



Producto No. 6

Informe Final

**Estudio de Línea de Base de Agricultura y
Medios de Vida en Familias Participantes
de la Iniciativa Horizontes**

CONTRATO GT (R3)-FY24-CT-12549-021-00

Guatemala, octubre 2024



Esta publicación hace parte de Horizontes, una iniciativa implementada por CRS, con el financiamiento de la Fundación Howard G. Buffett. Horizontes busca regenerar y rejuvenecer más de 36,000 hectáreas de paisajes agrícolas en la región fronteriza del Altiplano Occidental de Guatemala. Implementando enfoques y metodologías insignia de Catholic Relief Services (CRS), Horizontes apoya a las comunidades a tener agua y suelos para la agricultura, mercados inclusivos, gobernanza territorial, servicios financieros y otras oportunidades que les permitan alcanzar vidas dignas.

Fundación Buffett: Creada en 1999, la Fundación Howard G. Buffett es una fundación familiar privada estadounidense que trabaja para mejorar la seguridad alimentaria, mitigar los conflictos y combatir el tráfico de personas. La misión de la Fundación es catalizar cambios transformadores para mejorar el nivel y calidad de vida, especialmente de las poblaciones más empobrecidas y marginadas del mundo. La fundación utiliza sus recursos para mejorar las condiciones y crear el cambio en las circunstancias y geografías más difíciles.

Catholic Relief Services: CRS es la agencia humanitaria internacional oficial de la comunidad católica en los Estados Unidos. La agencia alivia el sufrimiento y proporciona asistencia a las personas necesitadas en más de 100 países, sin distinción de raza, religión o nacionalidad. El trabajo de CRS en alivio y desarrollo se lleva a cabo a través de programas de respuesta de emergencia, salud, agricultura, educación, microfinanzas y construcción de la paz. Para más información, visite www.crs.org o www.crsespanol.org.

La **Consultoría Interdisciplinaria en Desarrollo S.A. – CID Gallup**– llevó a cabo el presente estudio de Línea Base de la Iniciativa Horizontes, con el objetivo de obtener un estado inicial y representativo de las Habilidades para la Comercialización y Transformación Rural (Habilidades SMART), así como de las características socioeconómicas y los medios de vida agrícolas de las familias en las áreas de cobertura de dicha iniciativa. Además, este estudio se realizó con el propósito de brindar a CRS y a la Iniciativa Horizontes información basada en evidencia para la toma de decisiones estratégicas que garanticen el éxito y la sostenibilidad de la iniciativa.

CID Gallup agradece a CRS y a la Iniciativa Horizontes por la confianza depositada en sus servicios, y extiende este agradecimiento a los participantes de las encuestas, grupos focales y entrevistas en profundidad, quienes, con interés y entusiasmo, compartieron sus valiosas opiniones y experiencias, contribuyendo significativamente al éxito de este estudio.



INDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
METODOLOGÍA	12
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	16
CONCLUSIONES	57
RECOMENDACIONES	60
BIBLIOGRAFÍA	65
ANEXOS	66
Anexo 1. Caracterización del agricultor con criterios establecidos por CRS	66
Anexo 2. Análisis Cualitativo de la iniciativa Horizontes:	69
Análisis de Grupos Focales	69
Contexto general de la juventud y mujeres participantes:	69
Resiliencia individual y comunitaria:	70
Actividades agrícolas y crianza de animales:	72
Acceso a mercados y resolución de conflictos sociales:	74
Gestión financiera y socioeconómica:	75
Migración y juventud:	77
Barreras e incentivos para la participación de mujeres y jóvenes en el liderazgo comunitario	77
Metodologías y enfoques eficaces para promover el liderazgo juvenil y la participación comunitaria	78
Análisis de Entrevistas con actores Clave:	80
El diseño y propósito de la Iniciativa Horizontes:	80
La percepción del estado inicial de las comunidades:	81
El rol del actor clave y su contribución a la Iniciativa	82
Alianzas para el desarrollo de habilidades técnicas	83
Garantías de eficiencia y sostenibilidad de la Iniciativa	83



INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Indicadores de desempeño	8
Tabla 2. Principales cultivos por tipo de agricultor por región (n=527)	17
Tabla 3 Caracterización de agricultores por extensión de terreno	17
Tabla 4. Promedio de especies de animales criados por Productores Comerciales (n=392)	20
Tabla 5. Agricultores especializados en maíz de pequeña escala (n=552)	21
Tabla 6. Agricultores Diversificados Basados en maíz (DM) por región (n=552)	22
Tabla 7 Agricultores comerciales basados en café (n=552)	23
Tabla 8. Tipo de maíz cultivado por tipo de agricultor (n = 358)	24
Tabla 9. Tipo de maíz cultivado por departamento (n = 358).....	24
Tabla 10. Prácticas previas a la siembra (n=358)	25
Tabla 11. Preparación de la tierra antes de la siembra (n = 358).....	26
Tabla 12. Asocio de maíz con otros cultivos (n = 358).....	26
tabla 13. Dificultades en la producción de maíz (n=552)	27
Tabla 14. Cantidad compra adicional de maíz (n=358).....	27
Tabla 15. Cantidad comprada en quintales y precio pagado por tipo de productor (n=358).....	28
Tabla 16. Cantidad comprada en quintales y precio pagado por departamento: (n=358).....	28
Tabla 17. Medios de almacenamiento postcosecha (n=358)	29
Tabla 18 Prácticas de almacenamiento post cosecha	30
Tabla 19. Dificultades climáticas por tipo de agricultor por territorio (n=552)	31
Tabla 20. Dificultades por desastres naturales por tipo de agricultor por región (n=552)	32
Tabla 21. Dificultades en la producción agrícola o pecuaria por tipo de agricultor por región (n=552)	33
Tabla 22. Dificultades relacionadas con los mercados por tipo de agricultor por región (n=552) ...	35
Tabla 23. Dificultades relacionadas con conflictos sociales por tipo de agricultor por región (n=552)	36
Tabla 24. Dificultades por crisis personales por tipo de agricultor por región (n=552)	37
Tabla 25. Habilidades de satisfacer las necesidades básicas por tipo de agricultor por región (n=552).....	38
Tabla 26. Elección de cultivos por región y por tipo de agricultor (n=552)	39
Tabla 27. Evaluación visual del suelo por tipo de agricultor por región (n = 83)	41
Tabla 28. Registro de cosechas por región y por tipo de agricultor (n=552)	41
Tabla 29. Conocimiento de costos de producción por región y tipo de agricultor (n=552)	42
Tabla 30. Conocimiento de la rentabilidad por región y por tipo de agricultor (n=552).....	43
Tabla 31. Tipos abonos verdes por región y por tipo de agricultor (n=210).....	43
Tabla 32. Cobertura del suelo por región y por tipo de agricultor (n=181).....	44
Tabla 33. Preparación de la tierra por región (n=552)	45
Tabla 34. Rotación de cultivos por región y tipo de agricultor (n=552)	45
Tabla 35. Tipos de prácticas de conservación de suelos por región y por tipo de agricultor (n=266)	46
Tabla 36. Conocimiento de PH del suelo por región y tipo de agricultor (n=552)	47
Tabla 37. Conocimiento de enmiendas por región y por tipo de agricultor (n=552).....	47

Tabla 38. Incorporación de material orgánico por región y por tipo de agricultor (n=398)	48
Tabla 39. Conocimiento de las 4R por región y tipo de agricultor (n=552)	49
Tabla 40. Tipo de abono o fertilizante por región y por tipo de agricultor (n=552).....	49
Tabla 41. Selección de tipo de abono o fertilizante por tipo de agricultor por región.....	50
Tabla 42. Control de plagas por territorio	51
Tabla 43. Principales cultivos por región y por tipo de agricultor (n=527).....	52
Tabla 44. Identificación de diversos compradores por región y tipo de agricultor (n=552)	52
Tabla 45. Infraestructura disponible por región y tipo de agricultor	53
Tabla 46. Fortalezas por región y por tipo de agricultor	54
Tabla 47. Debilidades por región y por tipo de agricultor	55
Tabla 48. Caracterización del agricultor por región (porcentajes, n=552)	66
Tabla 49. Caracterización del agricultor por región (absolutos, n=552).....	66
Tabla 50. Criterios y ponderaciones utilizadas para la caracterización del agricultor.....	67
Tabla 51. Clasificación de agricultores	68

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Mapa de cobertura de Línea Base de Iniciativa Horizontes.....	13
--	----



ACRÓNIMOS

SIGLAS	DEFINICIÓN
CRS-USCCB	Catholic Relief Services - United States Conference of Catholic Bishops *por sus siglas en inglés
SMART	Specific / Measurable / Achievable / Relevant / Time-bound *por sus siglas en inglés
IPTT	Tabla de Seguimiento de Indicadores de Desempeño *por sus siglas en inglés
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences *por sus siglas en inglés
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
MAGA	Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación
ADESI	Asociación de Desarrollo Social de Ixcán
HRNS	Hanns R. Neumann Stiftung
ADAT	Asociación de Agricultores Tinecos
COOPESQUI	Cooperativa Esquipulas R.L.



INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como objetivo documentar los hallazgos del estudio de línea base sobre las competencias SMART (habilidades para la comercialización y transformación rural) y los medios de vida agrícolas de las familias en las áreas de intervención de la Iniciativa Horizontes. Esta Iniciativa, implementado en las regiones de San Marcos, Huehuetenango y Quiché, busca mejorar la competitividad y sostenibilidad de los pequeños productores a través de un enfoque integral que promueva la comercialización agrícola, la gestión financiera y el manejo de recursos naturales.

El estudio se ejecutó de junio a octubre 2024; la recopilación de información presentada en este informe se llevó a cabo durante la última quincena de septiembre 2024, utilizando una combinación de métodos cuantitativos y cualitativos. La muestra cuantitativa estuvo compuesta por 552 hogares, seleccionados mediante un muestreo aleatorio estratificado, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%. La recolección de datos se realizó mediante encuestas estructuradas, utilizando tabletas programadas con el software CommCare, complementadas con técnicas cualitativas como entrevistas a profundidad y grupos de discusión con los participantes.

El análisis de los datos incluyó tanto el procesamiento de la información en el software SPSS para los datos cuantitativos como el uso del software MAXQDA para el análisis cualitativo, lo que permitió una triangulación de los resultados y una comprensión más integral de los desafíos y oportunidades de los productores en las áreas de intervención.

Este informe incluye una caracterización detallada de los productores según el tamaño de sus parcelas, tipo de cultivos y acceso a mercados, así como una descripción de las principales dificultades relacionadas con la producción agrícola, el acceso a insumos, la seguridad alimentaria y los desastres naturales. También se abordan las competencias organizativas, de manejo de recursos naturales y de comercialización agrícola, proporcionando una visión general de las necesidades y fortalezas de los participantes en el contexto de la Iniciativa Horizontes.



RESUMEN EJECUTIVO

Este informe presenta los resultados de la línea base del estudio sobre las Habilidades SMART (habilidades para la comercialización y transformación rural) y las características socioeconómicas y agrícolas de las familias participantes en la iniciativa Horizontes. El estudio fue realizado en las áreas de intervención de San Marcos, Huehuetenango y Quiché, con una muestra de 552 hogares. Los datos fueron recopilados mediante encuestas cuantitativas utilizando tabletas programadas con el software CommCare y métodos cualitativos como entrevistas y grupos focales, identificando diferencias significativas y la organización y capacitación de los productos, afectando la capacidad para adaptarse a desafíos económicos y climáticos.

Tabla 1. Indicadores de desempeño

No.	Indicador	Respuestas	Resultado Línea Base
1A	Número total de agricultores en las zonas seleccionadas cuya producción supera los umbrales de rendimiento de los cultivos clave	Café	19.2 Ha (430 agricultores)
		Cardamomo	17.16 Ha (88 agricultores)
		Frijol	37.5 Ha (486 agricultores)
		Maíz	52.3 Ha (728 agricultores)
1B	Aumento de los ingresos netos en la finca para los hogares que participan en el proyecto	Café	Q. 12,000
		Cardamomo	Q. 4,800
		Frijol	Q. 1,600
		Haba	Q. 900
		Maíz	Q. 1,750
		Papa	Q. 1,250
		Otros	Q. 1,050
1.1.1	Número de agricultores que participan en procesos de regeneración	Tiene conservación de suelos	48%
		Usa abonos verdes	38%
		No quema los rastrojos en su parcela	21%
		Labra, pica o prepara la tierra antes de sembrar	33%
		Incorpora material orgánico	72%
		Conoce el pH de su suelo	10%
		Ha realizado EVS	14%
		Conoce qué es la textura del suelo	14%
		Determina abono o fertilizante a utilizar en base a un análisis de suelo	17%

		Determina dosis o cantidad de fertilizante a usar en base a un análisis de suelo	16%
		Fertiliza con suelo mojado	71%
		Aplica fertilizante enterrándolo	61%
		Practica rotación de cultivos	32%
		Utiliza productos orgánicos para control de plagas y enfermedades en cultivos	30%
1.1.2	Número de hectáreas de tierra de cultivo en proceso de regeneración	--	0
1.2.2	Número de agricultores que son alcanzados por iniciativas basadas en el mercado	Vende sus productos agrícolas a coyotes	25%
		Vende sus productos agrícolas a empresas formales	3%
		Vende sus productos agrícolas a cooperativas	24%
		Vende sus productos agrícolas a mercados comunitarios locales	15%
		Vende sus productos agrícolas a mercados municipales	25%
		Vende sus productos agrícolas a otros	15%
		Vende sus productos agrícolas al programa de alimentación escolar	-
2.3.1	Número de grupos que se benefician de servicios de ahorro y préstamo y otras iniciativas de emprendimiento	Sí	13%
		No	88%

En cuanto al manejo de recursos naturales y riesgos climáticos, e Ixcán se obtiene un conocimiento limitado sobre la Evaluación Visual del Suelo y un poco registro por parte de los productores sobre el registro de costos ni rentabilidad. Por el contrario, en San Marcos, hay una alta disposición por convertirse en productores comerciales (88%) lo que posibilita la implementación de programas de prácticas sostenibles. Por otro lado, el conocimiento de abonos verdes alcanza a un 38% de los productores, en menor medida los pequeños productores. Para esto se recomienda fomentar la adopción y diversidad de cultivos de cobertura, especialmente en Huista dado el alto uso de labranza mínima, y un alto interés en prácticas de conservación del suelo.

Los agricultores familiares, que representan el 33% de la muestra, tienen una mayor capacidad de recuperación ante eventos climáticos, pero también enfrentan barreras importantes, como la falta



de acceso a insumos y mercados. Por su parte, los agricultores comerciales, con un 15.8%, se destacan por su enfoque en la producción para mercados, principalmente de cultivos como el café y el cardamomo.

Haciendo que la venta directa al consumidor es preferencia predominante, a pesar de una baja diversificación hacia mercados de valor agregado. Aunado a esto, las desigualdades en el acceso a la infraestructura entre las regiones, afectando la competitividad de los agricultores. Es decir, la organización y el trabajo en conjunto son cruciales para el éxito de los pequeños productores, y disminuir las brechas significativas en cuanto al conocimiento y prácticas de manejo de recursos, lo que limita la sostenibilidad y competitividad. Para esto es esencial la capacitación en gestión financiera y prácticas agrícolas sostenibles con el fin de mejorar la resiliencia y productividad de la zona.

En contraste, las principales dificultades identificadas incluyen la alta incidencia de plagas, enfermedades y problemas relacionados con el acceso a mercados. La falta de asesoría técnica y la vulnerabilidad ante condiciones climáticas adversas fueron otras debilidades recurrentes en las tres regiones. En cuanto a las oportunidades, se resaltó la necesidad de mejorar el acceso al financiamiento agrícola, diversificar las fuentes de ingresos y fomentar la adopción de prácticas agrícolas más sostenibles, como el uso de fertilizantes orgánicos y técnicas de manejo de recursos hídricos y conservación de suelos. Es por lo que es necesario implementar programas de comercialización que enseñen a los agricultores, sin importar su tipo, como acceder a mercados de valor agregado y mejorar la infraestructura disponible.

El estudio revela que, a pesar de la capacidad de recuperación de los agricultores en las regiones de San Marcos, Huehuetenango, Quiché, enfrentando barreras significativas como el acceso limitado a recursos y mercados. A pesar del considerable porcentaje de familias que tienen una recuperación ante eventos climáticos. Dado el deseo de los productores, especialmente de San Marcos se recomienda fortalecer la organización de pequeños agricultores, mediante la creación de cooperativas, capacitación financiera y prácticas agrícolas responsables; permitiendo que los agricultores puedan evaluar los costos, rentabilidad y uso de abonos orgánicos. Estas recomendaciones permitirán optimizar la intervención de la Iniciativa Horizontes y fortalecer la resiliencia de los productores de la región, asegurando una integración exitosa a mercados competitivos.

Los agricultores muestran competencias variadas en la comercialización y transformación rural que se alinean con los principios de sostenibilidad, mercadeo, agricultura regenerativa, resiliencia y tecnología (SMART). Los agricultores comerciales y familiares, en particular, presentan un mejor conocimiento de los costos de producción, rentabilidad y registros de sus cosechas, habilidades clave para mejorar sus procesos y acceder a mercados más formales y estructurados. Por otro lado, los pequeños agricultores, aunque menos formalizados, destacan en prácticas sostenibles como el uso de materiales orgánicos y técnicas de conservación del suelo, lo que les permite mitigar ciertos riesgos ambientales, aunque sus limitaciones en infraestructura y acceso a recursos técnicos representan una barrera para ampliar su alcance de mercado. Estas habilidades en manejo sostenible y conocimiento técnico varían entre regiones y tipos de agricultores, sugiriendo que,



aunque existen capacidades para la comercialización y transformación rural, estas aún requieren un mayor impulso, especialmente en la formalización de prácticas productivas, acceso a infraestructura y canales de distribución diversificados.

Además, existe una estrecha relación entre el tamaño y tipo de parcelas, los medios de vida de las familias y sus competencias en producción agrícola. Los agricultores con parcelas más extensas (comerciales) suelen tener una mejor capacidad para integrarse en mercados debido a su enfoque en cultivos de mayor valor y uso de tecnología, lo que les brinda una ventaja en términos de resiliencia económica y adaptación a cambios de mercado. En contraste, los pequeños agricultores, quienes dependen en gran medida de la agricultura de subsistencia, enfrentan desafíos de autosuficiencia y vulnerabilidad ante factores climáticos y de mercado. La diversidad de medios de vida, como ingresos adicionales provenientes de actividades no agrícolas en el caso de algunos productores familiares, refleja un esfuerzo por diversificar fuentes de ingreso y reducir la dependencia del sector agrícola, lo que también fortalece su resiliencia ante eventos climáticos y de mercado. Por lo tanto, la extensión de las parcelas y la diversificación en medios de vida están directamente vinculadas con las competencias de los agricultores, impactando su capacidad para adaptarse, innovar y mantenerse en el mercado con prácticas más resilientes y sostenibles.

Este informe establece una base sólida para ajustar y optimizar las intervenciones de la iniciativa Horizontes, proporcionando recomendaciones para fortalecer la resiliencia de los productores agrícolas y su integración en mercados de valor agregado.



METODOLOGÍA

Objetivo General

- Obtener un estado inicial y representativo de las habilidades para la comercialización y transformación rural, conocidas como Habilidades SMART, así como las características socioeconómicas y los medios de vida agrícola de las familias en las áreas de cobertura de la iniciativa Horizontes.

Objetivos Específicos

- Recopilar información relevante de los participantes sobre parcelas, producción y cultivos priorizados, incluyendo medios de vida agrícola, áreas destinadas y prácticas de manejo de suelos y agua.
- Establecer, junto al equipo técnico de Horizontes, el perfil socioeconómico de las familias participantes y sus principales medios de vida.
- Co-diseñar y co-realizar una medición inicial de las competencias SMART de CRS en áreas como comercialización agrícola, gestión financiera, organización y manejo de recursos naturales.
- Preparar una caracterización de las familias productoras en las áreas de cobertura de Horizontes, segmentándolas según distintos criterios físicos, sociales y económicos.
- Analizar los hallazgos y resultados de la información recopilada, validándolos en el área de implementación de la iniciativa Horizontes.
- Formular un informe que incluya los valores de referencia de las competencias e indicadores según la IPTT, resultados, hallazgos relevantes y recomendaciones para confirmar o ajustar el diseño de la iniciativa.

Procedimientos Metodológicos

La línea base incluyó un enfoque participativo que combinó métodos cuantitativos (encuestas) para medir los indicadores y métodos cualitativos (entrevistas en profundidad y grupos de discusión) para complementar el aprendizaje. Se consideraron las siguientes 2 preguntas de investigación:

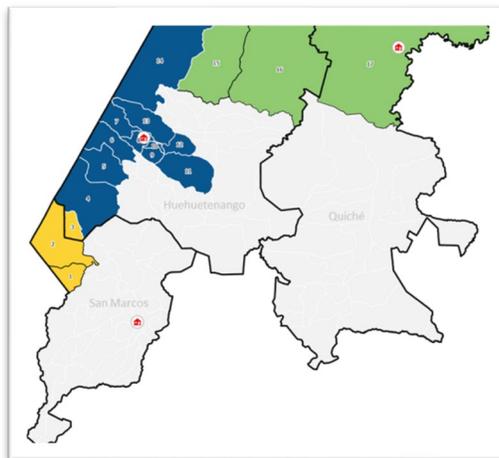
- ¿Cuáles son las habilidades para la comercialización y transformación rural -SMART- que tienen los participantes?
- ¿Cuál es la relación entre la información de las parcelas, medios de vida y las competencias?

Cobertura¹: Las áreas de intervención incluyen San Marcos (Sibinal, Tacaná), Huehuetenango (Tectitán, Cuilco, La Libertad, La Democracia, Santa Ana Huista, San Antonio Huista, Unión Cantinil, Patatán, Todos Santos Cuchumatán, Concepción Huista, Jacaltenango, Nentón, San Mateo Ixtatán, Barillas) y Quiché (Ixcán).

¹ En verde – Región Ixcán, en azul – Región Huistas, en amarillo – Región San Marcos.



Ilustración 1. Mapa de cobertura de Línea Base de Iniciativa Horizontes



(Catholic Relief Services, 2024)

Tamaño de la muestra: Por medio de un muestreo probabilístico estratificado, la selección de los dominios al interior de las comunidades fue totalmente aleatoria. El tamaño de la muestra fue de 495 hogares, calculado con un nivel de confianza del 95%, una proporción de 0.5, un efecto de diseño de 1, un margen de error de $\pm 5\%$ y un ajuste del 5% por falta de respuesta. El marco de la muestra consistió en los hogares participantes dentro de la línea base de agricultura y medios de vida de las familias involucradas en la iniciativa Horizontes CRS-USCCB, con un total de 1,500 hogares participantes. Al finalizar la recolección de información, se obtuvieron 552 encuestas efectivas².

$$n_{\text{inicial}} = D_{\text{est}} \left[\frac{z_{1-\alpha} \sqrt{2P(1-P)} + z_{1-\beta} \sqrt{P_{1,\text{est}}(1-P_{1,\text{est}}) + P_{2,\text{est}}(1-P_{2,\text{est}})}}{\delta} \right]^2$$

Recolección de datos: CID Gallup usó tabletas programadas para la recolección de los datos en el software de código abierto CommCare.

Cuestionarios: Se utilizó una herramienta diseñada por el contratante, con una duración aproximada entre 45-60 minutos. La traducción de los cuestionarios a idioma maya estuvo a cargo de CID Gallup en estrecha colaboración con CRS y sus Socios de Valor Compartido.

Procesamiento y limpieza de datos: Se creó una base de datos con todas las variables registradas, y las creadas. El procesamiento incluyó el diccionario de variables en formato Excel.

Verificación de la calidad del dato:

Para la verificación de la calidad de los datos cuantitativos del estudio, se utilizó principalmente un enfoque de validación en escritorio. Este proceso implicó la creación de una sintaxis en SPSS, que

² $n_{\text{inicial}} = 1 \times \left[\frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times (1 - 0.5)}{(0.05)^2} \right]$

también se visualizó en formato Excel, y que señalaba con "banderas rojas" cualquier información ingresada que se desviara del promedio o que resultara anómala. Estas banderas rojas incluían aspectos como encuestas cuya duración era menor a 30 minutos, ingresos inusualmente altos por cultivos, o cualquier dato que se apartara significativamente de la media para cada territorio y encuestador.

A través de este procedimiento, se detectaron seis encuestas duplicadas, las cuales fueron corregidas y realizadas nuevamente con el nombre del informante correcto. Además, se eliminaron 32 encuestas que duraban menos de 30 minutos; y se volvieron a ejecutar, gracias a la colaboración del equipo de CRS y sus SVC. También se identificaron 25 encuestas que no reportaban cultivos, por lo que fueron excluidas del análisis de cultivos, pero incluidas en los demás análisis de segmentación y pecuarios. Este control de calidad aseguró que los datos utilizados para el análisis fueran lo más precisos y representativos posibles.

Técnicas cualitativas: Para obtener una comprensión profunda de las percepciones y experiencias de los diferentes actores involucrados en la Iniciativa, se llevaron a cabo un total de 12 grupos focales y 16 entrevistas en profundidad. Los grupos focales incluyeron la participación de jóvenes y mujeres, distribuidos de la siguiente manera:

No.	Región	Comunidad	Informante
1	Ixcán	Atenas	Mujeres
2	Ixcán	Punto Chico	Mujeres
3	Ixcán	Centro 1	Juventud
4	Ixcán	Nuevo Cuchumatán	Juventud
5	San Marcos	Santa Rita	Adultos
6	San Marcos	Santa María	Juventud
7	San Marcos	Sector San Marcos	Juventud
8	San Marcos	Agua Tibia	Adultos
9	Huista	Todos Santos Cuchumatán	Juventud
10	Huista	Buenos Aires Unión Cantinil	Mujeres
11	Huista	Buenos Aires Unión Cantinil	Mujeres
12	Huista	Buenos Aires Unión Cantinil	Mujeres

Además, las 16 entrevistas en profundidad fueron realizadas con actores clave de la Iniciativa, seleccionados por su rol esencial y capacidad para ofrecer conocimientos valiosos sobre el contexto y la implementación del proyecto. A continuación, se presenta la lista de actores clave entrevistados:

No.	Actores clave
1	Coordinador GAAP
2	Coordinador Territorial Huista
3	Coordinador Territorial San Marcos
4	Subdirectora de Iniciativa Horizontes
5	Coordinador de Horizontes HRNS
6	Coordinadora de Gobernanza

7	Director de Iniciativa Horizontes
8	Coordinadora Desarrollo Sistémico de Mercados
9	Coordinador Agricultura Regenerativa
10	Coordinador Horizontes Cáritas San Marcos
11	Coordinadora Desarrollo Positivo de la Juventud
12	Coordinador Horizontes ADESI
13	Coordinador Horizontes ADAT
14	Coordinador de proyecto para ASOBAGRI
15	Coordinador Horizontes Cáritas Quiché
16	Coordinador Servicios Agrícolas COOPESQUI

Análisis de datos

Para el análisis de los datos cuantitativos, se utilizó el software SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), donde la información recolectada fue procesada y transformada en cuadros y tablas para visualizar los resultados. Estos cuadros permitieron elaborar el análisis cuantitativo presentado a lo largo del informe, brindando una representación clara de las tendencias y patrones identificados en la muestra.

El análisis cualitativo se llevó a cabo utilizando el software MAXQDA, una herramienta avanzada diseñada para el análisis de datos cualitativos. Este software permite la organización y categorización de grandes volúmenes de datos no estructurados, como entrevistas, grupos focales o respuestas abiertas, mediante la creación de códigos y subcódigos. Estos códigos representan temas o ideas clave que emergen del contenido y facilitan la identificación de patrones, conexiones y tendencias cualitativas. La información fue ingresada en el software, y se asignaron códigos a las verbalizaciones y narrativas de los participantes, generando un análisis profundo que se detalla en los anexos del informe. Además, se integraron citas y verbalizaciones específicas a lo largo del documento para complementar el análisis cuantitativo.

Para la triangulación de la información, se combinó el análisis cuantitativo y cualitativo con el objetivo de proporcionar una visión más completa de los hallazgos. Esta triangulación consistió en comparar y contrastar los resultados obtenidos de ambas metodologías, validando las conclusiones a partir de diferentes fuentes de datos. Al integrar datos numéricos con las experiencias y percepciones detalladas de los participantes, se logró una interpretación más rica y profunda, asegurando que los resultados fueran consistentes y reflejaran de manera fiel las realidades estudiadas.



RESULTADOS Y DISCUSIÓN

1. Caracterización de las familias

Para la caracterización de las familias, se adoptaron los criterios de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), en línea con los criterios establecidos por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) en relación con el tamaño de las parcelas³, estableciendo tres niveles de productores:

- **Pequeños agricultores (0.7 hectáreas o menos):** Se dedican principalmente a la producción para el autoconsumo familiar, con un excedente limitado destinado a la venta en mercados locales.
- **Agricultores familiares (0.7 a 3.5 hectáreas):** Su actividad productiva es gestionada y realizada principalmente por la familia, utilizando mano de obra familiar. Las operaciones diarias son generalmente responsabilidad de la familia y se suelen transmitir de generación en generación. La expansión de la explotación puede verse limitada por la disponibilidad de mano de obra. Aunque muchos producen para el autoconsumo, también cultivan productos para el mercado local y combinan la agricultura con actividades no agrícolas, como artesanías o pequeñas empresas.
- **Agricultores comerciales (3.5 hectáreas o más):** Operan en parcelas más extensas y a una escala que les permite generar excedentes para la venta, utilizando tecnologías como maquinaria agrícola, semillas mejoradas y sistemas de riego, lo que les facilita alcanzar mayores niveles de productividad. Su enfoque suele estar en el monocultivo.

De acuerdo con la extensión de las parcelas, se observó que el 51% de las familias entrevistadas se clasifica como pequeños agricultores, lo que indica que son productores de subsistencia con un excedente limitado o nulo para la venta. El 33% se caracteriza como agricultores familiares, con terrenos de entre 0.7 y 3.5 hectáreas, lo que les permite acceder a mercados locales. Por último, el 16% cuenta con 3.5 hectáreas o más, lo que les otorga el potencial de desarrollo para ser integrados a cadenas de valor.

La región de San Marcos destaca por tener una alta proporción de pequeños agricultores, lo que sugiere que la mayoría de sus productores manejan menos de 0.7 hectáreas. En contraste, la región de Ixcán presenta un equilibrio entre agricultores familiares y pequeños, lo que indica una mayor diversidad en el tamaño de las parcelas. Por último, la región Huista tiene una distribución similar a la de Ixcán, aunque con un mayor número de pequeños productores y sin presencia de agricultores comerciales.

³ Los criterios establecidos por FAO y MAGA para esta caracterización son: capital/tierra, trabajo familiar en agricultura, jefatura de hogar, porcentaje de ingreso agrícola y remesas familiares. Sin embargo, se utilizaron principalmente los criterios de tierra y jefatura del hogar, ya que el resto de los criterios no fueron recopilados en el cuestionario.



Tabla 2. Principales cultivos por tipo de agricultor por región (n=527)

	Huista			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Café	66%	85%	100%	--	2%	7%	7%	36%	--
Cardamomo	--	--	--	11%	23%	44%	--	--	--
Frijol	33%	27.5%	19%	67%	67%	70%	48%	57%	--
Haba	--	--	--	--	--	--	28%	11%	--
Maíz	50%	42%	38.5%	89%	97%	100%	82%	57%	--
Papa	5%	1%	--	--	--	--	33%	14%	--
Otros	26%	18%	19%	39%	30%	29%	39%	68%	--
Total	129	91	26	18	60	61	114	28	--

El análisis de los cultivos principales por tipo de agricultor y región muestra una clara diferenciación en la producción agrícola entre las distintas regiones y tipos de agricultores. En regiones como Huista, el cultivo de café domina ampliamente entre agricultores familiares y comerciales, mientras que, en Ixcán y San Marcos, los cultivos como el maíz y el frijol son predominantes, especialmente entre pequeños productores. Esto refleja la importancia de los cultivos de subsistencia en estas áreas, en contraposición con las regiones donde predomina la agricultura comercial orientada a la exportación, como el café y el cardamomo.

Además, se observa una menor diversificación de cultivos entre los agricultores comerciales, lo que sugiere un enfoque más especializado y orientado hacia la maximización de la rentabilidad de cultivos selectos. Por otro lado, los pequeños agricultores y agricultores familiares muestran una mayor variabilidad en su producción, lo que puede estar vinculado a estrategias de diversificación para mitigar riesgos económicos y de seguridad alimentaria.

Al realizar una desagregación de cada tipo de agricultor por variables demográficas, de acceso a recursos y tipo de cultivos se obtuvo la siguiente caracterización:

Tabla 3 Caracterización de agricultores por extensión de terreno

Característica		Pequeños productores	Productores familiares	Productores comerciales
Tamaño familias	Promedio miembros en el hogar	5.5	5.5	5.3
Educación	Sin educación formal o primaria incompleta	26%	20%	22%
	Sexto grado completo o educación básica incompleta	45%	43%	36%

	Educación básica completada o superior	29%	37%	42%
Migración	Migración temporal	39%	34%	32%
	Dentro municipio	66%	69%	57%
	Dentro departamento	7%	6%	14%
	Otro departamento	3%	5%	4%
	Otro país	24%	19%	25%
Capacidad de recuperación a eventos climáticos	Bajo	32%	33%	40%
	Medio	52%	55%	53%
	Alto	15%	11%	7%
Fuente de agua para la producción	Pozo artesanal	13%	19%	38%
	Proyectos de riego agrícola	21%	18%	13%
	Solo con agua de lluvia	52%	53%	38%
	Tomas de agua superficial	13%	10%	11%
Extensión de terreno	Tamaño promedio de parcela	0.28 ha	1.56 ha	12.5 ha
Cultivo	Más de 1 cultivo productivo	53%	57%	72%
	Número promedio de cultivos	2.75	2.73	3.5
Principales cultivos	Maíz	66.70%	62.60%	81.60%
	Frijol	42%	45%	55%
	Café	36%	49%	34%
	Papa	17%	3%	--
	Haba	12%	2%	--
	Cardamomo	1%	8%	31%
	Otros	32%	30%	26%
Actividades productivas	Agricultura	97%	98%	100%
	Bosque	32%	46%	74%
	Tierra sin uso	24%	41%	68%
	Crianza de animales	64%	61%	78%
Fuentes secundarias de ingresos	Cuenta con fuentes secundarias de ingresos además de producción agrícola o pecuaria	18%	25%	26%
	Alquileres	2%	--	--
	Artesanías	2%	2%	--
	Negocio propio	44%	36%	35%
	Remesas	6%	4%	13%
	Salario	14%	27%	26%
	Venta de mano de obra jornal	22%	18%	9%
	Ventas	10%	16%	9%
	Otra	4%	2%	22%
Textiles	6%	2%	4%	

1.1. Pequeños Productores (51%)

Los pequeños productores se caracterizan por tener tierras de menor extensión y una alta dependencia de la mano de obra familiar. Sus actividades productivas están principalmente centradas en el cultivo de maíz y frijol, lo que limita su diversificación agrícola y económica. Además, suelen contar con menos acceso a fuentes secundarias de ingresos, lo que los hace más vulnerables a los cambios del mercado o a las inclemencias climáticas. La capacidad de recuperación ante eventos adversos es limitada, y suelen depender más de sus recursos familiares y locales para la producción.

En términos de actividades productivas, los pequeños productores realizan principalmente la crianza de animales, aunque con una menor proporción en comparación con los productores familiares y comerciales. También muestran un menor nivel de migración, lo que podría indicar una mayor permanencia en sus comunidades y una menor diversificación de oportunidades económicas fuera de la agricultura.

Este grupo muestra una alta dependencia de la agricultura de subsistencia y un bajo nivel de diversificación de cultivos. Esto los hace particularmente vulnerables a las fluctuaciones de mercado y las condiciones climáticas adversas. Además, su acceso limitado a otras fuentes de ingresos sugiere que su capacidad para mejorar sus condiciones económicas es reducida. A partir de esta información, se presenta la oportunidad de implementar programas que fortalezcan su acceso a insumos agrícolas y mejoren su resiliencia ante eventos climáticos. Igualmente, sería valioso fomentar la diversificación de ingresos, por ejemplo, a través de la integración de actividades productivas adicionales que les brinden mayor estabilidad económica.

1.2. Productores Familiares (33%)

Los productores familiares tienden a diversificar más sus actividades productivas, involucrándose en cultivos como café y hortalizas, además de la crianza de animales. Esta diversificación les permite obtener una mayor estabilidad económica, ya que también tienen acceso a fuentes secundarias de ingresos, lo que reduce su dependencia de la agricultura como única actividad económica. Asimismo, tienen una capacidad de recuperación ante eventos climáticos ligeramente superior a la de los pequeños productores, lo que refleja una mayor resiliencia en la producción.

La educación y el acceso a fuentes de agua son otros factores que diferencian a los productores familiares, quienes muestran una mejor capacidad para enfrentar desafíos, ya sea por su mayor acceso a recursos técnicos o a la asistencia técnica que puedan recibir. Además, estos agricultores tienden a involucrarse en actividades comerciales a pequeña escala, lo que les permite tener un mayor contacto con mercados.

Este segmento se encuentra en una posición intermedia, combinando actividades agrícolas tanto para la subsistencia como para el mercado. Su diversificación en cultivos y crianza de animales les otorga una cierta resiliencia, aunque siguen enfrentando barreras como la falta de acceso a mercados y asistencia técnica especializada. Dado su potencial de crecimiento, una intervención adecuada sería facilitar su conexión a mercados de valor agregado, así como promover



capacitaciones técnicas que optimicen sus prácticas agrícolas y les permitan aumentar su rentabilidad.

1.3 Productores Comerciales (16%)

Los productores comerciales, a diferencia de los pequeños y familiares, tienen un enfoque mucho más orientado al mercado. Su acceso a tierras más grandes y una mayor infraestructura productiva les permite diversificar aún más sus cultivos, con un enfoque claro en productos de alto valor como el café y el cardamomo. Además, su mayor capacidad económica les facilita invertir en tecnología y mano de obra externa, lo que les otorga una ventaja competitiva.

Estos productores tienen un acceso significativo a fuentes de ingresos fuera de la actividad agrícola, lo que les brinda una mayor seguridad económica. Asimismo, suelen contar con una estructura más compleja para la comercialización de sus productos, lo que les permite una mejor integración en cadenas de valor y acceso a mercados más amplios.

Mejor posicionados económicamente y con una clara orientación hacia el mercado, estos productores manejan cultivos más diversificados y, en general, tienen acceso a infraestructura productiva. Sin embargo, su dependencia de los precios de mercado y las fluctuaciones internacionales sugiere que podrían beneficiarse de una mejor integración en cadenas de valor más sólidas, que les ofrezcan mayor estabilidad y acceso a mercados nacionales e internacionales. Se presenta la oportunidad, entonces, de potenciar su productividad mediante mejoras en infraestructura y facilitando su participación en redes de comercio de mayor valor, donde puedan expandir su presencia y aumentar su rentabilidad.

Tabla 4. Promedio de especies de animales criados por Productores Comerciales (n=392)

Especie	Promedio	Huista	Ixcán	San Marcos
Aves criollas	65.5	18.8	71.5	--
Pollos de engorde	35.0	40.0	33.6	--
Gallinas Ponedoras	34.8	49.0	22.2	--
Vacas	11.6	19.0	10.0	--
Cabras	7.0	--	7.0	--
Ovejas	4.7	--	4.7	--
Cerdos	4.2	3.0	4.3	--
Toros	2.8	--	2.8	--

La tabla 4 muestra una clara variabilidad en la cría de especies animales por parte de los productores comerciales según la región. En Ixcán, destaca la alta presencia de aves criollas, con una tendencia significativa hacia la cría de pollos de engorde, lo que podría reflejar un enfoque comercial orientado



a la producción avícola para el mercado local o regional. En contraste, en Huista, las gallinas ponedoras y los pollos de engorde predominan, lo que indica una producción más diversificada en términos de avicultura, probablemente orientada tanto al consumo de huevos como de carne.

Por otro lado, en cuanto a la producción pecuaria, la cría de vacas tiene un papel moderado en los agricultores comerciales de ambas regiones, aunque con un enfoque más marcado en Ixcán. Sin embargo, se observa una baja cría de otros animales como cabras, ovejas y cerdos, lo que sugiere que la producción comercial está más concentrada en la avicultura. Esta distribución de especies resalta las diferencias regionales en las estrategias comerciales y la necesidad de enfoques diferenciados en el apoyo a la producción pecuaria, considerando las características de cada territorio.

*“Mi familia es la agricultura el café, algunos animales domésticos para consumo y mi negocio”
– Participante Grupo focal Huehuetenango, Unión Cantinil*

Al correlacionar esta caracterización con la tipología de cultivo sugerida en el documento *"Food Security and Agriculture in the Western Highlands of Guatemala"*, se identifican patrones y tipologías similares basadas en el tamaño de la explotación, los cultivos, las prácticas agrícolas y el acceso a recursos.

A. Pequeños Productores - Agricultores Especializados en Maíz de Pequeña Escala (SM)

- **Tamaño de las parcelas:** Los pequeños productores, que poseen menos de 0.7 hectáreas, se asocian con la categoría de agricultores especializados en maíz de pequeña escala, con una media de 0.2 hectáreas.
- **Producción:** Se centran en la producción de maíz y cultivos de subsistencia, dependiendo más del autoconsumo que de la venta de productos agrícolas.
- **Acceso limitado a recursos:** Tienen un acceso restringido a tecnología, mercados y agua, dependiendo principalmente del agua de lluvia para sus cultivos.
- **Inseguridad alimentaria:** Estos agricultores enfrentan un alto nivel de inseguridad alimentaria, coincidiendo con la vulnerabilidad de los pequeños productores según la FAO.

Tabla 5. Agricultores especializados en maíz de pequeña escala (n=552)

	Región			
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos
Agricultores Especializados en Maíz de Pequeña Escala	51%	56%	13%	80%
Referencia global	552	271	139	142

La tabla 5 muestra una notable variación regional en la especialización de pequeños agricultores en maíz de pequeña escala. San Marcos lidera con la mayor proporción de estos agricultores, mientras que Ixcán tiene una participación significativamente menor, lo que sugiere diferencias en las prioridades agrícolas. Huista se ubica en un punto intermedio, reflejando una presencia relevante de pequeños agricultores especializados en maíz, aunque no tan alta como en San Marcos. Esto sugiere que las condiciones locales y el enfoque del mercado varían considerablemente entre las regiones.

B. Productores Familiares - Agricultores Diversificados Basados en Maíz (DM)

- **Tamaño de las parcelas:** Los productores familiares se alinean con la tipología de agricultores diversificados basados en maíz, con un tamaño medio de parcela de 0.7 hectáreas.
- **Diversificación de cultivos:** Tanto los productores familiares como los agricultores diversificados cultivan más de un producto, incluyendo maíz, frijoles y otros cultivos, lo que mejora su capacidad para generar ingresos adicionales, además del autoconsumo.
- **Ingreso y migración:** Estos productores tienden también a tener ingresos secundarios y presentan patrones de migración similares, buscando oportunidades más allá de sus comunidades.
- **Capacidad de recuperación:** Los productores familiares muestran una capacidad media de recuperación ante eventos climáticos, característica que también se observa entre los agricultores diversificados.

Tabla 6. Agricultores Diversificados Basados en maíz (DM) por región (n=552)

	Región			
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos
Agricultores Diversificados Basados en Maíz	33%	35%	43%	20%
Total	552	271	139	142

La tabla 6 evidencia que la diversificación basada en el maíz varía notablemente entre regiones. Ixcán presenta la mayor proporción de agricultores diversificados, lo que indica un enfoque más diversificado en su producción agrícola. En contraste, San Marcos muestra la menor proporción, sugiriendo una mayor dependencia en cultivos específicos. Huista se mantiene cercano al promedio general, lo que refleja una diversificación moderada en comparación con las otras regiones. Estos datos revelan diferencias significativas en las estrategias agrícolas y diversificación productiva entre las regiones analizadas.



C. Productores Comerciales - Agricultores Grandes Diversificados en Café (DC)

- **Tamaño de las parcelas:** Los productores comerciales, que poseen más de 3.5 hectáreas, se asocian con los agricultores grandes diversificados en café, quienes tienen terrenos significativamente mayores, con una media de 2 hectáreas o más.
- **Producción orientada al mercado:** Al igual que los productores comerciales de la FAO, estos agricultores se enfocan en cultivos comerciales como café, maíz y cardamomo para la venta en mercados.
- **Uso de tecnología y riego:** Tienen un mejor acceso a infraestructura y tecnologías agrícolas, como pozos artesanales y sistemas de riego, lo que coincide con el perfil de los agricultores comerciales.
- **Diversificación de ingresos:** Los agricultores grandes diversificados en café tienden a tener múltiples fuentes de ingresos, incluidas remesas y otras actividades económicas, un rasgo común entre los productores comerciales según la FAO.

Tabla 7 Agricultores comerciales basados en café (n=552)

	Región			
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos
Agricultores Comerciales Basados en Café	16%	10%	44%	--
Total	552	271	139	142

La tabla 7 muestra una clara diferencia en la diversificación de agricultores comerciales basados en café entre las regiones. Ixcán lidera significativamente en este tipo de diversificación, lo que indica que el café es un componente clave de su producción agrícola. En Huista, la diversificación basada en café es menos prevalente, lo que sugiere que otros cultivos dominan. Es notable que en San Marcos no se reporta esta categoría, lo que podría indicar la ausencia de productores diversificados en café o un enfoque hacia otros productos.

2. Cultivo de maíz

a. Incidencia de cultivo

A nivel general, aproximadamente 2 de cada 3 productores (68%) cultivan maíz en sus parcelas. De acuerdo con la caracterización por tamaño de parcela se observó mayor incidencia de cultivo de maíz en los productores comerciales o que disponen de 3.5 hectáreas o más de terreno⁴.

Sin embargo, la mayor diferencia en la incidencia del cultivo se observó a nivel regional⁵, ya que en la región de Ixcán el 97% cuenta con maíz, en contraste con la región Huista, donde menos de la mitad de los productores (46%) cuenta con el cultivo, mientras que en San Marcos aproximadamente 3 de cada 4 (77%) reportó contar con maíz.

⁴ Diferencias significativas con productores pequeños (p=0.008) y familiares (p=0.002)

⁵ Diferencias significativas entre Ixcán con Huista (p=0.000) y San Marcos (p=0.000)

b. Tipo de maíz

La preferencia por el maíz criollo es significativa entre todos los grupos de agricultores y departamentos, con la mayor prevalencia en San Marcos (100%) y Huehuetenango (79%). Este tipo también es el preferido entre los agricultores pequeños (89%); mientras que el uso de semillas híbridas y variedades (8% y 5% respectivamente) es menor, pero tiene mayor adopción en áreas específicas como Huehuetenango y Quiché.

Por tipo de productor se observa que aquellos con mayor tamaño de cultivo (3.5 ha o más) presentan una mayor incidencia en el uso de semilla híbrida o de variedad (20%).

Tabla 8. Tipo de maíz cultivado por tipo de agricultor (n = 358)

	Total	Pequeño	Familiar	Comercial
Criollo	83%	88%	80%	75%
Semilla híbrida	7%	6%	8%	10%
Variedad	5%	2%	8%	10%
Otro	2%	1%	2%	3%
No sabe	2%	2%	2%	3%
Total	100%	100%	100%	100%

A nivel departamental, los datos muestran que en San Marcos la preferencia es por el maíz criollo, mientras que, Quiché el 21% utiliza semilla híbrida o de variedad, siendo el departamento que mostró mayor adopción de estas variedades.

Tabla 9. Tipo de maíz cultivado por departamento (n = 358)

	Total	San Marcos	Huista	Ixcán
Criollo	83%	100%	79%	74%
Semilla híbrida	8%	--	11%	10%
Variedad	5%	--	3%	11%
Otro	2%	--	3%	2%
No sabe	2%	--	3%	4%
Total	100%	100.0%	100%	100%

c. Obtención de la semilla

De acuerdo con el tipo de variedad de maíz utilizada varía la fuente de obtención de la semilla, ya que mientras el 82% de los productores que utilizan variedad criolla producen su propia semilla, solamente el 22% de los que productores que utilizan variedad híbrida la producen. Mientras que, los que productores que utilizan alguna variedad de maíz, mostraron fuentes mixtas, ya que el 73% compra la semilla, un 53% también la produce.



d. Preparación para la siembra

La mayoría de los agricultores no recurren a la quema de rastrojos, pero los agricultores comerciales y familiares son quienes tienen una mayor propensión a esta práctica en comparación con los pequeños agricultores, especialmente en regiones como Huehuetenango, donde se observa una mayor prevalencia de esta técnica. En cuanto al uso de herbicidas, aunque es una práctica relativamente común, hay una notable variación regional: San Marcos muestra una tendencia más baja a usar herbicidas antes de la siembra en comparación con Huehuetenango, donde se observa un uso más elevado. Estos resultados sugieren que las prácticas agrícolas previas a la siembra responden tanto a factores culturales como a limitaciones de acceso a insumos, y destacan la necesidad de estrategias regionalizadas que consideren estas diferencias para promover prácticas agrícolas sostenibles y adecuadas a las realidades locales.

Tabla 10. Prácticas previas a la siembra (n=358)

		Total	Tipo de agricultor			Región		
			Pequeño	Familiar	Comercial	San Marcos	Huista	Ixcán
Quema los rastrojos antes de la siembra del maíz	Si	16%	12%	23%	17%	2%	21%	23%
	No	77%	86%	68%	69%	98%	79%	59%
	A veces	7%	2%	9%	14%	--	--	18%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Utiliza herbicida antes de sembrar su maíz	Si	36%	29%	46%	38%	11%	54%	42%
	No	60%	69%	48%	59%	88%	44%	51%
	A veces	3%	2%	6%	3%	1%	2%	7%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

En cuanto a la preparación de la tierra antes de la siembra, aproximadamente la mitad (55%) de los productores labra o pica la tierra; esta práctica se observa más extendida entre los pequeños productores (69%) y a nivel departamental, en la región de San Marcos (76%). La principal técnica utilizada para la labranza de la tierra es el uso del azadón, ya que, a nivel general, el 97% de productores que labran o pican la tierra la utilizan.

Tabla 11. Preparación de la tierra antes de la siembra (n = 358)

		Total	Tipo de agricultor			Región		
			Pequeño	Familiar	Comercial	San Marcos	Huista	Ixcán
Labra pica o prepara la tierra antes de la siembra del maíz	Si	55%	69%	49%	31%	76%	73.5%	23%
	No	45%	31%	51%	69%	24%	26%	77%
	A veces	--	--	--	--	--	--	--
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Si labra pica o prepara la tierra antes de sembrar su maíz cómo lo hace	Labranza con maquinaria/tractor	1%	--	--	4%	--	--	3%
	Manual/azadón	97%	100%	94%	86%	100%	99%	84%
	Otro	3%	--	6%	9%	--	1%	13%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

e. Asocio de cultivos

Aproximadamente 6 de cada 10 productores realiza el cultivo de maíz en asocio, especialmente los pequeños productores (67%) y a nivel regional, es una práctica muy utilizada en San Marcos (77%) en relación con los otros departamentos (Huehuetenango 53% e Ixcán 49%). El principal asocio es con frijol, ya que el 87% de los productores realizan dicho asocio. Adicionalmente, se realiza asocio con güicoy, específicamente en Ixcán, donde el 73% realiza este asocio, mientras que en San Marcos es predominante el asocio con Haba (63%).

Tabla 12. Asocio de maíz con otros cultivos (n = 358)

		Total	Tipo de agricultor			Región		
			Pequeño	Familiar	Comercial	San Marcos	Huista	Ixcán
Siembra el maíz en asocio con otros cultivos	Si	59%	67%	48%	56%	77%	53%	49%
	No	41%	34%	52%	44%	23%	47%	51%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cultivos en asocio	frijol	87%	87%	89%	85%	90%	90%	81%
	Güicoy/calabazas	50%	37%	63%	72%	36%	45%	73%

	haba	29%	40%	22%	8%	63%	13%	2%
	otro	28%	28%	18%	42%	37%	10%	34%
	Total	100%						

f. Problemas de la producción

Entre los problemas que indicaron tener los productores con su cultivo de maíz se pueden establecer 2 categorías: Por plagas, donde la principal incidencia la tiene el gusano cogollero (*Spodoptera frugiperda*) el cual se alimenta del cogollo de las plantas de maíz y otros cultivos, causando graves daños; la segunda plaga en importancia que fue reportada es el hongo conocido como Mancha de asfalto (*Phyllachora maydis*) y en un menor grado la Araña Roja (*Tetranychus urticae*).

La otra categoría de problemas en la producción puede ser debido a malas prácticas de cultivo y cuidado o bien a las condiciones climáticas de las distintas regiones, ocasionando que se caigan las mazorcas o bien, causando pudrición de la mazorca en la milpa.

tabla 13. Dificultades en la producción de maíz (n=552)

	Total	Tipo de agricultor			Región		
		Pequeño	Familiar	Comercial	San Marcos	Huista	Ixcán
Gusano cogollero	82%	75%	85%	96%	64%	88%	92%
El aire o viento bota el maíz	79%	84%	69%	84%	94%	58%	86%
Pudrición de la mazorca en la milpa	54%	53%	50%	62%	62%	32%	65%
Mancha de asfalto	46%	37%	47%	69%	24%	39%	71%
Araña roja	25%	17%	30%	37	5%	21%	43%
otro	9%	9%	9%	11%	9%	12%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

g. Compra adicional de maíz

A nivel general, el 79% de los productores compra maíz adicional para su consumo, con mayor incidencia de compra por parte de los pequeños productores (87%) lo que podría indicar que son agricultores de infra subsistencia, mientras que los productores comerciales compran en menor porcentaje (63%). Mientras que, a nivel departamental, San Marcos es la región donde más productores compran maíz adicional para su consumo (89%).

La tabla 14 muestra la incidencia de compra adicional de maíz para consumo por tipo de productor y a nivel departamental:

Tabla 14. Cantidad compra adicional de maíz (n=358)

	Total	Tipo agricultor			Región		
		Pequeño	Familiar	Comercial	San Marcos	Huehuetenango	Quiché
Si	79%	87%	78%	63%	89%	78%	73%
No	21%	13%	22%	37%	11%	22%	27%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Con relación a la cantidad y precio pagado por quintal, se encontraron mínimas variaciones por tipo de productor y departamento, a nivel general la compra promedio es de 6 quintales por productor y el precio pagado por quintal de Q.225.00:

Tabla 15. Cantidad comprada en quintales y precio pagado por tipo de productor (n=358)

Tipo de productor	¿Cuánto compra en quintales? ⁶	Precio del quintal de maíz que compra ⁷
Pequeño	6.0	Q 225.00
Familiar	6.0	Q 220.00
Comercial	7.0	Q 220.00

Tabla 16. Cantidad comprada en quintales y precio pagado por departamento: (n=358)

Región	¿Cuánto compra en quintales?	Precio del quintal de maíz que compra
San Marcos	8.0	Q 230.00
Huehuetenango	10.0	Q 227.50
Quiché	5.0	Q 220.00

h. Prácticas de almacenamiento post cosecha

El tipo almacenamiento refleja diferentes enfoques y capacidades de infraestructura de los agricultores, variando según el tipo de agricultor y la región, sin embargo, a nivel general los más utilizados son los costales y los silos metálicos (39% cada uno) seguidos del tapanco⁸ (13%), mientras que los menos utilizados fueron el amarrado de mazorca (8%), las trojas (8%) y los cajones de madera (2%), las diferencias entre los tipos de productor y departamentos se muestran en la siguiente tabla:

⁶ Para evitar sesgos por valores extremos se utilizó la medida Mediana.

⁷ Mediana

⁸ Suelo de tablas formado en alto sobre una armazón (RAE).

Tabla 17. Medios de almacenamiento postcosecha (n=358)

	Total	Tipo de agricultor			Región		
		Pequeño	Familiar	Comercial	San Marcos	Huista	Ixcán
Costales	39%	41%	37%	38%	37%	31%	48%
Silo metálico	39%	43%	42%	25%	51%	54%	18%
Tapanco	13%	17%	11%	7%	29%	4%	7%
Amarrado en mazorca	8%	9%	9%	3%	10%	7%	7%
Troja	7%	2%	5%	24%	1%	1%	18%
Cajones	2%	2%	2%	1%	--	3%	3%
Otro	10%	8%	11%	17%	5%	10%	15%

Así mismo, entre las prácticas de almacenamiento postcosecha que utilizan los productores, se encontró que en relación con la verificación de humedad el 78% de los agricultores verifica la humedad del maíz antes de guardarlo, lo cual es esencial para prevenir problemas de almacenamiento. Mientras que los problemas de almacenamiento más comunes reportados fueron la Polilla o palomilla que afecta al 79% de los agricultores, siendo el problema más común en todas las clasificaciones y regiones. Así mismo, los ratones que fueron reportados como un problema por el 66% de los agricultores, con mayor incidencia en Quiché (86%), mientras que la pudrición o moho se reportó que afecta al 36% de los agricultores, especialmente a los agricultores comerciales (48%).

Por lo que, para la protección de la cosecha, fueron consultados sobre el uso de químicos encontrando que aproximadamente el 49% de los agricultores utiliza algún químico para proteger el maíz durante el almacenamiento, con un mayor uso reportado en Huehuetenango (67%). Finalmente, sobre el registro de gastos realizados en la producción de maíz, solamente el 25% de los agricultores lleva un registro de los gastos relacionados con la producción del maíz, siendo una práctica poco común entre todos los grupos y regiones.

Tabla 18 Prácticas de almacenamiento post cosecha

		Total	Tipo de agricultor			Región		
			Pequeño	Familiar	Comercial	San Marcos	Huehuetenango	Quiché
Verifica cuánta humedad tiene su maíz antes de guardarlo	Si	78%	79%	77%	79%	73%	80%	80%
	No	21%	21%	23%	21%	27%	19%	20%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Problemas de almacenamiento maíz	Otro	12%	6%	19%	15%	6%	13%	15%
	Polilla o palomilla	79%	79%	78%	82%	88%	68%	82%
	Pudrición moho	36%	32%	36%	48%	24%	30%	51%
	Pudrición de la mazorca	36%	32%	36%	45%	31%	25%	48%
	ratones	66%	62%	68%	73%	70%	39%	86%
Utiliza algún químico para proteger o cuidar su maíz durante el almacenamiento	Si	49%	46%	53%	48%	29%	67%	48%
	No	51%	54%	47%	52%	71%	33%	51%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Lleva registro de cuanto gasta o invierte en la producción de su maíz	Si	25%	25%	27%	22%	25%	32%	20%
	No	75%	75%	73%	78%	75%	68%	80%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

2. Segmentación – Componente de Resiliencia

2.1 Dificultades Climáticas

En la tabla 19 se observan diversas dificultades climáticas que afectan a los agricultores según la región y su tipo de producción. Un aspecto clave a resaltar es la variabilidad en las condiciones climáticas, particularmente en Ixcán, donde predominan los problemas relacionados con la lluvia errática y la erosión de tierras. Esto refleja la vulnerabilidad de los pequeños productores ante la falta de predictibilidad en el clima, lo que dificulta la planificación y sostenibilidad de sus actividades agrícolas. Lo anterior presenta una oportunidad para implementar estrategias que promuevan el fortalecimiento de capacidades en prácticas de conservación de suelos y manejo de agua para mitigar el impacto de estas variaciones climáticas.

Tabla 19. Dificultades climáticas por tipo de agricultor por territorio (n=552)

	Huistas			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Contaminación del agua	20%	21%	15%	50%	40%	52%	18%	21%	--
Erosión de tierra	17%	23%	8%	44%	50%	54%	12%	14%	--
Lluvia errática impredecible	19%	15%	15%	28%	45%	56%	14%	11%	--
Mucha lluvia	39%	34%	23%	39%	50%	57%	61%	68%	--
Muy poca lluvia	57%	64%	58%	83%	82%	82%	22%	29%	--
Variabilidad de la temperatura	42%	34%	19%	78%	87%	90%	53%	64%	--
Ninguna	7%	5%	12%	--	--	--	15%	4%	--
Total	151	94	26	18	60	61	114	28	--

Por otro lado, en San Marcos, se destaca la presencia de lluvias excesivas en ciertos momentos del año, lo que, sumado a los problemas de erosión de tierras, evidencia la necesidad de implementar sistemas de drenaje y técnicas de manejo de cultivos resistentes al exceso de humedad. A nivel general, la variabilidad de la temperatura es otro desafío clave, sobre todo en regiones como Ixcán y San Marcos. Esto sugiere que los agricultores requieren asistencia técnica enfocada en la adopción de cultivos más resistentes a cambios bruscos de temperatura, así como en tecnologías adaptativas que les permitan reducir su vulnerabilidad ante el cambio climático.

“Practicamos lo que es la solidaridad. Entre vecinos nos ayudamos, por ejemplo: si la casa de algún vecino se cae, entre nosotros la reparamos” – Participante grupo focal San Marcos Tacaná

2.2 Dificultades por desastres naturales

En la tabla 20 se puede observar que los desastres naturales, como los deslizamientos de tierra, los vientos fuertes y las sequías, son retos significativos para los agricultores en las tres regiones analizadas. Ixcán destaca como la región más afectada por los deslizamientos de tierra, lo que puede estar relacionado con las condiciones montañosas y la deforestación en algunas áreas. Este tipo de desastre tiene un impacto directo en la pérdida de tierras de cultivo y puede provocar una reducción considerable en la productividad, además de agravar la erosión del suelo. Para contrarrestar este efecto, se puede considerar trabajar en la promoción de prácticas de conservación del suelo y reforestación.

Los vientos fuertes y las sequías son recurrentes en Huista e Ixcán, con una incidencia notable entre los agricultores pequeños y familiares. Estos fenómenos climáticos pueden afectar el rendimiento de los cultivos y la salud de los suelos, haciéndolos más vulnerables a la erosión y al agotamiento de nutrientes. En este sentido, la implementación de técnicas de manejo del suelo y tecnologías de adaptación al cambio climático, como los sistemas de riego por goteo o el uso de cubiertas vegetales, podrían ser claves para ayudar a los agricultores a mitigar los efectos de la variabilidad climática.

Tabla 20. Dificultades por desastres naturales por tipo de agricultor por región (n=552)

	Huistas			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Deslizamiento de tierras	21%	22%	23%	33%	53%	38%	18%	18%	--
Vientos fuertes	42%	17%	12%	78%	62%	64%	61%	61%	--
Erupción volcánica	5%	11%	--	6%	8%	18%	1%	--	--
Granizo	17%	16%	12%	--	10%	20%	25%	32%	--
Huracán tifón ciclón	15%	15%	23%	44%	32%	33%	17%	11%	--
Incendios	5%	4%	4%	11%	30%	26%	--	7%	--
Inundación	8%	3%	--	22%	22%	31%	4%	4%	--
Sequía	56%	60%	35%	83%	95%	--	25%	18%	--
Terremoto Tsunami	7%	3%	4%	6%	15%	97%	5%	7%	--
Ninguno	15%	21%	31%	--	--	15%	22%	25%	--
Total	151	94	26	18	60	61	114	28	--

La tabla 20 también evidencia que los huracanes y tifones impactan de manera significativa en Ixcán y San Marcos, donde los agricultores comerciales parecen ser menos afectados que los pequeños o familiares. Esto sugiere que los agricultores con más recursos pueden tener acceso a medidas de protección o seguros que les permiten recuperarse más rápidamente de estos eventos. Por lo tanto, se presenta una oportunidad para explorar la posibilidad de ofrecer seguros agrícolas asequibles a los pequeños agricultores y fomentar la diversificación de cultivos como una medida para reducir los riesgos financieros derivados de los desastres naturales.

Finalmente, se puede observar que la mayoría de las regiones y tipos de agricultores no están libres de alguna forma de desastre natural, lo que resalta la importancia de diseñar programas que fortalezcan la capacidad de adaptación y mitigación frente a estos eventos. Incorporar componentes de educación y asistencia técnica en gestión de riesgos, así como fomentar el acceso a recursos y tecnologías climáticas, será fundamental para mejorar la sostenibilidad a largo plazo de la producción agrícola en estas regiones vulnerables.

2.3 Dificultades en la producción agrícola o pecuaria

La tabla 21 muestra que las dificultades en la producción agrícola y pecuaria varían significativamente entre las regiones y los tipos de agricultores. Las enfermedades de los animales y de los cultivos son una de las principales preocupaciones, especialmente en Ixcán, donde los agricultores pequeños y comerciales reportan niveles altos de incidencia. Esto podría estar relacionado con la falta de acceso a servicios veterinarios y de sanidad vegetal en esta región, lo cual puede ser un área de oportunidad para implementar programas de capacitación en el manejo de enfermedades y mejorar el acceso a insumos veterinarios y fitosanitarios.

La escasez de mano de obra es un desafío recurrente en todas las regiones, pero es particularmente evidente en Ixcán y San Marcos, especialmente entre los agricultores familiares y comerciales. Esto podría estar vinculado a la migración de mano de obra joven o a la falta de incentivos para el trabajo agrícola en estas áreas. Se recomienda explorar soluciones innovadoras, como la mecanización parcial o el fomento de cooperativas que permitan una mejor gestión del recurso humano, además de programas que incentiven la permanencia de la mano de obra en el sector agrícola.

Tabla 21. Dificultades en la producción agrícola o pecuaria por tipo de agricultor por región (n=552)

	Huistas			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Enfermedades de animales	28%	21%	19%	78%	70%	82%	39%	54%	--
Enfermedades de cultivos	43%	51%	23%	89%	77%	75%	52%	57%	--
Escasez de mano de obra	49%	55%	54%	61%	68%	75%	39%	39%	--
Parásitos de animales	25%	24%	12%	56%	67%	70%	38%	43%	--
Plagas de cultivos	56%	63%	42%	83%	85%	82%	75%	68%	--

Ninguna	13%	9%	19%	--	3%	--	10%	7%	--
Total	151	94	26	18	60	61	114	28	--

Otro factor clave son las plagas, que afectan a todos los tipos de agricultores en diversas proporciones. Las plagas de cultivos y los parásitos de animales son más prevalentes en Ixcán, lo que indica la necesidad de mejorar las prácticas de control de plagas en la región. En este caso, el resulta necesario fomentar prácticas agroecológicas o la promoción del uso de productos orgánicos para el control de plagas, especialmente en áreas con alta incidencia. Además, se podrían realizar alianzas con proveedores de insumos para facilitar el acceso a herramientas de control integrado de plagas.

“Lo que nos ha ayudado son las capacitaciones que tenemos de parte de CRS, que nos dan capacitaciones de sistema de riego, siembra de cardamomo, nos ha enseñado sobre varios temas, siento que eso nos ha ayudado bastante”
– Participante Grupo Focal, Quiché Ixcán

En general, la tabla 21 destaca que casi todos los agricultores enfrentan múltiples desafíos productivos. Para apoyar a los agricultores de manera efectiva, sería beneficioso se consideren estrategias integrales que combinen el acceso a insumos, la capacitación técnica, y la promoción de mejores prácticas agrícolas para abordar estos problemas de manera sostenible.

2.4 Dificultades relacionadas con los mercados

La tabla 22 presenta una visión clara de las dificultades relacionadas con los mercados que enfrentan los agricultores según su tipo y región. Un aspecto relevante es que, en todas las regiones, los altos costos de mano de obra y el fuerte aumento en los precios de los alimentos son preocupaciones clave, especialmente en Ixcán. Esto puede estar vinculado a las condiciones geográficas y a la falta de infraestructura que encarece el acceso a mano de obra y productos. Para mitigar estos problemas, se podría considerar la implementación de proyectos que fomenten la mecanización agrícola o estrategias que faciliten la organización comunitaria para reducir los costos compartidos de producción.

Otro punto crítico que se observa es la falta de acceso a insumos, tanto animales como cultivos, lo que destaca en Ixcán y, en menor medida, en San Marcos. Este problema puede afectar la productividad y la capacidad de los agricultores para responder a las demandas del mercado. Resulta crucial para Horizontes explorar alianzas con proveedores locales o internacionales que puedan ofrecer acceso más asequible y eficiente a insumos esenciales. También sería pertinente analizar la creación de redes de distribución más efectivas que logren mejorar el acceso en las áreas más afectadas.

“Los días de mercado en nuestro municipio si queremos vender nuestro producto, se busca un puesto, lamentablemente ahora está más caro, lo que se hace ahora es llegar al mercado sin puesto, darlo barato, no se tienen acceso a un local”
– Participante grupo focal, San Marcos Tacaná



“Me gustaría que en nuestra propia comunidad tuviéramos un mercado campesino para evitar problemas en el mercado municipal y vender más”
– Participante grupo focal Quiché, Ixcán

Tabla 22. Dificultades relacionadas con los mercados por tipo de agricultor por región (n=552)

	Huista			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Alto costos de mano de obra	56%	69%	73%	78%	73%	80%	58%	61%	--
Caída precios productos	56%	54%	54%	89%	88%	93%	64%	68%	--
Falta acceso insumos animales	24%	19%	12%	67%	68%	75%	43%	50%	--
Falta de acceso insumos cultivos	28%	29%	19%	78%	70%	70%	50%	54%	--
Falta mercados para productos	31%	37%	23%	72%	72%	84%	54%	54%	--
Fuerte aumento precios alimentos	64%	55%	62%	94%	97%	93%	83%	82%	--
Ninguno	7%	9%	4%	--	--	2%	4%	11%	--
Total	151	94	26	18	60	61	114	28	--

Finalmente, la caída de los precios de los productos es otra dificultad significativa, afectando especialmente a los agricultores familiares y comerciales. Esta volatilidad en los precios puede estar afectando directamente su capacidad para obtener ingresos sostenibles, lo que sugiere la necesidad de fortalecer el acceso a mercados diferenciados o de mayor valor agregado. En este sentido, la diversificación de productos y la integración en cadenas de valor con certificaciones o productos de nicho podría ser una estrategia viable para contrarrestar estos efectos y garantizar un flujo de ingresos más estable para los agricultores.

“Cuando no se tiene siembra, no se tiene ingresos, nos toca a los jóvenes emigrar, la mayoría de los jóvenes se va a Estados Unidos por la falta de economía, nuestras cosechas tienen poco valor, no tenemos mercado donde vender nuestro producto”
– Participante Grupo Focal, San Marcos, Tacaná

2.5 Dificultades por conflictos sociales

La tabla 23 refleja que los conflictos sociales y las dificultades asociadas a los problemas de tierra, desplazamientos, y robo de bienes afectan de manera desigual a los agricultores en las distintas regiones. En Ixcán, por ejemplo, los conflictos con agroindustrias y los desplazamientos forzados son significativamente más frecuentes en comparación con Huista y San Marcos, lo que podría estar relacionado con la expansión de proyectos extractivos o industriales en la zona. Este contexto sugiere que los agricultores de Ixcán podrían beneficiarse de iniciativas enfocadas en fortalecer la tenencia de la tierra, así como de políticas que promuevan el diálogo entre las comunidades y las empresas agroindustriales.

Por otro lado, el robo de animales y de cultivos es una preocupación relevante en todas las regiones, pero es especialmente marcado en Ixcán. Esto indica una necesidad urgente de mejorar las condiciones de seguridad para los agricultores, posiblemente mediante el establecimiento de cooperativas o redes comunitarias de vigilancia que permitan mitigar estas pérdidas. Además, los altos niveles de conflicto por tierras en las áreas rurales resaltan la importancia de llevar a cabo un proceso de mediación o resolución de conflictos agrarios, lo que podría estabilizar la producción agrícola y mejorar la calidad de vida de las familias afectadas.

En cuanto a San Marcos, aunque los porcentajes de conflictos sociales son más bajos en comparación con otras regiones, la destrucción de bienes y las disputas relacionadas con la tierra siguen siendo un problema considerable. Para los agricultores comerciales, que generalmente tienen una mayor inversión en infraestructuras y bienes, el impacto de estos problemas puede ser más severo, lo que subraya la necesidad de reforzar la seguridad de las propiedades agrícolas y garantizar mecanismos más efectivos de compensación o seguros ante pérdidas.

Tabla 23. Dificultades relacionadas con conflictos sociales por tipo de agricultor por región (n=552)

	Huista			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Conflicto por tierras	14%	16%	--	28%	35%	51%	11%	7%	--
Conflictos sociales	14%	20%	4%	39%	43%	56%	11%	18%	--
Conflictos con agroindustrias extensivas	3%	3%	4%	28%	15%	28%	4%	4%	--
Desplazamiento	6%	5%	--	17%	23%	30%	7%	11%	--
Robo de animales	21%	10%	--	50%	38%	28%	11%	14%	--
Robo cultivos cosecha	23%	13%	4%	39%	53%	43%	11%	14%	--
Robo destrucción de bienes	4%	9%	4%	28%	27%	18%	2%	4%	--
Ninguno	54%	64%	85%	28%	22%	23%	67%	75%	--

Total	151	94	26	18	60	61	114	28	--
--------------	------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------	-----------	-----------

2.6 Dificultades por crisis personales

La tabla 24 presenta un análisis detallado de las crisis personales que enfrentan los agricultores en diferentes regiones y según su tipo. A través de estos datos, es evidente que las crisis personales más comunes están relacionadas con la enfermedad severa y el endeudamiento, siendo particularmente predominantes en Ixcán. Esta tendencia indica que, en esta región, los agricultores están más expuestos a desafíos de salud críticos y dificultades financieras, lo que puede afectar su capacidad productiva y estabilidad económica a largo plazo. Para los pequeños agricultores y familiares, estas crisis pueden significar un riesgo aún mayor, dado que sus márgenes de operación y redes de apoyo son más limitadas en comparación con los agricultores comerciales.

Por otro lado, la falta de recursos económicos es una de las crisis más relevantes en todas las regiones, especialmente en Ixcán, donde su impacto es notorio. Esto sugiere una vulnerabilidad estructural en términos de acceso a insumos, asistencia técnica o redes de apoyo para el manejo de problemas. Los agricultores familiares de Ixcán muestran la mayor incidencia en este tipo de crisis, lo que señala la necesidad urgente de intervenciones focalizadas para fortalecer sus capacidades productivas y reducir la exposición a estos riesgos.

Tabla 24. Dificultades por crisis personales por tipo de agricultor por región (n=552)

	Huistas			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Accidente	9%	6%	12%	33%	37%	38%	3%	--	--
COVID-19	19%	22%	19%	61%	53%	54%	25%	46%	--
Endeudamiento	15%	12%	15%	39%	50%	56%	13%	14%	--
Enfermedad severa	36%	32%	15%	72%	58%	70%	22%	32%	--
Falta de recursos económicos	48%	40%	31%	94%	82%	90%	69%	61%	--
Muerte miembro de la familia	20%	21%	19%	33%	35%	25%	13%	21%	--
Perdida tierra otros activos	3%	10%	--	33%	27%	20%	7%	4%	--
Ninguna	26%	27%	35%	--	7%	3%	20%	14%	--
Total	151	94	26	18	60	61	114	28	--

En cuanto a la pérdida de tierra y el fallecimiento de un miembro de la familia, también representan amenazas importantes en algunas regiones, especialmente en los pequeños agricultores de Ixcán. Estas crisis no solo afectan la capacidad de producción, sino también la seguridad alimentaria y el sustento general de los hogares. Por lo tanto, abordar estas dificultades requiere un enfoque integral que contemple tanto la mejora en la salud y las finanzas personales como la mitigación de la pérdida de activos productivos claves.

Finalmente, la categoría de "ninguna crisis" en San Marcos, particularmente entre los agricultores comerciales, revela una mejor capacidad de resiliencia frente a estas crisis, lo que sugiere que los productores con mayores recursos tienen un mejor manejo de los desafíos personales.

2.7 Percepción de los agricultores sobre su capacidad de satisfacer las necesidades alimentarias de sus hogares

Los agricultores comerciales, especialmente en la región de San Marcos, muestran una tendencia clara hacia la mejora en su capacidad para satisfacer las necesidades básicas en comparación con años anteriores. Esto sugiere que los agricultores con un enfoque comercial han podido aprovechar mejor sus recursos y acceso a mercados, lo cual repercute positivamente en su bienestar. La orientación hacia la comercialización, junto con factores como infraestructura y acceso a insumos, parece estar impulsando estas mejoras, destacando la importancia de fomentar la comercialización y las cadenas de valor para otros agricultores.

Tabla 25. Habilidades de satisfacer las necesidades básicas por tipo de agricultor por región (n=552)

	Huista			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Peor que antes	41%	22%	15%	44%	47%	44%	11%	4%	--
Igual que antes	30%	37%	31%	22%	25%	28%	17%	18%	--
Mejor que antes	28%	40%	54%	33%	28%	28%	72%	79%	--
Total	151	94	26	18	60	61	114	28	--

Por otro lado, los pequeños productores y los agricultores familiares, particularmente en Ixcán, reportan una mayor dificultad para satisfacer sus necesidades básicas, con una proporción considerable indicando un empeoramiento de su situación. Este grupo enfrenta barreras que pueden estar relacionadas con el acceso limitado a recursos, mercados e infraestructura, lo cual los deja en una posición más vulnerable. Esto señala una necesidad urgente de apoyo más focalizado para este perfil de agricultores, con el fin de mejorar su resiliencia y capacidad de generar ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas.



3. Habilidades para la Comercialización y Transformación Rural

3.1 Competencias Organizativas

En cuanto a las competencias organizativas, se observó que el 49.6% de los productores participa actualmente en uno o más grupos organizados. No obstante, los pequeños agricultores muestran el menor nivel de participación por tipo de agricultor, con solo el 41.3% involucrado en alguna organización. A nivel regional, San Marcos registró la participación más baja (25.7%), mientras que las regiones de Ixcán y los Huistas presentaron una mayor implicación en grupos organizados, con porcentajes de 54.7% y 59.8%, respectivamente. Estos datos revelan diferencias significativas en el grado de participación organizativa según el tipo de agricultor y la región.

3.2 Competencias de Manejo de Recursos Naturales y de Riesgos Climáticos

a. Planificación de la Restauración del Suelo y el Manejo del Riesgo Climático

Para identificar las prácticas dentro de esta competencia, se evaluaron las siguientes evidencias conductuales: uso de la evaluación visual del suelo, selección de cultivos en función de las necesidades de nutrición y demanda del mercado, disposición a coinvertir y la evaluación de resultados, lo cual incluye llevar registros de volúmenes de cultivos, gastos y rentabilidad.

Selección de cultivos

La tabla 26 destaca que la mayoría de los agricultores seleccionan los cultivos basándose en su importancia para la alimentación familiar, lo que sugiere una fuerte orientación hacia la autosuficiencia alimentaria, especialmente en regiones como Ixcán. Sin embargo, también existe una notable consideración de los mercados locales, especialmente entre los agricultores comerciales y en regiones como Ixcán y San Marcos, lo que sugiere que los productores están comenzando a pensar en la comercialización como un factor clave.

Otro aspecto relevante es que un porcentaje significativo sigue el ejemplo de los cultivos de sus vecinos y considera las recomendaciones técnicas, lo cual refleja la importancia del intercambio de conocimientos entre agricultores y la asistencia técnica en la toma de decisiones. Estos patrones demuestran una combinación de enfoques tradicionales y orientados al mercado, lo que ofrece oportunidades para diseñar intervenciones específicas que apoyen tanto la seguridad alimentaria como la comercialización.

Tabla 26. Elección de cultivos por región y por tipo de agricultor (n=552)

	Total	Región			Tipo de agricultor		
		Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Elige los cultivos que se venden en el mercado local	39%	26%	56%	48%	34%	42%	49%
Elige cultivos que son importantes para la alimentación de la familia	59%	42%	83%	69%	57%	62%	62%

Elige los cultivos de acuerdo con su producción o rentabilidad	34%	32%	47%	25%	28%	41%	40%
Observa en qué cultivos les va bien a sus vecinos	29%	21%	40%	34%	28%	28%	37%
Siembra los cultivos que ya son tradicionales para cultivar	53%	51%	55%	54%	50%	57%	53%
Toma en cuenta alguna recomendación técnica	34%	37%	38%	26%	34%	34%	38%
Ninguna de las anteriores	5%	5%	1%	9%	7%	3%	3%
Total	552	271	139	142	283	182	87

Evaluación visual del suelo (EVS) ⁹

El 19% de los agricultores reportaron conocer qué es la EVS, de estos, el 81% afirmó haber realizado una EVS¹⁰. La evaluación visual del suelo muestra que los agricultores en todas las regiones perciben mayoritariamente sus suelos en condiciones moderadas o buenas, con algunas diferencias notables entre los tipos de agricultores¹¹. Los agricultores comerciales tienden a calificar sus suelos en mejor estado en comparación con los pequeños y familiares, lo que puede reflejar una mayor capacidad de estos para invertir en prácticas de manejo y conservación de suelo. En Ixcán, una proporción significativa de agricultores familiares y pequeños reporta que sus suelos están en condiciones pobres, lo que puede requerir una intervención específica en términos de capacitación y acceso a recursos.

⁹ La **Evaluación Visual del Suelo** (Catholic Relief Services, 2019) (EVS) es un método cualitativo ampliamente utilizado en la agricultura para evaluar la salud y las condiciones del suelo mediante observaciones directas en el campo. Este enfoque permite a los agricultores y técnicos tomar decisiones basadas en las características visibles del suelo, como su estructura, color, presencia de materia orgánica, erosión, compactación y capacidad de retención de agua, entre otros factores. La **condición buena** se caracteriza por una estructura sólida, con buena infiltración y alta materia orgánica; en la **condición moderada** se presenta una estructura aceptable, pero con cierta compactación y moderada materia orgánica. Por último, en la **condición pobre**, existe una estructura del suelo delgada, baja capacidad para infiltrar agua y poca materia orgánica.

¹⁰ Para determinar esta información, se utilizó una pregunta filtro que primero indagó si los agricultores conocían en qué consistía la EVS; posteriormente, se les consultó si la habían realizado y cuál fue el resultado de dicha evaluación.

¹¹ Esta es información declarada por los agricultores entrevistados, no se puede asegurar que la EVS realizada consiste en la práctica completa que implica realizar una excavación y evaluar aspectos del suelo como su estructura, porosidad, coloración, moteado, número de lombrices, entre otros (Catholic Relief Services, 2020).

Tabla 27. Evaluación visual del suelo por tipo de agricultor por región (n = 83)

	Huista			Ixcán			San Marcos		
	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
Condición buena	46%	30%	58%	33%	38%	42%	50%	50%	--
Condición moderada	46%	50%	42%	33%	54%	50%	50%	50%	--
Pobre condición	8%	20%	--	33%	8%	8%	--	--	--
Total	13	20	12	3	13	12	8	2	--

Disposición de coinversión

Los agricultores comerciales muestran la mayor disposición a coinvertir (86.2%), seguidos por los familiares (74.7%) y los pequeños productores (66.4%). Es importante destacar que, aunque los agricultores pequeños y familiares no cuenten con suficientes recursos para coinvertir de manera inmediata, la idea de una coinversión resulta atractiva para ellos, especialmente si implica beneficios mutuos y comunitarios a largo plazo. A nivel regional, San Marcos destaca con el mayor porcentaje de agricultores dispuestos a coinvertir (88%).

Registro de Cosechas

Los agricultores comerciales muestran una mayor tendencia a registrar sus cosechas, lo que refleja una mayor formalización de sus procesos productivos. Esto les permite tener un mejor control de su producción, optimizar sus operaciones y acceder a oportunidades de mercado más estructuradas. En contraste, los pequeños productores y algunos familiares no realizan este tipo de registros con la misma frecuencia, lo cual podría deberse a diferencias en el acceso a tecnologías o en la formalización de sus procesos productivos, esto puede limitar su acceso a mercados, financiamiento, o programas de apoyo.

Tabla 28. Registro de cosechas por región y por tipo de agricultor (n=552)

	Total	Región			Tipo de agricultor		
		Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Sí	26%	34%	19%	18%	20%	34%	31%
No	74%	66%	81%	82%	80%	66%	69%
Total	552	271	139	142	283	182	87

Esta diferencia sugiere la necesidad de fortalecer la capacidad organizativa y administrativa de los pequeños y medianos productores. Fomentar el uso de registros puede mejorar su gestión interna

y abrir puertas a programas de coinversión o financiamiento, mejorando su competitividad y sostenibilidad a largo plazo.

Conocimiento de Costos de Producción

Los agricultores comerciales tienden a tener un mayor conocimiento sobre sus costos de producción en comparación con los pequeños productores y familiares, lo cual podría estar vinculado a una mayor formalización en sus actividades productivas. En términos regionales, Huista muestra una mayor proporción de agricultores que conocen sus costos, lo que sugiere una posible diferencia en la capacitación o el acceso a información financiera entre regiones. En contraste, Ixcán y San Marcos presentan los porcentajes más bajos de agricultores informados sobre sus costos, lo que refleja una oportunidad de mejora en términos de gestión financiera en estas áreas.

“Nosotras las mujeres trabajamos y gastamos día a día, para alimentar, para cuidar a nuestros esposos, animales, hijos. Administramos como podemos, más que todo en la mente”
– Participante grupo focal, San Marcos Tacaná

Tabla 29. Conocimiento de costos de producción por región y tipo de agricultor (n=552)

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Sí	34%	43%	24%	28%	31%	37%	39%
No	66%	57%	76%	72%	69%	63%	61%
Total	552	271	139	142	283	182	87

Conocimiento de la Rentabilidad

El conocimiento de la rentabilidad sigue un patrón similar al de los costos de producción. Tanto los agricultores pequeños como los familiares muestran una brecha considerable en esta área, lo que sugiere una falta de acceso a herramientas o información que les permita medir adecuadamente su rentabilidad. A nivel regional, Huista presenta un mayor porcentaje de agricultores informados sobre la rentabilidad, mientras que Ixcán y San Marcos exhiben una menor comprensión, lo que representa una oportunidad para intervenciones de capacitación o asistencia técnica enfocadas en la gestión económica de la producción.

“Es importante llevar este control para saber si estamos ganando o estamos perdiendo, en mi caso mis padres se encargan del registro, especialmente para nuestra alimentación, pero mentalmente, ellos con experiencia pueden llevarlo, no les es importante mantener registro” – Participante grupo focal Huehuetenango, Todos Santos Cuchumatanes

Tabla 30. Conocimiento de la rentabilidad por región y por tipo de agricultor (n=552)

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Sí	36%	40%	34%	32%	33%	38%	42%
No	64%	60%	66%	68%	67%	61%	57%
Total	552	271	139	142	271	139	142

A nivel general, la mayoría de los agricultores no tienen conocimiento acerca de la rentabilidad, destacando la necesidad de estrategias de mejora, especialmente entre los pequeños agricultores.

b. Agricultura de Regeneración y Conservativa

Abonos verdes

El 57% de agricultores afirma **conocer** los abonos verdes. Los agricultores comerciales son los más conocedores sobre estos abonos (68%), seguidos por los agricultores familiares (60%) y los pequeños productores (51%). Al desagregarlo por **uso** de abonos verdes, el 67% de los agricultores que afirmaron conocer qué son los abonos verdes, los utiliza. Especialmente los agricultores comerciales (80%), seguidos por los pequeños agricultores (67%) y los agricultores familiares (60%). Esto sugiere que aquellos con mayores recursos tienen más acceso a información sobre prácticas agrícolas sostenibles.

Tipos de abonos verdes más utilizados

La adopción de diferentes tipos de abonos verdes varía significativamente entre regiones y tipos de agricultores. De los 210 agricultores que afirmaron conocer y utilizar abonos verdes, se observa que el frijol negro y el frijol terciopelo son los más utilizados, particularmente en San Marcos e Ixcán, con mayor adopción en agricultores comerciales. Esto refleja una preferencia por estos cultivos en sistemas agrícolas más diversificados y orientados al mercado. Los agricultores familiares muestran una diversidad en el uso de abonos verdes, lo que podría estar relacionado con sus prácticas de cultivo más variadas y su enfoque en la sostenibilidad del suelo. En contraste, los pequeños productores tienen una menor diversificación en el uso de abonos verdes, lo que indica una oportunidad para fomentar su adopción y mejorar la fertilidad del suelo.

Tabla 31. Tipos abonos verdes por región y por tipo de agricultor (n=210)

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Frijol Negro	38%	44%	26%	46%	47%	30%	30%
Frijol Terciopelo nescafé	37%	12%	84%	8%	15%	41%	77%
Canavalia	35%	36%	54%	8%	26%	41%	45%

Gandul	23%	17%	45%	3%	9%	26%	49%
Haba	20%	3%	3%	63%	34%	11%	2%
Madre cacao	20%	3%	52%	-	5%	26%	40%
Frijol Chino	4%	4%	3%	5%	5%	4%	-
Dolichos	2%	1%	1%	3%	2%	3%	*
Crotalaria	1%	-	1%	2%	-	1%	2%
Ingas	1%	3%	-	2%	2%	1%	-
Leucaena	1%	1%	1%	-	1%	-	2%
Total	210	75	76	59	97	66	47

Cobertura del suelo

Con respecto a la cobertura del suelo, 181 agricultores afirmaron utilizar cultivos de cobertura. Se observa una diversidad significativa de cultivos utilizados, siendo las calabazas, güicoy y ayote los más comunes, especialmente en San Marcos e Ixcán, lo que sugiere una preferencia por cultivos que ofrecen buena cobertura en estas regiones. El frijol terciopelo destaca como un abono verde importante en Ixcán y entre los agricultores comerciales. La adopción de otras especies como la canavalia, gandul y brachiaria varía entre regiones y tipos de agricultores, mostrando que las prácticas de cobertura del suelo son más diversificadas en algunos territorios. Esto resalta la importancia de las condiciones locales y las preferencias de los agricultores al seleccionar cultivos para la cobertura del suelo.

Tabla 32. Cobertura del suelo por región y por tipo de agricultor (n=181)

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Calabazas, güicoy y ayote	60%	45%	70%	79%	61%	57%	66%
Frijol terciopelo nescafé	45%	23%	80%	27%	30%	50%	60%
Canavalia	21%	19%	33%	-	13%	24%	29%
Gandul	19%	15%	32%	3%	10%	19%	34%
Brachiaria	4%	2%	8%	3%	4%	3%	8%
Crotalaria	2%	-	4%	3%	1%	1%	4%
Dolichos	2%	-	4%	3%	1%	1%	5%
Forrajero	2%	1%	4%	-	-	3%	5%

Mucuna	1%	1%	1%	-	-	1%	3%
Sorgo	1%	-	3%	-	-	3%	-
Trigo	1%	-	-	3%	1%	-	-
Total	181	82	66	33	69	74	38

Preparación de la tierra

Mientras que la mayoría de los agricultores en Huista y San Marcos prefieren realizar preparación de la tierra, en Ixcán la tendencia es hacia una labranza mínima, lo cual podría estar influenciado por limitaciones de recursos o una preferencia por métodos de conservación del suelo. Es notable también que en San Marcos prácticamente no hay respuestas de “No sabe/No responde”, lo que indica un mayor nivel de conocimiento o decisión entre los agricultores respecto a sus métodos de preparación de la tierra.

Tabla 33. Preparación de la tierra por región (n=552)

	Región			
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos
Sí	64%	67%	31%	89%
No, siempre con labranza mínima	33%	28%	67%	11%
No sabe/No responde	3%	5%	2%	-
Total	552	271	139	142

Rotación de cultivos

Se destaca que Huista presenta un alto porcentaje de agricultores que no realizan rotación de cultivos, lo que podría estar relacionado con la estabilidad o especialización de los cultivos en esa región, como su destacado índice de producción de café. En contraste, Ixcán y San Marcos muestran una mayor prevalencia de rotación continua y ocasional, lo que sugiere una diversificación en sus prácticas agrícolas. A nivel de tipo de agricultor, los comerciales y familiares parecen tener una mayor inclinación hacia la rotación ocasional de cultivos, mientras que los pequeños agricultores se inclinan mayoritariamente hacia no rotar sus cultivos, lo que podría influir en la sostenibilidad de su producción a largo plazo.

Tabla 34. Rotación de cultivos por región y tipo de agricultor (n=552)

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Rotación continua de cultivos	15%	5%	24%	25%	15%	13%	20%

Rotación ocasional de cultivos	17%	12%	23%	19%	13%	19%	24%
Sin rotación de cultivos	47%	59%	37%	34%	45%	52%	44%
No sabe/No responde	21%	22%	16%	22%	26%	16%	13%
Total	552	271	139	142	283	182	87

c. Manejo eficiente de recursos hídricos

Conservación de suelos

La tabla 35 muestra que las prácticas de conservación de suelos más utilizadas por los agricultores, independientemente de la región o tipo de agricultor, son las barreras vivas, con una prevalencia destacada en San Marcos. Esta tendencia refleja una preferencia por técnicas más naturales y posiblemente más accesibles. Las terrazas individuales también son comunes, especialmente en Huista, lo que sugiere adaptaciones geográficas específicas. Sin embargo, las prácticas más complejas como acequias a nivel o pozos de filtración tienen menor adopción, posiblemente por requerir más recursos técnicos o económicos, siendo más utilizadas por los agricultores comerciales.

Tabla 35. Tipos de prácticas de conservación de suelos por región y por tipo de agricultor (n=266)

	Región			Tipo de agricultor			
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Barreras vivas	54%	40%	51%	78%	59%	51%	47%
Terrazas individuales	35%	45%	12%	37%	39%	32%	29%
Curvas de nivel	21%	20%	16%	26%	22%	18%	23%
Barreras muertas	18%	12%	18%	28%	20%	17%	18%
Acequias a nivel	15%	9%	25%	17%	13%	15%	22%
Acequias con desnivel	14%	12%	22%	9%	11%	15%	16%
Cajuelas	11%	14%	15%	1%	8%	10%	18%
Pozos de filtración	10%	7%	16%	9%	10%	9%	12%
No sabe/No responde	8%	6%	19%	1%	5%	9%	12%
Total	266	121	67	78	115	100	51

d. Manejo integrado de la fertilidad del suelo

Conocimiento de las limitaciones de nutrición del suelo

La tabla 36 revela que el conocimiento sobre el pH del suelo es bastante limitado entre los agricultores en todas las regiones y tipos de agricultores, con una gran mayoría que no conoce este aspecto clave de la salud del suelo. Esta falta de conocimiento es más marcada en Ixcán, donde el desconocimiento es casi total. Sin embargo, en Huista y entre agricultores familiares, se observa una mayor proporción de productores que sí conocen el pH de su suelo, lo que podría estar vinculado a una mejor capacitación o acceso a recursos técnicos en esas zonas o grupos.

Tabla 36. Conocimiento de PH del suelo por región y tipo de agricultor (n=552)

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Si	10%	14%	4%	7%	7%	13%	11%
No	86%	77%	96%	91%	86%	83%	88%
No sabe/No responde	4%	8%	-	2%	7%	4%	-
Total	552	271	139	142	283	182	87

Entre quienes conocen el pH, un 53% indicó que su suelo es ácido, con una prevalencia mayor entre los agricultores comerciales y en Ixcán. Por otro lado, el suelo alcalino es más común entre los pequeños productores y en San Marcos, lo que refleja una percepción de variaciones regionales en la composición del suelo.

Tabla 37. Conocimiento de enmiendas por región y por tipo de agricultor (n=552)

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Si	15%	24%	6%	7%	11%	18%	21%
No	80%	68%	93%	90%	82%	80%	76%
No sabe/No responde	5%	8%	1%	3%	7%	2%	3%
Total	552	271	139	142	283	182	87

El conocimiento sobre enmiendas del suelo¹² muestra una clara variabilidad entre regiones y tipos de agricultores. Destaca que los agricultores de Huista presentan el mayor conocimiento en esta práctica, en comparación con otras regiones como Ixcán y San Marcos, donde la mayoría de los agricultores desconocen o no aplican enmiendas. En cuanto a los tipos de agricultores, los

¹² “Proceso de aplicar cales o enmiendas al suelo para corregir su acidez. En este proceso se dan reacciones de neutralización, es decir, la cal reduce la acidez del suelo, aumentando el pH” (Girón, 2019; pág. 2)

comerciales tienden a tener un mayor conocimiento de enmiendas en relación con los pequeños agricultores, lo que podría estar relacionado con su mayor acceso a recursos y asesoramiento técnico. Esta tendencia sugiere una oportunidad de capacitación para mejorar el conocimiento en aquellas áreas y grupos donde el desconocimiento es predominante.

Incorporación de material orgánico

La tabla 38 muestra que la incorporación de material orgánico, como el rastrojo picado y material verde, es una práctica más común entre los agricultores de Ixcán y San Marcos, en comparación con Huista. Los agricultores de estas regiones parecen tener una mayor conciencia sobre la importancia de la materia orgánica en la mejora de la fertilidad del suelo, lo que podría estar relacionado con la disponibilidad de materiales o conocimientos sobre las prácticas de conservación del suelo en dichas áreas.

Tabla 38. Incorporación de material orgánico por región y por tipo de agricultor (n=398)

	Total	Región			Tipo de agricultor		
		Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Rastrojo picado	50%	42%	72%	48%	54%	43%	52%
Material verde picado	33%	30%	33%	37%	34%	31%	29%
Hojarasca	29%	32%	37%	20%	25%	34%	34%
Restos de maleza	27%	23%	42%	25%	23%	32%	32%
Viruta	17%	13%	24%	18%	14%	18%	20%
Total	398	196	76	126	215	124	59

Además, los pequeños productores destacan por ser quienes más incorporan material orgánico, lo que sugiere una tendencia hacia prácticas más sostenibles, a pesar de sus limitados recursos. Los agricultores comerciales también muestran interés en estas prácticas, pero es posible que su enfoque en la producción a mayor escala limite su implementación en comparación con los pequeños productores. Reforzar el acceso a capacitación y recursos sobre el uso de material orgánico podría ser clave para mejorar la sostenibilidad y productividad a largo plazo en todas las categorías de agricultores.

Uso de fertilizantes

En la tabla 39 se observa que el conocimiento declarado por los agricultores sobre las "4R" (la práctica de uso eficiente de nutrientes) es limitado en la mayoría de ellos, con una tendencia general a desconocer esta estrategia, especialmente en Ixcán, donde el porcentaje de desconocimiento es mayor. A nivel de tipo de agricultor, los pequeños y comerciales muestran los niveles más bajos de conocimiento, mientras que los familiares tienen un nivel ligeramente superior de familiaridad con el concepto. Esto sugiere una oportunidad clara para fortalecer la capacitación en el uso eficiente de



nutrientes, particularmente en las regiones y entre los grupos de agricultores con menor conocimiento, para mejorar las prácticas de sostenibilidad y productividad agrícola.

“Hemos aprendido por nuestros padres, pero yo creo que necesitamos aprender sobre riego para nuestros cultivos, necesitamos asesoría técnica, para controlar los problemas que tenemos por el cambio de clima, nos enseñaron sobre químicos para controlar plagas, pero ahorita como el cambio de clima es diferente, se usa mucho químico, necesitamos algo diferente, porque ahora se encuentran o salen otro tipo de plagas nuevas, necesitamos saber cómo controlar o qué hacer con eso con las nuevas tecnologías”

– Participante de Grupo focal San Marcos, Sibinal.

Tabla 39. Conocimiento de las 4R por región y tipo de agricultor (n=552)

	Total	Región			Tipo de agricultor		
		Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Si	19%	23%	11%	18%	16%	25%	15%
No	75%	67%	88%	78%	75%	71%	83%
No sabe/No responde	6%	10%	1%	3%	8%	4%	2%
Total	552	271	139	142	283	182	87

En la tabla 40 se observa una preferencia general por el uso de fertilizantes químicos en las distintas regiones y tipos de agricultores, con una adopción notablemente mayor entre los agricultores familiares y comerciales. Sin embargo, en Ixcán, el uso de este tipo de insumo es considerablemente menor, lo que sugiere diferencias en acceso o disponibilidad de recursos. Además, otros tipos de abonos, como estiércol y gallinaza, tienen presencia más marcada en San Marcos y entre pequeños agricultores, lo cual sugiere una tendencia hacia prácticas más orgánicas o de bajo costo en estas áreas. La baja utilización de lombricompost y abonos foliares destaca la necesidad de promover técnicas más sostenibles que podrían ser menos conocidas o accesibles en la mayoría de las regiones y tipos de agricultores.

Tabla 40. Tipo de abono o fertilizante por región y por tipo de agricultor (n=552)

	Total	Región			Tipo de agricultor		
		Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Fertilizando o abono químico	50%	66%	40%	31%	47%	54%	54%
Estiércol de animales del hogar	14%	5%	4%	40%	20%	9%	5%
Gallinaza	9%	7%	19%	4%	7%	10%	14%

Foliare	9%	8%	14%	4%	7%	12%	9%
Broza de las montañas	6%	3%	3%	15%	7%	5%	2%
Abono de restos de basura o aboneras	4%	6%	3%	1%	6%	2%	3%
Lombricompost	2%	1%	4%	2%	2%	3%	2%
No utiliza/ninguno	3%	2%	6%	1%	3%	2%	3%
Total	552	271	139	142	283	182	87

La selección del tipo de abono o fertilizante entre los agricultores está influenciada principalmente por recomendaciones técnicas, especialmente entre los agricultores familiares y comerciales, lo que sugiere una apertura hacia asesoría externa en regiones como Huista e Ixcán. Sin embargo, los pequeños productores aún dependen significativamente de su propia experiencia, lo que puede ser un reflejo de la falta de acceso a asistencia técnica formal o de su preferencia por prácticas tradicionales basadas en su conocimiento empírico.

Tabla 41. Selección de tipo de abono o fertilizante por tipo de agricultor por región

	Huistas			Ixcán			San Marcos			
	Total	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial	Pequeño	Familiar	Comercial
En base a la experiencia	54%	47%	40%	46%	78%	68%	52%	65%	50%	--
El que recomienda el técnico	40%	45%	52%	46%	28%	35%	46%	25%	29%	--
Por la recomendación del agroservicio	21%	21%	29%	12%	17%	23%	23%	16%	11%	--
El que esté disponible en mi comunidad	20%	19%	17%	15%	28%	28%	20%	20%	11%	--
En base al precio y presupuesto	19%	23%	22%	12%	17%	25%	20%	13%	7%	--
En base a un análisis de suelo	17%	13%	28%	42%	11%	23%	16%	10%	7%	--
El que usa el vecino	16%	17%	14%	--	17%	13%	21%	18%	21%	--
NS NR	8%	5%	2%	--	--	12%	13%	12%	18%	--

Total		151	94	26	18	60	61	114	28	--
-------	--	-----	----	----	----	----	----	-----	----	----

A pesar de la importancia del análisis de suelos en la toma de decisiones, esta práctica sigue siendo poco común, lo que resalta una oportunidad de mejora en la educación y sensibilización sobre el manejo del suelo. También se observa que el precio y presupuesto son factores clave para algunos agricultores, especialmente en San Marcos, lo que podría indicar limitaciones económicas que influyen en la adopción de insumos más efectivos o sostenibles. Estos patrones sugieren la necesidad de fortalecer el acceso a asistencia técnica y recursos financieros, con el fin de optimizar la toma de decisiones en cuanto al uso de fertilizantes.

Manejo integrado de plagas

El control de plagas entre los agricultores varía considerablemente según la región. En Huista e Ixcán, el método más utilizado es la aplicación de productos químicos venenosos, lo que sugiere una fuerte dependencia de este tipo de solución para enfrentar las plagas. En contraste, San Marcos destaca por un mayor uso de productos orgánicos y métodos manuales, lo que refleja un enfoque más ecológico en el control de plagas, posiblemente debido a una mayor concienciación sobre las prácticas agrícolas sostenibles.

Tabla 42. Control de plagas por territorio

	Región			
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos
Aplicando productos químicos venenosos	64%	70%	65%	51%
Utiliza productos orgánicos	30%	24%	24%	46%
Manualmente cuando son pocas	29%	23%	32%	38%
Utiliza trampas - control mecánico	17%	19%	11%	18%
No hace nada para el control de plagas y enfermedades	15%	10%	23%	18%
No sabe / no responde	1%	2%	1%	1%
Total	552	271	139	142

Por otro lado, es importante señalar que una proporción notable de agricultores en todas las regiones no realiza ninguna acción para el control de plagas, lo que podría tener implicaciones negativas para sus cosechas y la productividad a largo plazo. Esta falta de intervención también abre la puerta a la propagación de enfermedades y la pérdida de cultivos, subrayando la necesidad de mejorar la capacitación y el acceso a opciones de control de plagas más efectivas y sostenibles.

3.3 Competencias de mercadeo agrícola

Priorización de oportunidades de mercadeo agrícola



El maíz es el principal producto que se cultiva (31%), en una mayor proporción en la región de Ixcán (42%), a diferencia de las regiones de Huista y San Marcos donde este producto no alcanza el 30%. La producción de este cultivo se da por igual porcentaje en los diferentes tipos de agricultor, la preferencia por este se puede deber a la diversidad de alimentos que se pueden realizar con el maíz, así como la resistencia ante condiciones climáticas.

Tabla 43. Principales cultivos por región y por tipo de agricultor (n=527)

	Total	Región			Tipo de agricultor		
		Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Maíz	68%	46%	97%	77%	67%	63%	82%
Frijol	45%	29%	68%	50%	42%	45%	55%
Café	40%	76%	4%	13%	36%	49%	34%
Papa	9%	3%	--	30%	17%	3%	--
Cardamomo	8%	--	31%	--	1%	8%	31%
Haba	7%	--	--	25%	12%	2%	--
Total	552	271	139	142	283	182	87

El maíz es el principal producto que se cultiva (31%), en una mayor proporción en la región de Ixcán (42%), a diferencia de las regiones de Huista y San Marcos donde este producto no alcanza el 30%. La producción de este cultivo se da por igual porcentaje en los diferentes tipos de agricultor, la preferencia por este se puede deber a la diversidad de alimentos que se pueden realizar con el maíz, así como la resistencia ante condiciones climáticas.

Identificación de diversos compradores

En la tabla 44 se observa que la mayoría de los agricultores, independientemente de su tipo o región, opta por vender sus productos directamente al consumidor final, lo que puede reflejar una estructura de mercado menos formalizada y con un acceso limitado a compradores de valor agregado. Sin embargo, una proporción significativa de agricultores, especialmente en Ixcán y San Marcos, también vende a compradores de valor agregado o combina ventas a consumidores finales con ventas a estos compradores, lo que indica una diversificación de canales de venta en ciertas regiones.

Tabla 44. Identificación de diversos compradores por región y tipo de agricultor (n=552)

	Total	Región			Tipo de agricultor		
		Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Consumidor final	62%	60%	80%	47%	60%	61%	67%

Consumidor final más ventas a comprados de valor agregado	18%	15%	11%	30%	20%	18%	13%
Ventas completas a comprador de valor agregado	45%	46%	47%	43%	20%	20%	21%
Total	552	271	139	142	283	182	87

Este comportamiento podría estar relacionado con oportunidades de mercado más desarrolladas en estas áreas o con la capacidad de los agricultores para generar productos con mayor valor agregado. Además, los agricultores comerciales tienden a diversificar más sus canales de venta en comparación con los pequeños y familiares, sugiriendo que tienen un acceso y conocimiento más amplio de las cadenas de comercialización.

Evaluación de la capacidad para cumplir requisitos y riesgos del mercado

El análisis por región muestra claras diferencias en el acceso a infraestructura entre Huista, Ixcán y San Marcos. Huista destaca por tener un acceso más equilibrado a infraestructura como bombas de mochila manual, patios de secado y gallineros, lo que permite a sus agricultores mantener una producción más diversificada y tecnificada. Ixcán, en contraste, presenta un menor acceso a infraestructura clave como silos metálicos y bodegas, lo que sugiere una mayor vulnerabilidad en términos de almacenamiento y procesamiento. San Marcos, aunque con una menor presencia de algunas infraestructuras, tiene un acceso significativo a gallineros e invernaderos, lo que sugiere una especialización en actividades pecuarias y cultivos bajo condiciones controladas.

Tabla 45. Infraestructura disponible por región y tipo de agricultor

	Región			Tipo de agricultor			
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Bomba de mochila manual	63%	67%	64%	54%	58%	68%	67%
Gallineros	47%	32%	67%	57%	45%	46%	59%
Silos metálicos	25%	22%	19%	36%	26%	26%	20%
Patio de secado	25%	34%	21%	11%	19%	34%	25%
Despulpadoras	24%	43%	1%	9%	22%	30%	16%
Molinos	18%	22%	12%	15%	16%	23%	13%
Bodegas	17%	21%	17%	8%	13%	21%	22%
Bombas de agua	14%	10%	27%	6%	11%	14%	22%
Casa malla	13%	10%	14%	18%	12%	12%	17%

Invernaderos	13%	7%	9%	30%	18%	8%	8%
Total	552	271	139	142	283	182	87

En términos de tipo de agricultor, los agricultores comerciales tienen mayores niveles de acceso a infraestructura clave en todas las regiones, lo que les permite optimizar su producción y mejorar su participación en mercados más formales. Los agricultores familiares y pequeños, por otro lado, muestran limitaciones notables, especialmente en Ixcán, donde la falta de acceso a infraestructura crítica como molinos y despulpadoras podría estar obstaculizando su capacidad para procesar y agregar valor a su producción. Estas diferencias regionales y por tipo de agricultor sugieren que las intervenciones deben enfocarse en mejorar el acceso a infraestructura en áreas específicas y para agricultores más pequeños, con el objetivo de reducir las desigualdades productivas.

Identificación de fortalezas y problemas

Entre las principales fortalezas mencionadas por los agricultores, el 71% indicó su experiencia en agricultura, siendo más común entre los agricultores comerciales (80%) y en Ixcán (80%). Dicho orgullo por su conocimiento puede ser un mecanismo para educar al resto de la población sobre cultiva, además de ampliarlo con el aporte de expertos en el área, donde el agricultor pueda unir su experiencia y conocimiento empírico con datos técnicos.

Tabla 46. Fortalezas por región y por tipo de agricultor

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Experiencia en agricultura	71%	70%	80%	64%	67%	73%	80%
Fácil acceso a la parcela	59%	48%	73%	66%	59%	55%	68%
Cuenta con agua para el cultivo	43%	32%	63%	45%	36%	44%	64%
Hay terreno sin uso	38%	18%	75%	40%	25%	46%	65%
Se tiene un mercado establecido	18%	23%	13%	15%	17%	21%	19%
Cuenta con infraestructura productiva	12%	7%	26%	9%	7%	16%	22%
Total	552	271	139	142	283	182	87

La tabla 46 resalta que la mayoría de los agricultores afirma contar con experiencia en agricultura, especialmente los comerciales. El acceso a la parcela y al agua para el cultivo varía, con Ixcán y San Marcos mostrando mejores condiciones. Pocos cuentan con infraestructura productiva, pero los comerciales están mejor conectados a mercados establecidos, lo que les da mayor potencial para

integrarse a cadenas de valor. Además, muchos tienen terrenos sin uso, lo que ofrece oportunidades de expansión.

Tabla 47. Debilidades por región y por tipo de agricultor

	Región				Tipo de agricultor		
	Total	Huista	Ixcán	San Marcos	Pequeño	Familiar	Comercial
Incidencia de plagas y enfermedades	68%	58%	81%	74%	65%	71%	70%
Falta de asesoría y asistencia técnica	63%	47%	70%	87%	66%	56%	65%
Falta de mercado para la producción	46%	34%	55%	61%	42%	49%	54%
Condiciones meteorológicas adversas	34%	21%	68%	25%	26%	36%	56%
Difícil acceso a las parcelas	30%	27%	41%	25%	25%	33%	37%
Problemas sociales, robo de producción, daño al cultivo, etc.	22%	16%	38%	18%	17%	26%	30%
Total	552	271	139	142	283	182	87

La tabla 47 refleja las principales debilidades de los agricultores, destacándose la alta incidencia de plagas y enfermedades como una preocupación generalizada. La falta de asesoría técnica es significativa, especialmente en Ixcán y San Marcos, lo que limita el acceso a mejores prácticas agrícolas. También se observa una carencia de mercado para la producción, afectando principalmente a los pequeños agricultores. Las condiciones meteorológicas adversas y el difícil acceso a las parcelas son problemas recurrentes que agravan la producción, y los problemas sociales, como el robo de cultivos, también impactan a ciertos grupos, en particular en las regiones de San Marcos e Ixcán.

Identificación de oportunidades

El acceso a financiamiento agrícola es un desafío importante para la mayoría de los agricultores, ya que solo el 6% reporta tener acceso pleno a este recurso. Esto es particularmente crítico en regiones como Huista (7%) e Ixcán, donde el acceso es aún más limitado (84% de los agricultores no tienen acceso). Un 16% de los agricultores indica tener acceso limitado a financiamiento, con una mayor incidencia en Huista (21%) y entre los agricultores comerciales (16%). La falta de acceso a financiamiento sigue siendo una barrera significativa, afectando al 78% de los agricultores, lo que limita sus oportunidades de expansión y crecimiento productivo.

Por otro lado, un 67% de los agricultores dependen exclusivamente de la agricultura como su única fuente de ingresos, siendo este fenómeno más marcado entre los pequeños agricultores (74%) y en Huista (68%). Esto resalta la vulnerabilidad de estos grupos ante fluctuaciones en los rendimientos agrícolas o precios de mercado. Únicamente un 14% tiene ingresos no agrícolas, lo que podría ser un área de oportunidad para fomentar la diversificación económica, especialmente en San Marcos (18%) y entre los agricultores comerciales (18%). Estos datos sugieren la necesidad de acciones

enfocadas en mejorar el acceso al financiamiento y la diversificación de ingresos para fortalecer la resiliencia económica de los agricultores.



CONCLUSIONES

Caracterización de los productores

- Todos los hogares presentan características demográficas muy similares, diferenciándose principalmente por el tamaño de las parcelas, lo que repercute en los medios de vida a los que cada hogar tiene acceso como crianza de animales, variedad de cultivos y acceso a fuentes de agua.
- A nivel regional los productores se diferencian por el tipo de cultivo, lo cual refleja la adaptación de los agricultores a las condiciones agroecológicas y las oportunidades económicas específicas de cada área. Mientras que Huista destaca por la preponderancia del café, especialmente entre los agricultores comerciales, Ixcán muestra una fuerte dependencia del maíz, indicando un enfoque en la seguridad alimentaria y en cultivos básicos. Por otro lado, San Marcos exhibe una diversificación más marcada, con una notable inclusión de papa entre los pequeños agricultores, lo cual sugiere un equilibrio entre la seguridad alimentaria y la generación de ingresos. Estas variaciones regionales muestran cómo las prácticas agrícolas se ajustan a las características locales y a la orientación de cada tipo de agricultor, indicando la importancia de adoptar estrategias diferenciadas para optimizar el desarrollo agrícola en cada región.

Cultivo del maíz

- El estudio encontró que existe una marcada dependencia regional del Maíz como cultivo básico, ya que mientras en Ixcán, el cultivo de maíz es casi universal entre los agricultores, destacando su importancia como fuente principal de seguridad alimentaria. Esta fuerte dependencia contrasta con Huista, donde menos de la mitad de los productores lo cultivan. Esta diferencia es significativa, ya que muestra cómo la importancia del maíz varía considerablemente entre las regiones, afectando directamente la autosuficiencia alimentaria de cada zona.
- La preferencia por el Maíz Criollo en San Marcos fue del 100%, mientras que en Ixcán hay una adopción moderada de semillas híbridas y variedades mejoradas. Esto es relevante porque indica una variabilidad en la adopción de tecnologías agrícolas según la región, lo cual podría estar influenciado por factores culturales y económicos, y podría impactar en la producción y resiliencia de cada área.
- Se identifican prácticas diferenciadas de almacenamiento postcosecha; en Huista, dos tercios de los agricultores utiliza químicos para proteger el maíz durante el almacenamiento, en comparación con un 30% de productores en San Marcos. Estas prácticas reflejan diferencias en los recursos y las infraestructuras disponibles, lo cual puede influir en la calidad del grano almacenado y su capacidad de preservación a largo plazo. Esta diversidad regional es significativa, ya que indica la necesidad de soluciones específicas para cada zona en cuanto al manejo y protección del maíz.



Competencias SMART: Habilidades para la comercialización y transformación rural

Competencias organizativas

- Existen variaciones significativas en la afiliación a grupos u organizaciones agrícolas según la región y el tipo de productor; En Huista e Ixcán, una mayoría de productores, especialmente familiares y comerciales, están asociados a uno o más grupos, lo cual sugiere que el trabajo en red y la colaboración organizativa son más prevalentes y valorados en estas regiones. En contraste, en San Marcos, un porcentaje considerable de pequeños productores (74.6%) no está asociado a ninguna organización, lo que podría limitar su capacidad para beneficiarse de dichas redes.

Competencias de Manejo de Recursos Naturales y de Riesgos Climáticos

- Se identifica un limitado conocimiento de la Evaluación Visual del Suelo entre pequeños Productores especialmente en la región Ixcán donde una proporción considerable de pequeños productores reporta que sus suelos están en condiciones pobres. Esto es significativo porque sugiere que los agricultores más pequeños en esta región carecen de herramientas y conocimientos necesarios para evaluar y manejar la calidad del suelo, lo que podría afectar negativamente su productividad y sostenibilidad a largo plazo.
- Se identificó una disposición a coinvertir más Alta en San Marcos, en especial los productores comerciales, muestran una gran disposición a coinvertir (88%), lo cual es relevante ya que indica una apertura hacia inversiones compartidas que podrían mejorar la resiliencia climática y el manejo de recursos. Esto sugiere una oportunidad para desarrollar programas de coinversión en esta región que puedan maximizar el uso de recursos naturales de manera sostenible, beneficiando tanto a los productores como a sus comunidades.
- Existe la falta de registros y conocimiento financiero en mayor proporción en Ixcán y San Marcos, y aunque los agricultores comerciales tienden a registrar sus cosechas y conocer sus costos de producción, en Ixcán y San Marcos, la mayoría de los productores, especialmente los pequeños y familiares, no llevan registros de sus costos ni de la rentabilidad. Esto podría ser significativo porque refleja una brecha en las competencias administrativas que limita su capacidad para tomar decisiones informadas, acceder a financiamiento, o participar en mercados competitivos.

Competencias de agricultura de regeneración y conservativa

- Existe conocimiento y uso Limitado de Abonos Verdes entre pequeños Productores, a pesar de que el 38% de los agricultores conoce los abonos verdes, su uso es menor entre los pequeños productores en comparación con los agricultores comerciales. Esto es relevante porque sugiere que los pequeños agricultores podrían estar perdiendo beneficios en términos de sostenibilidad del suelo y reducción de costos, al no utilizar abonos verdes ampliamente.
- El estudio identificó mayor preferencia por cultivos de cobertura en San Marcos e Ixcán específicamente en cultivos como el frijol terciopelo, calabazas y ayote.
- Ixcán fue la región donde las prácticas de labranza mínima fueron predominantes, ya que la mayoría de los agricultores (67%) practica una labranza mínima, lo cual es menos común en Huista y San Marcos. Esto podría indicar una inclinación hacia prácticas de conservación del



suelo que pueden ayudar a mejorar su estructura y capacidad de retención de agua, pero también sugiere que pueden existir limitaciones de recursos o acceso a maquinaria agrícola.

Competencias de manejo de recursos hídricos

- Las barreras vivas son la práctica de conservación de suelos más utilizada, especialmente en San Marcos (aproximadamente 8 de cada 10 productores). Esto es significativo porque muestra una preferencia por métodos accesibles y sostenibles que ofrecen protección contra la erosión y mejoran la retención de agua, adaptándose bien a la topografía local.
- Los agricultores presentan una dependencia moderada de terrazas Individuales en Huista, lo que sugiere una adaptación geográfica específica para manejar la escorrentía y reducir la erosión en terrenos inclinados.
- A nivel general, existe baja adopción de prácticas o técnicas avanzadas como Acequias y Pozos de Filtración, principalmente entre los agricultores comerciales. Esto es relevante porque revela una barrera en el acceso a recursos técnicos y financieros necesarios para implementar prácticas de manejo de agua que podrían ser más efectivas para mitigar riesgos hídricos en áreas vulnerables.

Competencias para el manejo integrado de la fertilidad del suelo

- La mayoría de los agricultores especialmente en Ixcán desconocen el pH de su suelo, lo cual es esencial para una gestión eficaz de la fertilidad. Esto refleja una brecha importante en el conocimiento que podría limitar la capacidad de los agricultores para tomar decisiones informadas sobre enmiendas y fertilizantes.
- Los agricultores comerciales muestran un mayor conocimiento del uso de enmiendas, lo que sugiere una falta de acceso o conocimiento entre los pequeños productores, quienes podrían beneficiarse de estas prácticas.
- A nivel general, existe un bajo conocimiento sobre las 4R del Uso de Nutrientes; el conocimiento de la práctica de las 4R (usar la dosis correcta de nutrientes, en el momento adecuado, en el lugar adecuado y con la fuente adecuada) es bajo, especialmente en Ixcán, lo que podría afectar la eficiencia del uso de fertilizantes y la sostenibilidad del suelo.
- La evaluación encontró que existe dependencia de productos químicos para el control de plagas especialmente en las regiones Huista e Ixcán, mientras que, en San Marcos, se utiliza más métodos orgánicos.

Competencias de Mercadeo Agrícola

- Existe una marcada preferencia por la venta directa al consumidor final en todas las regiones, ya que la mayoría de los agricultores vende sus productos directamente al consumidor final, aunque con una menor proporción de agricultores en San Marcos e Ixcán que diversifican hacia compradores de valor agregado. Esto sugiere un mercado poco formalizado y una baja penetración en cadenas de valor más complejas.
- La evaluación determina que hay desigualdad en el acceso a infraestructura entre regiones: Huista tiene acceso más equilibrado a infraestructura como patios de secado y despulpadoras, mientras que Ixcán y San Marcos presentan limitaciones, especialmente en almacenamiento y procesamiento. Esto puede afectar la capacidad de los agricultores en estas regiones para añadir valor a sus productos y competir en mercados más formales.
- Hay una alta incidencia de plagas y falta de asistencia técnica especialmente en Ixcán y San Marcos: La incidencia de plagas y la falta de asesoría técnica se destacan como debilidades



críticas, particularmente en Ixcán y San Marcos. Estos factores limitan la capacidad de los agricultores para mejorar sus prácticas agrícolas y enfrentar eficientemente los desafíos productivos.

RECOMENDACIONES

Debido a la caracterización local y a la orientación de cada tipo de productor, se recomienda adoptar estrategias diferenciadas para optimizar la producción agrícola en cada región:

Huista:

- Fortalecimiento del cultivo de café: Dado que el café es el cultivo predominante, especialmente para los agricultores comerciales, se recomienda fomentar programas de capacitación en técnicas de cultivo sostenible y prácticas de valor agregado, como el procesamiento y comercialización directa, para mejorar la competitividad en el mercado.
- Diversificación para pequeños productores: Para los pequeños agricultores que cultivan café, maíz y frijol, sería beneficioso promover la diversificación hacia cultivos de alto valor¹³, que puedan complementar sus ingresos y reducir la dependencia de cultivos tradicionales.

Ixcán:

- Seguridad alimentaria y producción sostenible de maíz: Dado el enfoque significativo en el maíz, se debería priorizar el acceso a semillas de calidad y a prácticas agrícolas que puedan mejorar la resiliencia de las parcelas ante eventos climáticos, que mejoren la productividad y la resistencia a las plagas y el cambio climático.
- Fomento del cultivo de cardamomo: El cardamomo ofrece un alto potencial económico. Se podrían desarrollar programas para mejorar las prácticas de cultivo, procesamiento y comercialización, apuntando a mercados internacionales, especialmente entre los agricultores comerciales.
- Implementar cultivos intensivos y la siembra de hortalizas de consumo regional, integrando sistemas de riego eficientes alimentados por pozos artesanales. Esta estrategia permite optimizar el uso de agua y diversificar la producción agrícola, lo cual puede mejorar la autosuficiencia alimentaria y la resiliencia económica de los productores frente a condiciones climáticas adversas.

San Marcos:

- Promoción de la diversificación agrícola: Dada la incidencia en la producción de maíz, frijol y papa, es recomendable impulsar programas de diversificación que incluyan otros cultivos de hortalizas, tubérculos y frutales¹⁴, particularmente entre los agricultores familiares y pequeños agricultores, para ampliar su base de ingresos.
- Mejora en la gestión de insumos y comercialización de papa: Dado el cultivo de papa entre los pequeños agricultores, se podría fortalecer la cadena de valor mediante capacitación en

¹³ Tomate o pimiento (cultivos bajo invernaderos), mini zanahorias o mini pimientos (mini vegetales), frutas y hortalizas como aguacate o mora, especias y hierbas como albahaca, cilantro, romero y tomillo, especies pecuarias menores (actividades complementarias) como gallinas de postura y pollos de engorde, y otros cultivos de alto valor en mercados internacionales como el café.

¹⁴ Hortalizas como zanahoria, brócoli, coliflor o repollo; tubérculos como papa, camote o yuca; y frutales como durazno o ciruela.



prácticas de manejo postcosecha y acceso a mercados, ayudando a reducir pérdidas y mejorar la rentabilidad.

Debido al enfoque diferenciado por región en el cultivo del maíz, se recomienda implementar las siguientes estrategias:

Ixcán

Fortalecer la Autosuficiencia Alimentaria mediante el mejoramiento de semillas y Técnicas de Cultivo Sostenible debido a que casi todos los productores en esta región dependen del maíz, sería recomendable introducir programas de acceso a semillas de mayor rendimiento y resiliencia, junto con prácticas de agricultura sostenible, como el manejo integrado de plagas y el uso de fertilizantes orgánicos. Esto contribuiría a mejorar la productividad y la sostenibilidad del cultivo, garantizando la seguridad alimentaria local a largo plazo.

San Marcos

Promover el uso de variedades mejoradas sin perder la diversidad Criolla, dado que en esta región el maíz criollo domina totalmente, se recomienda fomentar la diversificación a través de la introducción gradual de variedades híbridas o mejoradas que puedan coexistir con el maíz criollo. Esta estrategia ayudaría a mejorar la resistencia a enfermedades y al cambio climático sin desarraigar las prácticas culturales. Además, al introducir variedades con mayor rendimiento, se podría aumentar la rentabilidad del cultivo en áreas limitadas.

Huista

La principal recomendación diferenciada para esta región es mejorar las prácticas de almacenamiento postcosecha y reducir el uso de químicos, ya que, debido al alto uso de químicos para la protección del maíz durante el almacenamiento en esta región, sería importante implementar prácticas alternativas de manejo postcosecha, como el uso de tecnologías de bajo costo y ecológicas (silos metálicos, técnicas de ventilación) que permitan reducir la dependencia de químicos. Además, capacitar a los agricultores en métodos de control biológico ayudaría a preservar la calidad del grano y reducir el impacto ambiental, mejorando la sostenibilidad del sistema de producción.

Competencias SMART: Habilidades para la comercialización y transformación rural

Competencias organizativas

- Se recomienda implementar programas de fortalecimiento organizacional con énfasis en la región de San Marcos para fomentar la afiliación especialmente de pequeños productores, aunque no generen excedentes para comercialización, a grupos o cooperativas agrícolas. Dado que un alto porcentaje de estos agricultores no están asociados, esto les permitiría acceder a capacitación, sensibilización sobre beneficios de pertenencia organizativa, y recursos compartidos que mejoren su capacidad de producción y negociación. La propuesta se enfoca en fortalecer sus competencias organizativas, permitiéndoles enfrentar desafíos económicos y logísticos de manera más colaborativa.



Competencias de Manejo de Recursos Naturales y de Riesgos Climáticos

- Se recomienda priorizar la capacitación en Evaluación Visual del Suelo (EVS) para Pequeños Productores en Ixcán debido al limitado conocimiento sobre EVS entre pequeños productores en Ixcán, a través de talleres y capacitaciones específicas sobre técnicas de evaluación y manejo del suelo.
- Debido a la alta disposición a coinvertir en San Marcos, se recomienda priorizar la región y diseñar programas de coinversión que incluyan apoyo financiero y técnico para la implementación de prácticas agrícolas sostenibles y resilientes al clima. Estos programas podrían incluir el cofinanciamiento de tecnologías de conservación del agua y del suelo, así como la adopción de prácticas agroecológicas. La coinversión no solo facilitará el acceso a recursos, sino que también fortalecerá la colaboración comunitaria y aumentará la capacidad de los agricultores para adaptarse a desafíos climáticos y aprovechar oportunidades de mercado.
- Se recomienda priorizar el fortalecimiento de competencias administrativas y financieras en Ixcán y San Marcos, ya que muchos agricultores en estas regiones no llevan registros ni conocen la rentabilidad de sus cultivos, se recomienda implementar capacitaciones en gestión financiera y registros productivos. Esta formación debería incluir habilidades que ayuden a los productores a comprender sus costos, optimizar recursos y evaluar la rentabilidad de sus operaciones, mejorando su competitividad¹⁵.

Competencias de agricultura de regeneración y conservativa

- Se recomienda promover la adopción de Abonos Verdes priorizando a los pequeños Productores: a través de programas de capacitación y acceso a insumos. Esta estrategia permitirá a los agricultores mejorar la fertilidad del suelo de manera sostenible y reducir la dependencia de fertilizantes químicos, lo cual es particularmente relevante para aquellos con recursos limitados.
- Fomentar la diversificación de cultivos de cobertura con énfasis en la región Huista debido a que son menos comunes en dicha región, así mismo, se recomienda promover la diversificación de estos cultivos, adaptados a las condiciones locales.
- Apoyar la transición hacia la labranza mínima en Huista y San Marcos, para ampliar los beneficios de la labranza mínima observada en Ixcán, se recomienda brindar asistencia técnica especialmente en Huista y San Marcos. Esta recomendación permitirá que más agricultores adopten prácticas de conservación del suelo que pueden mejorar la salud del suelo y optimizar el uso de agua, lo cual es crucial en el contexto del cambio climático y la gestión de recursos hídricos.

Competencias de manejo de recursos hídricos

- Se recomienda la promoción del uso de Barreras Vivas especialmente en las regiones Ixcán y Huista para replicar los beneficios observados en San Marcos, debido a que estas barreras

¹⁵ Iniciativa Horizontes cuenta con dos indicadores en su tabla de indicadores de rendimiento que permiten el monitoreo y evaluación continua de estos aspectos, especialmente en los indicadores 1a (número total de agricultores en las zonas seleccionadas cuya producción supera los umbrales de rendimiento de los cultivos clave) y el 1b (aumento de los ingresos netos en la finca para los hogares que participan en el proyecto).

son eficaces y de bajo costo, lo que las hace accesibles para pequeños agricultores, y pueden mejorar la retención de agua y reducir la erosión.

- Incentivar el acceso a prácticas de conservación hídrica más avanzadas, a través de facilitar el acceso a financiamiento y asistencia técnica, especialmente dirigidas a agricultores familiares y pequeños. Esto no solo fortalecería el manejo hídrico, sino que también ayudaría a mejorar la resiliencia de las tierras agrícolas frente a los cambios climáticos y variabilidad en la disponibilidad de agua.

Competencias para el manejo integrado de la fertilidad del suelo

- Se recomienda implementar programas de capacitación para que los agricultores aprendan a medir y entender el pH del suelo. Esto permitirá una gestión más efectiva de la fertilidad del suelo y facilitará la adopción de prácticas adecuadas de enmiendas.
- Es importante aumentar la conciencia y el acceso a las enmiendas especialmente en las regiones de Ixcán y San Marcos, especialmente para los pequeños agricultores, mediante talleres prácticos para mejorar la calidad del suelo y la productividad.
- Se recomienda priorizar e incentivar el uso de material orgánico en Huista debido a que fue la región con menor uso de materia orgánica.
- Se recomienda fortalecer el conocimiento sobre las 4R del uso de nutrientes entre los agricultores de todas las regiones, ya que actualmente este conocimiento es limitado. Dado que esta capacitación ya está contemplada en la Iniciativa, resulta fundamental asegurar su adecuada difusión y comprensión entre los agricultores para maximizar el impacto de las prácticas recomendadas en el manejo sostenible del suelo.
- Para reducir la dependencia de productos químicos, se recomienda incentivar el uso de alternativas orgánicas y prácticas de control biológico, especialmente en las regiones de Huista e Ixcán. Esto no solo mejorará la calidad del suelo, sino que también reducirá los riesgos ambientales y de salud para los agricultores y sus comunidades.

Competencias de Mercadeo Agrícola

- Se recomienda implementar programas de capacitación y asistencia técnica que enseñen a los agricultores cómo acceder a mercados de valor agregado y cómo negociar con diferentes tipos de compradores para mejorar la rentabilidad y la estabilidad del ingreso agrícola en todas las regiones.
- Para reducir las desigualdades regionales, se recomienda crear programas de financiamiento y subsidios para que los agricultores de estas áreas puedan acceder a infraestructuras como silos y molinos. Esta inversión les permitirá añadir valor a sus productos y mejorar su competitividad en mercados formales.
- Se recomienda desarrollar iniciativas de capacitación en manejo de plagas y ofrecer asistencia técnica continua prioritariamente en las regiones de Ixcán y San Marcos.

Fortalecimiento del liderazgo juvenil y participación comunitaria mediante programas de mentoría y capacitación técnica en agricultura sostenible

Para abordar las barreras de participación de los jóvenes y mujeres en roles de liderazgo, es recomendable implementar programas de mentoría que conecten a jóvenes con líderes comunitarios experimentados y capacitadores en agricultura sostenible. Estos programas deben



enfocarse en desarrollar competencias técnicas y habilidades de liderazgo mediante talleres prácticos y espacios de diálogo comunitario. La mentoría puede mejorar la cohesión social y fomentar una cultura de colaboración intergeneracional, incrementando la confianza de los jóvenes para asumir roles de liderazgo. Además, integrar técnicas de agricultura regenerativa y sostenible puede atraer a jóvenes interesados en prácticas agrícolas innovadoras, al tiempo que apoya la resiliencia agrícola frente a la migración por falta de oportunidades locales.

Desarrollo de incentivos económicos y de capacitación para mujeres y juventud en agricultura y participación comunitaria

Para incentivar la participación de mujeres y jóvenes en el liderazgo comunitario, es crucial implementar programas que ofrezcan tanto beneficios económicos como capacitación. Esto puede incluir la creación de fondos rotativos o cooperativas de ahorro¹⁶ que otorguen microcréditos para emprendimientos agrícolas liderados por jóvenes y mujeres. Complementar estas iniciativas con capacitaciones en gestión financiera y administración agrícola fortalecerá la seguridad económica y, en consecuencia, aumentará la participación en decisiones comunitarias. Estos incentivos no solo empoderan a los jóvenes y mujeres en su rol económico, sino que contribuyen a su sentido de pertenencia y permanencia en sus comunidades, mitigando el impacto de la migración.

¹⁶ Resulta necesario recalcar que los GAAM ya se encuentran contemplados dentro de la Iniciativa Horizontes.



BIBLIOGRAFÍA

Brandalise, F., Martín Grillo, R., Pinto, L. A., & Sánchez, E. A. (2017). *Conceptualización, caracterización y registro de la agricultura familiar*. Ciudad de Panamá: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Catholic Relief Services. (Agosto de 2020). Obtenido de <https://asa.crs.org/wp-content/uploads/2020/08/Evaluacio%CC%81n-Visual-del-Suelo-granos-ba%CC%81sicos.pdf>

Catholic Relief Services. (2019). *Evaluación Visual de Suelos*. Managua.

Catholic Relief Services. (Marzo de 2024). Términos de Referencia Estudio de Línea Base de agricultura y medios de vida en familias participantes de la Iniciativa Horizontes. Ciudad de Guatemala, Guatemala.

Girón, J. (2019). Uso y cálculo de enmiendas del suelo en el cultivo del café. *Centro de Investigaciones en Café de Anacafé – Anacafé* .

López-Ridaura, S., Barba-Escoto, L., Reyna, C., Hellin, J., & Wijk, B. G. (2019). *Food security and agriculture in the Western Highlands of Guatemala*. Springer.



ANEXOS

Anexo 1. Caracterización del agricultor con criterios establecidos por CRS

Tabla 48. Caracterización del agricultor por región (porcentajes, n=552)

	Total	Regiones		
		San Marcos	Huista	Ixcán
Bajo	10%	4%	14%	7%
Medio	88%	89%	86%	90%
Alto	3%	7%	1%	3%

Tabla 49. Caracterización del agricultor por región (absolutos, n=552)

	Total	Regiones		
		San Marcos	Huista	Ixcán
Bajo	53	6	137	10
Medio	483	126	232	125
Alto	16	10	2	4



Tabla 50. Criterios y ponderaciones utilizadas para la caracterización del agricultor

Componente/categoría	Variable	Bajo		Medio		Alto	
		Criterio	Ponderación	Criterio	Ponderación	Criterio	Ponderación
Nivel de paisaje	Vulnerabilidad de agricultores a la variabilidad climática	Ha sido afectado por 3 o más eventos climáticos en el último año	0	Ha sido afectado por 2 eventos climáticos en el último año	4	No ha sido afectado por ningún evento climático en el último año	
	Sistema de producción agrícola	Reportó que produce un solo cultivo	2	Reportó que produce 2 cultivos en su sistema productivo	6	Reportó que produce 3 o más cultivos en su sistema productivo	
	Fuentes hídricas para la producción	Solo con agua de lluvia	2	Posee fuentes de agua, pero no la utiliza (pozo artesanal, toma de agua superficial)	7	Cuenta con riego agrícola propio o proyecto mancomunado	
Nivel de finca/parcela	Extensión de tierra con que dispone	Menor a 0.35 Ha	2	Entre 0.35 a 3.5 Ha	7	Mayor a 3.5 Ha	
	Implementación de prácticas regenerativas	No implementa ninguna práctica regenerativa	0	Implementa dos prácticas regenerativas	12	Implementa 3 o más prácticas regenerativas	
	Además de producción agrícola, tiene producción pecuaria	No posee animales	0	Posee dos especies de animales	7	Posee 3 o más especies de animales	

Nivel socioeconómico	Fuentes de ingresos	La agricultura es su única fuente de ingresos	2	Posee una fuente de ingresos adicional además de la agricultura	7	Posee dos o más fuentes de ingresos adicionales además de la agricultura	
	Infraestructura productiva	No posee o posee al menos 1 opción de infraestructura productiva	0	Posee al menos 2 opciones de infraestructura productiva	7	Posee 3 o más opciones de infraestructura productiva	
	Acceso a mercados	No tiene opción de mercado para la venta de su producción	0	Tiene al menos una opción de mercado para la venta de su producción	7	Tiene dos o más opciones de mercado para la venta de su producción	
	Educación	Sin educación formal o primaria incompleta	0	6to grado completo o educación básica incompleta	7	Educación básica completada o superior	
			8			70	100

Tabla 51. Clasificación de agricultores

Clasificación de agricultores	
Escala de clasificación	Clasificación
<30 puntos	Bajo
30 a 70 puntos	Medio
>a 70 puntos	Alto



Anexo 2. Análisis Cualitativo de la iniciativa Horizontes:

Este análisis se realizó por medio del Software MAXQDA, dentro del proceso a seguir, se cargaron todas las transcripciones de grupos focales y de entrevistas, posterior a ello se realizó una codificación, de acuerdo con las temáticas abordadas tanto en los grupos focales como en las entrevistas en profundidad. Ambas técnicas fueron dirigidas a diferentes grupos de interés: los **grupos focales** se centraron en la juventud y las mujeres, mientras que las **entrevistas en profundidad** se realizaron con actores clave de la iniciativa, como coordinadores territoriales, el director de la Iniciativa Horizontes, y representantes de los socios implementadores de la iniciativa.

A continuación, se muestra en la primera parte, el análisis de Grupos Focales y, en la segunda parte, el análisis de las Entrevistas en Profundidad.

Análisis de Grupos Focales

Contexto general de la juventud y mujeres participantes:

A las personas dentro de los grupos focales se les preguntó al principio de la conversación su ocupación principal y también compartieron acerca de sus experiencias personales viviendo en la comunidad. Con esta información se realizó una contextualización general de la población.

En primer lugar, todos los participantes tienen a un familiar cercano que ha migrado ya sea fuera del departamento o fuera del país. En las tres regiones, es decir, Huista, San Marcos e Ixcán se mencionó que la ocupación principal de la familia es la agricultura y la crianza de animales. En ambos casos se realiza tanto para el consumo propio como para la venta o intercambio, y algunas siembras en común son los granos básicos como maíz y frijol.

La diferencia en cuanto a la agricultura es el tipo de productos que siembran. Mientras que en Huista se mencionó con frecuencia tener siembras de café, en San Marcos se mencionó la floricultura, la papa y el banano, mientras que en Quiché se mencionó la siembra de frutas, cardamomo, aguacate y piña.

Asimismo, dentro de los hombres se mencionó la realización de varios oficios de manera simultánea. Si bien, la agricultura es la ocupación principal, muchos deben recibir un segundo ingreso para sustentar a sus familias, que en promedio son comprendidas por 6-12 miembros.

“Yo me dedico también a la electricidad y agricultura para salir adelante” – Participante Grupo focal, San Marcos Tacaná.

“mi familia es la agricultura el café, algunos animales domésticos para consumo y mi negocio” – Participante Grupo focal Huehuetenango, Unión Cantinil.

Por otro lado, las mujeres mencionaron en su mayoría dedicarse a ser amas de casa y a los cuidados domésticos. Varias de ellas indicaron ser madres solteras, ya sea porque los esposos migraron o por decisión propia.



Resiliencia individual y comunitaria:

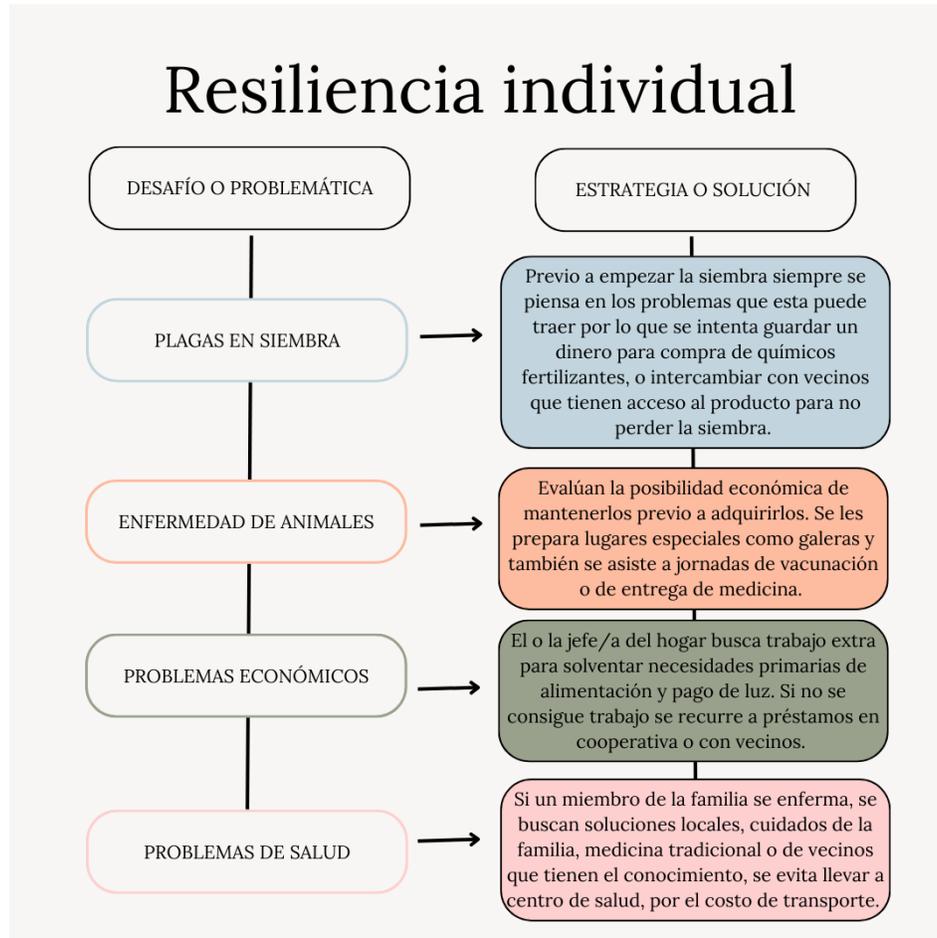
Cuando hablamos de resiliencia, se entiende como las capacidades individuales y colectivas que tienen las personas para recuperarse o enfrentar las adversidades que se les presentan para seguir con el curso de sus vidas y su desarrollo. En este sentido, a las personas se les preguntó acerca de las estrategias individuales o comunitarias que han tomado frente a diferentes retos que han tenido que enfrentar. Los retos mencionados fueron cambio climático, crisis ambiental y conflictos sociales dentro de la comunidad.

En primer lugar, en la mayoría de los grupos focales se mencionó tener una predisposición a sufrir accidentes o tener dificultades para salir adelante debido a las áreas geográficas en las que se encuentran, además resaltan que las autoridades estatales nunca responden a las necesidades de la población, por lo que se han acostumbrado a buscar soluciones sin ayuda del Estado.

Cuando se trata de problemas en las siembras, enfermedades en los animales o problemas económicos, se menciona que la responsabilidad de enfrentar la situación es individual y por lo regular las personas buscan maneras de hacerse cargo, por ejemplo, buscar otros trabajos, pedir préstamos, hacer intercambio de productos, pedir donaciones o pasar el rato hasta que la situación mejore.

*“Yo creo que aquí la gente toma algo malo que le pase como su responsabilidad individual, me refiero que si pasa algo malo con nuestros cultivos cada uno se hace cargo como puede” –
Participante grupo focal, Huehuetenango.*





Por otro lado, se menciona que cuando los problemas ya afectan a la comunidad (caminos destruidos, falta de agua, inundaciones, etc.), las soluciones se buscan de manera colectiva, aunque siempre, sin esperar el apoyo gubernamental.

“Practicamos lo que es la solidaridad. Entre vecinos nos ayudamos, por ejemplo: si la casa de algún vecino se cae, entre nosotros la reparamos” – Participante grupo focal San Marcos Tacaná.

En los últimos años, Organizaciones No gubernamentales han estado impulsando la colaboración y cooperación comunitaria. Se les han brindado capacitaciones o talleres con los que se sienten un poco más seguros de cómo responder ante los desafíos que pueden enfrentar. Además, para los participantes, sentir el apoyo de este tipo de organizaciones les hace tener optimismo en que las cosas dentro de sus comunidades pueden cambiar para mejor.

“Lo que nos ha ayudado son las capacitaciones que tenemos de parte de CRS, que nos dan capacitaciones de sistema de riego, siembra de cardamomo, nos ha enseñado sobre varios temas, siento que eso nos ha ayudado bastante” – Participante Grupo Focal, Quiché Ixcán.

Resiliencia colectiva



Actividades agrícolas y crianza de animales:

Como se mencionó en la contextualización, al inicio de este informe, los participantes reconocen que ambas actividades son el sostén económico de las familias y la principal fuente de alimentación de las familias dentro de la comunidad. Los jóvenes mencionan que las actividades agrícolas son una herencia de sus padres, además de ello, son el sustento principal para la alimentación, ya que parte de lo que se cosecha se utiliza para el consumo propio.

La mayoría no indica si los terrenos de siembra son propios o se alquilan, pero si se hace mención a la existencia de áreas específicas destinadas para la siembra que no son dentro de sus viviendas. Es importante resaltar que los participantes reconocen no tener sistemas de riego, ni sistemas especializados para la preparación de la tierra o de la siembra. La mayoría recurre a conocimientos heredados por sus padres o abuelos, sin embargo, reconocen que algunas técnicas deberían ser

cambiadas y necesitan aprender nuevas técnicas y capacitarse para poder generar más ingresos, pero también para no perder las siembras.

“Hace poco nos enseñaron la técnica de los invernaderos, se está dando bien aquí, en mi casa tengo 2, inicie con el tomate, pero necesitamos seguir trabajando y recibiendo talleres y capacitaciones para aprender a mantener la siembra sana” – Participante de Grupo focal San Marcos, Tacaná.

“Hemos aprendido por nuestros padres, pero yo creo que necesitamos aprender sobre riego para nuestros cultivos, necesitamos asesoría técnica, para controlar los problemas que tenemos por el cambio de clima, nos enseñaron sobre químicos para controlar plagas, pero ahorita como el cambio de clima es diferente, se usa mucho químico, necesitamos algo diferente, porque ahora se encuentran o salen otro tipo de plagas nuevas, necesitamos saber cómo controlar o qué hacer con eso con las nuevas tecnologías” - Participante de Grupo focal San Marcos, Sibinal.

1

Obtención de semillas: Para este primer paso, existen varias opciones, en primer lugar se opta por utilizar semillas guardadas de años anteriores. En menor medida se opta por comprar, si existe la necesidad. Existe también la posibilidad de que organizaciones con proyectos existentes brinden semillas.

2

Preparación de terreno: en esta etapa, las familias trabajan a diario para preparar la tierra donde se va a sembrar. Usualmente se toman las primeras lluvias del año como señal de que es tiempo de hacerlo. Los hombres trabajan la tierra mientras las mujeres se encargan de tareas como alimentación y cuidado de niños o tareas domésticas.

3

Cuidado de siembra : en esta etapa es cuando se enfrentan más dificultades, pues es usualmente cuando suceden los desastres naturales, plagas o accidentes como inundaciones o sequías que ponen en riesgo la siembra completa. Para lo único que se tiene una solución asegurada y un plan es para la plaga, pues se cuenta o se compra fertilizante. Por otro lado, aunque sucede en menor medida en algunas familias se toma la decisión de hacer guardias en los terrenos cuando está en etapas finales, para evitar robos.

4

Cosecha y gestión de productos obtenidos: La cosecha se denomina como una actividad familiar donde todos tienen participación igualitaria para recolectar lo obtenido. En el caso de la gestión de productos, se hace una división: una parte para el consumo familiar, otra parte para el intercambio o la venta en mercados locales.

Respecto a la crianza de animales, se menciona que lo más común es tener gallinas ponedoras, usualmente estas son para el consumo y venta de huevos (dependiendo de la cantidad de gallinas



con las que se cuenta. En menos medida se menciona tener conejos, cerdos y en el caso de Huistas se mencionan ovejas.

En el aspecto de crianza de animales cabe resaltar que no se realiza tanto para la venta debido al costo de mantener saludables a los animales, además los precios de los huevos o de la carne no son accesibles para los vecinos. Por otro lado, el mayor reto de tener animales son las enfermedades que estos puedan sufrir si no se tiene el espacio e higiene adecuada. Cabe resaltar, que la crianza de animales es una tarea doméstica que en su mayoría realizan las mujeres amas de casa.

Acceso a mercados y resolución de conflictos sociales:

El paso posterior a la cosecha de la siembra es la distribución de los productos. Para indagar sobre este proceso, se realizaron preguntas en los grupos focales en torno al acceso (fácil o difícil), así como qué tipo de mercado tienen disponible para poder distribuir el producto.

En términos generales, todos los participantes mencionan que este es el mayor reto que enfrentan, más allá de los desastres naturales y de las plagas. Ya que conseguir compradores o acceder a mercados es una tarea muy difícil y que tiene una carga económica que no siempre se logra cumplir. Muchos han optado en los últimos años por realizar agricultura familiar, para sustentar a sus familias y se han resignado a que las redes comerciales no llegarán hasta ellos.

“En la economía, el transporte y nuestra comida si sale caro y aquí si somos de recursos bajos entonces se busca vender en Sibinal por que se gana un poco más” – Participante grupo focal, San Marcos Sibinal.

Algunos otros, en minoría toman la decisión de pagar transporte hacia el centro del departamento cuando hay día de mercado e intentar vender sus productos, pero en este sentido, se resalta que al tomar esta opción existe otro riesgo inminente, al tener más competencia en mercados grandes, deben igualar los precios, arriesgando así las ganancias y obteniendo solo el costo del transporte y del trabajo realizado.

“Los días de mercado en nuestro municipio si queremos vender nuestro producto, se busca un puesto, lamentablemente ahora está más caro, lo que se hace ahora es llegar al mercado sin puesto, darlo barato, no se tienen acceso a un local” – Participante grupo focal, San Marcos Tacaná.

En el caso de Huista, se mencionó que, ya que la siembra es de café, es su mayoría, tienen un fácil acceso al mercado a través de una organización (no se menciona el nombre de esta), mencionan que los caficultores tienen un promedio de sacos a entregar.

“En Jocotenango existen organizaciones y cooperativas ellos lo que hacen es comprar el café a los pequeños productores y ya lo venden al mercado o lo exportan a otras partes” – Participante grupo focal, Huehuetenango, Todos Santos Cuchumatanes

En San Marcos se menciona que, aunque se ha impulsado la creación de invernaderos y se ha dado algunas capacitaciones para poder tener nuevas siembras, el acceso al mercado no es el ideal. No se



cuenta con el transporte necesario para ir a mercados centrales del departamento, tampoco se cuenta con una cadena o sistema de distribución, donde puedan entregar la mercadería y recibir un pago por ello. Se hace énfasis en la necesidad de ampliar oportunidades para la distribución y venta, de esta manera podrán tener más desarrollo económico y ser comerciantes exitosos.

Además, en el caso de San Marcos también se menciona que no existe mercado en algunas comunidades, por lo que se intenta hacer tratos con la iglesia, o con los vecinos para que exista un intercambio de productos o que se paguen a un precio de costo.

“Cuando no se tiene siembra, no se tiene ingresos, nos toca a los jóvenes emigrar, la mayoría de los jóvenes se va a Estados Unidos por la falta de economía, nuestras cosechas tienen poco valor, no tenemos mercado donde vender nuestro producto” – Participante Grupo Focal, San Marcos, Tacaná.

En el caso de Quiché, se menciona que los mercados municipales son los principales sitios en donde se tiene acceso para vender productos, en este caso no se mencionan desafíos en cuanto al transporte, sin embargo, si se menciona que les gustaría no tener que salir de la comunidad para poder vender sus productos. Algunos piensan que dentro de la comunidad podrían todos dedicarse a siembras diferentes y luego venderlas entre ellos, así todos tendrían beneficios.

“Me gustaría que en nuestra propia comunidad tuviéramos un mercado campesino para evitar problemas en el mercado municipal y vender más” – Participante grupo focal Quiché, Ixcán.

También se resalta que en ocasiones no tienen idea exacta del valor de sus productos, y deciden poner el precio que sea más accesible para todos. Les gustaría que además de poder tener un lugar para vender, también conocer cuánto vale la mercadería y cómo pueden incluirse dentro del mercado a precios competitivos que les beneficien.

“Necesitamos ayuda para mejorar los precios de nuestros productos, porque cuando vendemos a veces no compran nuestros productos” – Participante grupo focal Quiché, Ixcán.

Gestión financiera y socioeconómica:

La respuesta más común de parte de todos los participantes fue “No”, al preguntarse si tenían algún sistema para gestionar gastos e ingresos dentro de sus hogares. Esta práctica es algo que no se realiza, o se lleva de manera mental e individual de parte de las personas. De manera repetitiva se escuchó los comentarios “No llevamos el registro de nuestros gastos. Pero sería bueno”, o a manera de broma se hizo énfasis en que no controlan los gastos y por ello no los recuerdan. “No recuerdo cuanto gasto semanal, menos mensual”.

Una de las razones por las que esto sucede es porque las familias viven con los ingresos del día a día y no cuentan con educación financiera para llevar registros escritos, se enfocan en las necesidades básicas del día a día (alimentación y pago de servicios).

“En mi casa todos trabajamos, no se tiene un sueldo fijo, no es como tener un jefe o trabajo fijo donde se recibe un sueldo, tenemos ingreso sobre el cultivo de la papa, pero tenemos que esperar 8 meses ahí vemos el ingreso” – Participante grupo focal, San Marcos Tacaná



La mayoría de las personas explica que ganan dinero por pago de jornal o de día, en promedio este puede llegar a ser desde Q.60.00 hasta Q150.00., Cuando el pago es bajo, se menciona el ahorro a través de no comprar un tiempo de comida, o utilizar alguna reserva de cosechas que les han quedado. Cuando el dinero es suficiente, se intenta comprar solo lo necesario y tener un “guardado” para emergencias que puedan surgir.

“Es importante llevar este control para saber si estamos ganando o estamos perdiendo, en mi caso mis padres se encargan del registro, especialmente para nuestra alimentación, pero mentalmente, ellos con experiencia pueden llevarlo, no les es importante mantener registro” – Participante grupo focal Huehuetenango, Todos Santos Cuchumatanes.

Por otro lado, en la mayoría de los grupos focales se mencionó la existencia de grupos de ahorro colectivos, iniciativas que han surgido en los últimos 5 años y que son bastante recientes. Se considera que estos grupos son un constante proceso de confianza y aprendizaje para quienes están involucrados, y que requieren organización comunitaria para que todos puedan experimentar los beneficios del ahorro.

“En esta comunidad participamos en el grupo de auto ahorro y préstamos. Nos estamos organizando, nos han capacitado con los ahorros, tenemos nuestra propia Junta Directiva y un reglamento para nuestro funcionamiento, en esta comunidad tenemos dos grupos de ahorro. Ahorramos porque queremos mejorar nuestras vidas, nos hemos dado cuenta de que podemos ahorrar con el apoyo de ADESI” – Participante grupo focal Quiché, Ixcán.

A manera de conclusión y reflexión, los y las participantes mencionan que la habilidad de gestionar los ingresos para que rindan y para tener autonomía es importante adquirirla, y están dispuestos a recibir ayuda en cuanto a educación financiera. Si bien, lo anteriormente mencionado ha sido de gran ayuda y les ha permitido ver que tener ahorros grupales funciona, también reconocen que deben conocer más acerca de este tema, pues en el futuro puede ser determinante para sacar adelante a sus familias.

“Sería bonito, porque aprendemos si no conviene por lo de nuestros ingresos, así sabemos cuánto invertimos y ganamos, tener para la próxima siembra” – Participante grupo focal, San Marcos Sibinal.

Asimismo, como dato extra, en la mitad de los grupos focales se hizo mención de que las mujeres son las que llevan esta carga principalmente, ya que en ellas recae el peso de alimentación y cuidados.

“Nosotras las mujeres trabajamos y gastamos día a día, para alimentar, para cuidar a nuestros esposos, animales, hijos. Administramos como podemos, más que todo en la mente” – Participante grupo focal, San Marcos Tacaná



Migración y juventud:

En este último apartado, es importante resaltar que todos los desafíos vividos dentro de las comunidades mencionados en los apartados anteriores han llevado a tomar la decisión de otros familiares de migrar. Aunado a ello, los retos de la vida diaria y la economía tambaleante en la que se desarrollan también les han hecho desear salir y buscar oportunidades para mejorar la economía y que les puedan traer beneficio tanto a ellos como a sus familias y comunidades.

Todos los participantes han tenido la idea de hacerlo, hay factores que les detienen de realizarlo: haber conseguido un empleo, temor a los peligros que se enfrentan al salir de la comunidad y, sobre todo, la idea de dejar a sus familiares sin un sustento económico, aunque sea mínimo.

“Antes de iniciar el trabajo que tengo ahorita había pensado viajar a los Estados Unidos por lo mismo de la falta de oportunidades por ejemplo si uno trabaja aquí en una tienda lo que pagan son Q500 A Q600 y eso no alcanza porque todo está caro” – Participante grupo focal, Huehuetenango, Buenos Aires Unión Cantil.

Los más jóvenes de la comunidad ven la migración como una oportunidad de desarrollo. En la última década la idea de ir a los Estados Unidos se ha vuelto muy popular, además cuando ven en redes sociales los ingresos que los empleos generan y las oportunidades de trabajo amplias, se sienten esperanzados de que si se van tendrán una vida mejor.

Lo que les detiene de reunirse con familiares o amigos de la comunidad que han migrado al extranjero es el miedo debido a los riesgos que existen en el viaje. Especialmente para las mujeres, ya que el riesgo de ser violentadas aumenta según el género.

la mayoría de mis hermanos se encuentran en los Estados Unidos, pero como dicen mis compañeros por falta de valentía no lo he realizado ya que estoy consciente de los peligros que se corren al momento de viajar, pero el motivo es porque no hay oportunidad de tener un buen trabajo – Participante grupo focal Huehuetenango Todos Santos Cuchumatanes.

Además, cabe resaltar que, en el tema de migración por género, se comenta que las mujeres migran en menor medida ya que además de tener que enfrentarse con violaciones, violencia por delincuentes y narcos, también tienen en sus comunidades la responsabilidad de los hijos, sobrinos o adultos de la tercera edad dentro del hogar.

“En mi caso que soy madre soltera no me gustaría por que los hijos nos necesitan” – Participante grupo focal, San Marcos Sabinal.

Barreras e incentivos para la participación de mujeres y jóvenes en el liderazgo comunitario

En el contexto de las comunidades evaluadas, el análisis revela diversas barreras que limitan la participación de mujeres y jóvenes en roles de liderazgo. La desconfianza y el temor son elementos recurrentes, especialmente entre aquellos que han tenido experiencias negativas con proyectos anteriores. Esta desconfianza genera resistencia a involucrarse en nuevas iniciativas, particularmente en sectores de la población más conservadores o en comunidades donde la intervención externa ha



sido irregular. La timidez y el miedo de ser juzgados también son factores que afectan la disposición de jóvenes y mujeres a participar activamente.

Otro obstáculo importante es la desigualdad de género y la persistencia de roles tradicionales. Las mujeres, principalmente, asumen la mayor parte de las responsabilidades del hogar, como el cuidado de los hijos y la administración de los recursos domésticos. Estas obligaciones limitan considerablemente su tiempo y disponibilidad para involucrarse en actividades comunitarias, lo cual restringe su acceso a roles de liderazgo. Muchas mujeres expresan que, aunque desean participar, la carga familiar las limita. A esto se suma que los jóvenes enfrentan resistencia de parte de los adultos para aceptar sus aportes en espacios de toma de decisiones, lo que los desmotiva a asumir posiciones de liderazgo y limita sus oportunidades de desarrollo dentro de la comunidad.

En contrapartida, se identifican incentivos eficaces que han promovido la participación de mujeres y jóvenes en actividades comunitarias y de liderazgo. Uno de los incentivos más relevantes es la provisión de capacitaciones y talleres técnicos y de liderazgo. Estas actividades, implementadas en colaboración con organizaciones no gubernamentales, han logrado crear un espacio seguro y de aprendizaje donde mujeres y jóvenes pueden desarrollar habilidades específicas que los empoderan y motivan. Estas capacitaciones también refuerzan su confianza y la percepción de que pueden hacer una contribución significativa a sus comunidades.

Además, la presencia de referentes en liderazgo —es decir, mujeres y jóvenes que ya ocupan posiciones de responsabilidad dentro de la comunidad o en el proyecto— actúa como un incentivo adicional. Al observar a otros miembros de su grupo de referencia asumir roles activos, se genera un efecto motivacional que los impulsa a involucrarse. Asimismo, la creación de espacios de diálogo y colaboración ha sido una estrategia clave. En estos espacios, tanto mujeres como jóvenes pueden expresar sus inquietudes y propuestas, generando un ambiente de apoyo mutuo y disminuyendo la resistencia a su participación.

Metodologías y enfoques eficaces para promover el liderazgo juvenil y la participación comunitaria

Para fomentar la participación y el liderazgo de mujeres y jóvenes, la implementación de metodologías participativas y horizontales puede ser una práctica eficaz en el contexto de la Iniciativa Horizontes. A través de esta metodología, se promueve la igualdad en la toma de decisiones y se garantiza que cada miembro de la comunidad pueda expresar sus opiniones y necesidades. Este enfoque inclusivo puede ayudar a consolidar la confianza de los participantes, promoviendo un sentido de pertenencia y responsabilidad compartida que es crucial para el éxito de las intervenciones.

Además, los talleres de empoderamiento y desarrollo de habilidades técnicas constituyen una metodología eficaz para fortalecer el liderazgo juvenil y la participación comunitaria. Estos talleres no solo capacitan a los participantes en técnicas agrícolas y de gestión comunitaria, sino que también los preparan para enfrentar desafíos de forma estructurada y colaborativa. Los participantes que han recibido estas capacitaciones expresan sentirse más seguros y mejor preparados para asumir responsabilidades dentro de sus comunidades.



La formación de alianzas interinstitucionales puede facilitar el desarrollo de enfoques multifacéticos que combinan las fortalezas y conocimientos de diversas organizaciones. Esta colaboración permitirá implementar estrategias más profundas y adaptadas a las necesidades específicas de cada comunidad, lo cual fortalece el impacto y la sostenibilidad de los esfuerzos. Las alianzas permiten que cada organización aporte desde su experiencia y especialización, lo que genera un enfoque colectivo e integrado que beneficia a los participantes de la Iniciativa Horizontes.

Finalmente, el acompañamiento constante y el seguimiento cercano por parte del equipo de la Iniciativa será fundamental para asegurar el éxito de estas metodologías. La supervisión periódica y el acompañamiento técnico no solo brindarán un soporte práctico, sino que también reforzarán el compromiso y el sentido de pertenencia de los participantes. Esta estrategia puede promover una cultura de continuidad y perseverancia que facilita la implementación de cambios sostenibles y asegura que los participantes mantengan un rol activo en sus comunidades.



Análisis de Entrevistas con actores Clave:

Por otro lado, las **entrevistas en profundidad** permitirán obtener una visión estratégica de los tomadores de decisión y los implementadores de la iniciativa, proporcionando un panorama detallado sobre los siguientes apartados:

El diseño y propósito de la Iniciativa Horizontes:

Al empezar las entrevistas la pregunta principal fue acerca del diseño de la Iniciativa y la idea sobre esta. En este sentido, quienes fueron entrevistados mencionaron que se sienten satisfechos de haber sido tomados en cuenta para una iniciativa tan ambiciosa como lo es Iniciativa Horizontes, además mencionaron la oportunidad de unir esfuerzos para lograr un objetivo en común.

No todos participaron en el diseño inicial del programa, pero si tuvieron etapas de consulta para saber el rol que ejecutarían dentro de la Iniciativa. Tener esta oportunidad de ser consultados les permitió sentirse cómodos e incidir de manera más segura y optimista dentro del eje asignado.

Para todos los entrevistados, el principal propósito de la iniciativa es generar cambios significativos que han estado buscando por mucho tiempo, además de traer beneficios a las familias. Uno de los objetivos en común y metas que esperan cumplir es la disminución de migración a través del aumento del comercio y generación de oportunidades laborales.

Algunas organizaciones se sienten acompañadas por las alianzas que han creado con otros actores y les trae positividad el hecho de que muchos más se quieran unir con el objetivo de empoderar a la población desde los temas que estos les interesan y les han solicitado desde hace tiempo. Quienes ya han tenido incidencia desde hace 5 o 10 años mencionan que nunca habían visto un proyecto de esta magnitud tomar forma, y que a algunos meses del comienzo se sienten esperanzados y con energía positiva para lograr cumplir los diez años que dura la Iniciativa.

Se habla no solo del diseño multisectorial e interdisciplinario, sino también de un diseño más horizontal donde todos tienen el mismo nivel de importancia en cuanto a la toma de decisiones y existen igualdad de condiciones para todos los ejes planteados, además ven este planteamiento como algo innovador y único que podría tener efectos positivos a largo plazo.

“No nos están imponiendo nada, somos tomadores de decisiones en conjunto. Hubo reuniones en las cuales se nos tomó en cuenta como socios y de ahí han venido reuniones un poco más periódicas para mirar temas de avances, para mirar temas de reajustes, tanto en la parte operativa como en la parte administrativa” (EEP, Ronald Chuva)

“Creemos que la idea de la Iniciativa se viene trabajando desde un equipo multifuncional de CRS, a partir de ahí, todos los demás nos fuimos sumando como aliados, entendiendo las dinámicas, los compromisos, los retos. La Iniciativa Horizontes propiamente nace de CRS, nosotros no podemos decir, ¡ah sí y participamos en el nacimiento de la Iniciativa! no, eso no fue así. (EEP, Orlando Sajbochol)



La percepción del estado inicial de las comunidades:

Dentro de las entrevistas se menciona que es común empezar los proyectos con valoraciones negativas. Aunque muchos actores ya tengan incidencia en los territorios a trabajar, siempre existe desconfianza y timidez al presentar iniciativas, esto debido a que la población tiene la idea de que nada cambiará y no ven el futuro con optimismo.

Otros proyectos pasados y organizaciones que se han ido, han dejado un terreno tambaleante donde predomina el temor, la desconfianza y la incredulidad de que la situación socioeconómica cambiará. Se menciona que, aunque este fue el caso de las comunidades a trabajar, algo que ayudó a superar algunas de estas barreras iniciales fue el mismo cambio de gobierno a nivel nacional, la Iniciativa Horizontes se alineó con los cambios de gobierno nacional y municipales, por lo que en las comunidades quedaron espacios de apertura y actitudes positivas frente al diálogo con nuevos actores.

Estado inicial de las comunidades

- Sentimiento de desconfianza y miedo: en las comunidades se encontraron con personas que no querían participar y eran tímidas, debido a las experiencias con otros proyectos.
- Incredulidad: al presentar el proyecto muchas personas presentaron dudas e incredulidad, sobre todo en el tema de apoyo a comercialización
- Confusión al implementar metodologías: varias organizaciones tienen incidencia en el terreno desde hace varios años y están acostumbrados a trabajar con un modelo y metodología. Han surgido algunos cambios que al trasladarlos a la población generan un poco de confusión y requieren tiempo para lograr la adaptabilidad.
- Ausencia de tecnología e innovación: en la mayoría de comunidades, no existían procesos tecnológicos e innovadores del trabajo de tierras. Varios procesos se realizaban por medio de conocimientos tradicionales.

Avances observados

- Comunicación abierta con líderes comunitarios: a través de esta técnica se ha podido generar espacios de confianza y generar avances en algunos grupos, se sentaron las bases para el trabajo comunitario.
- La participación de algunas personas ha sido clave para generar credibilidad en el proyecto. Crear alianzas con otras organizaciones locales también ha apoyado en este sentido.
- La adaptabilidad a nuevos modelos sigue siendo un tema desafiante, pero para los entrevistados ha sido clave tener apertura y espacios de aprendizaje en los que ellos pueden capacitarse y llegar a la comunidad con más seguridad para aplicar los cambios metodológicos.
- Actores claves mencionan que se observa un pequeño avance en cuanto a implementación de nuevas tecnologías, a través de los grupos de agricultores que empiezan a adaptar sus siembras a invernaderos o a sembrar nuevos productos.

A pesar de que se han observado algunos avances tempranos positivos, y hay ideas de que la iniciativa camina en la dirección correcta, algunos actores tienen temores en cuanto a desafíos latentes que no han podido enfrentar de manera efectiva. Entre estos desafíos están los de involucrar a las mujeres en el mismo nivel que los hombres, que los jóvenes se conviertan en tomadores de decisiones a nivel comunitario y que se brinde espacios para que ellos puedan involucrarse tanto en el mercado como en temas sociales.

Además, otro reto grande es el de frenar la migración, aunque se está trabajando por empoderar a la gente y que defiendan el territorio y se sientan parte de su comunidad, es difícil que los más jóvenes se involucren cuando ven por medio de influencias externas diariamente el éxito que trae el migrar hacia México y los Estados Unidos.

El desafío sigue siendo el de involucrar a los jóvenes en espacios de toma de decisiones y que sus decisiones o sus aportes sean bien recibidos por parte de los adultos. El desafío no está en los jóvenes, sino en los adultos que se resisten al cambio” (EEP, Nuria Lemus)

No tenemos el área contable aquí y se nos dificulta para los desembolsos, para los depósitos, para el avance, son muchos trámites y gestiones que se tienen que hacer antes de tener un fondo y eso nos atrasa mucho, no como quisiéramos nosotros acelerar los procesos; y otra dificultad es la dispersión que tenemos actualmente en cuanto a las comunidades de atención, nosotros trabajamos en todas las comunidades, pero no tenemos base en todas las comunidades” (EEP, Berta Solís)

Una de las promesas para las comunidades fue el acompañamiento en comercialización de los productos agrícolas, este es un desafío ya que no han encontrado el acceso deseado de todos los participantes. Así como la expectativa de que con el paso de los años todas las actividades, incluyendo las que generan ingresos económicos, sean autosostenibles.

El rol del actor clave y su contribución a la Iniciativa

Todos los actores clave entrevistados mencionaron su responsabilidad individual dentro de la Iniciativa. Mientras que algunos son encargados de crear estrategias para acciones con jóvenes a través de socios, a otros les toca coordinar actividades en campo con jóvenes a través de la organización a la que pertenecen; y a otros les compete el tema de desembolsos, Comunicación y planeación estratégica para incluir a todos los actores dentro de la Iniciativa Horizontes.

Más allá de la actividad específica que cada actor desempeña, es importante resaltar que todos los entrevistados conocen a profundidad su papel dentro de la Iniciativa y entienden que, aunque son parte de un colectivo de alianzas y organizaciones, cada uno desarrolla una parte esencial para que la Iniciativa pueda salir adelante.

Además, todos están en la misma línea y con los objetivos alineados, al preguntarles sobre el rol y su contribución dentro de Horizontes, la mayoría empieza hablando sobre la individualización que ha existido dentro de las organizaciones y proyectos y como con Horizontes se ha cambiado la idea



a que todos pueden contribuir y trabajar por metas en conjunto al mismo tiempo que alcanzan metas individuales como organización.

Cada organización quiere defender lo suyo porque cree y considera que lo suyo es importante y lo suyo es bueno, entonces creo que es importante la medida en la que podamos reflexionar sobre nuestro modelo, a nosotros nos gustaría como CRS que otras organizaciones lo implementen pero no todas se dan la oportunidad de conocerlo y no todos quieren desarrollar ese mismo modelo porque no han ofrecido sus productos, entonces ha sido un poco complicado, hemos tenido algunas reuniones donde hablamos de beneficios colectivos y no tanto de imponer nuestras ideas (EEP, Darwin Huinac)

Alianzas para el desarrollo de habilidades técnicas

Todos los actores clave mencionaron que la asociación entre diferentes asociaciones ha sido un reto, pero también una necesidad que se requería desde hace años, estar todos en la misma sintonía y por un objetivo en común. Alinear las ideas de todos para realizarlo todo como un colectivo con los mismos propósitos y metas ha ayudado a que las intervenciones sean más profundas y lleguen a las personas de mejor manera.

Además, se resalta que entre las distintas asociaciones existen habilidades y enfoques diferentes, esto ayuda a que las alianzas se fortalezcan y cada uno tenga responsabilidades distintas, pero que son clave para que la Iniciativa salga a flote.

“Hay ejes que nosotros no hemos trabajado, que no es de nuestra experticia, ahí es donde le pasamos la oportunidad a alguien más de la asociación, porque todos tenemos habilidades que se complementan y de esta manera nos aliamos para que el proyecto salga adelante. (EEP, Neri Molina)

Creo que el tema de las alianzas es importante para desarrollar cualquier intervención a nivel de territorio, porque hay muchos actores, tanto de la iniciativa pública, como del sector de cooperación o instituciones de apoyo que promueven este tipo de prácticas, entonces una estrategia para todos debería de ser crear estos espacios de alianzas para eficientizar, primeramente los recursos y lo otro es no gastar a las comunidades en duplicar esfuerzos y de esa manera se generen a corto plazo y tengan esa sostenibilidad que todos buscamos, y en todos los componentes del proyecto entiendo que hay actores a nivel local que trabajan ese tipo de acciones, entonces es importante desarrollar esas alianzas (EEP, Arlam Aguirre)

Garantías de eficiencia y sostenibilidad de la Iniciativa

Al llevar a cabo las actividades, hablar con las personas participantes por periodos de tiempo consecutivos y acompañar de manera periódica, se empezó a ver un Interés de las personas en seguir adelante y a notar un compromiso para quedarse en la comunidad, el sentido de pertenencia y defensa de territorio es importante para demostrar que la Iniciativa puede ser sostenible.

Para algunos actores clave, la realización de una línea base, monitoreos y el desarrollo de plataformas digitales de trabajo permiten no solo ver los avances de la Iniciativa en tiempo real, sino también hacer reajustes y de esta manera observar la eficiencia de los ejes metodologías que están



siendo implementadas. Para los actores claves, una de las garantías que les permiten ver la sostenibilidad de la Iniciativa es el compromiso a largo plazo que han adoptado desde las distintas organizaciones participantes.

