva el establecimiento de 71.67 hectáreas de plantaciones forestales, sistemas agroforestales y manejo de la regeneración natural.

Cumplimiento de planes de inversión para mejorar la calidad de vida.

Se ha socializado con los beneficiarios la aplicación de un plan de inversión, con el fin de asegurar que los beneficios resultantes después de descontar los gastos asociados al manejo forestal (bosque natural, plantaciones o SAF), se inviertan en mejoras en la agricultura, en el hogar y la nutrición de las familias de los beneficiarios.

Asistencia técnica a viveros forestales.

Se brindó asistencia técnica y seguimiento a los viveros forestales municipales, a quienes se les proveyó de plántulas forestales en el periodo anterior. Esto incluye los viveros municipales de San Juan Cotzal, Nebaj, Cuilco, San Lorenzo, Jacaltenango, Cunén, Sacapulas y Tajumulco, quienes en total esperan tener una producción superior a las 100,000 plantas para reforestar en el presente año. Un aspecto innovador del trimestre fue el establecimiento y manejo del vivero forestal de CAMPO Chiantla, el cual cuenta a la fecha con 10,290 plántulas de diferentes especies forestales tales como pino, aliso, ramón, caoba, huito, pinabete y sabino.



Asesoría técnica a viveros forestales en San Juan Cotzal, Quiché.

Producción y beneficiado de semilla forestal.

Durante el período se realizaron colectas adicionales de semilla forestal de especies de ciprés, caulote y ramón blanco. Adicionalmente se recolectaron plántulas de sabino para la reforestación en CAMPO Chiantla. Durante el periodo se colectaron 41 libras de semillas forestales (9 lb de ciprés, 12 lb de caoba, 3 lb de aliso, 2 lb de cedro, 5 de conacaste y 10 de ramón).



Vivero forestal del CAMPO Chiantla

Elaboración y/o aplicación de herramientas, tecnologías o prácticas innovadoras

Durante el periodo se desarrollaron herramientas y prácticas innovadoras que se detallan a continuación:

- Tecnificación de viveros forestales mediante el uso de productos biológicos para el control de plagas y enfermedades para la desinfección de sustrato.
- Producción, beneficiado y almacenamiento de semillas forestales.
- Aplicación de la herramienta de plan de inversión para beneficiarios de los incentivos forestales.
- Edición de cinco guías para el manejo integrado y responsable de las cuencas en los sistemas fluviales seleccionados con apoyo del IARNA.
- Caracterización de sistemas agroforestales y elaboración de manual para el establecimiento y evaluación de SAF por parte de técnicos elaboradores y evaluadores de INAB; a fin de ingresarlos a los programas de incentivos forestales.
- Supervisión para el trazo y escuadrado de reservorios para recolección de agua de lluvia, juntamente con un ingeniero civil. Inició la construcción de los reservorios.

Formulación y aprobación de EMMP y Estudios de Impacto Ambiental.

En el periodo se logró la aprobación final del último Plan de Mitigación y Monitoreo Ambiental, relativo al manejo de frutales.

Apoyo INAB y OFM.

Un aspecto relevante en la expansión de las acciones de innovación forestal y agroforestal ha sido el apoyo de la mayoría de las subregiones del INAB y las oficinas forestales municipales, OFM. En este periodo de emergencia el facilitar la firma de contratos de cumplimiento en las mismas comunidades, constituye un aporte significativo por parte del proyecto.

No.	Nombre Común	Nombre científico	No. de libras
1	Caoba	Swietenia macrophylla	12
2	Conacaste	Enterolobium cyclocarpum	5
3	Ciprés	Cupressus lusitanica	9
4	Aliso	Alnus spp	3
5	Cedro	Cedrela odorota	2
6	Ramón	Brosimum aliscastrum	10
TOTAL			41

ACCIONES RELEVANTES

Apoyo equipo técnico forestal, consultorías y socios

El arduo trabajo de los tres técnicos de campo, con amplia experiencia en planificación forestal y la contribución de un regente forestal con amplia trayectoria en la gestión de incentivos forestales, facilita el alcance los resultados alcanzados. De igual manera es de gran apoyo contar con apoyo notarial y legal para facilitar la gestión de los incentivos forestales y agroforestales. De igual manera el contar con apoyo adicional, por medio de consultorías, ayuda a alcanzar las metas propuestas en el plan de trabajo. De manera puntual los análisis de cuenca ejecutados por IARNA y la caracterización de los sistemas agroforestales en busca de soluciones (realmente desarrollar guías) para incrementar su ingreso a los incentivos forestales, fueron dos acciones relevantes del periodo.

Aprobación de EMMPs

La aprobación final de todos los EMMP se debió a la acertada cooperación de los oficiales de USAID, al brindar orientación y seguimiento directo al proyecto para cumplir con las regulaciones ambientales comprometidas en el Acuerdo Cooperativo.

Elaboración de planes de manejo para plantaciones agroforestales.

Se elaboraron 29 planes de manejo para plantaciones (16.29 hectáreas) y sistemas agroforestales (16.29 hectáreas). Reforestaciones adicionales serán establecidas en el siguiente trimestre.

Ingresos por incentivos forestales.

Para el total de hectáreas ingresadas al INAB, se espera obtener en el primer año de pago del incentivo Q. 11692,789.07. Durante el trimestre se obtuvieron las primeras asignaciones financieras por parte del Ministerio de Finanzas Públicas, con una asignación de Q 611,955.00, para 24 beneficiarios (15 mujeres y 9 hombres), de periodos anteriores.

Año de ingreso al INAB	Departamentos	Proyectos ingresados al INAB		Estado de los proyectos		
		No. proyectos	Área (ha)	Aprobados*	Pagados	Pendientes de aprobar
2,018	Huehuetenango	50	51.45	38		12
	Quiché	40	233.24	20	5	15
	San Marcos	29	60.74	16	4	9
2,019	Huehuetenango	53	123.56	10		43
	Quiché	134	1,278.16	2	54	78
	San Marcos	12	276.01		1	11
Total		318	2,023.16	86	64	168
%				27%	20%	53%

La mayoría de los proyectos ingresados en el año 2018 ya fueron aprobados por INAB, pero por falta de fondos en el PINPEP, no han recibido ningún pago todavía.

Materiales de comunicación:

Con el apoyo del equipo de comunicaciones del proyecto se produjeron materiales de divulgación que permitirán alcanzar a un mayor número de productores, oficinas municipales y oficinas del INAB, como medida de resiliencia ante la imposibilidad de ejecutar talleres con grupos de productores. Dicho material fue realizado en conjunto con el INAB, en cumplimiento de la carta de entendimiento entre ambas instancias.



Material de Modalidades y montos a incentivar con Probosques.



Trifoliar Selección de áreas para el establecimiento de fuentes semilleras.

PASOS PARA LA EVALUACIÓN DE BOSQUES NATURALES, PLANTACIONES O SISTEMAS AGROFORESTALES E INGRESO A LOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS FORESTALES DEL INAB

1. Coordinar con técnicos forestales municipales, técnicos de instituciones o líderes comunitarios.
2. Evaluar en campo el proyecto, obtener DPI (documento legal de propiedad, número de teléfono de la entidad propietaria). El propietario puede estar en un centro poblado y su terreno lejos en el campo.
3. Determinar si el área de la entidad bajo análisis, califica para el tipo de incentivo (PINPEP o PROBOSQUE) y las diferentes modalidades de incentivo, si cuenta con los documentos legales que acreditan la propiedad (pública o registrada, o la ausencia de ambos).
4. Elaborar o completar requisitos legales (declaraciones juradas, mandatos, escritura pública registrada, certificaciones del Registro de la Propiedad) y gestionar la emisión de la certificación municipal de posesión del terreno.
5. Elaborar plan de manejo forestal.
6. En caso de PINPEP obtener certificación municipal de posesión del terreno, PROBOSQUE, obtener la certificación del Registro de la Propiedad.
En ambos casos obtener firmas del titular del proyecto.
7. Entregar expediente en oficinas de INAB. Archivar copia del expediente entregado.

Declaraciones Juradas mediante Acta Notarial: Es un documento que se lleva a cabo mediante Acta Notarial, donde bajo juramento de ley una persona declara la posesión de un bien inmueble consistente en un terreno, el cual será objeto de los incentivos forestales.

Mandatos: Documento ante notario, que se realiza en escritura pública, en donde una o varias personas autorizan a una persona para que ésta última, en nombre de ellas realice un trámite o gestión, en este caso para los trámites de incentivos forestales.

Certificaciones del Registro de la Propiedad: Documento que debe solicitarse en el Registro de la Propiedad. Como variable dependiendo de si número de hojas (Aplica únicamente para PINPEP).

Elaborar certificación municipal de posesión del terreno (gestionar su emisión): De esto se emiten en nuestros salones en consulta con los técnicos municipales (Aplica únicamente para PROBOSQUE).

Guía (paso a paso) para evaluación de bosques naturales, plantaciones o sistemas agroforestales e ingreso a los programas de incentivos forestales del INAB.

La actividad de mayor impacto durante este periodo fue la aprobación por parte de USAID de la construcción de los 30 reservorios artesanales para la recolección de agua de lluvia. Paralelamente, se contrató a un Ingeniero Civil para que supervise dichas construcciones a fin de prevenir posibles colapsos en su construcción y operación.

Como resultado de esta acción se realizó el trazo y escuadrado de 23 reservorios en igual número de localidades, habiéndose ratificado la viabilidad del diseño original, así como la ubicación originalmente supervisada por oficiales de USAID. En la gráfica siguiente se pueden observar los trabajos iniciales de trazado y excavación de los primeros reservorios.



Trazo y excavación de reservorios para recolección de agua de lluvia área de San Marcos

RESULTADO 4

NUTRICIÓN Y PRÁCTICAS HIGIÉNICAS EN EL HOGAR

Las actividades relacionadas con la Mejora de la Nutrición y Prácticas Higiénicas en el Hogar tienen como objetivo influir en el desarrollo agrícola local y el entorno nutricional de las familias en los municipios seleccionados. Su enfoque consiste en generar hogares y comunidades con más higiene y ambientes saludables, así como promover la diversificación de la dieta en calidad y cantidad, a través de un mayor consumo de proteína animal y alimentos altamente nutritivos. Esto con el fin de obtener resultados sostenibles que aseguren el desarrollo normal de los niños, sobre todo en la ventana de los mil días.

En el presente trimestre se elaboraron cédulas familiares de productores, mujer y niños; así como la primera sesión educativa sobre el abordaje del proyecto, de igual manera que en el trimestre anterior. En seguimiento a la estrategia educativa, se adaptaron nuevos canales de comunicación debido a la pandemia del COVID-19, con el fin de continuar la comunicación y asistencia a las familias del Altiplano Occidental de Guatemala. En ese sentido, se enviaron mensajes de texto y mensajes y videos tutoriales por WhatsApp a los diferentes grupos conformados.

Asimismo, cada coordinación tuvo a bien realizar actividades, tomando en cuenta todas las medidas de prevención del COVID-19, como apoyo a días de campo, reuniones con asociaciones, reuniones con municipalidades y COE departamentales, implementación de pisos de cemento, visitas domiciliarias, entre otras. Adicional a ello, se llevó a cabo la creación de un banco de alimentos para emergencia en casos de niños con bajo peso y desnutrición aguda, se brindó seguimiento a madres en el Chatbot AFINI y se puso en marcha del piloto de Nutri Listo, entre otras actividades.

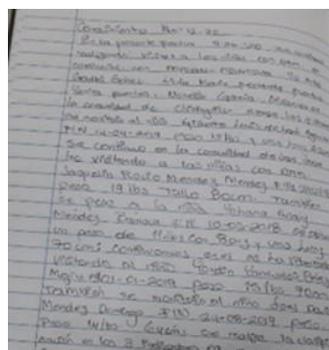
Nuevos Hogares visitados y Cédulas familiares

La cédula del hogar; permite identificar las condiciones generales de la vivienda: estación de lavado de manos, tipo de piso en la cocina, agua para el consumo, disposición de residuos -basura y excretas-, abastecimiento de agua y pertenencia de algunos electrodomésticos, así como la presencia de mujeres en edad fértil, embarazadas y niños menores de dos años en el hogar. Durante este trimestre se visitaron algunos hogares para la creación de cédulas familiares, pero debido a la pandemia del COVID-19, la metodología fue adaptada a llamadas telefónicas para poder continuar con las intervenciones.



Visita y entrega de raciones de alimentos a niños con diagnóstico de desnutrición aguda en Nuevo San Nicolás.

Municipio/cantidad	Cantidad			Total Trimestre 3 2020
	Huehuetenango	Quiché	San Marcos	
Número de nuevos hogares visitados y diagnosticados	262	469	274	1,005



Constancia acompañamiento a personal de salud y entrega de alimentos a niños con desnutrición aguda del municipio de San Miguel Ixtahuacán.

Información NutriControl

Banco de alimentos para Emergencias.

Como parte de las estrategias para enfrentar la emergencia del COVID-19, se realizaron visitas domiciliarias y entrega de raciones de alimentos a las familias de niños con desnutrición aguda y bajo peso. Las visitas se realizaron en el caserío Nuevo San Nicolás, de El rodeo y del municipio de San Miguel Ixtahuacán en Subchal, aldea Salitre, Caserío La Lima, La Patria, Sholtanan y Sicabe, entre otros. Las actividades se llevaron a cabo en coordinación con los servicios de salud, equipo técnico y familia de los niños con desnutrición aguda, con el fin de organizar el Banco de Alimentos para Emergencias. En total se beneficiaron a 37 familias.



Entrega de bolsas de alimentos con Incaparina y Nutri Listo

Municipio	Quiché	San Marcos	Huehuetenango
Numero de bolsas entregadas	2	20	15



Entrega de alimentos a niño en Chitapol-Uspantán.

ACCIONES RELEVANTES

Días de campo y promoción de mejora de la nutrición y prácticas higiénicas en el hogar.

Los días de campo ofrecen a los productores una herramienta útil para adoptar prácticas agrícolas que aumenten la productividad en su siembra y despertar el interés en acoger dichas prácticas. Los días de campo pretenden abarcar a gran cantidad de productores en un mismo lugar y día, por lo que se ahorra tiempo y costo en las visitas efectivas a cada parcela. Valiéndose de dicho principio, se coordinó con los técnicos agrícolas del departamento para introducir temas de salud y nutrición al programa de los días de campo. Esto fue realizado a medida que las disposiciones presidenciales lo permitieron y con las medidas de prevención adecuadas para evitar el contagio de COVID-19. A dichos eventos asistieron un total de 189 personas.



Día de campo, Ak'taj, Jacaltenango.



9/06/2020 Municipio de Chajul
Día de Campo: Lavado de mano.

Departamento	# Municipios	# Comunidades	# Mujeres	# Hombres
Huehuetenango	1	1	0	8
San Marcos	1	4	21	55
Quiché	5	7	42	63
Total	7	12	63	126

Información brindada por equipo de campo.



Día de campo en Aldea Maquivil con compañero Daniel Navarro, productores nuevos de aguacate.



Día de campo Tierra Blanca Uspantán.

Inversión en calidad de vida.

Durante el trimestre, se alcanzó un monto de inversión de Q24,687, por parte de los productores del proyecto y su familia, en temas de mejora de la vivienda y calidad de vida.

Departamento	Piso	Eco-Filtros	Letrinas	Inversión Total
Huehuetenango	0	0	0	
San Marcos	0	0	0	
Quiché	16	14	1	31
Total	16	14	1	Q. 24,697.00

Información brindada por NutriControl



Fotografía del antes y después de la mejora de piso de doña Martina Rivas, Trigales, Cunén



Fotografía de antes y después de la mejora de piso de Doña Paulina Margarita, Trigales, Cunén



María Aracely junto a su hija y su nuevo filtro de agua, Ecofiltro



Entrega de Ecofiltro a productoras de amaranto en la comunidad Camanchaj-Sacapulas

Seguimiento a madres en Chatbot AFINI

El piloto con AFINI tiene como objetivo apoyar a las familias de los socios productores, con hijos menores de dos años, con relación a la mejora de su nutrición, higiene y estimulación temprana. En ese sentido, se organizó un plan de intervención con 100 madres con niños menores de 2 años, participando en la estrategia de nutrición; iniciando con la entrega de 100 kits de bienvenida a las madres con actividades y materiales dirigidos al bienestar y salud de sus hijos. Asimismo, a través de la plataforma digital en Facebook de AFINI, se otorgó asistencia constante y directa a los beneficiarios y sus familias, por medio de mensajes e interacción para la realización de actividades. Dicha plataforma cuenta con una tutora virtual o Chatbot que ofrece actividades y contenidos personalizadas que ayudan al desarrollo de sus niños entre 0 y 6 años. Como parte de la coordinación, el Chatbot también incluyó mensajes específicos del proyecto en temas de higiene, diversidad de dieta y salud.



Departamento	Quiché	San Marcos	Huehuetenango
Madres AFINI	45	23	32



Visita a María Aracely, beneficiada por AFINI, su hijo Antonio Pérez juega con el rompecabezas proporcionado por AFINI.

Seguimiento a 100 madres para piloto con AFINI.

Entrega de kits complementarios al chatbot.

Inicio del Piloto con Nutri Listo

Nutri Listo es un alimento complementario a base de mantequilla de maní y leche, enriquecida con todas las vitaminas y minerales que favorece el desarrollo cognitivo y físico de los niños, a partir de los 6 meses. En ese sentido, como parte de la estrategia de la mejora de la nutrición y diversificación de la dieta en las familias rurales, se realizó una alianza con Nutri Listo para la implementación de un plan piloto de consumo, promoción y distribución de los productos en las áreas de intervención. Como parte de las primeras actividades, se hizo entrega de los productos de Nutri Listo en tiendas locales y se brindaron muestras del producto a servicios de salud y madres con niños menores de dos años y niños con desnutrición aguda. Asimismo, se hizo entrega de productos de Nutri Listo en las Oficina de la SESAN Cunén, Banco de alimentos de Chajúl, Banco de alimentos de Nebaj y oficina de SESAN Uspantán. Esto con el fin de impulsar el consumo del producto para contribuir con las acciones de prevención de la desnutrición crónica infantil. Para el piloto, se seleccionaron los municipios de San Miguel Ixtahuacán, San Marcos, La Democracia, Huehuetenango y Chajúl, Quiché.



Entrega de Nutri Listo en tiendas de aldea Subchal.



Entrega de sobrecitos de Nutri Listo y una bolsa de alimentos para el Banco de Alimentos (SESAN) en Chajúl.



Entrega de Nutri Listo en tiendas de aldea Subchal.



Entrega de Nutri Listo a COMUSAN CUNEN.

Selección de “Madre Ejemplar”

Para motivar la participación y promover la asistencia a los grupos de trabajo, el equipo técnico seleccionó dentro de sus grupos una o dos madres proactivas que apoyen el cumplimiento de las actividades del proyecto en las áreas de intervención. Otro de los objetivos de contar con esta estrategia, es motivar a las demás participantes a cambiar comportamientos con relación a su nutrición e higiene, a través de las experiencias de las Madres Ejemplares.

Departamento	Madres Ejemplares
Quiché	45
San Marcos	22
Huehuetenango	31



Entrega de Diploma de Madre Ejemplar Chajúl, Quiché.

Visitas domiciliarias y registro en NutriControl.

Durante el trimestre, se registraron 1005 nuevos hogares para la estrategia de nutrición del proyecto y se alcanzaron a 134 niños.



Cursos en plataforma “Capacítate para el empleo Carlos Slim”.

Como parte de la formación a las técnicas para mejorar el impacto en las acciones de mejora y adopción de prácticas de los grupos de mujeres y productores con los que trabaja el proyecto, se optó por el uso de esta plataforma cuyo objetivo principal es dotar de herramientas y nuevos conocimientos que permitan tener mayor y mejor apertura con los beneficiarios, así como inducir el cambio de comportamiento en las familias que se atienden. Los cursos realizados fueron:

- Introducción a la facilitación presencial en pequeños grupos
- El aprendizaje de adultos
- Ortografía y Redacción
- Gobernanza del agua

Huehuetenango

Reuniones con los Centros de Operaciones de Emergencia - COE

Debido a la coyuntura nacional actual, se han asistido a las reuniones de los COE en el municipio de San Sebastián y Jacaltenango. Como producto de estas reuniones, se dio seguimiento a los niños con desnutrición aguda que se encuentran en las comunidades donde tiene intervención el proyecto. Asimismo, se ha apoyado en la entrega de material visual educativo referente a las

normas de prevención del COVID-19.

Monitoreo de precios de mercado

Se realizó un monitoreo de precios de mercado, con el fin de conocer la posible selección de productos que tendrán las personas, al momento de realizar una compra. Esto es un factor para la toma de decisión, que influye de manera directa en la diversificación de productos que consumirá una familia. Además, es un indicador de cómo se comporta la economía en el país, así como la disponibilidad de determinados alimentos a ser tomado en cuenta en la realización de recetas nutricionales.

San Marcos

Recolección de insumos para banco de alimentos

A través de una colecta, se consiguieron alimentos para crear un banco de alimentos para emergencia de niños que presenten cuadros de desnutrición aguda o bajo peso. Los lugares en donde recolectaron fueron en el centro de San Pedro Sacatepéquez y Palo Gordo. El equipo técnico, y personas voluntarias donaron el alimento.

Sesión educativa con productores

Se llevó a cabo en Aldea Las Escobas de San Miguel Ixtahuacán la primera sesión educativa de la currícula para productores, en el tema de alimentación variada. A la misma, asistieron 13 productores y debido a su aceptación, solicitaron la continuación de las actividades.



Sesión educativa para hombres en aldea Las Escobas, San Miguel Ixtahuacán, San Marcos.

Quiché

Reuniones con Asociaciones.

Se realizó la presentación del proyecto a la Junta Directiva de la Asociación El Águila, en Cuesta del Águila, Sacapulas. Dicha asociación se dedica al cultivo de ejote y cuenta con 50 socios. Esta reunión se realizó con el objetivo de coordinar actividades, por lo que entre los siguientes pasos se programó una Asamblea General de los productores asociados, en la cual se presentará el proyecto para dar inicio con las actividades programadas.

Reuniones con Municipalidades.

Se realizó una reunión con el nuevo consejo de la Municipalidad de Nebaj, con el fin de presentar el proyecto y los objetivos de este. Por otro lado, se realizó una reunión en la Municipalidad de Cunén, con el fin de presentarle al alcalde las oportunidades de mejorar la calidad de vida de los pobladores de la Aldea Cumbatzil. Durante la reunión, se coordinaron acciones para poder apoyar esta comunidad, empezando por la realización de un diagnóstico y la implementación de reservorios de agua.

Traducción y grabación de mensajes en los idiomas locales

Con el fin de contar con material en distintos idiomas y aumentar el impacto de las intervenciones, se grabaron mensajes en Ixil, Quiché, Sacapulteco, de los temas: cuidados para mujeres embarazadas, cuidados durante la lactancia materna, mejores prácticas higiénicas en el hogar, proteína animal, inmunizaciones, peso y talla.

CONTINUANDO DIGITALMENTE CON LAS INTERVENCIONES EN CAMPO

Las sesiones educativas tienen como objetivo principal concientizar a las familias rurales sobre la importancia de la salud y nutrición, con el fin de adquirir nuevas capacidades que les permitan practicar hábitos de higiene más saludables, obtener habilidades en la selección y preparación de alimentos para la diversificación la dieta, comprender las consecuencias de una salud y nutrición inadecuada y reconocer acciones que les permitan evitar enfermedades. No obstante, durante el trimestre estas actividades se vieron afectadas debido a la pandemia del COVID-19 y las disposiciones a nivel comunitario en los municipios de intervención.

En ese sentido, el proyecto tuvo que migrar a nuevos canales de comunicación que permitieran continuar con la interacción y actividades que se realizan en campo. Uno de esos canales, fue la conformación de grupos de WhatsApp para continuar brindando asistencia

técnica a las familias. Asimismo, con el apoyo del equipo de comunicación del proyecto, se realizaron distintos videos educativos y tutoriales en temas de higiene, como lavado de manos y uso de mascarilla; y en temas de nutrición con recetas fáciles y prácticas para practicar en casa, como tortitas de papa con huevo, tortitas de zanahoria con huevo, rollitos de fideo rellenos de verduras y pollo, dobladas de huevo rellenas de brócoli y queso, tortitas de hierbas y milkshakes de frutas con Incaparina. Todos los materiales fueron enviados vía WhatsApp y se recibió retroalimentación de la preparación de estas. Adicional a ello, se continuaron realizando llamadas telefónicas, enviando mensajes de texto y material GIF a las personas que no cuentan con teléfono inteligente.

En total, 669 mujeres y 324 hombres recibieron asistencia técnica por esta vía, de los cuales 469 son jóvenes.

Departamento	# Llamadas	# SMS		# Videos Recetas	# Mujeres	# Hombres
		M	H			
Huehuetenango	1,589	2,368	462	123	284	33
San Marcos	315	1,300	1,212	147	160	128
Quiché	94	2,222	472	80	225	37
Total	1,998	5,890	2,146	350	669	198



Envío de mensajes por WhatsApp a grupos de trabajo y utilización de imágenes y GIF



Elaboración de videos demostrativos con recetas nutricionales.

TABLA DE PRÁCTICAS HIGIÉNICAS UTILIZADAS POR LOS BENEFICIARIOS

Hogares visitados y en actividades calidad de vida/prácticas higiénicas	Huehue	Quiche	San Marcos	Trimestre 3 2020
Número de pisos de cemento vivienda	161	197	196	554
Número de pisos de cemento cocina	147	58	142	347
Número de estufas ahorradoras	164	140	169	473
Número agua segura (hervida, filtrada o clorada)	249	392	260	901
Número de estaciones de lavado de manos con agua y jabón	242	342	261	845
Número de letrinas/baños/fosas sépticas	251	421	268	940
Disposición de basura (aboneras, entierro o municipal)	243	292	257	792
Mejoras a Viviendas (Ecofiltros, pisos, estufas, letrinas y estaciones de lavado de manos)	0	31	0	31

Información brindada por NutriControl

RESULTADO 5

GOBERNANZA INSTITUCIONAL

Las actividades relacionadas con la Gobernanza Institucional tienen como fin la coordinación con entidades de gobierno, tanto a nivel central como local. Con Gobierno Central, se trabaja con instituciones que tienen relación con los resultados del proyecto de acuerdo con su ámbito de acción. Con gobiernos locales, se brinda asistencia técnica para mejorar los servicios básicos que tienen incidencia directa con la nutrición, seguridad alimentaria y desarrollo económico local.

Durante el trimestre, se continuaron con acciones que fortalecen las competencias de entidades nacionales y municipales, especialmente en la implementación de políticas que fomentan el adecuado uso de los recursos naturales; el aumento de la resiliencia del entorno productivo y comunitario a los cambios del clima; y la promoción del mercado que favorece los temas de desarrollo económico local. Asimismo, en el marco de Agua Para Vida y el Estado de Calamidad por el COVID-19 decretado en Guatemala, 15 municipalidades declararon públicamente “priorizar el agua como servicio público de interés municipal”. Al evento de celebración, asistió el vicepresidente Guillermo Castillo, autoridades municipales y medios de comunicación.

AGUA PARA LA VIDA

En continuidad con el proyecto de Agua Para La Vida, durante este trimestre se brindó asistencia al técnico de la Oficina Municipal de Agua y Saneamiento de la Municipalidad de Todos Santos Cuchumatán, con el fin de mejorar la provisión de agua apta para consumo en el municipio.

Asimismo, se capacitó a los Comités de Agua de la Aldea El Carpintero en Chiantla para la instalación de dos sistemas de cloración en igual número de tanques de distribución y se reinstalaron siete sistemas de desinfección de agua para proveer agua apta para consumo humano en Todos Santos Cuchumatán. Dichos sistemas dejaron de funcionar debido a que, en diciembre 2019 hubo cambio de Comités en las Comunidades y esto coincidió con el cambio de autoridades y técnicos en la municipalidad.

Por otro lado, se realizaron presentaciones ante cinco nuevos Concejos Municipales sobre el proyecto y las acciones de intervención en sus respectivos territorios; enfatizando la necesidad de convertir con recursos financieros para agricultura, prácticas agrícolas climáticamente inteligentes, nutrición humana y agua para la vida. Adicional a ello, los alcaldes de La Libertad, Concepción Huista, Petatán y San Sebastián Huehuetenango, han renovado por los próximos tres años el interés de trabajar con el proyecto.

Finalmente, en el marco de Agua para La Vida y el Estado de calamidad por el COVID-19 decretado por el Gobierno de Guatemala y siendo el agua el recurso fundamental para el lavado de manos y demás medidas de higiene, 15 alcaldes municipales del departamento de Quiché declararon públicamente “priorizar el agua como servicio público de interés municipal”. Esta iniciativa nace con fin de promover el cumplimiento de las competencias municipales para “proveer agua potable debidamente clorada” y coordinar acciones con el gobierno central para la mejora del desarrollo económico local. Para celebrar dicha alianza, se llevó a cabo un evento público con la presencia del vicepresidente la República, Guillermo Castillo, su comitiva, autoridades locales y medios de comunicación; en donde los participantes y servidores público establecieron los pasos a seguir de la coalición:

- Formulación de una “Comisión Municipal” que garantice la ejecución del plan e informe periódicamente de los avances en la provisión de agua segura.
- Promover la gestión de cooperación público - privada.
- Conformación de una Alianza de Municipios con Agua Segura para la vida, para hacer gestión de conocimiento.



Comité de agua aplicando procedimiento de monitoreo de cloro residual. Aldea El Carpintero.



Muestra, por el método Presencia - Ausencia. Comité de Agua el Carpintero. Lo cual indica que el agua es apta para el consumo.



Hotel Santo Tomás, Chichicastenango. Sentados: vicepresidente de la República; Alcalde de Joyabaj, líder de la iniciativa; Gobernador Departamental y Presidente de ANAM. De pie alcaldes del departamento.

Implementación de políticas claves.

El Comité conformado para lograr la admisibilidad del fruto de aguacate Hass hacia Estados Unidos, continúa trabajando con la información que ha solicitado el Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal del Departamento de Agricultura, del Gobierno de los Estados Unidos de América. Asimismo, se continúa con el desarrollo de la consultoría para la caracterización de sistemas agroforestales, que permitirá contar con información detallada para los sistemas agroforestales presentes en el área de influencia del proyecto. El avance de la consultoría lleva un 80% de su planificación, logrando buenos resultados que servirán para la implementación e ingreso de los sistemas al Programa de Incentivos Forestales del Instituto Nacional de Bosques.

Gobernanza y Desarrollo Económico Local

Haber motivado a las autoridades municipales a “priorizar el agua como servicio público de interés municipal” ha despertado mayor interés por parte de instituciones del gobierno central sobre la necesidad de focalizar más la atención a este vital líquido. En ese sentido, las alcaldías de Nebaj, Chajúl, Cotzal y Cunén, ya han recibido por dos ocasiones al vicepresidente de la República, acompañado por otras entidades, para continuar en el establecimiento de una agenda de trabajo.

MONITOREO AMBIENTAL

La Foreign Assistance Act (Acta de Asistencia al Exterior), demanda que toda actividad financiada por USAID, debe cumplir con las regulaciones ambientales necesarias, a fin de evitar cambios irreversibles en el ambiente. Este mandato tiene una especial relevancia en las actividades agrícolas y/o agroforestales, de nutrición y manejo de agua para consumo humano o para la agricultura las cuales demandan del uso de pesticidas, formulaciones de fertilizantes, sistemas de riego, uso de semillas mejoradas, agricultura bajo ambientes controlados, manejo de desechos de origen animal o vegetal y prácticas de manejo del suelo que podrían causar algún nivel de impacto ambiental, o sobre las personas que manipulan pesticidas y otros productos.

Estos requerimientos están ampliamente codificados en la Regulación Federal 22CFR 216, la cual demanda de la identificación de los potenciales impactos ambientales que las acciones podrían causar, y las medidas correspondientes de mitigación que se deben implementar.

En este tercer año de ejecución el proyecto ha tomado en consideración el cumplimiento de las medidas de mitigación establecidas tanto en los Requerimientos de Exclusión Categórica, caso de las acciones de manejo de los recursos naturales, como en el cumplimiento de las medidas de mitigación establecidos en los nueve EMMP que aplican tanto a los componentes del proyecto como a los socios de ProCompite y las acciones de mitigación establecidos en los Estudios de Evaluación de Impacto Ambiental, establecidos por el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales, en acciones de los CAMPO.

Los aspectos más relevantes incluyen el cumplimiento de las siguientes regulaciones: a) Evaluación Ambiental Inicial; b) Programa de Monitoreo y Evaluación; c) uso de los productos aprobados en el PERSUAP 2017 vigente, d) medidas de mitigación contenidas en los Planes de Mitigación y Monitoreo Ambiental, donde recaen la mayor parte de las acciones ejecutadas por el proyecto. Al término de este trimestre USAID ha aprobado todos los EMMP gestionados en el marco de ejecución del proyecto.

Actividades desarrolladas durante el periodo

Los principales resultados, acciones y herramientas desarrolladas durante este tercer año de ejecución son:

Formulación de EMMPs

Durante el periodo se elaboró el último EMMP denominado Establecimiento, Manejo y Renovación de Frutales, el cual fue aprobado durante el mismo periodo.

EMMP en ejecución

Durante el periodo se elaboró el último EMMP denominado Establecimiento, Manejo y Renovación de Frutales, el cual fue aprobado durante el mismo periodo.

Resumen de todos los EMMP aprobados por USAID.

No.	EMMP (Environmental Mitigation and Monitoring Plan + Resolución ambiental MARN)	Fecha
1	Mejoramiento del ambiente familiar de los hogares rurales del Altiplano Occidental de Guatemala	06/02/2020
2	Demolición, instalación de servicio sanitario y remozamiento de casa existente en propiedades de	06/02/2019
3	Mejoramiento de la productividad en el cultivo de hortalizas a campo abierto en el Altiplano Occidental de Guatemala	22/01/2020
4	Implementación de Sistemas Agroforestales en manejo y renovaciones de plantaciones de café y	19/02/2020
5	Mejoramiento de la productividad en el cultivo de hortalizas a campo abierto en el Altiplano Occidental de Guatemala	06/05/2019
6	Reconversión/mejoramiento de los sistemas de riego y construcción de reservorios de agua de lluvia en parcelas demostrativas desarrolladas por Proinnova	04/09/2019
7	Capacitación y asistencia técnica para la cloración de agua apta para consumo humano, en Icomunidades atendidas por Proinnova	25/04/2019
8	Introducción de semilla de maíz biofortificación para el altiplano occidental de Guatemala	10/06/2020
9	Establecimiento, manejo y renovación de plantaciones de especies frutícolas en el Altiplano Occidental	10/05/2020
10	Resolución ambiental Categoría B1 para las construcciones del CDR de Chiantla	12/03/2020

Lista de EMMP aprobados por USAID y en ejecución por el proyecto

Para cada uno de los EMMP se desarrollaron tableros en Excel, a fin de que los responsables monitoreen los avances hacia el cumplimiento de cada medida de mitigación establecida en las Tablas # 3 correspondientes. A continuación, se presenta un resumen de las medidas de mitigación correspondientes a cada EMMP.

No.	EMMP/ EIA	Responsable(s)	Medidas de Mitigación
1	Hortalizas a campo abierto	RI, ALCOSA y Ulises Global	9, 10, 11, 13, 16, 18, 19,34
2	Manejo de café y cardamomo	RI, R3 (SAF) Y ASOBAGRI	8.9, 10, 13, 16, 18, 19, 34, 35, 39
3	Reconversión de Sistemas Riego	RI, R5 (ordenanzas locales)	1,8,9,10, 14, 16, 18, 19, 20, 25,31,34 y 39
4	Hortalizas bajo ambientes controlados	RI y CDTR viveros Huntah	1, 2, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 16, 18, 19, 23, 25, 26, 34, 35 y 39
5	Manejo de frutales	RI	1,8,9,14,34 y 35
6	Ambientes Saludables	R4	1, 3,9, 14, 34 y 35
7	Cloración agua consumo humano	R5	9, 13, 34 y 39
8	Producción de maíz biofortificado	Semilla Nueva	18, 9, 11, 16, 18, 19, 25 y 34
9	Demolición y remodelación CDTR Chiantla	Popoyan, S.A.	1, 2, 3, 9, 16, 19, 34, 34 y 35
10	Construcción del CDTR Chiantia	Popayán, S.A.	Incisos I al XXIX de la resolución ambiental MARN

Nota: Los ProCompite presentan por separado sus informes de cumplimiento, según EMMP correspondiente, excepto Semilla Nueva quien cuenta con su propio EMMP y PERSUAP aprobados

ASUNTOS TRANSVERSALES

Retos y Soluciones

RETOS IDENTIFICADOS	SOLUCIONES PROPUESTAS
La pandemia de COVID-19 ha provocado que muchas comunidades establezcan sus propias medidas de seguridad para la contención de la enfermedad, lo que ha causado una baja participación de los productores, principalmente en actividades grupales.	A pesar de eso, a través del trabajo coordinado con organizaciones y comunidades se ha logrado alcanzar los indicadores establecidos para el trimestre. Adicionalmente, se debió cambiar la estrategia de atención a los productores, haciéndolo a través de llamadas telefónicas, en grupos de WhatsApp previamente conformados y a través de AgriConecta.
Adopción de nuevas tecnologías en las comunidades intervenidas.	El buen trabajo técnico y la promoción de nuevas tecnologías han hecho que los mismos productores soliciten permiso a sus autoridades locales para el acceso del equipo técnico del proyecto y poder beneficiarse de la asistencia técnica.
Un reto muy particular en la zona de Cotzal y Chajúl, es que los productores no viven en sus áreas de producción y se ha dificultado viajar a las mismas por las restricciones de movilidad derivadas de la pandemia.	Para superar esta situación, en algunos casos los técnicos tuvieron que apoyar transportando a los dueños y así poder realizar las recomendaciones técnicas.
Al igual que en el periodo anterior, se resalta la necesidad de lograr la anuencia política para aprobar incentivos PINPEP, para pequeños poseedores de tierras forestales, lo cual predomina en el Altiplano Occidental y que no fueron tomados en cuenta en el proceso de certificación, aún en el presente trimestre.	Trabajo de sensibilización y apoyo del Resultado 5 para promover la importancia de la aprobación de los incentivos PINPEP a los altos mandos del INAB.
Aprobación de mejoras en los sistemas agroforestales del INAB.	Mediante trabajo de caracterización de los SAF con apoyo de los consultores responsables y bajo la coordinación de INAB y el proyecto, lograr la aprobación del INAB para incluir mejoras en los sistemas agroforestales, establecidos previamente. La idea es incluir especies maderables de alto valor comercial, ante la caída de los precios y la producción en café.
Fomentar la inversión de las condiciones de vivienda de los productores del proyecto.	Motivar en cada sesión educativa a la inversión en el hogar. Buscar socios inversores y promover con las Asociaciones. Promover uso de Incentivos Forestales. Sesiones educativas con productores
Continuar con la realización de diagnósticos.	Se ha llamado a líderes comunitarios para poder obtener números de teléfonos y realizar los diagnósticos por esta vía. Se han ingresado agricultores que son socios de ALCOSA y familias en estrategia Agua para la vida.

RETOS IDENTIFICADOS**SOLUCIONES PROPUESTAS**

Involucramiento de los jefes de hogar (productores) en sesiones educativas para lograr la inversión y cambio de comportamiento.	Realizar sesiones educativas con los productores en asociaciones u hogares. Consolidar la programación de los técnicos agrícolas y las técnicas de nutrición, para participar en días de campo.
Aumentar la cantidad de participantes.	Realizar los diagnósticos con socios ALCOSA. Seguir la estrategia con Agua para la Vida.
No poder hacer sesiones educativas con las participantes debido a que no se pueden reunir los grupos por el distanciamiento social.	Envío de mensajes por WhatsApp, mensajes de texto y videos de recetas. Mensajes de radio, Chatbot AFINI, GIFs, llamadas telefónicas.
Extender la distribución de Nutri Listo en aldeas de San Miguel Ixtahuacán, La Democracia y Chajúl y otros municipios, así como aumentar su consumo.	Entrega de muestras gratuitas. Demostraciones, degustaciones, promociones en colaboración con las tiendas. Involucrar a los Servicios de Salud y las autoridades comunitarias y escolares.
Las medidas gubernamentales para la contención y manejo del virus representan un reto para el logro de acciones que se traducen en objetivos para este componente.	Principalmente las reuniones con autoridades y entidades con las cuales se coordina se han desarrollado por medios digitales, realizando video llamadas.
Que los gobiernos locales continúen con las acciones de mejora de calidad de agua para consumo humano en las áreas de intervención.	En las reuniones con las autoridades, se insiste en colocar el tema en sus agendas.

- Registrar a través de AgriControl a todos los familiares de los propietarios de las parcelas, ha permitido visibilizar la escala a la cual se implementa el proyecto en función del número de productores influenciados por el proyecto. Asimismo, ha permitido visibilizar el nivel de involucramiento y trabajo que, principalmente los hijos (hombres y mujeres) y las esposas de los productores, realizan en la parcela; en donde finalmente confluye el trabajo y esfuerzo familiar para la obtención de los ingresos para el sustento de las familias en el área rural. Del total de productores registrados aplicando tecnologías, el 36% corresponde a familiares cercanos (esposas e hijos) de los propietarios de las parcelas productivas.
- Para aumentar número de usuarios en AgriConecta es importante validar y hacer partícipes a líderes y presidentes de organizaciones, utilizando para ello demostraciones virtuales, imágenes, videos, etc.
- La siembra de cebolla con acolchado plástico ha dado excelentes resultados, por lo que es una tecnología que se debe promover con mucha fuerza. En los municipios de San Antonio Ilotenango y Uspantán se están viendo réplicas.
- Promover la diversificación de cultivos con productores con mucho tiempo de producir el mismo cultivo, como en el caso de café, cardamomo, cebolla y ajo, a través del cultivo de tomate, ha tenido muy buena aceptación.
- Es importante mantener buenas relaciones con las organizaciones y sus dirigencias. Hay liderazgos al interior de estas estructuras organizacionales que permiten hacer mejor el trabajo que nos corresponde como proyecto, lo que facilita el alcance de los indicadores.
- El uso de productos biológicos y aceite mineral en el cultivo de aguacate para controlar las enfermedades en la raíz y el follaje ha dado buen resultado por lo que continuaremos promocionando el uso de estos productos para el mejoramiento sostenible de las plantaciones de frutales.
- Hacer una buena planificación del programa de establecimiento de plantaciones de aguacate permitió que, en tiempo récord, las plantas de aguacate se entregaran entre la primera semana de mayo y la última semana de junio, época que se considera la ideal para la siembra de las plantas de este cultivo.
- La elaboración del video sobre buenas prácticas para la siembra de plantas de aguacate fue todo un éxito. Esto debido a que a los productores que no se les pudo visitar o que no se les pudo enseñar de forma personalizada, tuvieron la oportunidad de acceder a este tipo de material para realizar de una forma adecuada el trabajo.
- Adaptación al teletrabajo por parte del equipo, organización de las rutinas del hogar y del trabajo, así como, acciones para prevenir el contagio del virus con la familia y en el trabajo.
- El envío de mensajes de texto y videos ha tenido impacto positivo, puesto que se ha visto el interés y réplica de las actividades en las participantes de la estrategia de nutrición.
- Para mantener contacto o comunicación con las participantes, es importa siempre llamarlas vía telefónica o comunicarse vía mensajes, para que ellas se sientan motivadas por parte del proyecto. Además, permite conocer y estar al tanto de sus necesidades e intereses.

INCLUSIÓN SOCIAL

- De los 4,631 productores que aplicaron tecnologías en sus parcelas durante el presente trimestre, el 29% son jóvenes.
- De 792 productores que participaron en los días de campo celebrados en el trimestre, el 14% fueron jóvenes.
- Por parte de ASOBAGRI, se realizó la contratación del técnico en emprendimientos juveniles. El objetivo de este técnico es implementar el modelo de intervención sostenible de liderazgo generacional, a través de actividades de producción y comercialización de café. Algunas de las actividades que se estarán desarrollando a través de este eje serán:
 - Desarrollo de cursos de especialización para jóvenes.
 - Formación y actualización de la comisión de jóvenes.
 - Participación en eventos para posicionar la marca Café Vivaz.
 - Coordinación de cinco emprendimientos de jóvenes.
 - Creación del código de café de juventud.
- Curricula lista para trabajar con hombres (productores) validarla y ponerla en acción con al menos tres grupos de productores a nivel de las asociaciones
- Se realizarán concursos de recetas a nivel local
- Se realizarán tres eventos de promoción de calidad de vida con los socios
- Firma de carta de entendimiento con MAGA y SESAN
- Se implementará monitoreo de plagas en aguacate, con fines de declaración de sitios libres en el marco del proceso de Admisibilidad hacia Estados Unidos.
- Se renovará la firma de 16 cartas de entendimiento con igual número de municipalidades y lograr la firma de 10 nuevas.
- Continuación de la implementación de planes municipales en 13 municipalidades.
- Se continuará con las reuniones de trabajo con Oficinas Municipales de Agua y Saneamiento para contextualizar de los avances a nuevos técnicos municipales.
- Se continuará con el proceso de fortalecimiento de las comunidades integrales.

INCLUSIÓN DE GÉNERO

- De los 4,631 productores que aplicaron innovaciones tecnológicas en sus parcelas de cultivo durante el trimestre, el 33% fueron mujeres.
- De los 641 productores capacitados en el trimestre, el 29% fueron mujeres.
- De los 792 productores que participaron en los días de campo del presente trimestre, el 14% fueron mujeres.
- Al igual que en periodos anteriores, el proceso de planificación forestal y la implementación de tecnologías y prácticas innovadoras, de manera directa permite la inclusión de grupos en desventaja, especialmente la participación de la mujer. En el caso de los planes de manejo para incentivos forestales participaron por lo menos 88 mujeres (34.24%), y hombres un total de 169 (65.76 %), para un total de 257 productoras y productores. Todas estas iniciativas incluyen a diferentes grupos étnicos de la región.
- Los productores hombres y padres de familia están promoviendo el lavado de manos, pues están más conscientes de su importancia.
- Hombres (productores) han prestado su Facebook a esposas para el uso de Chatbot AFINI, con el fin de que puedan recibir la asistencia técnica brindada en esta plataforma.
- Se llevó a cabo la primera sesión educativa con productores a la cual asistieron 13 y tuvo buena aceptación, participación y quieren continuidad.

ACTIVIDADES PARA EL SIGUIENTE TRIMESTRE

Para el trimestre que comprende los meses de julio, agosto y septiembre 2020, se tiene previsto realizar las siguientes actividades relevantes:

- Implementación de 30 reservorios demostrativos de captación, almacenamiento y distribución de agua de lluvia para la agricultura.
- Se continuará con el programa de renovación de plantaciones de café, el cual hasta el momento lleva un 58% de avance. El programa tiene contemplado renovar 50 hectáreas, con 200,000 plantas cofinanciadas entre los productores y Agropecuaria Popoyán, S.A.
- Desarrollar el programa de inclusión de jóvenes productores como promotores de AgriConecta. Se tiene previsto integrar a la atención a través de AgriConecta, a 800 productores agrícolas jóvenes.
- Se continuará identificando cursos de capacitación interesantes para que el equipo técnico del área agrícola continúe mejorando y actualizando sus conocimientos técnicos.
- Desarrollar una guía para elaboradores y evaluadores de sistemas agroforestales, de tal manera que se pueda aumentar su ingreso a los incentivos, en arreglos SAF innovadores promovidos por el proyecto.
- Iniciar con el establecimiento de algunas plantaciones forestales con plántulas provenientes de los viveros forestales atendidos por el proyecto.
- Acordar y expandir la aplicación de planes de inversión con usuarios que han recibido asignaciones financieras de los incentivos forestales, a fin de diversificar otras acciones productivas.
- Continuar con la gestión de pago para proyectos forestales impulsados por el proyecto ante los Programas de Incentivos Forestales.
- Desarrollar una guía sobre prácticas agronómicas para el mejoramiento del cultivo de café y cardamomo en las áreas de intervención del proyecto (incluye el desarrollo de días de campo demostrativos).
- Continuar con los análisis de cuenca y cumplimiento de los resultados comprometidos en la orden de tarea entre el proyecto y IARNA, especialmente los productos # 6, 7, 8, 9 y 10.
- Envío de mensajes de texto a productores y esposas sobre el consumo de productos de origen animal, higiene y diversidad de la dieta.
- Asistencia directa a nivel del hogar o visitas domiciliarias a madres embarazadas y niños menores de 2 años con socios.
- Promoción adecuada del alimento complementario Nutri Listo y aumento en su distribución y consumo.
- Realizar eventos de promoción de calidad de vida y soluciones de mercado con socios Ecofiltro y Nutri Listo.

- Seguir con la implementación de la Curricula de hombres en Asociaciones y Cooperativas.
- Renovar la firma de dos cartas de entendimiento con igual número de municipalidades.
- Continuar con la implementación de planes en 13 municipalidades.
- Desarrollar reuniones de trabajo y establecer metas conjuntas con Oficinas Municipales de Agua.
- Consolidar una estrategia conjunta con las gerencias de saneamiento ambiental de áreas de salud, para continuar avanzando en la prestación de servicios por parte de municipalidades y comités de agua
- [blob:https://web.whatsapp.com/146fa562-4648-4089-96f3-c4ff2d4be687](https://web.whatsapp.com/146fa562-4648-4089-96f3-c4ff2d4be687)

FTF-PRO-INNOVA SHARE OF EXPENDITURES REPORT

ORGANIZATION NAME: Agropecuaria Popoyán, S. A.

FEDERAL GRANT: Cooperative Agreement No. AID-520-A-17-00006

PERIOD REPORTED: 1/07/18 to 30/06/20

Period reported	Total Share	Total		Agropecuaria Popoyán, S. A.		Génesis Empresarial Cost Share	Leverage Procompite	Leverage MOUs
		Cost Share	Leverage	Cost Share	Leverage			
FY18 Q1 (Aug. 17 - Dec. 17)	\$ 27,400.63	\$ 27,400.63		\$ 27,400.63				
FY18 Q2 (Jan. 18 - Mar. 18)	\$ 22,820.05	\$ 22,820.05		\$ 22,820.05				
FY18 Q3 (Apr. 18 - Jun. 18)	\$ 13,466.16	\$ 13,466.16		\$ 13,466.16				
FY18 Q4 (Jul. 18 - Sep. 18)	\$ 379,964.13	\$ 377,870.43	\$ 2,093.70	\$ 240,702.91		\$ 137,167.52		\$ 2,093.70
FY19 Q1 (Oct. 18 - Dec. 18)	\$ 449,297.56	\$ 445,284.35	\$ 4,013.21	\$ 63,387.25		\$ 381,897.10		\$ 4,013.21
FY19 Q2 (Jan. 19 - Mar. 19)	\$ 421,409.39	\$ 421,409.39		\$ 60,236.74		\$ 361,172.65		
FY19 Q3 (Apr. 19 - Jun. 19)	\$ 565,889.77	\$ 534,588.34	\$ 31,301.43	\$ 47,334.62		\$ 487,253.72	\$ 31,301.43	
FY19 Q4 (Jul. 19 - Sep. 19)	\$ 960,526.34	\$ 675,954.97	\$ 284,571.37	\$ 77,911.83	\$ 9,025.40	\$ 598,043.14	\$ 275,545.97	
FY20 Q1 (Oct. 19 - Dec. 19)	\$ 1,570,782.98	\$ 1,091,121.70	\$ 479,661.28	\$ 376,127.04	\$ 197,052.69	\$ 714,994.66	\$ 282,608.59	
FY20 Q2 (Jan. 20 - Mar.20)	\$ 1,455,487.85	\$ 899,199.43	\$ 556,288.42	\$ 313,981.03	\$ 239,503.56	\$ 585,218.40	\$ 316,784.86	
FY20 Q3 (Apr. 20 - Jun.20)	\$ 1,013,070.42	\$ 865,702.31	\$ 147,368.11	\$ 419,923.39	\$ 6,611.99	\$ 445,778.92	\$ 140,756.12	
Total	\$ 6,880,115.28	\$ 5,374,817.76	\$ 1,505,297.52	\$ 1,663,291.65	\$ 452,193.64	\$ 3,711,526.11	\$ 1,046,996.97	\$ 6,106.91
Commitment	\$ 8,981,500.00	\$ 5,368,000.00	\$ 3,613,500.00	\$ 1,868,000.00	\$ 600,000.00	\$ 3,500,000.00	\$ 6,788,026.14	
Balance	\$ 2,101,384.72	\$ -6,817.76	\$ 2,108,202.48	\$ 204,708.35	\$ 147,806.36	\$ -211,526.11	\$ 5,741,029.17	