"CONSULTORÍA PARA EVALUACIÓN FINAL DE RESULTADOS DEL PROYECTO MEJORAMIENTO DE LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA E INDÍGENA EN CADENAS DE VALOR EN LA REGIÓN ORIENTAL PARAGUAY INCLUSIVO FASE II"

ID N° 452.984

INFORME FINAL

Mayo 2025

CONTEC SA
Ingenieros Consultores

Contenido

1. Introducción 1
2. Marco Metodológico 3
Diseño muestral 4
Instrumentos de recolección y tamaño de la muestra de la encuesta 8
2.1.1. Determinación del marco muestral 8
Diseño de la muestra para la encuesta a beneficiarios de PNA 11
Diseño de la muestra para la encuesta a beneficiarios de PMC 12
Grupo de control 13
Población indígena 14
Entrevistas en profundidad a beneficiarios del PNA y PMC 15
Grupos de enfoque 15
3. Planes de Negocios Articulados – PNA 15
Distribución de la muestra 15
Características demográficas de la población destinataria 16
3.1.1. Composición de los hogares 16
3.1.2. Características de la vivienda 18
3.1.3. Características de las fincas 18
Activos productivos 20
Rubros Estratégicos 21
3.1.4. Resultados productivos 22
Organizaciones Beneficiarias 25
3.1.5. Relación con las empresas articuladoras 26
3.1.6. Servicios financieros 28
Gestión de riesgos climáticos y prácticas sostenibles 30

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Capacitación 35

4. Planes de Micro Capitalización Rural - PMCv 37

Tamaño de las fincas 37

Características demográficas de la población destinataria 37

Producción 42

Seguridad Alimentaria 44

5. Planes de Micro Capitalización indígena - PMCi 47

Características demográficas de la población destinataria 47

Lista de actores entrevistados 48

Tenencia de activos 49

5.1.1. Vivienda 49

5.1.2. Tipo de acceso a las aldeas 49

5.1.3. Herramientas y equipos 50

5.1.4. Acceso a la tierra 50

5.1.5. Seguridad alimentaria 50

5.1.6. Participación en Planes de Micro Capitalización 52

5.1.7. Medios de comunicación 53

5.1.8. Medios de transporte 53

5.1.9. Tipo de suelo y vegetación 53

5.1.10. Infraestructura y fuentes de agua 54

5.1.11. Gestión de residuos 54

5.1.12. Organización comunitaria 54

6. Indicadores de evaluación 55

6.1. Alcance del proyecto 55

6.2. Metas del proyecto 55

Lic. Diego Puente
Representante Legal

6.3. Efectos directo del proyecto 56

6.4. Beneficiarios que recibieron capacitación de parte del proyecto 59

7. CONCLUSIONES 62

8. ANEXOS 65

8.1. Anexo 1. Informe del Grupo Focal: Participación de Jóvenes en el Rubro Caña de Azúcar - Asociación APOY, Guairá. 65

8.2. Anexo 2. Informe del Grupo Focal: Participación de Jóvenes en el Rubro Caña de Azúcar - Asociación POA, Guairá 80

8.3. Anexo 3: Informe del Grupo Focal: Rubro Avícola y Desafíos Productivos - Comité de Productores San Ignacio, Repatriación 93

8.4. Anexo 4: Informe del Grupo Focal: Participación de Mujeres en la Huerta Familiar y Otros Rubros - Comité de Mujeres Feriantes San Ignacio, Yhú 102

8.5. Anexo 5: Informe del Grupo Focal: Participación de Mujeres en la cría de animales – Comité de Feriantes Kuña Aty, Caaguazú 110

8.6. Anexo 6. Lista de asistencia a la Capacitación de Entrevistadores y Equipos de Campo ... 118

8.7. Anexo 7. Lista de asistencia de los grupos de enfoque 120

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3-1. Distribución de las fincas según estratos de tamaño (en hectáreas). 19

Gráfico 3-2. Proporción de superficie de finca dedicada al rubro estratégico vinculado al PNA. 20

Gráfico 3-3. Relación institucional de las organizaciones rurales beneficiarias de los PNA con otras entidades. 25

Gráfico 3-4. Proporción de organizaciones que recibieron apoyo productivo directo por parte de la empresa articuladora. 26

Gráfico 3-5. Tipos de apoyo productivo recibidos por las organizaciones rurales beneficiarias de los PNA. 26

Gráfico 3-6. Proporción de los acuerdos con las Empresas Articuladoras vinculados a metas de producción. 27

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Gráfico 3-7. Cumplimiento de los compromisos de provisión establecidos en los acuerdos con empresas articuladoras.....27

Gráfico 3-8. Proporción de acuerdos vigentes en la actualidad. 28

Gráfico 3-9. Provisión de servicios financieros por parte de las organizaciones rurales beneficiarias del PNA. 28

Gráfico 3-10. Disponibilidad y acceso a servicios financieros en las comunidades.....29

Gráfico 3-11. Instituciones que prestan servicios financieros en las localidades beneficiarias de los PNA. 29

Gráfico 3-12. Destino de los recursos obtenidos de los servicios financieros.....30

Gráfico 3-13. Hogares que recibieron capacitación y/o asesoramiento en gestión de riesgos climáticos. 31

Gráfico 3-14. Amenazas hidroclimáticas identificadas por los beneficiarios como factores que afectan la finca o producción.....31

Gráfico 3-15. Afectación de los factores climáticos y comportamiento de estaciones a la producción. 32

Gráfico 3-16. Soluciones aplicadas para mitigar efectos de los riesgos hidroclimáticos.....32

Gráfico 3-17. Apoyo a la Implementación y continuidad de prácticas de mitigación contra riesgos hidroclimáticos.....33

Gráfico 3-18. Beneficiarios de los PNA que tuvieron inconvenientes con la contaminación cruzada. 34

Gráfico 3-19. Prácticas implementadas de mitigación contra la contaminación cruzada.....34

Gráfico 3-20. Apoyo, Efectividad y continuidad en la aplicación de prácticas de mitigación de la contaminación cruzada.....35

Gráfico 3-21. Distribución de las temáticas abordadas en las capacitaciones brindadas a beneficiarios de los PNA.....36

Gráfico 4-1. Tipo de proyecto financiado a los beneficiarios con Planes de Micro Capitalización.....42

Gráfico 4-2. Destino de comercialización según Tipo de proyecto financiado con PMC 43

Gráfico 4-3. Duración de la escasez de alimentos en los hogares de los beneficiarios de los PMCv. ..46

Lic. Diego Fuente
Representante Legal

Gráfico 4-4. Estrategias de mitigación adoptadas por los hogares frente a episodios de escasez alimentaria. 46

Gráfico 4-5. Percepción sobre el impacto y la forma en que la inversión contribuyó en la resolución de la escasez alimentaria. 47

Gráfico 6-1. Organizaciones rurales con acuerdos adicionales a la Empresa Articuladora y tipo de entidad con la que se firmaron los acuerdo. 57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1. Organizaciones Rurales beneficiarias del Plan de Negocios Articulados. 5

Tabla 2.2. Organizaciones Rurales beneficiarias del Plan de Micro Capitalización. 8

Tabla 2.3.Distribución de beneficiarios de PNA agrupados por rubro estratégico y grupos demográficos. 9

Tabla 2.4. Distribución de beneficiarios de PNA según agrupamiento conceptual de cadenas productivas. 9

Tabla 2.5. Distribución demográfica de beneficiarios de los Planes de Microcapitalización Rural. 10

Tabla 2.6. Distribución de Beneficiarios y Tamaño Muestral proporcional por Rubros Estratégicos y Grupos Demográficos para PNA. 11

Tabla 2.7. Distribución de las Organizaciones Rurales representativas por Cadena Productiva y Departamento, según el ajuste final de la muestra 12

Tabla 2.8. Distribución de beneficiarios por departamento según sexo. 12

Tabla 2.9. Distribución de la muestra para los beneficiarios de los Planes de Microcapitalización Rural. 12

Tabla 2.10. Distribución de las Inversiones de los Planes de Microcapitalización Rural por Departamento 13

Tabla 2.11. Distribución de la muestra de PMCv por casos a nivel departamental. 13

Tabla 2.12. Grupo de control para los PNA 14

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Tabla 2.13. Grupo de control para los PMCv. 14

Tabla 3.1. Distribución de la muestra de los PNA. 16

Tabla 3.2. Distribución de la muestra por cadena productiva y departamento. 16

Tabla 3.3. Composición de los hogares por cantidad de miembros. 17

Tabla 3.4. Participación de adultos mayores en los hogares. 17

Tabla 3.5. Nivel educativo de los integrantes de la muestra. 17

Tabla 3.6. Personas en edad de trabajar (PET) con educación secundaria completa. 17

Tabla 3.7. Distribución de los hogares por sexo. 18

Tabla 3.8. Superficie de las fincas relevadas. 18

Tabla 3.9. Comparación del uso del suelo entre beneficiarios de los PNA y los Grupos de control. ... 19

Tabla 3.10. Dotación de equipos y herramientas de producción. 20

Tabla 3.11. Dotación de equipos adquiridos en los últimos 2 años. 21

Tabla 3.12. Rubro estratégico según sexo del jefe de hogar. 21

Tabla 3.13. Variación de los ingresos prediales por rubro estratégico antes y después del Proyecto. 22

Tabla 3.14. Variación de los ingresos por actividad productiva en rubros PNA antes y después del Proyecto. 22

Tabla 3.15. Comparación de la variación de ingresos entre beneficiarios del PNA y grupo de control. 23

Tabla 3.16. Percepción de aumento de la productividad en los últimos dos años entre beneficiarios del PNA y grupo de control. 23

Tabla 3.17.Factores que influyeron en el aumento de la productividad en los últimos dos años entre beneficiarios de los PNA y el grupo de control. 23

Tabla 3.18. Media del Rendimiento registrado por hectárea entre beneficiarios de los PNA y el grupo de control. 24

Tabla 3.19. Comparativo de ingresos medios por ventas según rubro estratégico. 24

Tabla 3.20. Razones que apuntalan el aumento de la productividad 25

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Tabla 4.1. Tamaño de las fincas de los beneficiarios de los PMCv. 37

Tabla 4.2. Distribución por sexo de las personas entrevistadas en el marco de los PMCv. 37

Tabla 4.3. Distribución por sexo de la jefatura de los hogares beneficiarios de los PMCv. 38

Tabla 4.4. Distribución del estado civil de los beneficiarios de los PMCv según sexo. 38

Tabla 4.5. Lengua principal hablada en el hogar según sexo del beneficiario. 38

Tabla 4.6. Distribución de los miembros del hogar por rango de edad y sexo. 39

Tabla 4.7. Tipo de vivienda de los hogares encuestados. 39

Tabla 4.8. Materiales predominantes en las paredes de la vivienda principal de los hogares encuestados. 40

Tabla 4.9. Materiales predominantes en el piso de la vivienda principal de los hogares encuestados. 40

Tabla 4.10. Materiales predominantes en el Techo de la vivienda principal de los hogares encuestados. 40

Tabla 4.11. Disponibilidad de electricidad en el hogar. 41

Tabla 4.12. Fuente principal de combustible utilizado para cocinar en los hogares beneficiarios de los PMC. 41

Tabla 4.13. Hogares que disponen de conexión a internet. 41

Tabla 4.14. Base ocupación vivienda de los hogares encuestados. 42

Tabla 4.15. Destino de la producción según rubro agropecuario apoyado por el PMC. 43

Tabla 4.16. Tipo de proyecto financiado con PMC según tamaño de la finca. 44

Tabla 4.17. Tipo de proyecto financiado con PMC según si producía ese rubro con anterioridad. 44

Tabla 4.18. Hogares que sufrieron escasez de alimentos según fenómeno asociado. 45

Tabla 5.1. Características demográficas de la población destinataria de los PMCi (Datos proporcionados por el líder general de la comunidad, quien manifestó que la información se encuentra actualizada al momento del relevamiento). 48

Tabla 5.2. Listado de actores entrevistados en relacion a los PMCi. 48

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Tabla 6.1. Beneficiarios totales por modalidad y alcance total según sexo y juventud. 55

Tabla 6.2. Adquisición o arrendamiento de parcelas en los últimos dos años por beneficiarios del PNA y grupo de control..... 55

Tabla 6.3. Extrapolación del aumento de superficie al total de beneficiarios del PNA..... 55

Tabla 6.4. Equipos de producción adquiridos en los últimos 2 años imputables al proyecto..... 56

Tabla 6.5. Electrodomésticos adquiridos en los últimos 2 años imputables al proyecto..... 56

Tabla 6.6. Percepción de aumento de productividad en los últimos dos años (beneficiarios vs. grupo de control)..... 57

Tabla 6.7. Estimación del impacto del proyecto en la productividad total de beneficiarios..... 57

Tabla 6.8. Cumplimiento de compromisos de provisión por parte de productores PNA según cadena de valor. 57

Tabla 6.9. Productores que recibieron apoyo directo por parte de la empresa articuladora, según cadena de valor..... 58

Tabla 6.10. Tipos de apoyo brindado por la empresa articuladora a productores del PNA, por cadena de valor. 58

Tabla 6.11. Organizaciones rurales que han firmado convenios con otras entidades. 58

Tabla 6.12. Tipo de entidades con las que las organizaciones han firmado convenios..... 58

Tabla 6.13. Estimación de beneficiarios del PMC que lograron vender excedentes productivos..... 59

Tabla 6.14. Comparación de ambos métodos. 60

Tabla 6.15. Estimación ponderada del número de personas capacitadas por el proyecto, desagregada por sexo y juventud..... 61

Lic. Diego Puente
Representante Legal

1. Introducción

El Proyecto "Mejoramiento de la Agricultura Familiar Campesina e Indígena en Cadenas de Valor de la Región Oriental (Fase II)", financiado mediante el Convenio suscrito entre el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la República del Paraguay, en fecha 15 y 26 de diciembre de 2017, respectivamente, que incluye un Préstamo N° 2000001930, por un monto de hasta USD 10.000.000 (Dólares Americanos diez millones),y la Donación N° 20000001931 , por un monto de hasta USD 500.000 (Dólares Americanos quinientos mil), para el financiamiento del Proyecto "Mejoramiento de Ingresos de la Agricultura Familiar Campesina e Indígena en Cadenas de Valor de la Región Oriental (Fase II)", a cargo del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), refrendado por la Ley N° 6216 del Poder Legislativo de la República del Paraguay en fecha 31 de octubre de 2018.

El propósito central del proyecto fue mejorar las capacidades técnicas, organizativas y financieras de las familias beneficiarias para su integración en cadenas de valor sostenibles, con un enfoque transversal de género y cuidado ambiental. La población-objetivo del Proyecto comprendió tres grupos que viven en situación de pobreza o en riesgo de pobreza: i) los agricultores familiares campesinos; ii) las familias rurales vulnerables; y iii) las familias de pueblos indígenas.

El objetivo general del proyecto fue contribuir a incrementar los activos, ingresos y calidad de vida de la población-objetivo, mediante su inserción en forma sostenible en cadenas de valor a través de sus organizaciones sociales representativas, con visión de género y sostenibilidad del medio ambiente. Para ello ha desarrollado dos modalidades de intervención orientadas al logro de los objetivos: la implementación de Planes de Negocios Articulados (PNA), destinados a organizaciones rurales con cierta dinámica y, los Planes de Micro Capitalización (PMC), destinados a organizaciones en proceso de consolidación.

El presente Informe de Evaluación Final del Proyecto tiene como objetivo ofrecer una valoración integral del desempeño del Proyecto Paraguay Inclusivo – Fase II (PPI-II), mediante el análisis del grado de cumplimiento de sus objetivos y resultados, así como la identificación de aprendizajes relevantes. Para ello, se realizó una encuesta de cierre aplicada tanto a los beneficiarios del proyecto como a un grupo de control, siguiendo los lineamientos metodológicos establecidos en la Guía de Indicadores del COI del FIDA.

Es relevante considerar que el período de ejecución del proyecto coincidió, desde sus primeras etapas, con la irrupción de la pandemia del COVID-19, lo cual condicionó de manera significativa el logro de los efectos directos e impactos esperados. La emergencia sanitaria provocó la reasignación de una parte importante de los recursos de la cooperación, particularmente los destinados a los Planes de Micro Capitalización (PMC), además de generar limitaciones en la gestión operativa del proyecto. Esta situación también modificó los escenarios y diagnósticos sobre los cuales se había fundamentado el diseño del proyecto, al afectar de forma adversa las dinámicas productivas de los beneficiarios y, especialmente, al comprometer la sostenibilidad de los procesos en las familias rurales más vulnerables, así como en las comunidades indígenas. En este contexto, se reconoce que dichos efectos constituyen externalidades negativas relevantes que deben ser consideradas en la evaluación del desempeño del proyecto.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

La evaluación se fundamentó en una combinación de metodologías cualitativas y cuantitativas, incluyendo reuniones con actores clave, revisión documental de informes y registros administrativos, entrevistas a dirigentes de organizaciones beneficiarias y otros actores involucrados, análisis de datos secundarios relevantes, aplicación de encuestas a beneficiarios y no beneficiarios de ambas modalidades de la cooperación, así como la realización de grupos focales y entrevistas en profundidad con representantes de comunidades indígenas.

Este informe presenta una síntesis de los principales hallazgos, aprendizajes y recomendaciones, alineados con los criterios de evaluación del CAD/OCDE (pertinencia, eficacia, eficiencia, sostenibilidad) y los lineamientos del FIDA. Los resultados obtenidos tienen por finalidad aportar al proceso de cierre del proyecto y servir como insumo estratégico para el diseño y la implementación de futuras intervenciones orientadas al fortalecimiento de la agricultura familiar campesina e indígena.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

2. Marco Metodológico

La firma consultora se ocupó de abordar una valoración final del desempeño del PPI-II, para identificar el logro de los objetivos, resultados y sus aprendizajes. Como parte de esto realizó una encuesta de terminación del proyecto, según los lineamientos de la Guía de Indicadores COI del FIDA.

Una vez constatados los indicadores de resultados finales del proyecto en las organizaciones apoyadas a través de la modalidad de "Planes de Negocios Articulados" (PNA) por una parte, y de la modalidad de "Planes de Micro Capitalización" (PMC) por otra, la fase más compleja de la estrategia metodológica se centró en la realización de las encuestas a los beneficiarios finales, que supuso:

a) Desarrollar el diseño del estudio cuantitativo capaz de constatar las diferencias entre grupos de tratamiento y control, entre muestras representativas de las poblaciones correspondientes a la agricultura familiar campesina con organizaciones consolidadas, beneficiarias de la modalidad PNA por un lado y de familias rurales vulnerables con organizaciones en proceso de consolidación, beneficiarias de la modalidad de "Planes de Micro Capitalización" (PMC) por otro lado. Una de las poblaciones beneficiarias, constituida por los pueblos indígenas apoyados con PMC no está incluida en dicho diseño, debido a consecuencias de la reasignación de las partidas correspondientes a la asistencia alimentaria de las comunidades afectadas durante la pandemia.

b) Esto condujo a la realización de dos encuestas, una para cada población y modalidad de la cooperación, con sus respectivos grupos de tratamiento y de control.

c) Posteriormente se realizó la recopilación y el análisis de los datos y se prepararon los informes de las encuestas para la evaluación final del proyecto. La información recopilada incluye información relacionada con las actividades del proyecto con el fin de derivar datos sobre efectos directos y/o impacto: adaptar según los indicadores incluidos en el cuestionario (CI, indicadores específicos del proyecto e impacto).

d) La encuesta de evaluación final del proyecto describe los valores finales de los indicadores de efectos a nivel de finca de los beneficiarios y de objetivo de desarrollo del proyecto, con una corrección adoptada sobre la marcha, a raíz de que no fue posible utilizar los datos de la encuesta de línea de base realizada durante la pandemia del COVID 19, circunstancia que la dejó inutilizable por pérdida de comparabilidad de los datos. Frente a esta situación se decidió suplirla con preguntas de recordación de los entrevistados dentro de la misma encuesta de la situación con y sin proyecto.

e) La encuesta de evaluación se llevó a cabo con una muestra de beneficiarios/as (grupo de tratamiento) y no beneficiarios/as (grupo control). Los datos obtenidos en la encuesta completan el proceso de evaluación y permiten la medición de cambios atribuibles a los efectos directos debidos a la intervención del proyecto y la medida en que éste ha logrado sus objetivos a través de las distintas modalidades de intervención.

f) Para determinar la pertinencia del PPI-2 respecto a la problemática y las necesidades de las poblaciones objetivo que dieron origen al proyecto y los objetivos de desarrollo del Gobierno y el FIDA se analizó la pertinencia de cada una de las modalidades de intervención.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

g) También se buscó establecer la medida en la que las actividades y los resultados obtenidos contribuyeron al logro de los objetivos y al cumplimiento de metas, cuantificando el nivel de logro de los beneficios directos planificados y ajustados (eficacia), complementando datos primarios con revisiones documentales.

h) Con relación a los factores del contexto y las condiciones locales que contribuyeron o afectaron el logro de los resultados, se mencionó la irrupción de la pandemia y la persistencia de estrategias familiares que combinan los resultados de la producción con otras externalidades positivas de las familias beneficiadas para amplificar los efectos

i) Con respecto al análisis de si la estrategia de ejecución, los procesos administrativos-financieros y las prácticas aplicadas por el proyecto fueron efectivas y eficientes para el logro de los resultados se tuvieron en cuenta datos secundarios y verificación documental.

j) Para analizar la sostenibilidad del proyecto con relación a los grupos destinatarios e instituciones en el área del proyecto, para dar continuidad a las innovaciones, servicios y actividades que presta el proyecto, se realizaron entrevistas con empresas consultoras de las dos modalidades y con dirigentes de algunas organizaciones beneficiadas.

k) Para establecer las principales conclusiones y recomendaciones sobre el desempeño del proyecto se realizaron presentaciones preliminares con el encargado de la UEP del MAG y con especialistas del FIDA, relevando sus inquietudes e informaciones.

l) Para identificar los principales aprendizajes de la ejecución del proyecto, proponiendo su aplicación a nivel del Gobierno y del FIDA, se realizaron debates internos entre referentes del MAG, la empresa consultora y presentaciones preliminares con especialistas del FIDA.

m) Para preparar los insumos y generar el primer borrador del informe de Terminación del Proyecto (ITP) del PPI-2, según los lineamientos del FIDA para la terminación de proyectos se realizaron reuniones de trabajo con referentes de la empresa evaluadora, consultas con el el encargado de la UEP/MAG y presentaciones preliminares con especialistas del FIDA.

Diseño muestral

El marco muestral del proyecto estuvo constituido por los beneficiarios de los Plan de Negocios Articulados (PNA), Planes de Micro Capitalización Rural (PMC) y los Planes de Micro Capitalización Indígena (PMCi). El universo total esta conformados por 9.592 beneficiarios, distribuidos de la siguiente manera:

Planes de Negocios Articulados (PNA): 2.851 beneficiarios.

Planes de Microcapitalización Rural (PMC): 6.315 beneficiarios.

Planes de Microcapitalización Indígenas (PMCi): 426 beneficiarios.

El proyecto incluyó 26 Organizaciones Rurales beneficiarias del Plan de Negocios Articulados (PNA), distribuidas en 7 departamentos: Caaguazú, Canindeyú, Cordillera, Guairá, Itapúa, Paraguarí, y San Pedro. Estas OR poseen como rubro estratégico 10 cadenas productivas que abarcan cultivos como caña de azúcar, yerba mate, sésamo, leche, mandioca, papa, cebolla, maíz, y tomate.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

N°	Organización Rural
1	Cooperativa CITRICOOP Ltda.
2	Cooperativa Agronorte Ltda.
3	Asociación de la Agricultura Agroecológica del Paraguay Oñoiru
4	Cooperativa Multiactiva de Producción Agropecuaria Ahorro y Crédito Cañaveral Ltda.
5	Asociación Agrícola Orgánica Central (ASAGOC)
6	Asociación de Productores Orgánicos Ybytyruzu (APOY)
7	Asociación de Productores de Caña de Azúcar de Independencia, Mbocayaty y Paso Yobái - APCACI
8	Asociación de Productores Agrícolas, Cañeros y Afines de Colonias Unificadas (APACACU)
9	Asociación de Productores San Pedro II
10	Asociación de Productores Agropecuarios Pojoaju
11	Asociación de Productores Frutihortícola y Agropecuaria Colmenense
12	Asociación de Agricultores San José Obrero
13	Comité Agrícola San Isidro de la Colonia Maracaná
14	Cooperativa Multiactiva de Producción Agro Industrial El Arroyense Ltda.
15	Productores Orgánicas Asociados P.O.A.
16	Cooperativa Multiactiva De Producción, Servicios, Ahorro, Crédito y Consumo Surco Orgánico Ltda.
17	Cooperativa Rural Multiactiva Carolina Ltda.
18	Comité De Mujeres Oñondivepá
19	Asociación de Productores Frutihortícola Y Afines
20	Cooperativa de Producción Agroecológica Regina Marecos Ltda.
21	Asociación de Agricultores de la Calle 26 de Febrero Lado Este
22	Asociación Agropecuaria De Acahay Virgen del Rosario
23	Comité de Agricultores Potrerito
24	Cooperativa Multiactiva de Producción, Agroindustrial, Consumo, Ahorro, Crédito, Trabajo y Servicios Tape Añete Ltda.
25	Asociación De Productores Siembra Directa Ñande Haichaite
26	Cooperativa Multiactiva de Ahorro y Crédito, Producción, Consumo y Servicios Tavai Caazapá Limitada

Tabla 2.1. Organizaciones Rurales beneficiarias del Plan de Negocios Articulados.

El proyecto abarcó además un total de 104 Organizaciones Rurales beneficiarias del Plan de Micro Capitalización, distribuidas en 10 departamentos: Caaguazú, Caazapá, Canindeyú, Central, Cordillera, Guairá, Itapuá, Misiones, Paraguarí y San Pedro. Estas organizaciones se dedican principalmente a impulsar entre sus asociados las actividades de autoconsumo como la cría de aves, cerdos y cultivos de hortalizas y las acciones de acceso al mercado endógeno para sus excedentes como las ferias locales.

A continuación, se detalla el listado de Organizaciones Rurales beneficiarias de los PMC:

N°	Organización Rural
1	Asociación de Feriantes Dos de Oro
2	Asociación de Productores Agropecuarios Valle Pora
3	Comité de Mujeres de la Colonia Naranjaty
4	Comité de Productores Santa Lucia
5	Comité de Productores Agrícolas Nueva Esperanza
6	Comité de Productores De San Miguel
7	Comité de Productores San Cayetano

Lic. Diego Puente
Representante Legal

N°	Organización Rural
8	Comité de Productores Virgen de Fátima
9	Comité San Juan Bautista
10	Federación de Mujeres de Villa Ygatimi
11	La Esperanza
12	Organización Desarrollo Integral
13	3 De Febrero
14	Asociación de Comités de Productores de Caaguazú
15	Agricultores del Barrio San Antonio de la Compañía Cordillera
16	Asociación de Feriantes Agropecuarios de Carayao
17	Asociación Amas De Casa
18	Asociación de Agricultores Productores de Almidón El Productor
19	Asociación de Mujeres Emprendedoras-Comunidad Santa Helena
20	Asociación de Pequeños Productores del Barrio Virgen de Fátima
21	Asociación de Productoras/es Santa Catalina
22	Asociación de Productores Agrícolas Del Guaira
23	Asociación de Productores Agroindustriales Fortaleza del Sur
24	Asociación de Productores Agropecuarios
25	Asociación de Productores Colonos Unidos
26	Asociación de Productores Feriantes Nueva Esperanza
27	Asociación de Productores y Productoras Agopecuaria San Rafael del Paraná
28	Comisión De Mujeres Desarrollista
29	Comisión Vecinal Oñondivepá
30	Comisión Vecinal Tacuary
31	Comité Agropecuario San Ignacio
32	Comité AD/HOC de Productores San Roque Antequera
33	Comité Agricultura Acosta Ñu de Arroyito
34	Comité Agropecuario de Mujeres Kuarahy Rese
35	Comité Agropecuario Nueva Esperanza
36	Comité Agropecuario Virgen de Caacupé
37	Comité de Agricultores 30 de Mayo
38	Comité de Agricultores San Francisco I
39	Comité de Agricultores San José
40	Comité de Agricultores San Roque
41	Comité de Feriante Kuña Aty
42	Comité de Mujeres Arapoty
43	Comité de Mujeres Caacupemi
44	Comité de Mujeres de Calle Moreira
45	Comité de Mujeres de Producción Pecuaria y Agrícola 15 de Mayo
46	Comité de Mujeres del Asentamiento 22 de Abril
47	Comité de Mujeres Ko'eju
48	Comité de Mujeres Kuña Rory
49	Comité de Mujeres Línea Jardín
50	Comité de Mujeres Productoras San Ignacio
51	Comité de Mujeres Progresista
52	Comité de Mujeres San Blas

Lic. Diego Puente
Representante Legal

N°	Organización Rural
53	Comité de Mujeres San Francisco.
54	Comité de Mujeres San Isidro
55	Comité de Mujeres San Miguel
56	Comité de Mujeres San Miguel, Compañía Mboiy
57	Comité de Mujeres Teko Pora Verekavo
58	Comité de Mujeres Teko Porave Rekavo
59	Comité de Mujeres Unidas
60	Comité de Mujeres Virgen de Caacupé
61	Comité de Producción San Antonio
62	Comité de Productoras Agrícolas Kuña Aty
63	Comité de Productoras María Auxiliadora
64	Comité de Productores/as del Barrio Santa Rosa
65	Comité de Productores 08 de Diciembre
66	Comité de Productores 8 de Setiembre
67	Comité de Productores Agrícolas San Roque
68	Comité de Productores Agropecuarios Guido Almada 1 - Juan De Mena - Cordillera
69	Comité de Productores Agropecuarios Virgen de Fátima
70	Comité de Productores Hortícolas San Miguel Arcángel
71	Comité de Productores Ko'e Poty
72	Comité de Productores Ko'e Pyahu
73	Comité de Productores María Auxiliadora
74	Comité de Productores Nueva Fortuna, Asentamiento Base Tacuatí
75	Comité de Productores Renacer
76	Comité de Productores San Blas de la Compañía Potrero Aceval del Distrito de Simón Bolívar
77	Comité de Productores San Cayetano
78	Comité de Productores San Cayetano de la Compañía de Carlos Antonio López
79	Comité de Productores San Ignacio
80	Comité de Productores San José
81	Comité de Productores San Miguel del Norte
82	Comité de Productores Santa Librada 1
83	Comité de Productores Santa Rosa
84	Comité de Productores Santo Domingo
85	Comité de Productores/as El Progreso
86	Comité de Productores/as Nuestra Señora de la Asunción
87	Comité de Productores/as San Antonio
88	Comité de Productores/as Valenzuela
89	Comité de Productores/as Virgen de Fátima
90	Comité de Salud Base de PROCI
91	Comité Kunu'u - Compañía. Lote Nuevo - Distrito: Atyrá - Dpto. Cordillera
92	Comité Kuña Aty
93	Comité La Amistad
94	Comité María Auxiliadora
95	Comité Productores Nuevo Horizonte
96	Comité Renacer
97	Comité San Blas

Lic. Diego Puente
Representante Legal

N°	Organización Rural
98	Comité San Ramón
99	Comité Santo Domingo
100	Comité Tekopora Katupyry Tavai
101	Ko´e Pyahu
102	Organización de Producción Agrícola
103	Sagrada Familia
104	San Borja

Tabla 2.2. Organizaciones Rurales beneficiarias del Plan de Micro Capitalización.

Asimismo, el universo correspondiente a las organizaciones indígenas está conformado exclusivamente por la comunidad "El Estribo", conformada por 10 aldeas distribuidas en el distrito de Teniente 1° Manuel Irala Fernández, ubicado en el Departamento de Presidente Hayes, en la Región Occidental del Paraguay. Esta comunidad se dedica principalmente a la producción de sésamo y apicultura, actividades clave impulsadas en el marco del proyecto.

Instrumentos de recolección y tamaño de la muestra de la encuesta

Para la recolección de datos correspondientes a la Evaluación Final de los resultados del Proyecto de ***"Mejoramiento de la Agricultura Familiar Campesina e Indígena en Cadenas de Valor en la Región Oriental (FASE II)"***, se llevaron a cabo encuestas dirigidas a los hogares de los productores beneficiarios. Estas encuestas serán diferenciadas en función del instrumento de inversión, PNA o PMC, del cual fueron beneficiarios a través de sus respectivas Organizaciones Rurales.

2.1.1. Determinación del marco muestral

Para la determinación del marco muestral se aplicó un instrumento de carácter cuantitativo específico al tipo de beneficiario por instrumento de inversión, a fin de obtener información acerca de las diferentes intervenciones realizadas por el Proyecto.

Se estableció un marco muestral para cada una de las modalidades, los cuales se detallan a continuación:

2.1.1.1. Encuestas a beneficiarios de PNA

El Proyecto, a través de los Planes de Negocios Articulados (PNA), tuvo un alcance final de 3.540 beneficiarios que recibieron servicios de parte del proyecto. Sin embargo, con el objeto de evaluar y considerar los indicadores de efectos con mayor precisión, se ha seleccionado a aquellos beneficiarios que pertenecen a las organizaciones que han completado el proceso, han obtenido el desembolso y han aplicado a las actividades comprometidas.

Estos beneficiarios pertenecen a 26 organizaciones y suman un total de 2.851 productores. Según el listado proporcionado por la Unidad Ejecutora del Proyecto MAG-FIDA (UEP/MAG-FIDA), dichos beneficiarios se encuentran distribuidos en las siguientes cadenas productivas:

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Rubros Estratégicos	Beneficiarios			Jóvenes		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total Jóvenes
Yerba mate	314	80	493	35	21	56
Sésamo	283	106	389	38	23	61
Azúcar Orgánica	796	287	1083	69	54	122
Leche	64	18	82	7	6	13
Sésamo y Mandioca	84	29	113	15	5	20
Papa y Cebolla	151	39	190	19	10	29
Sésamo blanco	47	54	101	8	23	31
Maíz	91	27	118	4	0	4
Tomate, Azúcar Orgánica y Mandioca	37	63	100	4	10	14
Mandioca	98	4	102	15	2	17
Papa, cebolla y maíz	57	23	80	5	9	14
Total	**2022**	**730**	**2851**	**219**	**163**	**382**

Tabla 2.3.Distribución de beneficiarios de PNA agrupados por rubro estratégico y grupos demográficos.

Con el propósito de establecer una referencia de las principales cadenas productivas, se ha realizado un agrupamiento conceptual orientado a garantizar un número razonable que permita realizar inferencias significativas sobre las diferentes cadenas de valor. En los casos en que los PNA contemplan más de una cadena dentro del mismo plan, se estima el valor de la cantidad de beneficiarios por cada una de ellas. Esto incrementó el número total de beneficiarios al considerar repeticiones, pero dicho ajuste es únicamente para efectos del análisis numérico, permitiendo evaluar el peso relativo de cada cadena en el total de beneficiarios.

Rubros Estratégicos	Beneficiarios			Jóvenes		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Yerba Mate	378	115	493	38	25	63
Cultivo de Granos	562	239	801	70	60	130
Azúcar Orgánica	833	350	1183	73	64	137
Leche	64	18	82	7	6	13
Hortalizas	245	125	370	28	29	57
Mandioca	219	96	315	34	17	51
	2301	**943**	**3244**	**250**	**201**	**451**

Tabla 2.4. Distribución de beneficiarios de PNA según agrupamiento conceptual de cadenas productivas.

El diseño final de la muestra busca representar tanto a las cadenas agrupadas como al sexo de los beneficiarios en cada una de ellas, de modo a poder inferir apropiadamente las conclusiones, preservando la robustez estadística para el grupo general.

2.1.1.2. Encuestas a beneficiarios de PMCv

Los beneficiarios de los Planes de Microcapitalización Rural (PMCv) han sido ampliamente mayores que los esperados al inicio del Proyecto, en razón de que, a partir de la evaluación de medio término, se impulsó su ampliación en vistas a la necesidad de fortalecer la seguridad alimentaria de los miembros de los comités durante la pandemia provocada por el COVID-19.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

En ese sentido, en la ejecución final se ha alcanzado un número total de 6.315 beneficiarios, nucleados en 104 comités. Despejando la información disponible por cada uno de ellos, el número total de beneficiarios se distribuyen de la siguiente manera:

Total	Hombres	Mujeres	Jóvenes		
			Hombres	Mujeres	Total
6.315	2.069	4.246	278	808	1.086
	32,8%	67,2%	25,6%	74,4%	

Tabla 2.5. Distribución demográfica de beneficiarios de los Planes de Microcapitalización Rural.

2.1.1.3. Tamaño de la muestra

A partir de los parámetros establecidos en el PBC y considerando los lineamientos técnicos establecidos en el documento de *Directrices de evaluación de los indicadores básicos de efectos directos (COI)*, se ha intentado aplicar la fórmula para estudios de atribución a fin de determinar el tamaño apropiado para la muestra. Sin embargo, no se ha podido estimar el tamaño del efecto ni la varianza para los efectos directos, debido a que el estudio de línea de base proporcionó información únicamente sobre un número reducido de beneficiarios efectivos del Proyecto, 17 en el caso de los PNA de un solo comité y 54 para el caso de los PMCv.

Debido a esta limitación, se optó por emplear la fórmula para selección aleatoria simple para población conocida, la cual para un nivel de confianza del 95% y un error de ±5% arroja los siguientes tamaños muestrales para cada instrumento de inversión:

a) Encuestas a beneficiarios de PNA

Para los Planes de Negocios Articulados, de un universo de 2.851 beneficiarios con un nivel de confianza del 95% y un margen de error de ±5%, arroja un tamaño muestral de 338 casos.

N	2851	Beneficiarios del programa PNA
K	1,96	Nivel de confianza del 95%
P	0,5	Varianza
e	5%	Error

$$n = \frac{N\,K^2\,P\,(1-P)}{(N-1)e^2 + K^2\,P\,(1-P)}$$

$n = \frac{2738{,}1004}{8{,}0854}$ $n=$ 338 Tamaño de la muestra

Lic. Diego Fuente
Representante Legal

b) Encuestas a beneficiarios de PMCv

Para los Planes de Microcapitalización rural, considerando un universo de 6.315 beneficiarios, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error de ±5%, arroja un tamaño muestral de 362 casos.

N	6315	Beneficiarios del programa PMCv
K	1,96	Nivel de confianza del 95%
P	0,5	Varianza
e	5%	Error

$$n = \frac{N\,K^2\,P\,(1-P)}{(N-1)e^2 + K^2\,P\,(1-P)}$$

$n = \frac{6064{,}926}{16{,}7454}$ $n =$ 362 Tamaño de la muestra

Diseño de la muestra para la encuesta a beneficiarios de PNA

El diseño de la muestra representó a diferentes conglomerados a partir del tamaño muestral inicial, siguiendo las recomendaciones del Anexo IV del documento Directrices de evaluación de los indicadores básicos de efectos directos (COI), específicamente en lo referente al muestreo estratificado y al tamaño de la muestra para proyectos de cadenas de valor (CV).

Para este efecto, se optó por la opción de representación proporcional de los estratos de cadenas de valor agrupados en el marco muestral. A su vez, se propuso que esta misma proporcionalidad se refleje en la composición por sexo de cada uno de estos grupos, resultando la selección final de la siguiente forma:

Rubros Estratégicos	Universo						Muestra		
	Beneficiarios			Jóvenes			Proporcional		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Yerba Mate	314	80	394	35	21	56	33	9	42
Cultivo de Granos	562	239	801	70	60	130	60	26	86
Azúcar Orgánica	833	350	1183	73	64	137	90	39	129
Otras (Leche, Hortalizas, Mandioca)	528	239	767	69	52	121	56	26	82
	2.237	**908**	**3.145**	**247**	**197**	**444**	**239**	**100**	**339**

Tabla 2.6. Distribución de Beneficiarios y Tamaño Muestral proporcional por Rubros Estratégicos y Grupos Demográficos para PNA.

En relación con la representación de los jóvenes, se previó la representación de los mismos en la muestra general; sin embargo, no se pudo obtener representación propia por cadena en virtud de la escasa cantidad de casos resultantes.

Respecto a las cadenas productivas y su distribución por departamentos, se llevó a cabo una asignación que abarcó a 16 organizaciones, con un promedio estimado de 25 casos por conglomerado, considerando la cantidad de casos planteados en la muestra. Esto permitió ajustar el tamaño de la muestra a un número final aproximado de 400 casos para el grupo de tratamiento.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

	CADENA PRODUCTIVA							
DEPARTAMENTO	**Yerba Mate**	**Azúcar Orgánica**	**Leche**	**Mandioca**	**Sésamo Blanco**	**Tomate**	**Papa y Cebolla**	**Maíz**
Caaguazú		1 OR	1 OR					
Canindeyú				1 OR	1 OR			
Cordillera		2 OR				1 OR		
Guaira		3 OR						
Itapúa	2 OR							
Paraguarí							1 OR	1 OR
San Pedro					1 OR			1 OR
Cantidad de OR a recolectar por Cadena	**2 OR**	**6 OR**	**1 OR**	**1 OR**	**2 OR**	**1 OR**	**1 OR**	**2 OR**

Tabla 2.7. Distribución de las Organizaciones Rurales representativas por Cadena Productiva y Departamento, según el ajuste final de la muestra.

Diseño de la muestra para la encuesta a beneficiarios de PMC

El diseño muestral para este grupo considera la cantidad de beneficiarios, su composición por sexo y edad (jóvenes), la distribución por departamentos y el tipo de Plan de Microcapitalización implementado por cada organización.

Departamento	Beneficiarios		
	Hombres	Mujeres	Total
Caaguazú	410	929	1.339
Caazapá	99	272	371
Canindeyú	107	339	446
Central	100	67	167
Concepción	13	121	134
Cordillera	220	437	657
Guaira	164	111	275
Itapúa	524	1.286	1.810
Misiones	119	61	180
Paraguarí	106	137	243
San Pedro	218	543	761

Tabla 2.8. Distribución de beneficiarios por departamento según sexo.

El universo total está compuesto por 6.315 beneficiarios, de los cuales el 32,6% son hombres y el 67,4% son mujeres. De este total el 17,13% eran jóvenes (menores de 30 años) al inicio del proyecto.

La muestra que se propuso fue de 362 casos y se distribuyó de la siguiente manera:

Total	Hombres	Mujeres	Jóvenes		
			Hombres	Mujeres	Total
362	118	244	46	16	62
	32,6%	67,4%	74,2%	25,8%	

Tabla 2.9. Distribución de la muestra para los beneficiarios de los Planes de Microcapitalización Rural.

En relación a los Planes de Microcapitalización Rural, se identificaron diversas inversiones, las cuales se han agrupado en las siguientes categorías:

Lic. Diego Puente
Representante Legal

a) Equipamiento de ferias
b) Huerta familiar
c) Producción de granos
d) Producción Frutihortícola y derivados
e) Producción y / o cría de aves y derivados
f) Producción y/o cría de cerdos y derivados
g) Producción y/o cría de otros animales

Distribuyéndose a nivel departamental como se observa en el presente cuadro:

Departamento	Equipamiento de Ferias	Huerta Familiar	Producción de Granos	Producción Frutihortícola y derivados	Producción y/o cría de aves y derivados	Producción y/o cría de cerdos y derivados	Producción y/o cría de otros animales	Total por Dpto
San Pedro	4	2	0	2	13	4	1	26
Caaguazú	1	4	0	2	17	1	0	25
Concepción	0	0	0	0	2	1	0	3
Itapúa	0	0	1	0	25	4	0	30
Misiones	0	1	0	0	1	2	0	4
Canindeyú	1	0	0	1	10	1	1	14
Caazapá	0	0	0	1	5	1	0	7
Cordillera	1	0	0	2	8	6	0	17
Guaira	0	0	0	0	2	1	0	3
Central	0	0	0	3	2	1	0	6
Paraguarí	0	0	0	0	2	2	0	4
Total por categoría	**7**	**7**	**1**	**11**	**87**	**24**	**2**	**139**

Tabla 2.10. Distribución de las Inversiones de los Planes de Microcapitalización Rural por Departamento.

La muestra abarcó finalmente un total de 18 Organizaciones Rurales, con un promedio estimado de 20 casos por conglomerado, distribuidos de la siguiente manera:

Departamento	Equipamiento de Ferias	Huerta Familiar	Producción de Granos	Producción Frutihortícola y derivados	Producción y/o cría de aves y derivados	Producción y/o cría de cerdos y derivados	Producción y/o cría de otros animales	Total por Dpto
San Pedro	20	0	0	0	0	20	20	60
Caaguazú	0	20	0	0	40	0	0	60
Concepción	0	0	0	0	0	0	0	0
Itapúa	0	0	20	0	40	20	0	80
Misiones	0	0	0	0	20	0	0	20
Canindeyú	0	0	0	0	40	0	0	40
Caazapá	0	0	0	0	20	0	0	20
Cordillera	0	0	0	0	20	20	0	40
Guaira	0	0	0	0	0	0	0	0
Central	0	0	0	20	0	0	0	20
Paraguarí	0	0	0	0	20	0	0	20
Total por inversión	**20**	**20**	**20**	**20**	**200**	**60**	**20**	**360**

Tabla 2.11. Distribución de la muestra de PMCv por casos a nivel departamental.

Grupo de control

El grupo de control se compuso de 200 casos, distribuidos de la siguiente manera:

- **100 casos como control del PNA**
- **100 casos como control del PMC.**

Lic. Diego Puente
Representante Legal

En las localidades donde se encuentran las Organizaciones Rurales que participaron en los PNA y PMCv, y donde se realizó la recolección de encuestas de los grupos beneficiarios, se seleccionaron diferentes hogares no beneficiados que poseían características socioeconómicas similares y que estaban vinculados a la misma cadena productiva o rubro estratégico.

Tanto para los PNA como para los PMC, se seleccionaron entre 6 y 7 casos por zona de influencia de cada Organización Rural incluida en la muestra, hasta alcanzar un total de 100 casos para cada instrumento de inversión.

	CADENA PRODUCTIVA								
Departamento	**Yerba Mate**	**Azúcar Orgánica**	**Leche**	**Mandioca**	**Sésamo Blanco**	**Tomate**	**Papa y Cebolla**	**Maíz**	**Total por Dpto.**
Caaguazú		6	6						12
Canindeyú				6	6				12
Cordillera		12				6			18
Guaira		18							18
Itapúa	12								12
Paraguarí							6	6	12
San Pedro					6			6	12
Cantidad de Organizaciones a recolectar por cadena	**12**	**36**	**6**	**6**	**12**	**6**	**6**	**12**	**96**

Tabla 2.12. Grupo de control para los PNA.

Departamento	Equipamiento de Ferias	Huerta Familiar	Producción de Granos	Producción Frutihortícola y derivados	Producción y/o cría de aves y derivados	Producción y/o cría de cerdos y derivados	Producción y/o cría de otros animales	Total por Dpto.
San Pedro	6	0	0	0	0	6	6	18
Caaguazú	0	6	0	0	12	0	0	18
Concepción	0	0	0	0	0	0	0	0
Itapúa	0	0	6	0	12	6	0	24
Misiones	0	0	0	0	6	0	0	6
Canindeyú	0	0	0	0	12	0	0	12
Caazapá	0	0	0	0	6	0	0	6
Cordillera	0	0	0	0	6	6	0	12
Guaira	0	0	0	0	0	0	0	0
Central	0	0	0	6	0	0	0	6
Paraguarí	0	0	0	0	6	0	0	6
Total por inversión	**6**	**6**	**6**	**6**	**60**	**18**	**6**	**108**

Tabla 2.13. Grupo de control para los PMCv.

Población indígena

Los Planes de Negocios Articulados no abarcaron a la población indígena, por lo que no se cuenta con beneficiarios de este grupo a ser encuestados. Por su parte, los Planes de Microcapitalización beneficiaron a una única comunidad indígena, compuesta por 10 aldeas y una población de 426 beneficiarios. La evaluación de este grupo se realizó mediante una metodología cualitativa, que incluyó la realización de **10 (diez)** entrevistas semiestructuradas a beneficiarios de la comunidad, a fin de determinar y evaluar los alcances de los indicadores asociados a los componentes del proyecto.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Entrevistas en profundidad a beneficiarios del PNA y PMC

Con el objetivo de lograr una mejor comprensión de los hallazgos de la evaluación de cada instrumento de inversión, se llevaron adelante **10 (diez)** entrevistas en profundidad a informantes claves. Estas incluyeron empresarios, referentes de temas ambientales, género y juventud, así como representantes de organizaciones y/o centrales campesinas, seleccionados según necesidad.

Grupos de enfoque

Se han realizado 5 (cinco) grupos de enfoque distribuidos de la siguiente manear: 2 (dos) grupos de mujeres para la modalidad PMC, 2 (dos) grupos de jóvenes vinculados a la cadena de la Caña de azúcar y 1 (un) grupo compuesto por líderes de organizaciones de diversas cadenas productivas. En estos grupos se abordaron temáticas de mayor profundización de los efectos del Proyecto y temas transversales.

3. Planes de Negocios Articulados – PNA

Distribución de la muestra

La muestra ha recogido información de miembros de 19 Organizaciones Rurales beneficiarias de los PNA, cuyas inversiones han sido desembolsadas y han culminado exitosamente.

Organización Rural a la que pertenece	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Asociación Agrícola Orgánica Central (ASAGOC)	20	5,2	5,2	5,2
Asociación Agropecuaria de Acahay Virgen Del Rosario	29	7,6	7,6	12,8
Asociación de la Agricultura Agroecológica Del Paraguay Oñoiru	22	5,7	5,7	18,5
Asociación de Productores Agrícolas, Cañeros y Afines de Colonias Unificadas (APACACU)	16	4,2	4,2	22,7
Asociación de Productores Agropecuarios Pojoaju	20	5,2	5,2	27,9
Asociación de Productores de Caña de Azúcar de Independencia, Mbocayaty y Paso Yobái - APCACI	22	5,7	5,7	33,6
Asociación de Productores Frutihortícola y Afines	26	6,8	6,8	40,4
Asociación de Productores Orgánicos Ybytyruzu (APOY)	24	6,3	6,3	46,6
Asociación de Productores San Pedro II	25	6,5	6,5	53,1
Comité Agrícola San Isidro de la Colonia Maracaná	26	6,8	6,8	59,9
Comité de Agricultores Potrerito	24	6,3	6,3	66,1
Comité de Mujeres Oñondivepa	25	6,5	6,5	72,7
Cooperativa Agronorte Ltda.	18	4,7	4,7	77,3
Cooperativa de Producción Agroecológica Regina Marecos Ltda.	7	1,8	1,8	79,2
Cooperativa Multiactiva de Producción Agro Industrial, El Arroyense Ltda.	8	2,1	2,1	81,3
Cooperativa Multiactiva de Producción Agropecuaria Ahorro y Crédito Cañaveral Ltda.	10	2,6	2,6	83,9

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Cooperativa Multiactiva de Producción, Agroindustrial, Consumo, Ahorro, Crédito, Trabajo y Servicios TAPE AÑETE Ltda.	19	4,9	4,9	88,8
Cooperativa Rural Multiactiva Carolina Ltda.	17	4,4	4,4	93,2
Productores Orgánicas Asociados P.O.A	26	6,8	6,8	100,0
Total	**384**	**100,0**	**100,0**	

Tabla 3.1. Distribución de la muestra de los PNA.

Asimismo, la muestra fue distribuida de forma proporcional entre las distintas cadenas productivas apoyadas por el PNA y por departamento, con el objetivo de asegurar una representatividad geográfica y sectorial que permita una evaluación integral del proyecto.

Rubro Estratégico		Departamento							Total
		Caaguazú	Canindeyú	Cordillera	Guairá	Itapuá	Paraguarí	San Pedro	
Beneficiario PNA	Caña de Azúcar	16	0	15	103	0	0	0	**134**
	Cebolla y Papa	0	0	0	0	0	24	0	**24**
	Leche	25	0	0	0	0	0	0	**25**
	Maíz	0	0	0	0	0	23	17	**40**
	Mandioca	26	24	0	0	0	0	0	**50**
	Sésamo	0	26	0	0	0	0	18	**44**
	Tomate	0	0	25	0	0	1	0	**26**
	Yerba Mate	0	0	0	0	41	0	0	**41**
	Total	**67**	**50**	**40**	**103**	**41**	**48**	**35**	**384**
Grupo de Control PNA	Caña de Azúcar	11	0	10	20	1	0	0	**42**
	Cebolla y Papa	0	0	1	0	0	4	0	**5**
	Maíz	0	0	0	0	0	6	3	**9**
	Mandioca	9	9	1	0	0	0	0	**19**
	Otros	0	0	0	0	0	0	2	**2**
	Sésamo	0	4	0	0	0	0	4	**8**
	Tomate	0	0	5	0	0	0	0	**5**
	Yerba Mate	0	0	0	3	4	0	0	**7**
	Total	**21**	**13**	**17**	**23**	**5**	**10**	**9**	**98**

Tabla 3.2. Distribución de la muestra por cadena productiva y departamento.

Características demográficas de la población destinataria

3.1.1. Composición de los hogares

Los hogares de los beneficiarios están integrados principalmente por familias campesinas tradicionales, de tipo extendido, aunque parcialmente desmembradas debido a la migración de las personas en edad de trabajar. Presentan una baja presencia de jóvenes, y un tamaño reducido en cuanto a cantidad de personas (menos del 12% de los hogares tienen más de 5 miembros).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Miembros/personas es el hogar				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	35	3,4	3,4	3,4
2	165	16,0	16,0	19,4
3	271	26,3	26,3	45,8
4	266	25,9	25,9	71,6
5	171	16,6	16,6	88,2
6	68	6,6	6,6	94,8
7	36	3,5	3,5	98,3
8	8	0,8	0,8	99,1
9	9	0,9	0,9	100,0
Total	**1029**	**100,0**	**100,0**	

Tabla 3.3. Composición de los hogares por cantidad de miembros.

Se trata de núcleos familiares con fuerte arraigo, compuestos en su mayoría por adultos cercanos a la adultez mayor, con un promedio de edad de 51 años, significativamente superior al promedio nacional de 29 años, según datos del Censo. No obstante, el 62% de los integrantes aún se encuentra en edad de trabajar.

Adultos mayores				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	1	189,0	18,3	100,0
Perdidos	Sistema	842,0	81,7	
Total		**1031,0**	**100**	

Tabla 3.4. Participación de adultos mayores en los hogares.

En cuanto al nivel educativo de las personas de la muestra, predomina la educación primaria completa, seguida por una educación secundaria o media incompleta. Solo el 31% ha culminado la educación media.

Nivel educativo				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria o secundaria incompleta	704	68,3	68,3	68,3
Secundaria completa o más	327	31,7	31,7	100,0
Total	**1031**	**100,0**	**100,0**	

Tabla 3.5. Nivel educativo de los integrantes de la muestra.

El perfil educativo encontrado ofrece limitadas posibilidades de consolidación organizativa pues no es propicio para niveles complejos de gestión, que supone un dominio elevado de procesos abstractos.

Personas en edad de trabajar (PET) con educación secundaria completa				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
PET calificada	293	28,4	100,0	100,0
Sistema	738	71,6		
Total	**1031**	**100,0**		

Tabla 3.6. Personas en edad de trabajar (PET) con educación secundaria completa.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Existe un ligero predominio de presencia masculina en los hogares, con un 53,5% de los integrantes identificados como hombres, frente a un 46,5% de mujeres.

Sexo de las personas del hogar			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Mujeres	479	46,5	46,5
Hombres	552	53,5	100,0
Total	**1031**	**100,0**	

Tabla 3.7. Distribución de los hogares por sexo.

3.1.2. Características de la vivienda

Las viviendas de los hogares encuestados se encuentran en pleno proceso de adecuación y mejora. El 47% de ellos ha realizado algún tipo de mejora en la infraestructura habitacional. En relación al acceso al agua, el 89% de los hogares cuenta con conexión a la red pública, aunque aún persiste un segmento significativo que depende de fuentes no seguras.

En cuanto a los materiales de construcción, se observa un cambio importante en el uso de materiales cocidos (ladrillo, tejas, pisos cerámicos), tanto en paredes, techos como pisos. Actualmente, el 40% de las viviendas presenta este tipo de materiales en los tres indicadores, lo que evidencia una transformación progresiva del perfil habitacional en el entorno rural.

Por otra parte, el 97% de los hogares dispone de acceso a electricidad, lo cual representa un nivel elevado de cobertura del servicio eléctrico en las comunidades relevadas.

3.1.3. Características de las fincas

El 49% de las fincas cuenta con menos de 8 hectáreas, de los cuales el 17% tiene menos de 3 hectáreas, mientras que el 2,3% tiene más de 50 hectáreas, identificándose 4 casos con disponibilidad mayor a 100 hectáreas.

El 49% de las fincas relevadas posee una superficie inferior a 8 hectáreas, de las cuales el 17% cuenta con menos de 3 hectáreas. En el otro extremo, solo el 2,3% supera las 50 hectáreas, registrándose cuatro casos con una disponibilidad superior a 100 hectáreas.

Superficie finca recodificada				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Minifundio	236	49,0	49,0	49,0
Mediano o grande	246	51,0	51,0	100,0
Total	**482**	**100,0**	**100,0**	

Tabla 3.8. Superficie de las fincas relevadas.

Lic. Diego Fuente
Representante Legal

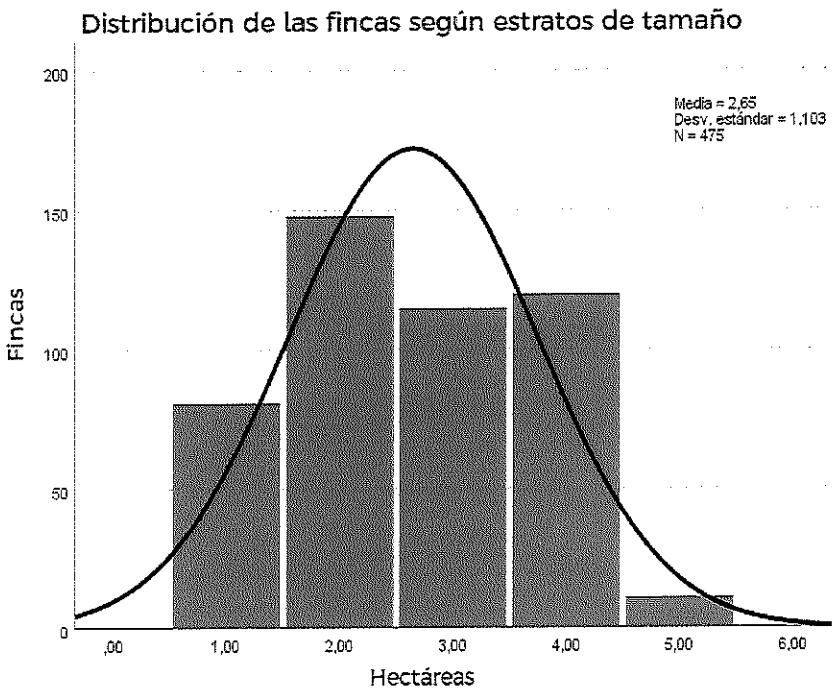


Gráfico 3-1. Distribución de las fincas según estratos de tamaño (en hectáreas).

Más del 70% de los beneficiarios de los PNA dispone de una superficie inferior a 12 hectáreas, lo que los ubica dentro del segmento de la agricultura familiar campesina tradicional. La selección de los beneficiarios no fue realizada directamente por el proyecto, sino que estuvo a cargo de las organizaciones de base. No obstante, el proceso de selección orientó sus criterios hacia productores con perfil productivo vinculado a este sector.

El 20% de los beneficiarios posee menos de 3 hectáreas de tierra, y su inclusión en el proyecto responde a su articulación con organizaciones de base, que actuaron como instancia clave de representación y canalización en el proceso de selección.

Comparación del uso del suelo entre beneficiarios del PNA y los Grupos de control						
		Superficie en hectáreas				
		Superficie total de la finca	**Para cultivos agrícolas**	**Pastura natural y/o cultivada**	**Montes naturales y reforestación**	**Cadena Productiva fortalecida**
Beneficiario PNA	Media	12,14	3,29	4,27	2,73	4,54
	N	378	325	240	179	335
	Desviación	29,66	6,23	9,21	8,55	7,84
Grupo de Control	Media	9,32	4,32	2,91	1,87	5,42
	N	97	82	55	46	38
	Desviación	9,32	5,12	2,19	1,91	9,42
Total	**Media**	**11,56**	**3,50**	**4,02**	**2,55**	**4,63**
	N	**475**	**407**	**295**	**225**	**373**
	Desviación	**26,80**	**6,03**	**8,38**	**7,67**	**8,01**

Tabla 3.9. Comparación del uso del suelo entre beneficiarios de los PNA y los Grupos de control.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

La superficie promedio destinada a los rubros pertenecientes a la cadena productiva fortalecida supera las 4 hectáreas, situación explicada principalmente por la significativa participación de productores de caña de azúcar. Este cultivo, caracterizado por su alta demanda de superficie, se encuentra mayormente entre productores que poseen más de 8 hectáreas.

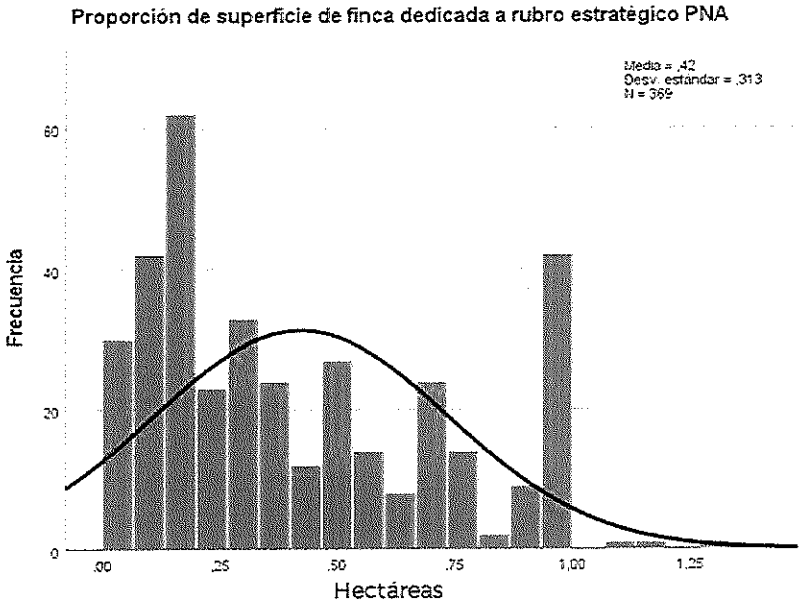


Gráfico 3-2. Proporción de superficie de finca dedicada al rubro estratégico vinculado al PNA.

Activos productivos

Tenencia de equipos de producción	Beneficiarios PNA		Grupo Control PNA	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Instrumento manual (azada, foisa, pala, machete, etc)	380	99,0%	97	99,0%
Herramientas menores (mazo, martillo, destornilladores, llaves, llaves de caño)	350	91,1%	88	89,8%
Arado de traccion animal	89	23,2%	16	16,3%
Arado con tractor	57	14,8%	8	8,2%
Moto cultivadora	14	3,6%	0	0,0%
Motomochila pulverizadora	78	20,3%	9	9,2%
Pulverizador Manual	265	69,0%	49	50,0%
Motobomba	78	20,3%	9	9,2%
Sierra de cadena Motosierra o electrica	127	33,1%	23	23,5%
Podadora de cesped	27	7,0%	6	6,1%
Desmalezadora con motor	195	50,8%	46	46,9%
Otros elementos o herramientas	11	2,9%	3	3,1%

Tabla 3.10. Dotación de equipos y herramientas de producción.

La dotación de herramientas y equipos entre los beneficiarios refleja un patrón tradicional, caracterizado por el predominio de implementos de tracción animal. No obstante, se observa una incipiente mecanización del trabajo agrícola en determinados segmentos, evidenciada por la

Lic. Diego Puente
Representante Legal

incorporación de equipos como motocultivadoras, arados para tractor, motomochilas, motobombas, motosierras, desmalezadoras, etc. Esta tendencia es especialmente perceptible en las adquisiciones realizadas en los últimos ciclos productivos. Se registran diferencias significativas en relación al grupo de control, particularmente en lo que respecta al acceso a tecnologías mecanizadas.

Equipos de producción adquiridos en los últimos 2 años	Beneficiarios PNA		Grupo Control PNA	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Instrumento manual (azada, foisa, pala, machete, etc)	95	24,7%	23	23,5%
Herramientas menores (mazo, martillo, destornilladores, llaves, llaves de caño)	55	14,3%	4	4,1%
Arado de tracción animal	3	0,8%	1	1,0%
Arado con tractor	16	4,2%	1	1,0%
Moto cultivadora	5	1,3%	0	0,0%
Motomochila pulverizadora	28	7,3%	0	0,0%
Pulverizador Manual	77	20,1%	6	6,1%
Motobomba	18	4,7%	2	2,0%
Sierra de cadena Motosierra o electrica	23	6,0%	0	0,0%
Podadora de cesped	3	0,8%	0	0,0%
Desmalezadora con motor	48	12,5%	2	2,0%
Otros elementos o herramientas	2	0,5%	0	0,0%

Tabla 3.11. Dotación de equipos adquiridos en los últimos 2 años.

Rubros Estratégicos

Los Planes de Negocios Articulados han contribuido al fortalecimiento de diversas cadenas de valor mediante la incorporación de mejoras tecnológicas y técnicas en distintos eslabones del proceso productivo. Estas mejoras incluyen la adquisición de maquinaria y equipamiento, gestionados a través de las organizaciones rurales.

Rubro estratégico	Sexo del Jefe de Hogar	
	Femenino	Masculino
Caña de Azúcar	20	114
Cebolla y Papa	4	20
Leche	5	20
Maíz	6	34
Mandioca	11	39
Sésamo	6	38
Tomate	6	20
Yerba Mate	7	34

Tabla 3.12. Rubro estratégico según sexo del jefe de hogar.

Las cadenas productivas apoyadas por el proyecto presentan una clara diferenciación. Se destaca una sobrerrepresentación de productores de caña de azúcar, quienes conforman más de un tercio del total de beneficiarios del PNA, lo que incide en una mayor presencia de fincas de gran tamaño dentro del conjunto analizado. Sin embargo, durante los grupos focales se evidenció una percepción crítica por parte de los jóvenes, quienes manifestaron sentirse excluidos de esta cadena, al considerarla carente de oportunidades reales para su inserción productiva.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

3.1.4. Resultados productivos

Rubro estratégico	Media de ingresos prediales totales de la finca Antes del Proyecto	Media de ingresos prediales totales de la finca Año 2024	Variación %
Caña de Azúcar	42.108.000	51.840.366	+ 23%
Cebolla y Papa	17.857.143	22.375.000	+ 25%
Leche	53.516.667	54.035.000	+ 1%
Maíz	6.654.000	8.600.667	+ 29%
Mandioca	17.324.324	22.652.273	+ 31%
Sésamo	13.222.941	25.664.833	+ 94%
Tomate	11.909.231	17.908.571	+ 50%
Yerba Mate	4.812.000	9.113.889	+ 89%

Tabla 3.13. Variación de los ingresos prediales por rubro estratégico antes y después del Proyecto.

Tanto en la percepción de los productores como en sus registros personales, se constata un incremento significativo en los ingresos prediales asociados a las distintas cadenas productivas apoyadas por el proyecto. Este aumento se sitúa por debajo del 30% en los primeros cuatro rubros de la tabla 4.13, mientras que los incrementos superan ampliamente ese porcentaje en el resto de las fincas. En todos los casos, los ingresos evolucionaron positivamente. Cabe destacar que estas variaciones no se atribuyen a cambios en los precios de los productos, sino que reflejan un aumento efectivo en los niveles de producción, lo que evidencia una influencia directa y positiva del proyecto en la dinamización de las actividades productivas dentro de las fincas.

Rubro estratégico	Media de ingresos por actividad en Rubro PNA Antes del proyecto	Media de ingresos por actividad en Rubro PNA Año 2024	Variación %
Caña de Azúcar	31.910.909	42.765.726	+34%
Cebolla y Papa	10.000.000	18.875.000	+89%
Leche	24.707.143	41.592.857	+68%
Maíz	1.950.000	3.340.000	+71%
Mandioca	4.815.714	9.038.793	+88%
Sésamo	7.213.158	12.948.718	+80%
Tomate	12.746.154	20.100.000	+58%
Yerba Mate	6.783.333	7.850.000	+16%

Tabla 3.14. Variación de los ingresos por actividad productiva en rubros PNA antes y después del Proyecto.

En relación con el valor de la producción de los rubros pertenecientes a las cadenas productivas apoyadas por el proyecto, todos ellos registran incrementos superiores al 30% en los ingresos derivados de la actividad productiva, cumpliéndose plenamente la meta establecida para el componente PNA en este ámbito. Más allá del cumplimiento del indicador, cuyo crecimiento puede

Lic. Diego Puente
Representante Legal

ser atribuido directamente a la intervención del Proyecto, se evidencia una mejora sustantiva en las condiciones productivas de fincas tradicionales que, en ausencia del PNA, presentaban una tendencia decreciente en su productividad. Esta diferencia se corrobora mediante la comparación con los resultados obtenidos por el grupo de control, cuyos indicadores muestran un desempeño significativamente inferior.

Concepto	Absoluto	%
Beneficiarios que registran aumento	**118**	**59%**
Casos del grupo de control que registran aumento	**14**	**47%**
Media de la variación (antes/después) registrada entre los beneficiarios		**+117,9%**
Media de la variación (antes/después) registrada entre los casos de control		**+19,3%**
Beneficiarios que registran aumento mayor al 30%	**95**	**48%**
Casos del grupo de control que registran aumento mayor al 30%	**11**	**37%**
Número de beneficiarios totales del PNA	**2752**	**100%**
Estimación de Beneficiarios totales que registrarían un aumento de sus ingresos brutos mayor a 30%	**1314**	**48%**

Tabla 3.15. Comparación de la variación de ingresos entre beneficiarios del PNA y grupo de control.

3.1.4.1. Productividad

¿Se observó un aumento en la productividad en los últimos dos años?					Total
	SI		NO		
Beneficiario PNA	174	46,0%	204	53,9%	**378**
Grupo de Control PNA	31	31,6%	67	68,3%	**98**
Total	**205**		**271**		**476**

Tabla 3.16. Percepción de aumento de la productividad en los últimos dos años entre beneficiarios del PNA y grupo de control.

Una proporción significativamente mayor de beneficiarios, en comparación con los no beneficiarios, atribuyó el aumento de sus ingresos a una mejora en la productividad de sus cultivos.

¿De qué forma se materializó el aumento de su producción?					Total
	Beneficiarios PNA		Grupo de Control		
Aumento en la superficie cultivada	35	20,2%	5	17,9%	**40**
Aumento del rendimiento	98	56,6%	21	75%	**119**
Ambas	40	23,1%	2	7,1	**42**
Total	**173**		**28**		**201**

Tabla 3.17.Factores que influyeron en el aumento de la productividad en los últimos dos años entre beneficiarios de los PNA y el grupo de control.

Lic. Diego Buente
Representante Legal

Tanto los beneficiarios de los PNA como los integrantes del grupo de control atribuyen el aumento de la productividad, en proporciones similares, a las mismas causas.

Rubro estratégico	Media del Rendimiento registrado por Hectárea Beneficiarios		Media del Rendimiento registrado por Hectárea Grupo de control	Unidad
Sésamo	636	+ 28%	497	Kg/has
Caña de Azúcar	61	- 2%	62	Toneladas/has
Mandioca	16.794	+ 101%	8.358	Kg/has
Papa	3.034	+ 142%	1.253	Bolsa/has
Cebolla	581	+ 29%	450	Bolsa/has
Maíz	2.224	+ 114%	1.037	Kg/has
Tomate	51.059	+ 170%	18.889	Kg/has
Yerba Mate	4.744	+ 7%	4.426	Kg/has

Tabla 3.18. Media del Rendimiento registrado por hectárea entre beneficiarios de los PNA y el grupo de control.

En la mayoría de los rubros productivos abordados por los PNA, se registraron incrementos significativos en la productividad por hectárea en comparación con los productores del grupo de control. La excepción fue el cultivo de caña de azúcar, cuyo rendimiento mostró escasa variación entre ambos grupos. Esta situación obedece a que se trata de un cultivo de tipo permanente o multianual, cuyo nivel de productividad está condicionado por factores como la edad del cultivo y la adopción de mejoras en las prácticas de manejo y cosecha. Dichas mejoras no fueron incorporadas de manera efectiva durante la implementación del proyecto, que centró su intervención principalmente en aspectos vinculados a la comercialización. Es probable que una parte significativa de los productores aún requiera ajustes en sus prácticas agronómicas o incluso la renovación de sus cultivos; sin embargo, este último proceso no genera impactos inmediatos sobre la productividad, sino que sus efectos se manifiestan a partir del segundo año.

Rubro estratégico	Media del ingreso por ventas Beneficiarios	Media del ingreso por ventas Grupo de control
Sésamo	18.292.143	17.053.846
Caña de Azúcar	80.555.420	87.387.143
Mandioca	8.216.818	2.511.429
Papa	38.285.000	4.805.000
Cebolla	11.175.000	6.000.000
Maíz	7.280.357	2.670.000
Tomate	28.973.771	3.200.000
Yerba Mate	14.724.125	5.442.857

Tabla 3.19. Comparativo de ingresos medios por ventas según rubro estratégico.

Los ingresos por ventas de los rubros estratégicos abordados por el proyecto respaldan los datos que evidencian mejoras en los rendimientos de los cultivos. El impacto positivo del proyecto se manifiesta claramente en cultivos tradicionales como la mandioca, el maíz y la yerba mate, y resulta especialmente significativo en rubros más recientes, como la papa, la cebolla y el tomate.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

¿A qué se debió esa mejora en la productividad?				
	Beneficiario PNA		Grupo de Control PNA	
Regularidad en las ventas	24	13,9%	2	7,14%
Incorporación de tecnología	39	22,5%	6	21,43%
Mejora técnica del proceso productivo	131	75,7%	15	53,57%
Otros	14	8,1%	7	25,00%

Tabla 3.20. Razones que apuntalan el aumento de la productividad.

El 84% de los beneficiarios atribuye el aumento de la productividad de sus fincas a la incorporación de tecnología o a mejoras técnicas del proceso productivo, en tanto que esas opciones de respuesta aparecen en el 75% de los casos entre los productores del grupo de control. La regularidad de las ventas es un atributo mencionado por el 14% de los beneficiarios, frente al 7% de entrevistados del grupo de control.

Organizaciones Beneficiarias

El Proyecto basó su estrategia de implementación en el fortalecimiento de las organizaciones a fin de que las mismas puedan ofrecer mejores servicios a sus asociados y realizar las gestiones en forma colectiva, en particular en los aspectos asociados a la comercialización conjunta, el acceso a los mercados y en la tecnificación de puntos neurálgicos de la cadena sobre las cuales se centraliza la principal hipótesis de mejora del negocio articulado. Mediante estas organizaciones se ha obtenido un relacionamiento con las empresas articuladoras cuyo relacionamiento y servicios brindados a los productores se analiza en este apartado

¿Tiene la organización acuerdos firmados con otras entidades aparte de la empresa vinculadora?

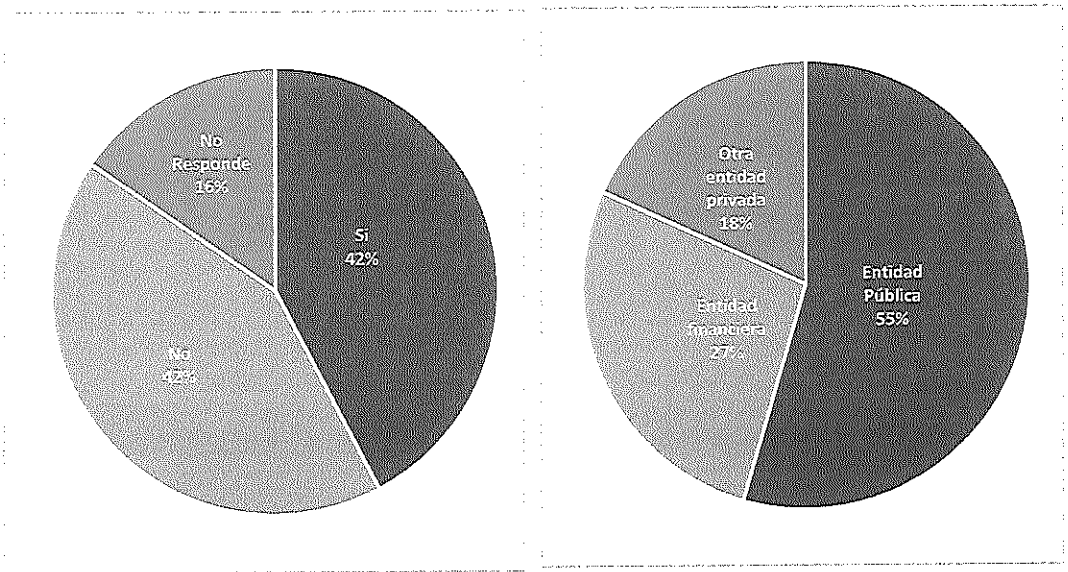


Gráfico 3-3. Relación institucional de las organizaciones rurales beneficiarias de los PNA con otras entidades.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

En el quinto año de implementación, el 42% de las organizaciones rurales beneficiarias han firmado acuerdos con otras entidades, en el marco de esquemas de cooperación orientados a gestionar apoyos específicos en beneficio de sus asociados. Esta modalidad de vinculación se asemeja a la lógica de trabajo colaborativo establecida con las empresas articuladoras. Entre las entidades con las que se mantienen estos acuerdos, el 55% corresponde a instituciones públicas, como municipalidades y gobernaciones, mientras que el 27% son entidades financieras.

3.1.5. Relación con las empresas articuladoras

¿Recibió algún apoyo productivo en forma directa de parte de la empresa articuladora?

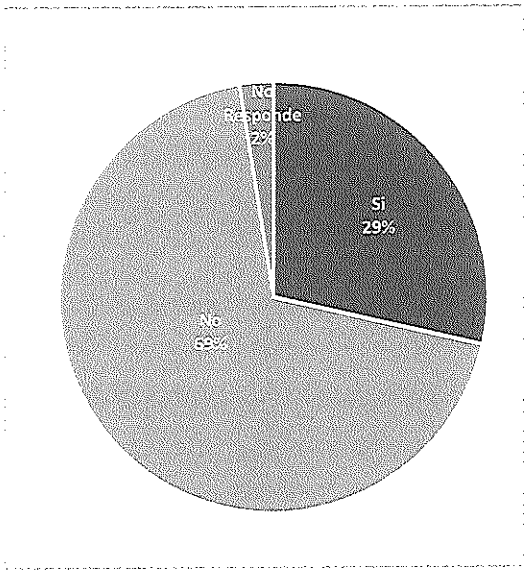


Gráfico 3-4. Proporción de organizaciones que recibieron apoyo productivo directo por parte de la empresa articuladora.

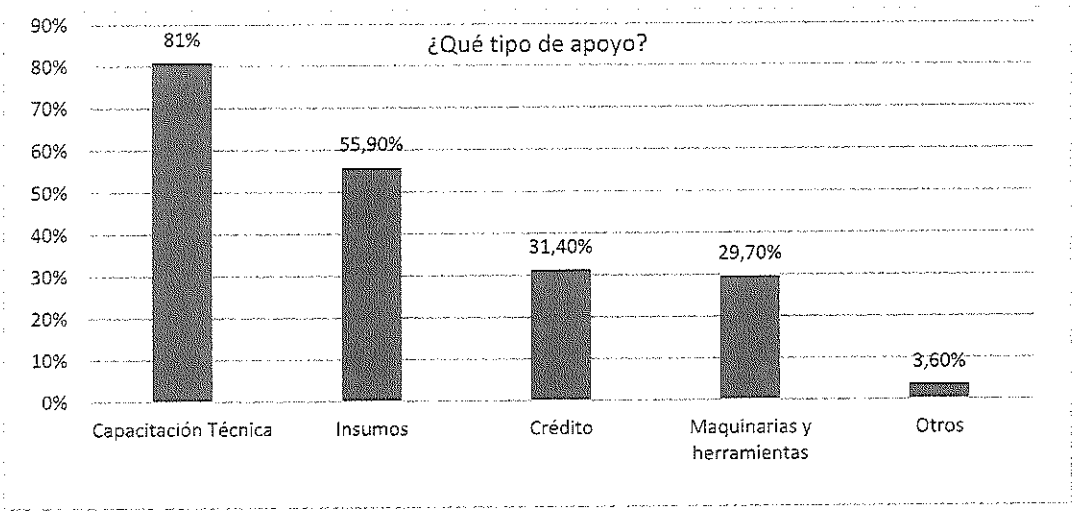


Gráfico 3-5. Tipos de apoyo productivo recibidos por las organizaciones rurales beneficiarias de los PNA.

Los datos evidencian que las empresas articuladoras han mantenido una interacción directa con los productores asociados a las organizaciones rurales beneficiarios de los PNA a través de diversas

Lic. Diego Puente
Representante Legal

modalidades de apoyo. Predominantemente, estas acciones se centraron en la provisión de capacitación técnica vinculada a la producción del rubro correspondiente a la cadena de valor apoyada. Asimismo, se reporta la entrega de insumos, en algunos casos mediante esquemas de crédito, y el acceso a maquinaria y herramientas, entre otras formas de acompañamiento productivo.

¿El acuerdo con la empresa articuladora tenía vinculado metas de producción?

Según los datos relvados, no en todos los casos los acuerdos establecidos con las empresas articuladoras incluyeron metas de producción para los productores beneficiarios. De hecho, solo el 42% de los productores consultados respondió afirmativamente a esta pregunta.

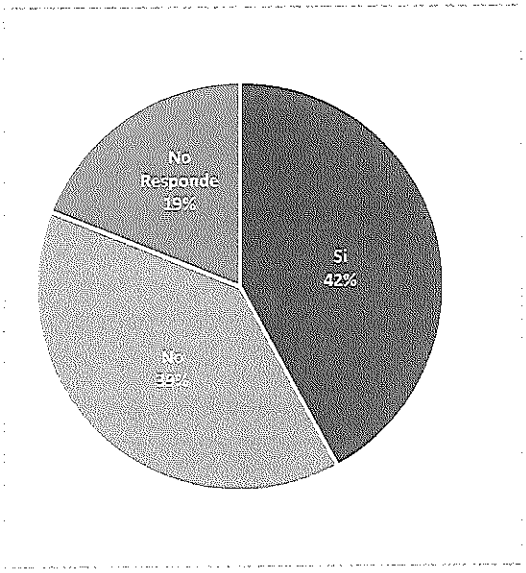


Gráfico 3-6. Proporción de los acuerdos con las Empresas Articuladoras vinculados a metas de producción.

¿Ha podido cumplir a cabalidad con los compromisos de provisión del acuerdo?

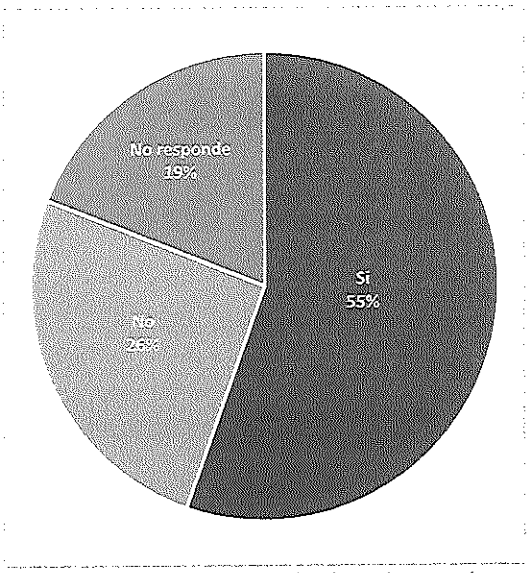


Gráfico 3-7. Cumplimiento de los compromisos de provisión establecidos en los acuerdos con empresas articuladoras.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Entre las organizaciones rurales que establecieron metas productivas en sus acuerdos con las empresas articuladoras, solo el 55% manifestó haber podido cumplir plenamente con los compromisos asumidos, según lo declarado por los entrevistados.

¿El acuerdo con la empresa articuladora se mantiene vigente en la actualidad?

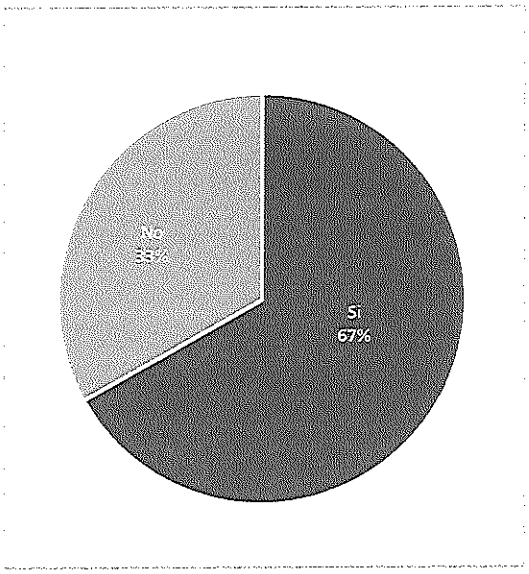


Gráfico 3-8. Proporción de acuerdos vigentes en la actualidad.

En la mayoría de las organizaciones rurales beneficiarias de los PNA, los acuerdos suscritos con las empresas articuladoras se mantienen vigentes incluso al quinto año de su firma.

3.1.6. Servicios financieros

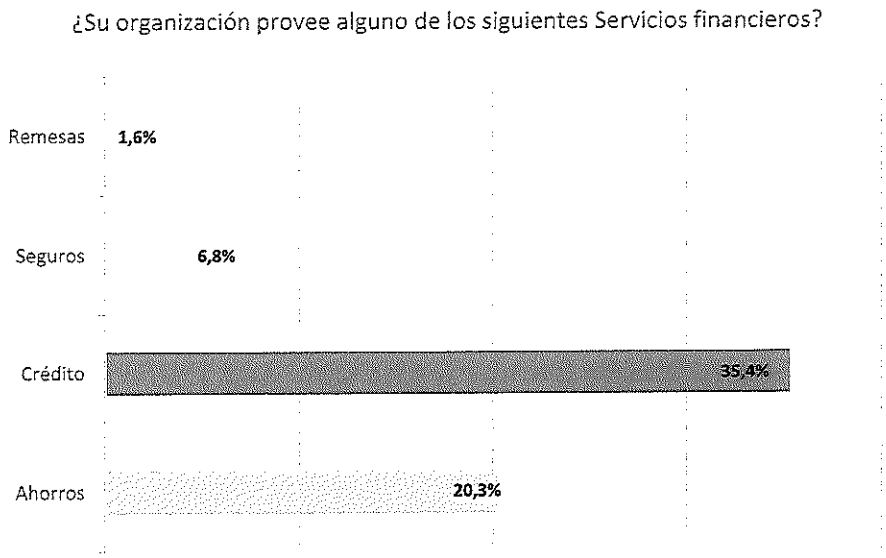


Gráfico 3-9. Provisión de servicios financieros por parte de las organizaciones rurales beneficiarias del PNA.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Las organizaciones rurales beneficiarias con los PNA brindan diversos servicios a sus asociados, incluyendo en algunos casos servicios de tipo financiero, según lo manifestado por los propios productores. Esta oferta se vincula, en parte, con la significativa participación de cooperativas entre las organizaciones rurales que han sido beneficiarias del proyecto.

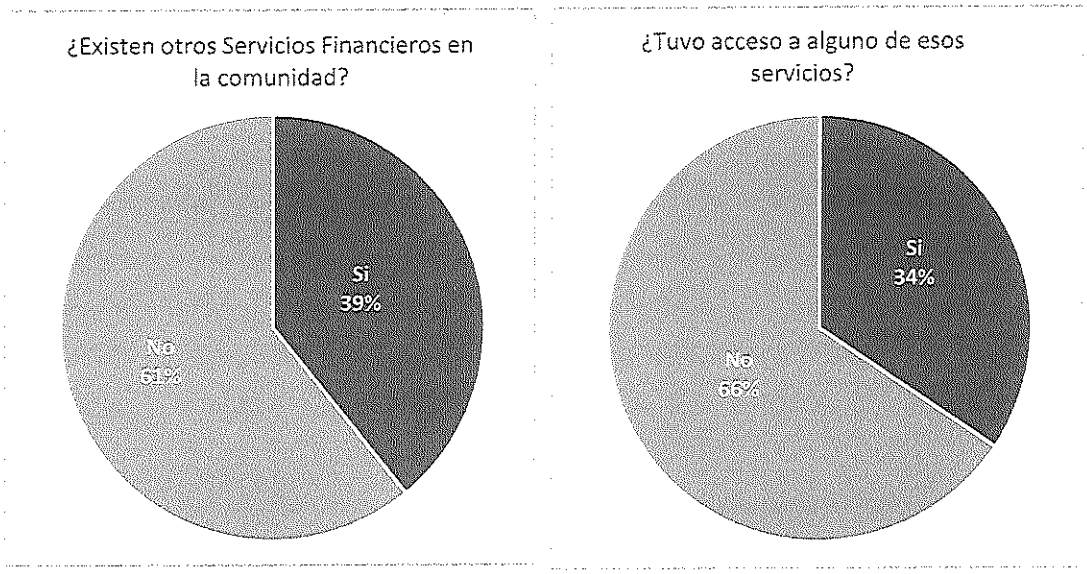


Gráfico 3-10. Disponibilidad y acceso a servicios financieros en las comunidades.

Según datos relevados, menos del 40% de los entrevistados reconoce la existencia de otros servicios financieros en su comunidad, lo que sugiere una débil articulación con el sistema financiero formal. Esta situación se ve reforzada por el hecho de que solo el 34% manifestó haber accedido efectivamente a dichos servicios.

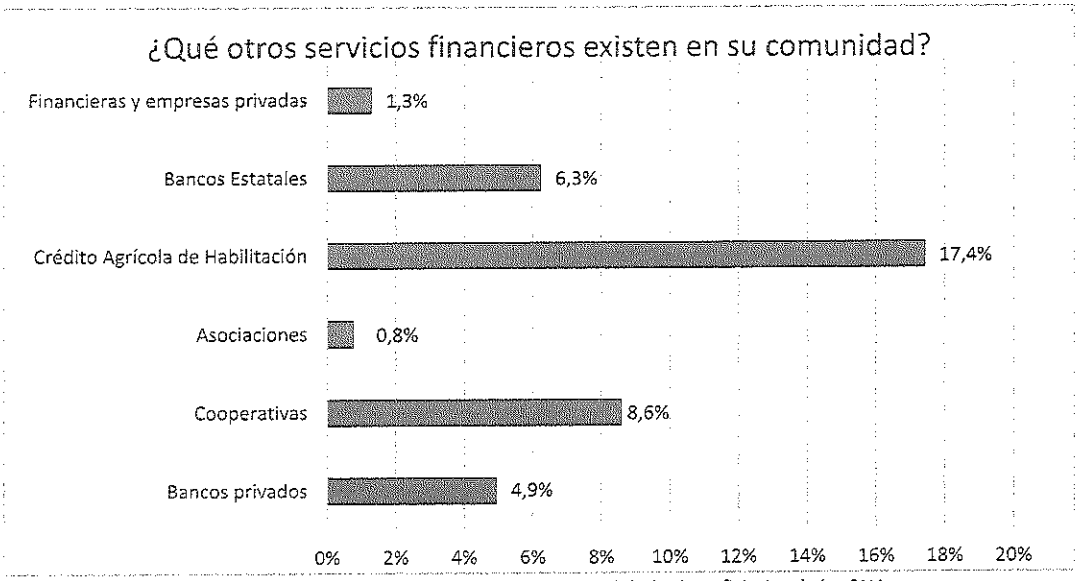


Gráfico 3-11. Instituciones que prestan servicios financieros en las localidades beneficiarias de los PNA.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Entre quienes reconocieron la existencia de otros servicios financieros en sus comunidades, se identificaron diversas fuentes, tal como se ilustra en el *gráfico 3-11*. Los principales prestadores corresponden al sector público, destacándose el Crédito Agrícola de Habilitación (17,4%) y los bancos estatales (6,3%). En menor medida se mencionaron las cooperativas (8,6%), seguidas de los bancos privados (4,9%).

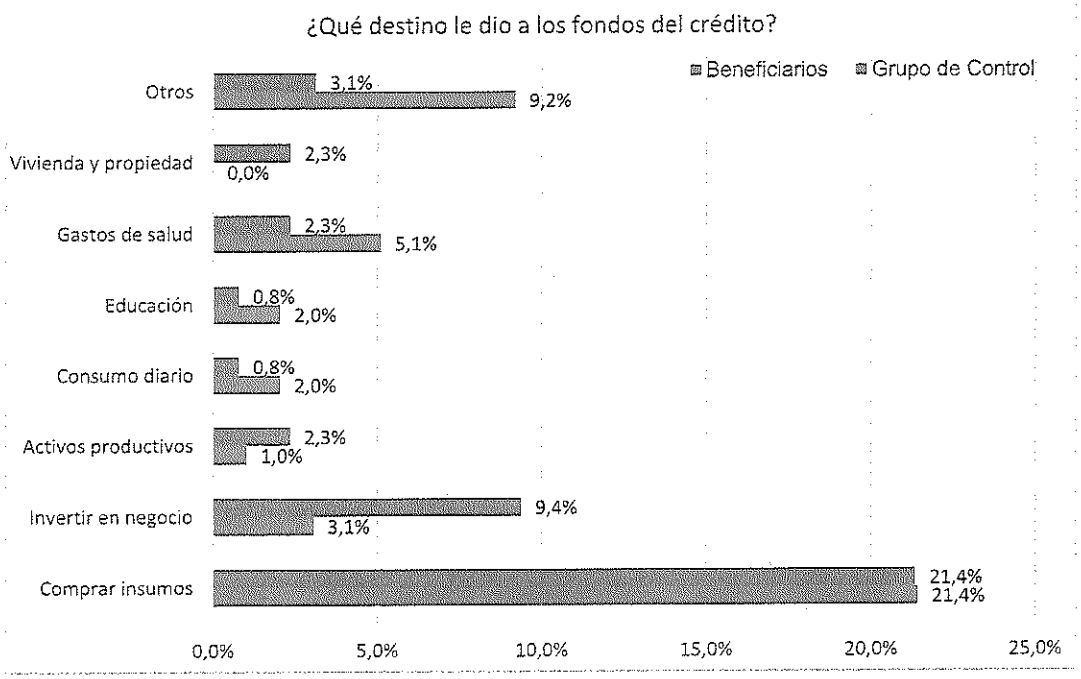


Gráfico 3-12. Destino de los recursos obtenidos de los servicios financieros.

El *gráfico 3-12* compara el destino del crédito entre los beneficiarios del proyecto y el grupo de control. Si bien ambos grupos reportan una diversidad de usos, siguiendo patrones generales similares, se evidencian diferencias significativas en los detalles. En ambos casos, el destino más frecuente corresponde a la adquisición de insumos productivos.

Sin embargo, la diferencia más relevante se observa en la categoría *"invertir en negocio"*, donde los beneficiarios presentan una proporción claramente superior. Por el contrario, el grupo de control destina una proporción significativamente mayor a *"otros gastos"* y *"gastos de salud"*, usos también presentes entre los beneficiarios, pero en menor medida. Entre estos últimos, además, predominan los destinos orientados a la inversión, como la adquisición de *"activos productivos"* y mejoras en *"vivienda y propiedad"*.

Gestión de riesgos climáticos y prácticas sostenibles

Según datos de la encuesta, el 64% de los beneficiarios manifestaron no haber recibido capacitación ni asesoramiento técnico en materia de gestión de riesgos climáticos, mientras que solo el 36% manifestó haber accedido a algún tipo de formación o asistencia en esta temática.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

¿Algún miembro del hogar recibió capacitaciones y/o asesoramiento sobre gestión de riesgos climáticos?

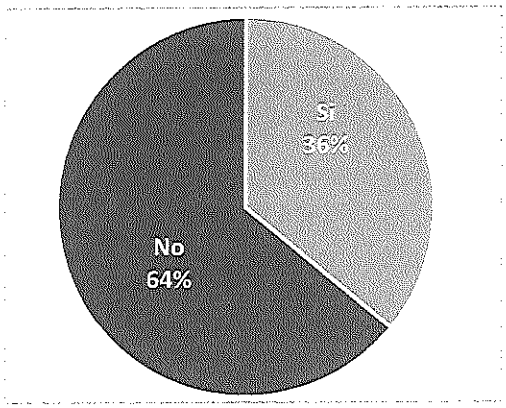


Gráfico 3-13. Hogares que recibieron capacitación y/o asesoramiento en gestión de riesgos climáticos.

En lo referente a la identificación de riesgos climáticos, más del 70% de los beneficiarios de los PNA señalaron a la sequía como el principal factor de riesgo para la producción agropecuaria. En orden de relevancia, también fueron mencionadas las granizadas, tormentas y vientos fuertes como amenazas significativas, mientras que el 11% identificó a las heladas como un riesgo relevante. Cabe destacar que la percepción de los riesgos varía según el rubro o cultivo predominante en cada unidad productiva. Sin embargo, la sequía se posiciona como la amenaza más generalizada, atribuida a la alta frecuencia de veranos extremadamente secos registrados en los últimos cinco años, sin precedentes recientes, lo que ha afectado de forma transversal a los distintos sistemas productivos.

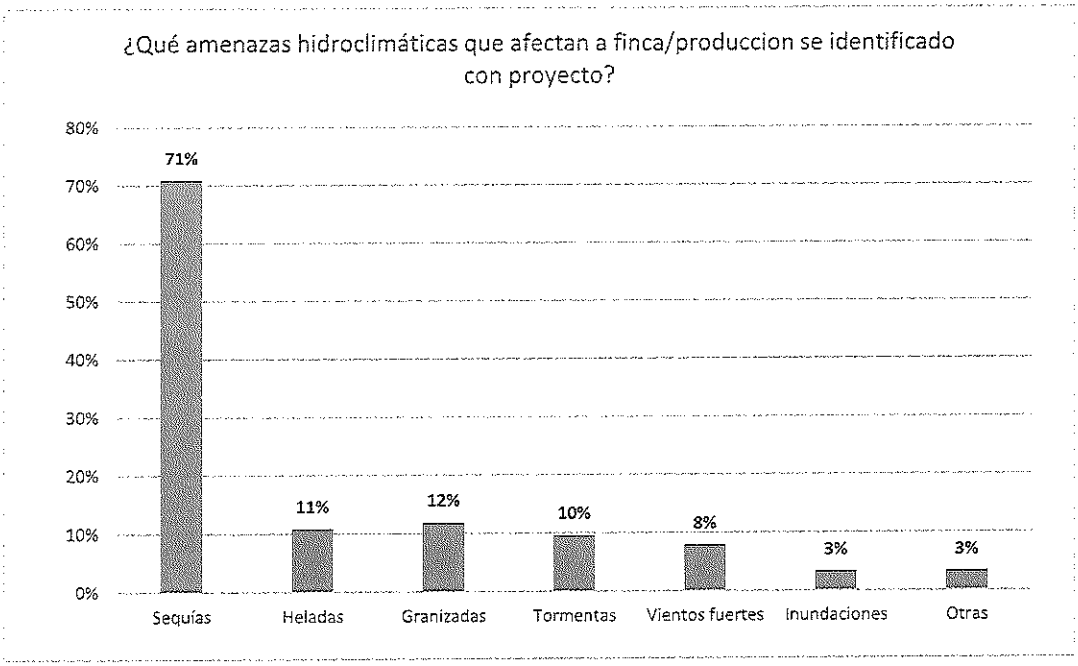


Gráfico 3-14. Amenazas hidroclimáticas identificadas por los beneficiarios como factores que afectan la finca o producción.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

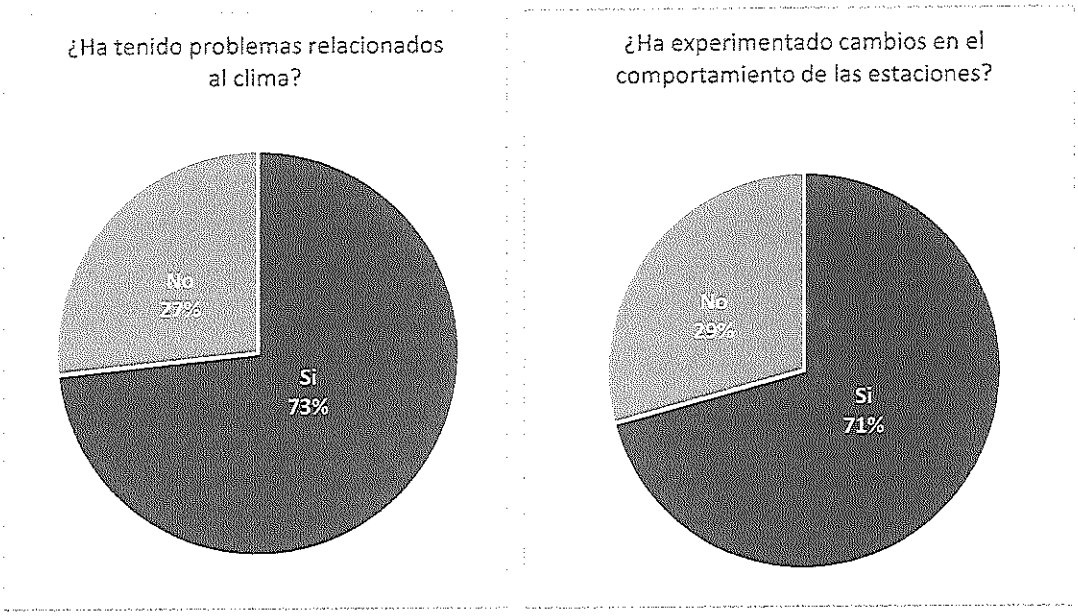


Gráfico 3-15. Afectación de los factores climáticos y comportamiento de estaciones a la producción.

Como consecuencia de los eventos climáticos adversos, más del 70% de los productores encuestados reportaron haber enfrentado afectaciones directas en sus cultivos asociadas a fenómenos climáticos. De manera concordante, una proporción similar manifestó haber percibido alteraciones significativas en el comportamiento estacional durante los últimos años, destacando cambios en la duración, intensidad y previsibilidad de las estaciones, lo que ha generado un entorno de mayor incertidumbre para la planificación productiva.

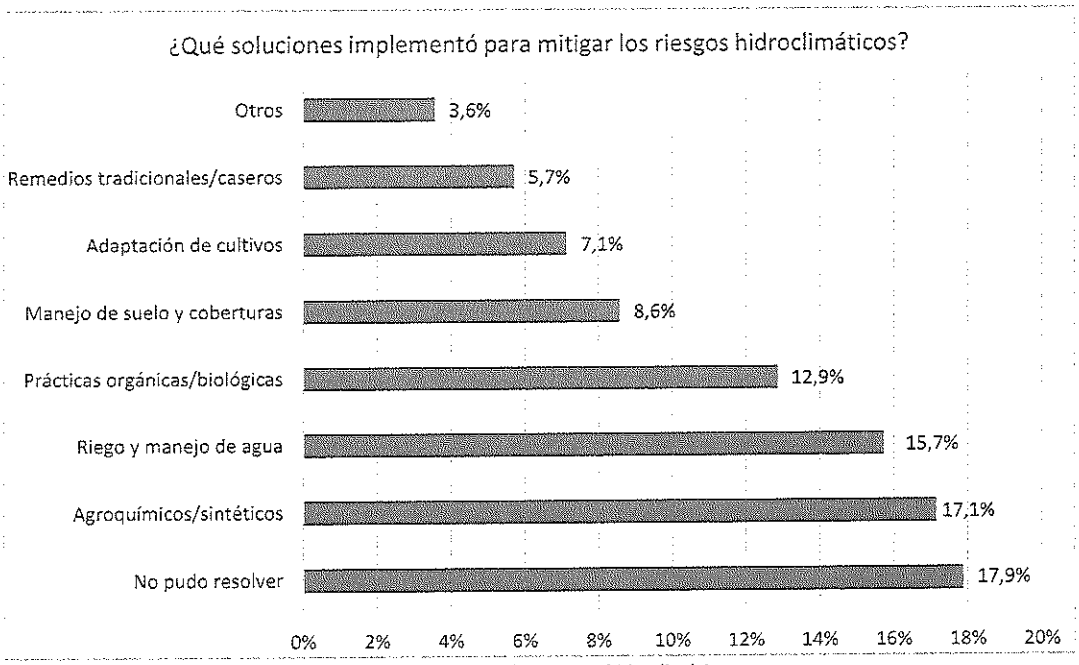


Gráfico 3-16. Soluciones aplicadas para mitigar efectos de los riesgos hidroclimáticos.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

En relación con las estrategias adoptadas por los productores para enfrentar los riesgos climáticos, se evidencia una limitada disponibilidad de mecanismos de adaptación específicos. Solo uno de cada cinco encuestados reportó el uso de agroquímicos o insumos sintéticos como medida de protección ante eventos adversos. Por su parte, el 16% indicó haber incorporado prácticas de manejo hídrico, como el riego y manejo del agua, posiblemente asociado a cultivos hortícolas de mayor sensibilidad como tomate y locote. Asimismo, el 34% manifestó haber implementado prácticas sostenibles, incluyendo el manejo orgánico, técnicas de conservación de suelos, cultivos adaptados y el uso de saberes tradicionales. La adopción de estas prácticas implica un cambio cultural relevante, especialmente en contextos donde predominan métodos convencionales como la roza y quema, lo cual representa un avance hacia sistemas de producción más resilientes y sostenibles.

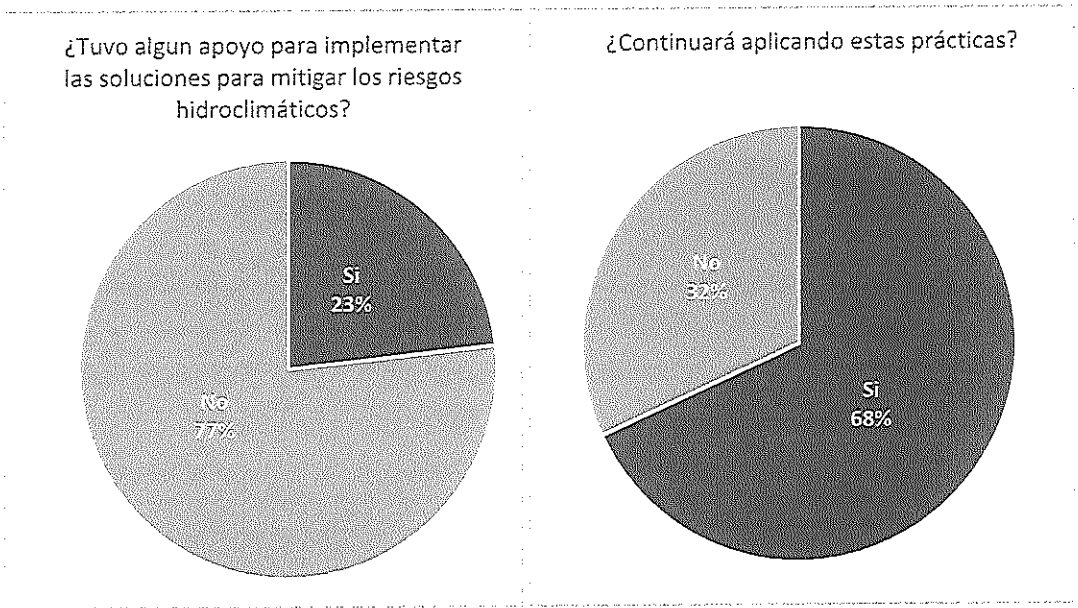


Gráfico 3-17. Apoyo a la Implementación y continuidad de prácticas de mitigación contra riesgos hidroclimáticos.

Solo el 23% de los beneficiarios del PNA manifestó haber recibido algún tipo de apoyo para la implementación de medidas destinadas a mitigar los efectos negativos del cambio climático en sus cultivos. Si bien no se especificó la fuente de dicho apoyo, se presume razonablemente que estaría vinculado al proyecto. En contrapartida, más del 77% de los entrevistados declaró no haber recibido asistencia en esta materia.

Por otra parte, un 20% de los encuestados reportó haber experimentado problemas de contaminación por agroquímicos provenientes de parcelas vecinas, mientras que el 80% restante no se vio afectado por este tipo de externalidades negativas.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

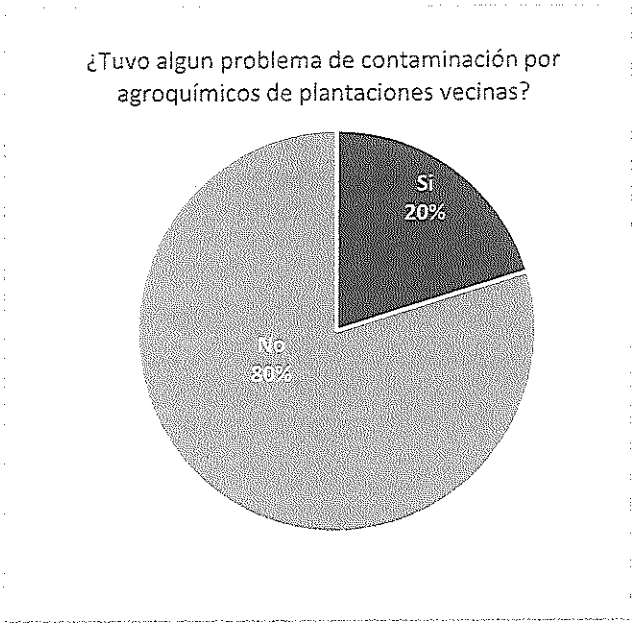


Gráfico 3-18. Beneficiarios de los PNA que tuvieron inconvenientes con la contaminación cruzada.

¿Qué soluciones implementó para enfrentar la contaminación cruzada por agroquímicos en plantaciones vecinas?

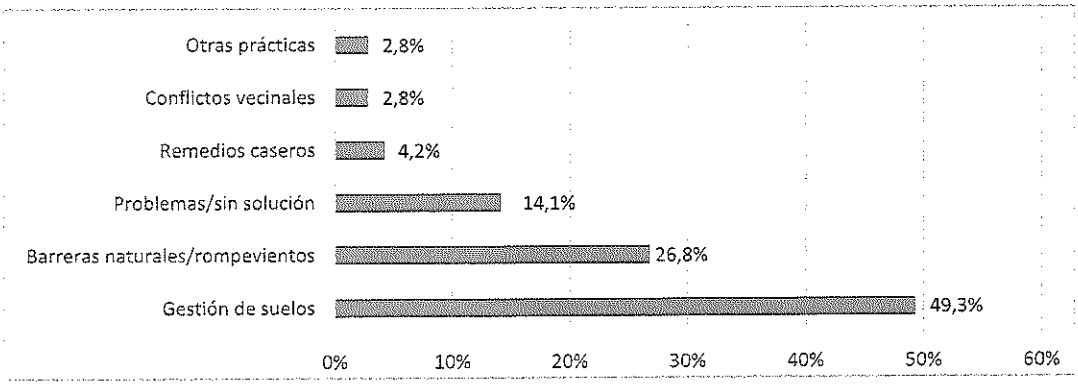


Gráfico 3-19. Prácticas implementadas de mitigación contra la contaminación cruzada.

Entre los beneficiarios que adoptaron medidas para mitigar la contaminación cruzada por agroquímicos provenientes de parcelas vecinas, el 49% implementó prácticas de gestión y conservación de suelos como estrategia principal. Un 27% recurrió a la instalación de barreras naturales o rompevientos para reducir la exposición a agentes contaminantes. No obstante, el 14% de los encuestados consideró que se trata de un problema sin solución viable.

Aproximadamente uno de cada cuatro beneficiarios recibió algún tipo de apoyo para la implementación de prácticas de adaptación o mitigación frente a riesgos climáticos. Entre quienes adoptaron dichas medidas, más del 70% consideró que fueron útiles o eficaces, mientras que un 29% manifestó que las acciones implementadas no produjeron los resultados esperados. Esta percepción condiciona la sostenibilidad de las prácticas implementadas, ya que el 58% de quienes adoptaron

Lic. Diego Puente
Representante Legal

medidas para mitigar los efectos del cambio climático manifestó su intención de continuar con dichas acciones en el futuro, mientras que el 42% expresó su intención de abandonarlas.

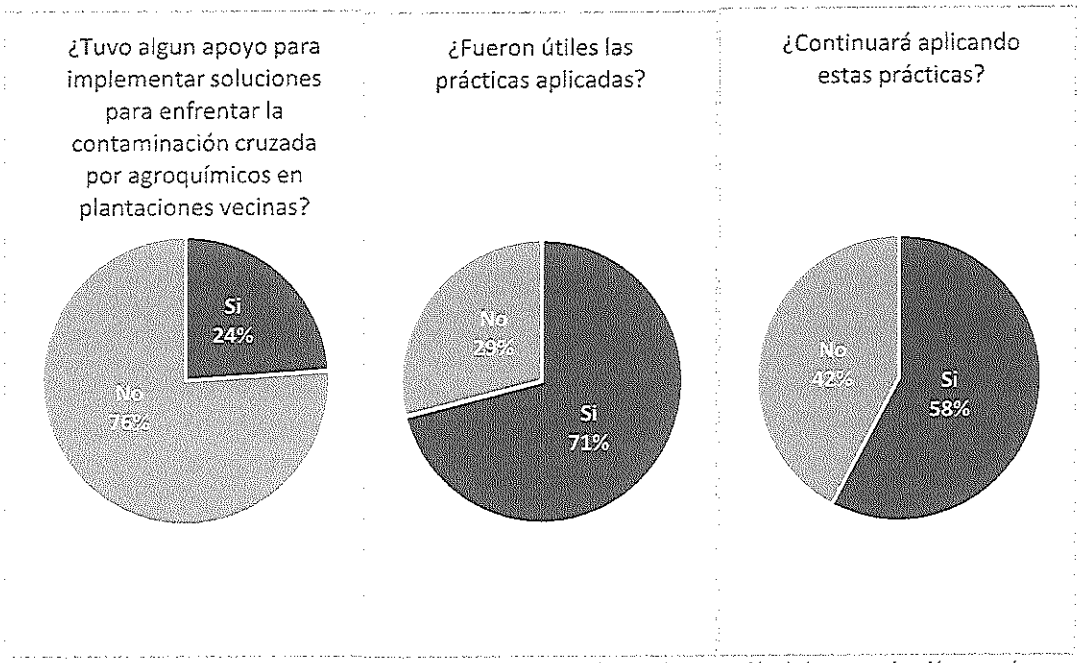
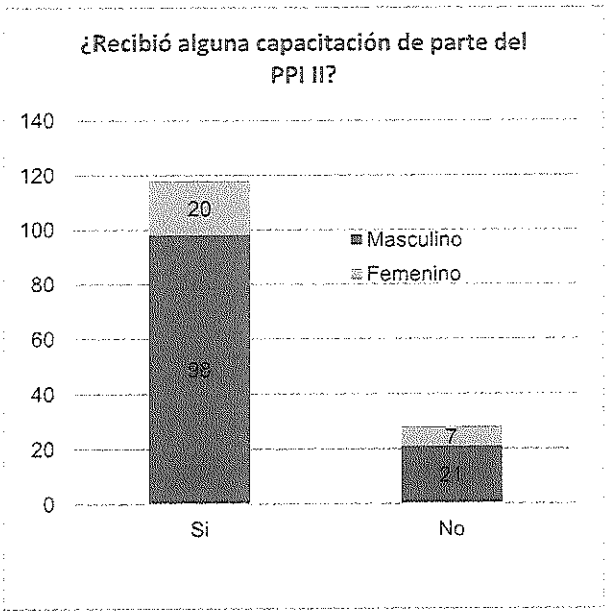


Gráfico 3-20. Apoyo, Efectividad y continuidad en la aplicación de prácticas de mitigación de la contaminación cruzada.

Capacitación



El 80,8% de los beneficiarios que respondieron a la consulta sobre capacitaciones han manifestado haber recibido capacitaciones promovidas por el proyecto, mientras que 19,2% indicó no haber participado de ninguna o no recordar haberlo hecho. Cabe señalar que la participación fue predominantemente masculina: el 83% de las personas encuestadas que afirmaron haber recibido capacitación fueron hombres, en tanto que únicamente el 16,9% corresponde a mujeres.

En cuanto a los contenidos abordados, los beneficiarios mencionaron una amplia variedad de temas. Las respuestas fueron brindadas de forma abierta y posteriormente clasificadas en categorías temáticas generales, según el enfoque de formación y el área de aplicación, como se detalla a continuación.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

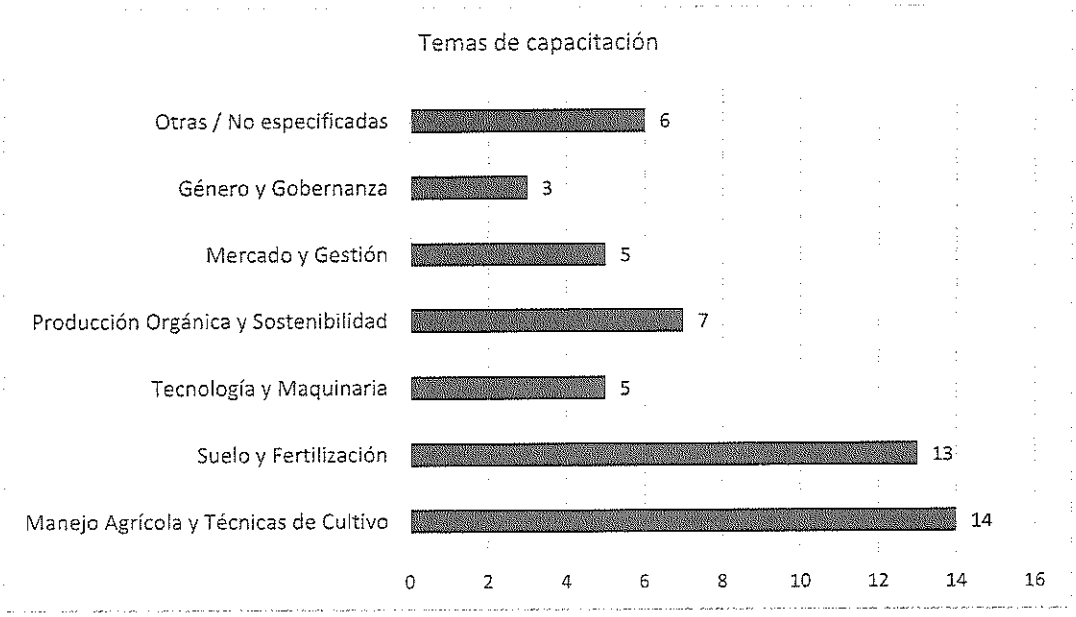


Gráfico 3-21. Distribución de las temáticas abordadas en las capacitaciones brindadas a beneficiarios de los PNA.

Las temáticas de capacitación más frecuentemente mencionadas por los beneficiarios se vinculan con aspectos técnicos del proceso productivo. En primer lugar, se destaca el área de manejo agrícola y técnicas de cultivo, con 14 menciones, abarcando distintos rubros asistidos por el proyecto. En segundo lugar, aparece la temática de suelo y fertilización, el cual parece ser el aspecto mejor valorado por los participantes, tanto por su relevancia técnica como por su impacto transversal en otras prácticas, con 13 menciones. De hecho, el manejo del suelo también se encuentra implícitamente presente en otras categorías, como las prácticas sostenibles. La temática de producción orgánica y sostenibilidad ocupa el tercer lugar en frecuencia, con 7 menciones. Las áreas de tecnología y maquinaria y gestión de empresarial y de mercado fueron referidas por 5 beneficiarios cada una. Finalmente, género y gobernanza fue mencionada por solo 3 personas.

En lo que respecta a la estimación del número total de beneficiarios capacitados, el análisis del indicador correspondiente se fundamenta en un mecanismo combinado que integra los registros administrativos del proyecto con los resultados obtenidos a través de la presente encuesta. Esta metodología permite una aproximación más robusta y representativa, al contrastar y complementar los datos declarativos con las evidencias documentales disponibles, mejorando así la precisión en la evaluación del alcance real de las actividades de capacitación desarrolladas.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

4. Planes de Micro Capitalización Rural - PMCv

Tamaño de las fincas

Una de las características distintivas de los beneficiarios de los Planes de Microcapitalización (PMC) es el tamaño reducido de sus explotaciones. El 44% posee fincas menores a 3 hectáreas y cerca del 79% cuenta con menos de 8 hectáreas. En comparación con los beneficiarios de los Planes de Negocios Articulados (PNA), estos productores operan unidades productivas notablemente más reducidas.

Tamaño de la finca					
	Extensión	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 3 Hás	154	44,1	44,8	44,8
	Entre 3 y 7,9 Hás	117	33,5	34,0	78,8
	Entre 8 y 11,9 Hás	44	12,6	12,8	91,6
	12 o más Hás	29	8,3	8,4	100,0
	Total	344	98,6	100,0	
Perdidos	Sistema	5	1,4	-	-
Total		349	100,0		

Tabla 4.1. Tamaño de las fincas de los beneficiarios de los PMCv.

Cabe destacar la coexistencia de unidades de muy pequeña escala con otras de tamaño mediano, lo que reproduce la estructura de tenencia de tierras típica de las comunidades rurales. Este patrón sugiere la ausencia de mecanismos claros de focalización dentro del proyecto, lo que limitó su capacidad de priorizar a los productores más vulnerables. En contextos donde se distribuyen beneficios directos, la amplia demanda y la falta de criterios de exclusión en las organizaciones beneficiarias pueden llevar a una asignación poco diferenciada de los recursos disponibles.

Características demográficas de la población destinataria

Desde una perspectiva demográfica, una de las principales características del proyecto es su orientación hacia la inclusión de mujeres y jóvenes como población prioritaria. En este sentido, se observa una participación significativamente elevada de mujeres como titulares de proyectos, cuya proporción prácticamente duplica la de los hombres, tanto en la población total beneficiaria como en la muestra encuestada.

Distribución por sexo de los beneficiarios de los PMCv		
Sexo	Frecuencia	Porcentaje válido
Masculino	118	33,9
Femenino	230	66,1
Total	348	100,0

Tabla 4.2. Distribución por sexo de las personas entrevistadas en el marco de los PMCv.

No obstante, al analizar la titularidad de los hogares beneficiarios desde la perspectiva del jefe o jefa de hogar, se observa un cambio sustancial en la distribución por sexo. En contraste con la elevada participación de mujeres como titulares de proyectos, la jefatura de los hogares recae predominantemente en hombres, quienes representan cerca del 60% del total. Esta diferencia sugiere que, si bien el proyecto promueve activamente la inclusión de mujeres en los espacios productivos,

Lic. Diego Puente
Representante Legal

persisten estructuras tradicionales en la organización familiar y la toma de decisiones a nivel doméstico, como se refleja en la tabla siguiente.

Sexo de el/la jefe/a de hogar				
Sexo	**Frecuencia**	**Porcentaje**	**Porcentaje**	**% acumulado**
Masculino	206	59,0	59,0	59,0
Femenino	143	41,0	41,0	100,0
Total	**349**	**100,0**	**100,0**	

Tabla 4.3. Distribución por sexo de la jefatura de los hogares beneficiarios de los PMCv.

En cuanto al estado civil, la mayoría de las mujeres beneficiarias de los Planes de Microcapitalización (PMC) se encuentran casadas o en uniones de hecho. Asimismo, se observa una proporción significativa de mujeres viudas. En contrapartida, los hombres predominan en la categoría de solteros.

Estado civil según Sexo de los beneficiarios de los PMCv			
Estado civil	**Masculino**	**Femenino**	**Total**
Soltero/a,	32	40	**72**
Casado/a	57	112	**169**
Unión de hecho	27	59	**86**
Divorciado/a	1	3	**4**
Viudo/a	3	16	**19**
Total	**120**	**230**	

Tabla 4.4. Distribución del estado civil de los beneficiarios de los PMCv según sexo.

En lo que respecta a la lengua de uso preferente, el 100% de las mujeres beneficiarias de los PMC manifiesta utilizar el guaraní como idioma principal. No obstante, el 38% declara también hablar castellano, lo que implica que un 62% de las mujeres beneficiarias se comunica exclusivamente en guaraní. Esta tendencia se replica, aunque con menor intensidad, entre los hombres beneficiarios: el 52% utiliza únicamente el guaraní como lengua habitual.

Lengua principal hablada en hogar			
Idioma	**Sexo del beneficiario**		**Total**
	Masculino	**Femenino**	
Guaraní	63	141	**204**
Español	2	0	**2**
Otro	0	0	**0**
Ambos	55	89	**144**

Tabla 4.5. Lengua principal hablada en el hogar según sexo del beneficiario.

La composición por sexo de los miembros de los hogares revela un predominio sistemático de la población masculina sobre la femenina, reflejado en una tasa global de masculinidad cercana al 113%. Esta sobrerrepresentación masculina se manifiesta desde la infancia (114% en menores de 18 años), se atenúa ligeramente durante la etapa de población en edad de trabajar (104% en el grupo de 18 a 59 años), y alcanza su punto máximo en la adultez mayor, con un índice de masculinidad del 130%.

Este patrón sugiere una mayor propensión de las mujeres rurales a migrar, desde la adolescencia y especialmente en la adultez mayor, en este último caso, probablemente para residir con familiares en otros entornos. Tal comportamiento migratorio responde a factores estructurales vinculados a la precariedad de servicios, oportunidades económicas y sociales en el ámbito rural. En contraste, la

Lic. Diego Puente
Representante Legal

permanencia de mujeres en el medio rural parece estar asociada principalmente a aquellas que han conformado núcleos familiares en su comunidad de origen.

La emigración femenina, sostenida en el tiempo, tiene implicancias demográficas relevantes, como la reducción acelerada de la natalidad y el progresivo despoblamiento del medio rural. No obstante, pese a esta dinámica, los datos muestran que casi un tercio de la población de los hogares corresponde a menores de 18 años (en edad escolar), mientras que el 54% se encuentra en edad laboral activa (18 a 59 años), y un 15% corresponde a personas adultas mayores (60 años o más), configurando una estructura poblacional mixta.

Rango de edad	Sexo		Total
	Masculino	Femenino	
Menores de 18 años	198	173	371
Entre 18 y 59	332	310	642
Mayores de 60	100	77	177
Total	**630**	**560**	**1190**

Tabla 4.6. Distribución de los miembros del hogar por rango de edad y sexo.

En relación al tipo de vivienda, el 75% de las viviendas del PMC poseen estructuras permanentes y cerca del 25% estructuras precarias. El índice de precariedad aparece reducido teniendo en cuenta que las viviendas rurales son generalmente precarias y se han permanecido durante décadas en dicha situación, constituyéndose en el gran déficit en las condiciones de vida de las familias rurales pobres. Sin embargo, en este estudio se pudo constatar una tendencia muy generalizada a mejorar las viviendas rurales, gracias a que los miembros migrantes de las familias financian con sus remesas las mejoras en la vivienda. Tal como se pudo ver en el caso de beneficiarios de los PNA, la vivienda es el destino preferente de las inversiones realizadas mediante las mejoras en los ingresos productivos, acelerando el proceso de mejora de las condiciones habitacionales en forma significativa frente al grupo de control, donde las mejoras dependen sólo de las remesas. No existen razones para considerar que las familias del PMC puedan seguir una trayectoria diferente.

Tipo vivienda en la que vive este hogar			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Semipermanente	17	4,9	4,9
Estructura temporaria	38	10,9	15,8
Estructura permanente	263	75,4	91,1
Otro (especificar)	31	8,9	100,0
Total	**349**	**100,0**	

Tabla 4.7. Tipo de vivienda de los hogares encuestados.

Los datos relativos a los materiales predominantes en las paredes de las viviendas refuerzan las observaciones previamente señaladas en cuanto a las condiciones habitacionales de los beneficiarios. Los materiales tradicionales como el "barro y palos", característicos de viviendas de tipo precario, representan menos del 1% del total. En contraste, el 62% de las viviendas presenta paredes construidas con materiales cocidos (como ladrillos o bloques cerámicos). Asimismo, el 32% corresponde a viviendas con paredes de madera, otro material tradicional pero con mejores condiciones estructurales que el barro.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Materiales predominantes en las paredes de la vivienda principal			
	Frecuencia	**Porcentaje**	**Porcentaje acumulado**
Barro y palos	1	0,3	0,3
Ladrillos de lodo	147	42,2	42,5
Piedras/ladrillos de arcilla	70	20,1	62,6
Bloques de hormigón/ cemento	3	0,9	63,5
Madera o tablones	113	32,5	96,0
Otro (especificar)	14	4,0	100,0
Total	**348**	**100,0**	

Tabla 4.8. Materiales predominantes en las paredes de la vivienda principal de los hogares encuestados.

Los datos sobre los materiales predominantes en los pisos de las viviendas principales reflejan una transición significativa hacia condiciones habitacionales más adecuadas. El piso de tierra o barro, característico de viviendas precarias, ha sido sustituido en el 47% de los casos por superficies de hormigón o cemento, y en cerca del 14% por materiales cerámicos como azulejos.

Materiales predominantes en el piso de la vivienda principal			
Material	**Frecuencia**	**Porcentaje válido**	**Porcentaje acumulado**
Tierra/barro	32	**9,3**	9,3
Hormigón/Cemento	162	**47,2**	56,6
Azulejos	47	**13,7**	70,3
Piedra	1	**0,3**	70,6
Otro (especificar)	101	**29,4**	100,0
Total	**343**	**100,0**	

Tabla 4.9. Materiales predominantes en el piso de la vivienda principal de los hogares encuestados.

Los datos revelan un proceso significativo de sustitución del tradicional "techo capií" — o techo de paja—, que actualmente representa solo el 1,4% de los casos. Este tipo de cobertura ha sido ampliamente reemplazado por materiales de mayor durabilidad y resistencia. En particular, cerca del 54% de las viviendas encuestadas cuenta con techos de chapas metálicas, mientras que cerca del 31% dispone de tejas de material cocido.

Material del techo de las viviendas principales			
Material	**Frecuencia**	**Porcentaje válido**	**Porcentaje acumulado**
Hormigón/cemento	7	2,0	2,0
Tejas	108	31,3	33,3
Asbesto	6	1,7	35,1
Hojas de hierro/zinc/estaño	185	53,6	88,7
Paja, hierba, bambú	5	1,4	90,1
Otro (especificar)	34	9,9	100,0
Total	**345**	**100,0**	

Tabla 4.10. Materiales predominantes en el Techo de la vivienda principal de los hogares encuestados.

En relación a la distribución de los hogares según el acceso a electricidad, se observa que el 98,8% de los hogares encuestados cuenta con servicio eléctrico, mientras que solo el 1,2% no dispone de dicho servicio.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Disponibilidad de electricidad en el hogar			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	342	98,8	98,8
No	4	1,2	100,0
Total	**346**	**100,0**	

Tabla 4.11. Disponibilidad de electricidad en el hogar.

En relación a las fuentes de energía para cocinar, la leña continúa siendo la principal fuente en los hogares rurales, utilizada por el 67% de los beneficiarios. No obstante, se observa una tendencia emergente hacia la diversificación, el 13% de los hogares ha incorporado la electricidad y un 12% utiliza gas. Esta transición, aunque aún incipiente, representa un avance significativo en términos de mejora de las condiciones de vida, ya que la sustitución de la leña por fuentes más limpias y eficientes conlleva una reducción del tiempo y esfuerzo, así como beneficios para la salud y el medioambiente. Además, libera tiempo para otras actividades productivas o de cuidado, especialmente en el caso de las mujeres.

Fuente principal combustible cocinar			
Fuente	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Leña recogida	231	67,2	67,2
Leña comprada	6	1,7	68,9
Electricidad	44	12,8	81,7
Gas	41	11,9	93,6
Carbón	10	2,9	96,5
Otro	12	3,5	100,0
Total	**344**	**100,0**	

Tabla 4.12. Fuente principal de combustible utilizado para cocinar en los hogares beneficiarios de los PMC.

En lo que respecta a los resultados del relevamiento sobre el acceso a servicios de Internet en los hogares de los beneficiarios de los PMC, se observa que el 34,7% de los hogares dispone de conexión a Internet, mientras que el 65,3% no cuenta con este servicio. La escasa conectividad representa una barrera para la inclusión digital y para el aprovechamiento de tecnologías aplicadas a la producción y comercialización rural.

Hogar dispone conexión a Internet			
	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	121	34,7	34,7
NO	228	65,3	100,0
Total	**349**	**100,0**	

Tabla 4.13. Hogares que disponen de conexión a internet.

Otro rasgo distintivo de los hogares rurales beneficiarios de los PMC, que evidenció una transformación significativa se refiere al régimen de tenencia de la tierra. Mientras que en la generación anterior predominaba la propiedad fiscal o comunitaria, actualmente se observa una marcada consolidación de la propiedad privada, alcanzando al 84% de los casos relevados. Esta transición representa un cambio estructural en las condiciones de seguridad jurídica sobre la tierra, con implicancias relevantes para la inversión productiva y el acceso a políticas públicas.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Base ocupación vivienda			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Propiedad privada	292	83,7	83,7
Libre de alquiler	8	2,3	86,0
Otro (especificar)	49	14,0	100,0
Total	**349**	**100,0**	

Tabla 4.14. Base ocupación vivienda de los hogares encuestados.

Producción

El objetivo principal de los Planes de Microcapitalización (PMC) consiste en fortalecer la economía de la agricultura familiar, mediante el respaldo a sus sistemas productivos tradicionales. Esta estrategia busca dinamizar la economía local, especialmente en el contexto de la pandemia y el periodo posterior, cuyas secuelas provocaron un estancamiento significativo en las economías familiares campesinas y dificultaron la capacidad de los hogares para garantizar su seguridad alimentaria.

En ese contexto, tal como se observa en el gráfico 4.1, el principal rubro apoyado a través de los PMC fue la micro inversión en cría de aves, alcanzando a dos de cada tres beneficiarios. En orden de relevancia, le siguen las huertas familiares (12%), la cría de cerdos (9%) y el apoyo a ferias locales (4%).

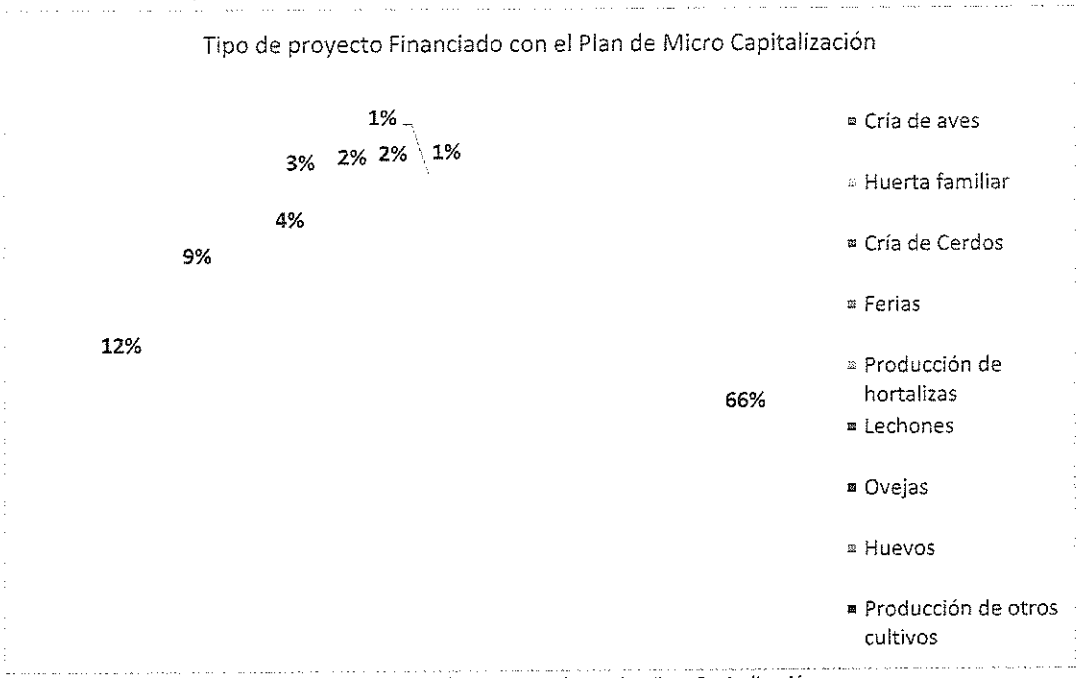


Gráfico 4-1. Tipo de proyecto financiado a los beneficiarios con Planes de Micro Capitalización

Si bien el proyecto tuvo como uno de sus objetivos centrales fortalecer la seguridad alimentaria de las familias mediante el apoyo a sistemas productivos tradicionales orientados al autoconsumo, también se propuso dinamizar la economía familiar a través de la comercialización de excedentes. Tal como se observa en la tabla 4.15 y el gráfico 4.2, un porcentaje considerable de beneficiarios logró destinar parte de su producción a la venta, lo cual constituye un indicador positivo en términos de generación de ingresos adicionales.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Rubro	Consumo	Venta	Ambos	Total
Huerta Familiar	12	5	20	**37**
Hortalizas	3	8	5	**16**
Otros cultivos	2	3	1	**6**
Otro (agrícola o derivado)	1	1	2	**4**
Aves	129	8	75	**212**
Cerdos	21	5	16	**43**
Lechones	6	3	9	**2**
Ovejas	4	3	7	**350**
Huevos	10	6	16	**8**
Otros (pecuario)	6	1	3	**10**

Tabla 4.15. Destino de la producción según rubro agropecuario apoyado por el PMC.

En particular, los rubros de hortalizas y otros cultivos registraron la mayor proporción de beneficiarios que orientaron su producción exclusivamente a la venta (50%). En contraste, en el resto de los rubros esta proporción no superó el 20%. Sin embargo, al considerar conjuntamente a los beneficiarios que destinaron su producción tanto al consumo como a la venta, se observa un incremento significativo en la orientación comercial de los rubros. Se destacan las hortalizas (más del 80%), la cría de ovejas (superior al 70%), así como la huerta familiar, otros cultivos, lechones y huevos, que superan el 60% de los casos.

La cría de aves, pese a ser el rubro más apoyado por el proyecto, fue el que presentó menor proporción de orientación a la venta, con menos del 40% de los beneficiarios que reportaron comercializar parte de su producción.

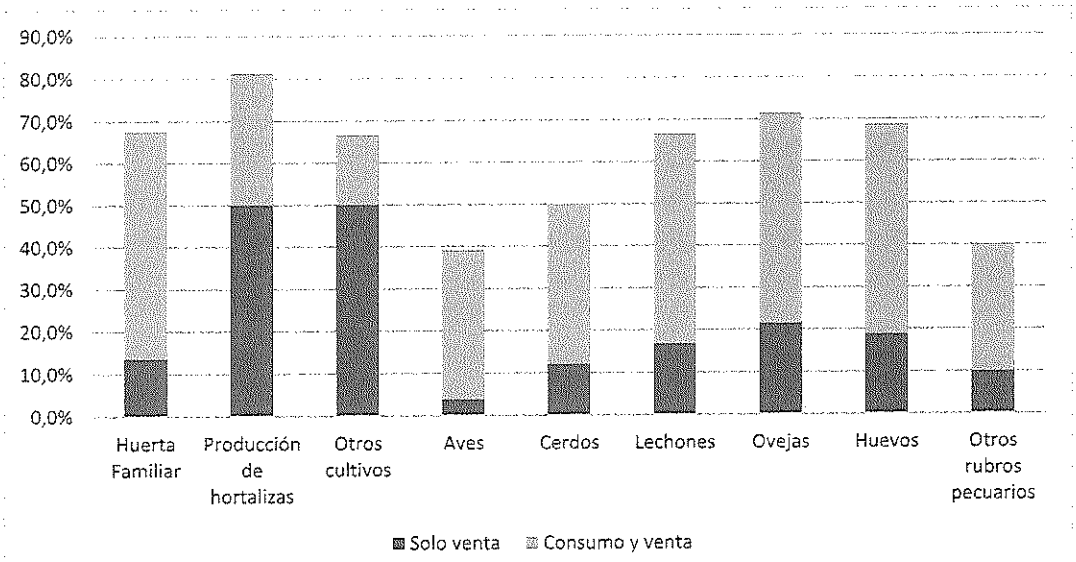


Gráfico 4-2. Destino de comercialización según Tipo de proyecto financiado con PMC

La distribución de los distintos rubros apoyados por los PMC entre los diversos estratos de productores, clasificados según el tamaño de sus fincas, evidencia una asignación proporcional que no refleja una estrategia diferenciada. Este patrón sugiere la ausencia de criterios definidos de

Lic. Diego Puente
Representante Legal

elegibilidad o focalización, así como la falta de una asignación planificada de los rubros en función de las características productivas o necesidades específicas de los beneficiarios.

Rubro que fue financiado con el PMC	Tamaño de la finca							
	Menos de 3 Hás		Entre 3 y 7,9 Hás		Entre 8 y 11,9 Hás		12 o más Hás	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Huerta familiar	14	9,4%	15	14,2%	5	13,5%	4	14,8%
Producción de hortalizas	5	3,4%	3	2,8%	0	0,0%	0	0,0%
Producción de otros cultivos	1	0,7%	1	0,9%	0	0,0%	0	0,0%
Cría de Cerdos	9	6,0%	9	8,5%	9	24,3%	1	3,7%
Cría de aves	113	75,8%	62	58,5%	20	54,1%	20	74,1%
Ferias	3	2,0%	8	7,5%	2	5,4%	0	0,0%
Lechones	1	0,7%	4	3,8%	1	2,7%	0	0,0%
Ovejas	1	0,7%	3	2,8%	0	0,0%	2	7,4%
Huevos	2	1,3%	1	0,9%	0	0,0%	0	0,0%
Total	**149**	**100%**	**106**	**100%**	**37**	**100%**	**27**	**100%**

Tabla 4.16. Tipo de proyecto financiado con PMC según tamaño de la finca.

La información presentada en la tabla 4.17 evidencia que la mayoría de los rubros apoyados a través de los PMC ya formaban parte de las actividades productivas preexistentes de los beneficiarios. No obstante, se identifican excepciones relevantes, como la cría de ovejas y el apoyo a ferias, los cuales pueden interpretarse como esfuerzos orientados a introducir innovaciones o diversificación en las prácticas productivas de las familias rurales.

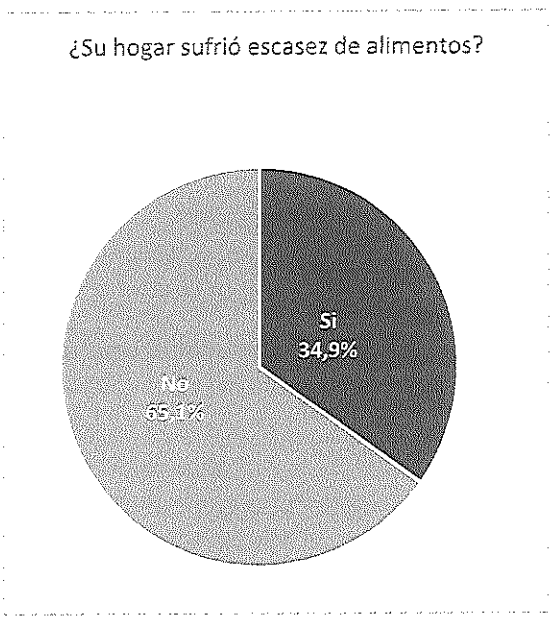
Rubro que fue financiado con el PMC	¿Eran rubros que ya producía con anterioridad?			
	SI		NO	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Huerta familiar	24	68,6%	11	31,4%
Producción de hortalizas	4	50,0%	4	50,0%
Producción de otros cultivos	2	100,0%	0	0,0%
Cría de Cerdos	13	48,1%	14	51,9%
Cría de aves	137	64,3%	76	35,7%
Ferias	2	18,2%	9	81,8%
Lechones	4	66,7%	2	33,3%
Ovejas	1	20,0%	4	80,0%

Tabla 4.17. Tipo de proyecto financiado con PMC según si producía ese rubro con anterioridad.

Seguridad Alimentaria

La situación de incertidumbre generada por la pandemia del COVID-19 y sus efectos posteriores impactó significativamente en la capacidad de las familias rurales para afrontar las consecuencias negativas sobre su economía. Ante este escenario, resultaba imperativo que el Estado implementara medidas destinadas a garantizar un nivel mínimo de bienestar. En este contexto, uno de los principales fundamentos de la reformulación del proyecto durante la Revisión de Medio Término fue precisamente la necesidad de mitigar la escasez alimentaria en los hogares, una problemática intensificada o desencadenada por los efectos adversos de la pandemia.

Lic. Diego Puente
Representante Legal



Del análisis de los datos se desprende que únicamente el 34,9% de los hogares encuestados reportaron haber enfrentado dificultades relacionadas con la seguridad alimentaria durante el periodo correspondiente a la pandemia y/o en la etapa posterior a la misma.

En función de estos resultados, puede inferirse que el supuesto de una crisis alimentaria generalizada no se reflejó con la misma intensidad en el ámbito rural, o bien que sus efectos no impactaron de manera directa en las familias rurales. Otra posible interpretación es que la ausencia de criterios de focalización rigurosos pudo haber derivado en la asignación de recursos a familias que, si bien presentaban condiciones de vulnerabilidad económica, no enfrentaban una situación crítica en términos de seguridad alimentaria que justificara una intervención prioritaria.

Asimismo, al analizar las respuestas referidas a si la escasez de alimentos en el hogar estuvo vinculada a algún fenómeno hidroclimatológico no relacionado con la pandemia, se observa una reducción aún mayor en la proporción de afectados. Sólo el 17,8% del total de encuestados manifestó haber experimentado escasez alimentaria cuya causa estuviera directamente asociada a la pandemia del COVID-19.

Hogares que sufrieron escasez de alimentos			% del Total de hogares N=349
Fenómeno asociado	Frecuencia	%	
Sequía	44	36,7%	12,6%
Exceso de lluvia	6	5,0%	1,7%
Granizada	2	1,7%	0,6%
Tormentas	7	5,8%	2,0%
Otros	2	1,7%	0,6%
Pandemia	62	51,7%	17,8%

Tabla 4.18. Hogares que sufrieron escasez de alimentos según fenómeno asociado.

Entre los fenómenos hidroclimatológicos más recurrentes identificados por los hogares encuestados, la sequía fue señalada como el principal factor que afectó negativamente la seguridad alimentaria. Sin embargo, se constata una limitada capacidad de respuesta institucional, ya que únicamente 8 de los 44 hogares que reportaron haber sido afectados por la sequía manifestaron haber recibido algún tipo de apoyo o medida de mitigación por parte del proyecto.

En relación a la duración de los fenómenos de carencia de alimentos, se observó que, en función del rubro afectado, los incidentes se presentaron en distintas escalas temporales: algunos episodios tuvieron una duración de hasta 3 meses, otros se extendieron entre 4 y 6 meses, y otros aún abarcaron

Lic. Diego Puente
Representante Legal

periodos de entre 7 meses y hasta un año. Cabe destacar que, cuando se hace referencia a la situación derivada de la pandemia, se registró una proporción significativa (63%) de episodios con una duración aproximada de un año.

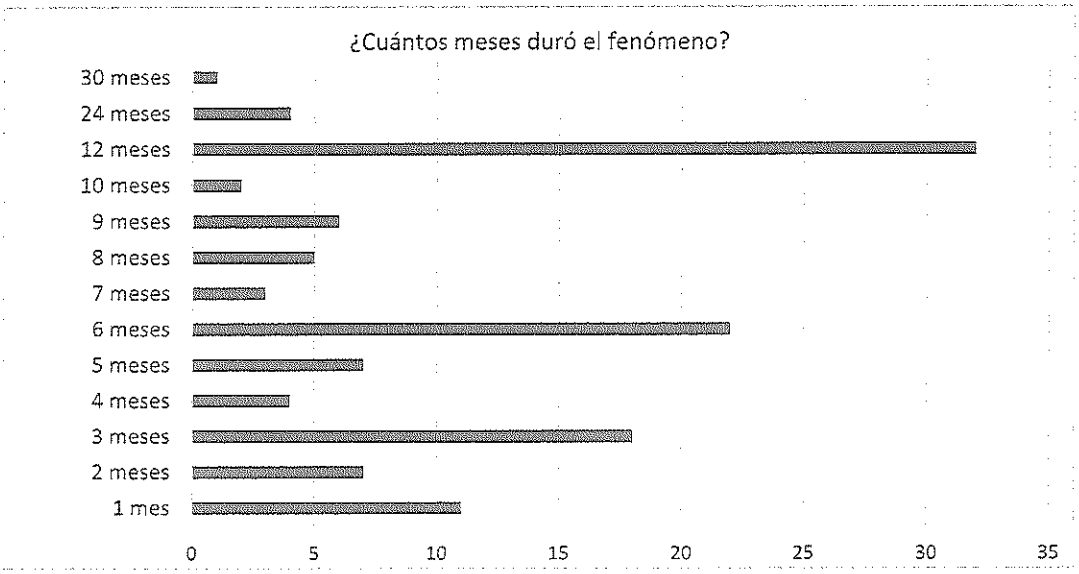


Gráfico 4-3. Duración de la escasez de alimentos en los hogares de los beneficiarios de los PMCv.

Las estrategias de mitigación adoptadas por los hogares frente a episodios de escasez alimentaria se encuentran representadas en el gráfico 4.4. Entre las respuestas más frecuentes se destacan la venta de activos productivos y el redireccionamiento del excedente productivo originalmente destinado a la venta hacia el consumo familiar. Estas prácticas reflejan comportamientos típicos de afrontamiento ante situaciones de emergencia, que, si bien permiten una respuesta inmediata, pueden comprometer la sostenibilidad de los medios de vida en el mediano plazo.

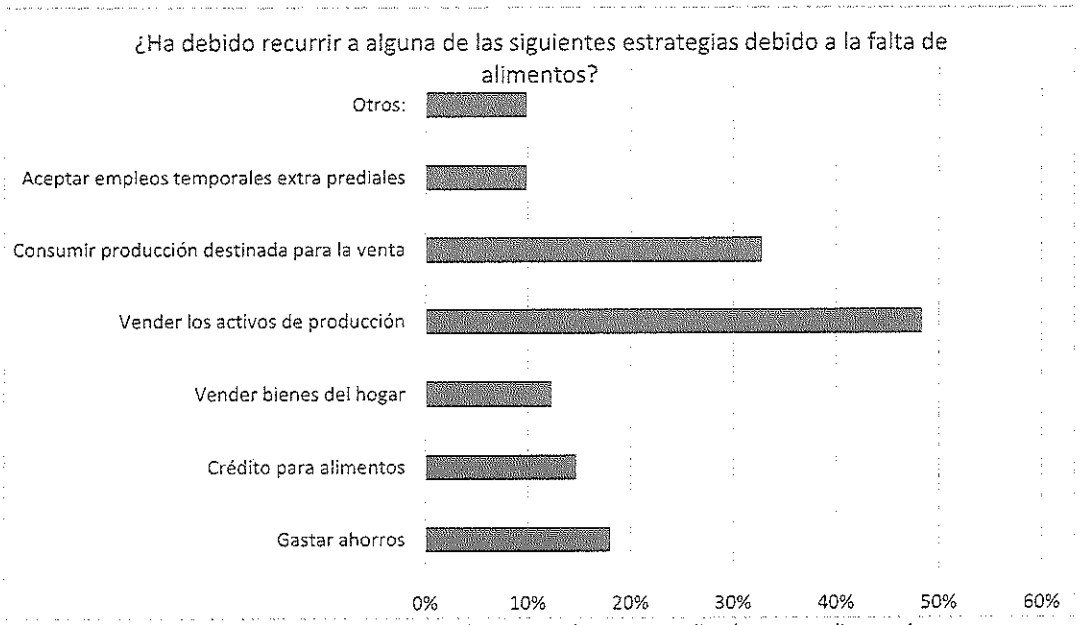


Gráfico 4-4. Estrategias de mitigación adoptadas por los hogares frente a episodios de escasez alimentaria.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Cerca del 50% de los beneficiarios de los PMCv percibió que la inversión realizada contribuyó *"mucho"* a resolver el problema alimentario del hogar. Un 27% respondió que contribuyó *"algo"*, mientras que un 24% considera que el aporte fue *"muy poco"* o *"nada"*.

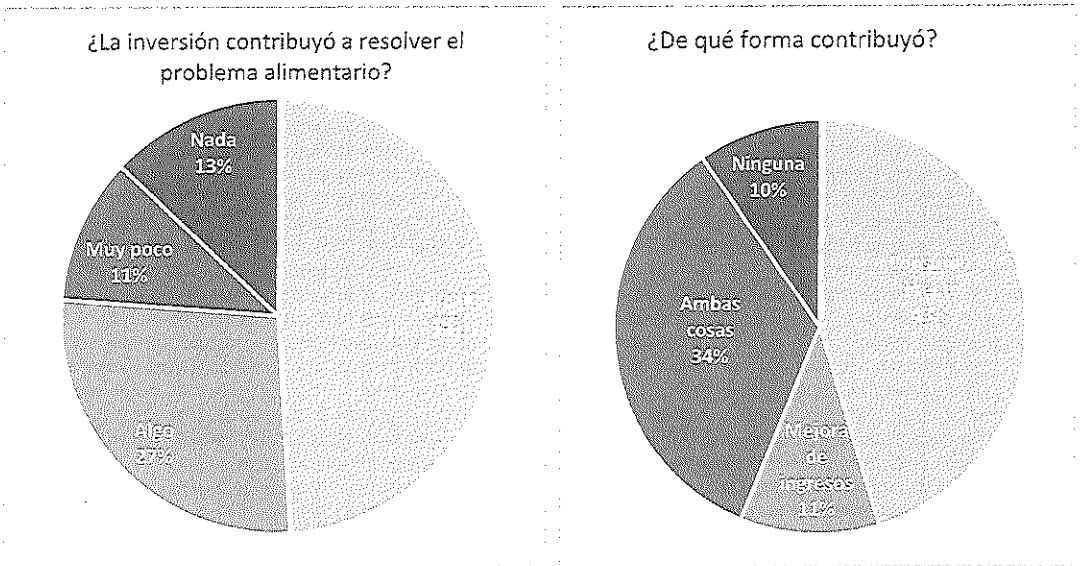


Gráfico 4-5. Percepción sobre el impacto y la forma en que la inversión contribuyó en la resolución de la escasez alimentaria.

Según los datos relevados, el 45% de los beneficiarios identificó el consumo directo como principal forma de contribución, mientras que el 11% lo asocia a mejora de ingresos. Un 34% manifestó que ambos efectos se produjeron simultáneamente. Por su parte, el 10% indicó que la inversión no tuvo efecto alguno.

5. Planes de Micro Capitalización indígena - PMCi

Características demográficas de la población destinataria

A continuación, se presenta los datos sociodemográficos de la población indígena beneficiaria de los Planes de Micro Capitalización Indígena (PMCi), perteneciente al pueblo Enxet Sur, localizada en el distrito de Teniente Irala Fernández, departamento de Presidente Hayes:

TABLA GENERA				
Distrito:	Teniente Irala Fernández – Dpto. de Presidente Hayes			
Pueblo/Etnia:	Enxet Sur			
Superficie:	9.374 has			
Población	**Aldeas**	**Nº de personas**	**Nº de familias**	**Nº de casas**
	Dos Palmas	469	137	120
	Paratodo'i	169	62	45
	Tres Tamarindo	49	16	8
	20 de Enero	227	69	42
	Karanda	148	53	35
	Palo Santo	288	74	74
	San Carlos	180	36	32

Lic. Diego Puente
Representante Legal

	Santa Fe	254	84	62
	Alegre	107	40	27
	TOTAL	**1.891**	**571**	**445**

Tabla 5.1. Características demográficas de la población destinataria de los PMCi (Datos proporcionados por el líder general de la comunidad, quien manifestó que la información se encuentra actualizada al momento del relevamiento).

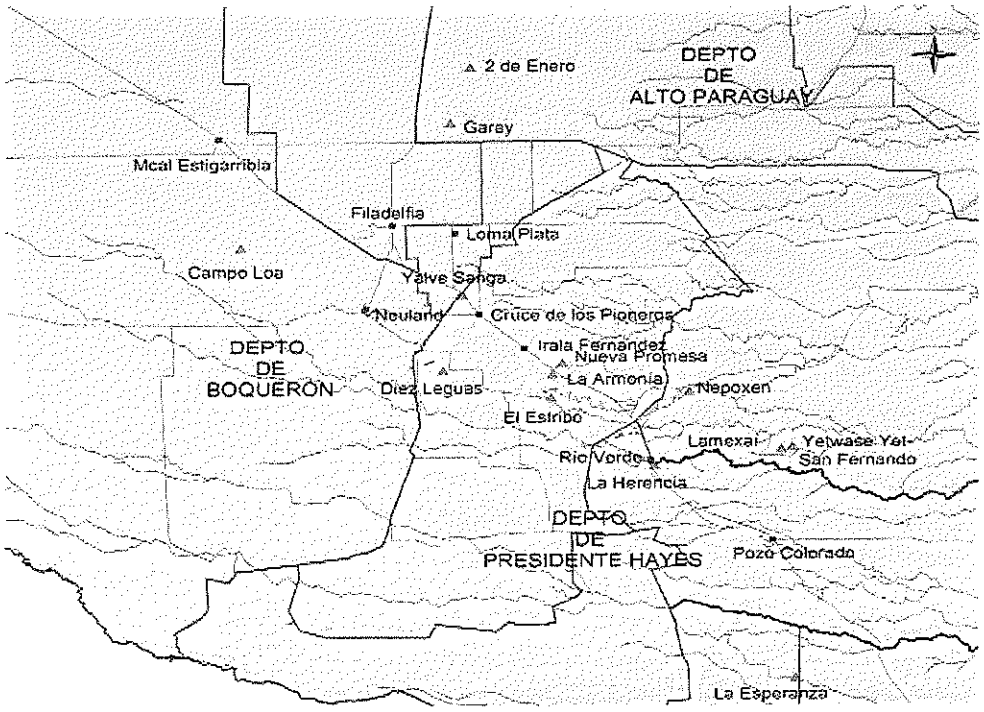
Lista de actores entrevistados

Se presenta la nómina de personas entrevistadas durante las encuentas realizadas los días 6 y 7 de abril de 2025, en el marco del seguimiento a los Planes de Micro-Capitalización Indígena (PMCi):

N°	Nombre y Apellido	N° CI	Sexo	Edad	Estado Civil	Superficie	Rubro
1	Cecilia Ricardi Riquelme	1.374.671	F	54	Soltero	1,5	Sésamo
2	Alejandra Colman Riquelme	3.899.984	F	35	Soltero	1	Sésamo
3	Judy María Solano de Franco	5.367.957	F	29	Casado	1,5	Sésamo
4	Derlis López Gómez	5.509.535	M	23	Soltero	1	Sésamo
5	Sergio Ramírez Martínez	4.085.833	M	42	Soltero	1	Sésamo
6	Gorge Álvarez Recalde	1.377.456	M	64	Soltero	2	Sésamo
7	Antonio Benitez Martínez (Líder)	4.068.193	M	32	Soltero	2	Sésamo
8	Mateo Velázquez Salinas	6.925.816	M	26	Soltero	1	Sésamo
9	Amancio Benitez González	2.416.246	M	58	Soltero		Apicultura
10	Rubén Benitez Martínez	1.642.336	M	43	Soltero		Apicultura

Tabla 5.2. Listado de actores entrevistados en relacion a los PMCi.

Mapa de Localización Geográfica – Departamento de Presidente Hayes y Áreas de Influencia de los PMCi:



Lic. Diego Puente
Representante Legal

Tenencia de activos

5.1.1. Vivienda

Las familias beneficiarias de los PMCi residen en viviendas construidas en el marco de programas habitacionales impulsados por el Ministerio de Urbanismo, Vivienda y Hábitat (MUVH). Dichas intervenciones han sido ejecutadas en distintas etapas, evidenciándose un proceso sostenido de mejoramiento sustancial de las condiciones habitacionales de las aldeas pertenecientes a la Comunidad Indígena El Estribo.

Estas viviendas representan un avance significativo en cuanto a calidad constructiva, ya que incorporan materiales duraderos y resistentes, adecuados para el entorno climático del Chaco. Asimismo, disponen de infraestructura básica esencial, incluyendo acceso a agua potable mediante sistemas de captación o conexiones a redes locales, y servicio de energía eléctrica.

No obstante, los avances observados en materia habitacional, persisten situaciones de desigualdad al interior de la comunidad, evidenciadas por la coexistencia de viviendas construidas con materiales tradicionales, principalmente karanda. Si bien este material posee un alto valor cultural y responde a patrones constructivos propios del territorio, presenta limitaciones en términos de resistencia estructural y durabilidad, lo que acentúa la vulnerabilidad de las familias que aún residen en este tipo de edificaciones. Esta situación refleja un proceso de transición en curso, donde conviven modelos constructivos tradicionales y soluciones modernas promovidas por políticas públicas.

Del mismo modo, aunque la mayoría de las aldeas cuentan con acceso a la red eléctrica, ya sea mediante conexiones gestionadas por la Administración Nacional de Electricidad (ANDE) o a través de servicios cooperativos como la Cooperativa Chortitzer, no todas las familias disponen de una conexión efectiva al servicio domiciliario. Esta disparidad se traduce en diversas estrategias de iluminación adoptadas por los hogares, que incluyen el uso de fogones, lámparas de kerosene o velas, ya sea por falta total de acceso al servicio o de forma complementaria en contextos de consumo limitado o interrupciones del mismo. Este aspecto evidencia desafíos pendientes en la cobertura y sostenibilidad del servicio eléctrico a nivel domiciliario.

5.1.2. Tipo de acceso a las aldeas

Las aldeas cuentan con caminos terraplenados, cuya transitabilidad, en condiciones climáticas normales, es aceptable. No obstante, durante la temporada de lluvias, dichos caminos se deterioran rápidamente y se tornan intransitables, debido a las inundaciones y el deterioro del terreno. Ante situaciones críticas, se recurre al cierre temporal del portón de acceso principal, como medida preventiva para evitar accidentes o daños, lo que agrava las restricciones de movilidad y limita el acceso de servicios externos.

El mantenimiento de la red vial recae en la Gobernación del Departamento de Presidente Hayes y en la Municipalidad de Teniente 1º Manuel Irala Fernández. Sin embargo, las condiciones climáticas adversas representan un desafío constante para garantizar la conectividad efectiva y sostenida de las

Lic. Diego Puente
Representante Legal

comunidades, en especial en eventos climáticos extremos que afectan de forma significativa la infraestructura vial rural.

5.1.3. Herramientas y equipos

De acuerdo con las entrevistas realizadas, la totalidad de los encuestados manifestó disponer de herramientas manuales básicas como azadas, palas, foisas y machetes. La adquisición de estas herramientas se habría dado principalmente mediante proyectos de apoyo, aunque los beneficiarios no lograron identificar con precisión los programas y/o proyectos responsables; se presume que algunas de estas iniciativas corresponden a los PMC u otros esquemas similares de cooperación.

Del análisis de las 10 encuestas realizadas, se desprende que ha existido una dotación reiterada de herramientas a las familias, lo que indica la presencia de diversos actores institucionales con fines de fortalecimiento productivo. No obstante, se evidencia una limitada utilización efectiva de dichos instrumentos en el marco de actividades económicas planificadas o sostenidas.

Esta subutilización podría estar vinculada a factores estructurales, tales como la falta de acompañamiento técnico, la ausencia de proyectos productivos articulados y/o limitaciones de acceso a mercados, lo que restringe el impacto esperado de la provisión de estas herramientas en términos de mejora de la productividad, diversificación productiva y generación de ingresos. Por tanto, si bien la provisión de insumos básicos ha sido efectiva en términos de cobertura, su potencial transformador continúa siendo limitado en ausencia de una estrategia integral de uso y sostenibilidad.

5.1.4. Acceso a la tierra

Las chacras familiares relevadas presentan extensiones que oscilan entre 1,4 y 2,5 hectáreas, lo cual evidencia una base productiva reducida pero homogénea entre los hogares. Esta dimensión territorial, si bien limitada en escala, representa una dotación de tierras mínima pero suficiente para el desarrollo de actividades de subsistencia y, en algunos casos, para la generación de excedentes productivos. No obstante, el tamaño restringido de las parcelas impone condicionamientos estructurales para la diversificación y el aumento de la escala productiva, requiriéndose estrategias específicas de acompañamiento técnico y de acceso a servicios rurales para mejorar la eficiencia y sostenibilidad de las unidades productivas.

5.1.5. Seguridad alimentaria

La seguridad alimentaria en la Comunidad Indígena El Estribo ha constituido históricamente un desafío estructural, el cual se vio acentuado de manera crítica durante la pandemia de COVID-19. De acuerdo con la información recolectada mediante entrevistas y encuestas, durante este período se experimentó una prolongada escasez de alimentos, que en muchos hogares se extendió por aproximadamente un año. Esta crisis afectó directamente la disponibilidad y el acceso a alimentos básicos para las familias, generando un escenario de alta vulnerabilidad alimentaria que obligó a recurrir a estrategias de subsistencia profundamente arraigadas en el conocimiento tradicional.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Este contexto estuvo marcado por la disminución de ingresos, la interrupción de canales de comercialización y el aislamiento geográfico, lo que limitó severamente el acceso a alimentos básicos. Ante esta situación, las familias implementaron estrategias de subsistencia basadas en el conocimiento ancestral, recurriendo al aprovechamiento de los recursos naturales del entorno como mecanismo de resiliencia.

El monte chaqueño retomó un rol central como fuente alternativa de alimentos, intensificándose la recolección de frutos silvestres (algarrobo, chañar, entre otros) y la caza de animales silvestres, tales como venado, chancho, armadillo, tortuga, avestruz, tatu hu, teyu, tatu poju y jabalí. Estas prácticas permitieron mitigar parcialmente los efectos de la inseguridad alimentaria, asegurando una mínima diversidad nutricional en ausencia de productos industrializados o de consumo regular.

Durante el período analizado, también se identificó la presencia de comerciantes conocidos como "macateros", quienes accedían a las aldeas para ofrecer productos básicos. Sin embargo, la transacción con estos intermediarios solía darse bajo condiciones económicas desfavorables para las familias indígenas, debido a la ausencia de alternativas comerciales accesibles. Esta situación evidencia una dinámica de dependencia estructural, donde el intercambio desigual persiste como una forma de exclusión económica en las comunidades rurales del Chaco, y donde la soberanía alimentaria continúa siendo limitada.

Es importante destacar que la inseguridad alimentaria observada durante la pandemia no fue exclusivamente atribuible a la crisis sanitaria, sino que respondió también a factores hidroclimáticos históricos y adversos que afectan estructuralmente a la región. En particular, los eventos de lluvias intensas e inundaciones estacionales convierten en intransitables los caminos de acceso, los cuales, si bien se encuentran terraplenados, carecen de pavimentación. Como medida preventiva, las comunidades optan por cerrar el portón de ingreso durante estos eventos, con lo cual se interrumpe el acceso a servicios, asistencia técnica y abastecimiento de productos esenciales. Esta condición de aislamiento cíclico agrava las ya existentes limitaciones de acceso a alimentos y bienes básicos, profundizando la vulnerabilidad de las familias.

En este sentido, la pandemia actuó como detonante de múltiples vulnerabilidades preexistentes, tanto en el plano estructural como ambiental. Si bien las comunidades indígenas demostraron una resiliencia significativa mediante el uso de conocimientos ancestrales —como la recolección y caza tradicional—, la experiencia dejó en evidencia la necesidad urgente de estrategias integrales de seguridad alimentaria, que incluyan el mejoramiento de la infraestructura vial para garantizar conectividad permanente; el acceso equitativo a mercados y canales de comercialización; el fortalecimiento de la producción agroecológica local y comunitaria; y sistemas de almacenamiento y distribución de alimentos para casos de emergencia.

De lo contrario, las condiciones observadas durante este período podrían reiterarse o incluso intensificarse en escenarios futuros de crisis sanitaria, climática o económica, comprometiendo gravemente la seguridad alimentaria, la resiliencia comunitaria y el ejercicio efectivo de los derechos básicos de las poblaciones indígenas.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

5.1.6. Participación en Planes de Micro Capitalización

Los Planes de Micro Capitalización (PMC) han constituido una herramienta efectiva para el fortalecimiento de la economía familiar y comunitaria en la Comunidad Indígena El Estribo, particularmente en el periodo posterior a la pandemia de COVID-19. Estas intervenciones permitieron a las familias acceder a recursos e insumos productivos, promoviendo actividades destinadas tanto al autoconsumo como a la generación de ingresos.

En este contexto, la producción de sésamo se ha posicionado como el rubro agrícola más exitoso y sostenido, proporcionando ingresos estables a un número considerable de familias. El acompañamiento técnico y logístico del proyecto ha sido clave para facilitar tanto la siembra como la comercialización, estableciendo articulaciones con empresas como UNITEC, la Asociación Esperanza Chaqueña y otros compradores directos que operan en la comunidad. El precio promedio de comercialización del sésamo en los últimos años ha oscilado entre 6.500 y 8.000 guaraníes por kilogramo, representando una fuente relevante de estabilidad económica para los hogares que han logrado mantener o incluso ampliar sus superficies de cultivo.

No obstante, otros cultivos introducidos en el marco de los PMCi no lograron similar apropiación ni sostenibilidad. Las entrevistas realizadas revelaron que varios de estos rubros ni siquiera fueron recordados por los beneficiarios, lo que sugiere una baja incidencia y escaso impacto real. Esta situación evidencia la necesidad de fortalecer los mecanismos de planificación participativa, asegurando que las iniciativas productivas respondan efectivamente a las capacidades, intereses y condiciones específicas de cada aldea.

Paralelamente, la tenencia de animales menores (aves, cerdos y ovejas) representa una fuente complementaria de seguridad alimentaria y, en ciertos casos, de ingresos para las familias. Si bien estos animales son principalmente destinados al consumo familiar, las ovejas, en particular, funcionan como activos de reserva económica ante eventos extraordinarios o emergencias.

Asimismo, la apicultura ha emergido como una actividad productiva incipiente, presente en todas las aldeas de la comunidad. Aunque de escala reducida, con hasta cinco colmenas por familia y un rendimiento promedio de 10 kg por colmena (aproximadamente 50 kg anuales), esta práctica reviste un doble valor: nutricional y económico. La miel es consumida principalmente en el hogar, pero también se comercializa localmente a un precio promedio de 10.000 guaraníes por kilogramo, cuando se genera excedente. Esta actividad recupera saberes tradicionales del entorno y posee un alto potencial de expansión, siempre que se garantice formación técnica, provisión de insumos, manejo adecuado y acceso a mercados inclusivos y sostenibles.

En conjunto, estas experiencias productivas, aunque heterogéneas en sus resultados, evidencian una estrategia de diversificación económica basada en la resiliencia de las familias indígenas de la comunidad El Estribo. Refuerzan la importancia de fortalecer las capacidades locales, promover el acceso continuo a asistencia técnica y diseñar políticas públicas que acompañen los procesos comunitarios desde una perspectiva intercultural y sostenible.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

5.1.7. Medios de comunicación

En todas las aldeas que conforman la Comunidad Indígena El Estribo se ha constatado la existencia de cobertura de telefonía móvil, provista por las principales operadoras del país: Tigo, Personal y Claro. Esta infraestructura ha contribuido significativamente a mejorar las condiciones de comunicación, tanto interna —entre los miembros de la comunidad— como externa, facilitando el contacto con organizaciones de la sociedad civil, entidades gubernamentales y redes familiares situadas en otras regiones.

Además de la conectividad móvil, se ha relevado el uso habitual de radios AM y FM como medios de acceso a información, entretenimiento y vinculación con el contexto regional y nacional. Esta práctica, ampliamente arraigada en la cultura local, complementa las nuevas formas de comunicación digital, preservando mecanismos tradicionales de interacción comunitaria característicos del territorio chaqueño.

5.1.8. Medios de transporte

La movilidad dentro de las aldeas de la Comunidad Indígena El Estribo y hacia zonas aledañas se sustenta principalmente en el uso de motocicletas y bicicletas, las cuales constituyen los medios de transporte más utilizados para cubrir trayectos cotidianos de corta distancia.

No obstante, persisten formas tradicionales de transporte, como el uso de animales de carga (burros y caballos), los cuales mantienen una funcionalidad significativa, especialmente en contextos geográficos de difícil acceso o durante la temporada de lluvias, cuando los caminos se vuelven intransitables para vehículos motorizados. Esta convivencia entre medios modernos y tradicionales refleja un proceso de adaptación cultural, donde la innovación tecnológica se integra de manera funcional con los conocimientos y recursos locales.

5.1.9. Tipo de suelo y vegetación

El territorio que alberga a las aldeas de la Comunidad Indígena El Estribo se caracteriza por la presencia de suelos mixtos, en su mayoría arenosos y arcillosos. Estas condiciones influyen directamente en las prácticas agrícolas, incidiendo tanto en la selección de cultivos como en las estrategias de manejo hídrico, dada la limitada retención de humedad en suelos arenosos y la compactación característica de los suelos arcillosos. En cuanto a la vegetación, predomina el algarrobo (Prosopis spp.), conocido localmente como viñal, especie nativa del Chaco que cumple una función ecológica y económica clave en la vida de las comunidades. Asimismo, se identifican zonas de monte alto, además de otras especies propias de la región, como el espartillo y el urundey, que contribuyen a la conservación de la biodiversidad local. Esta cobertura vegetal no sólo representa una fuente de recursos, sino que constituye un componente fundamental de la identidad cultural y del conocimiento ancestral de las comunidades indígenas chaqueñas.

Lic. Diego Ruente
Representante Legal

5.1.10. Infraestructura y fuentes de agua

La disponibilidad de agua constituye uno de los factores más críticos para la sostenibilidad de la vida comunitaria en la Comunidad Indígena El Estribo. Actualmente, las aldeas cuentan con una infraestructura diversificada para la captación, almacenamiento y uso del recurso hídrico, que incluye tajamares, aljibes comunitarios y familiares, pozos someros —también conocidos como "pozos de bombilla"—, y tanques de fibra de vidrio. Esta heterogeneidad de sistemas permite una cobertura básica de las necesidades hídricas, aunque su eficacia está condicionada por la variabilidad estacional y las condiciones climáticas extremas propias del ecosistema chaqueño.

Si bien el acceso al agua está parcialmente garantizado por estas infraestructuras, la gestión comunitaria del recurso presenta desafíos estructurales. En este sentido, resulta indispensable el fortalecimiento de capacidades locales, la implementación de esquemas de mantenimiento preventivo y correctivo, así como el acompañamiento técnico permanente.

5.1.11. Gestión de residuos

La gestión de residuos sólidos en las aldeas de la Comunidad Indígena El Estribo se lleva a cabo, predominantemente, mediante métodos tradicionales como la quema a cielo abierto y el entierro. Si bien estas prácticas responden a esquemas históricamente arraigados en contextos rurales con bajo volumen de desechos, su permanencia en el tiempo, en un contexto de creciente incorporación de productos con empaques plásticos y materiales no biodegradables, plantea riesgos significativos tanto desde el punto de vista ambiental como sanitario.

Durante el relevamiento no se identificaron sistemas organizados de recolección diferenciada, ni mecanismos de tratamiento, reciclaje o disposición final adecuados. Esta situación evidencia una debilidad estructural en la gestión integral de residuos, lo cual convierte al tema en una línea prioritaria de intervención. Resulta necesario avanzar en estrategias de educación ambiental comunitaria, así como en el desarrollo de soluciones sostenibles y culturalmente adecuadas que minimicen los impactos negativos sobre el entorno y la salud pública.

5.1.12. Organización comunitaria

La dinámica comunitaria en la Comunidad Indígena El Estribo se estructura en torno a formas de gobernanza tradicional y organizaciones propias. En todas las aldeas se han identificado líderes comunitarios reconocidos formalmente por el Instituto Paraguayo del Indígena (INDI), quienes desempeñan un papel fundamental en la representación de la comunidad ante instituciones externas, la resolución de conflictos y el diálogo con actores externos.

Asimismo, se observa la existencia de organizaciones locales consolidadas, tales como la Organización Mismo Indígena (OMI) y el colectivo "Buscando Juntas un Camino", las cuales canalizan demandas colectivas y promueven la participación activa de los miembros. Estas organizaciones desempeñan un rol estratégico en la defensa de los derechos colectivos, el fortalecimiento de la cohesión social y la articulación con organismos estatales y de cooperación.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

6. Indicadores de evaluación

6.1. Alcance del proyecto

Se presenta una síntesis cuantitativa del impacto del proyecto en términos de número de beneficiarios directos, desagregados por modalidad de intervención, sexo y grupo etario.

Instrumento	Total Beneficiarios	Hombres	Mujeres	% Mujeres	Dependientes	Total alcance	Jóvenes
PMCv	6.315	2070	4245	67%	20619	26934	3822
PMCi	426	278	148	35%	1126	1552	52
PNA	2851	2085	766	27%	9061	11912	388
Total	**9592**	**4433**	**5159**	**54%**	**30806**	**40398**	**4262**

Tabla 6.1. Beneficiarios totales por modalidad y alcance total según sexo y juventud.

El instrumento PMCv representa el mayor número de beneficiarios directos, abarcando el 66% del total. Asimismo, concentra los porcentajes más altos de participación femenina (67%) y juvenil (61%). En contraste, el PNA, aunque alcanzó a 2.851 beneficiarios, registra los niveles más bajos de inclusión de mujeres (27%) y jóvenes (17%).

6.2. Metas del proyecto

a) Familias rurales de la Agricultura Familiar Campesina incrementan sus activos, de los cuales 4% son comunidades indígenas.

Alguna parcela (titulada o no) fue adquirida o alquilada en los últimos dos años					Total
	SI		NO		
Beneficiario PNA	50	13,0%	331	86,2%	384
Grupo de Control PNA	8	8,2%	89	90,8%	98
Total	**58**		**420**		**478**

Tabla 6.2. Adquisición o arrendamiento de parcelas en los últimos dos años por beneficiarios del PNA y grupo de control.

Se observa que el 13% de los beneficiarios reportó haber adquirido o alquilado alguna parcela adicional en ese periodo, frente a un 8,2% en el grupo de control, lo que sugiere una mayor dinámica de expansión en la población beneficiaria de los PNA.

Extrapolación al total de beneficiarios					Total
	SI		NO		
Ampliaron superficie	371	13,0%	2840	52,6%	2851
Imputables a efectos directos del proyecto	**138**	**4,9%**			

Tabla 6.3. Extrapolación del aumento de superficie al total de beneficiarios del PNA.

A partir de esta evidencia, se estima que aproximadamente 371 familias beneficiarias ampliaron su superficie productiva. No obstante, solo un 4,9% (138 casos) puede atribuir dicha ampliación de manera directa a la intervención del proyecto, según la información reportada por los encuestados.

En relación con los activos productivos —como motocultivadoras, pulverizadores, sierras, entre otros— y los bienes de uso doméstico —como cocinas, radios, heladeras, etc.— que los beneficiarios

Lic. Diego Puente
Representante Legal

reportaron haber adquirido en los últimos dos años, se distingue específicamente cuáles de estas adquisiciones son atribuibles directamente al proyecto.

Equipos de producción adquiridos en los últimos 2 años	Imputable al proyecto		Extrapolación al N° total	
	Frecuencia	%	Numero total	%
Instrumento manual (azada, foisa, pala, machete, etc)	5	1,3%	36	1,3%
Herramientas menores (mazo, martillo, destornilladores, llaves, llaves de caño)	40	10,2%	292	10,2%
Arado de tracción animal	-1	-0,2%	-7	-0,2%
Arado con tractor	12	3,1%	90	3,1%
Moto cultivadora	5	1,3%	37	1,3%
Motomochila pulverizadora	29	7,3%	208	7,3%
Pulverizador Manual	55	13,9%	397	13,9%
Motobomba	10	2,6%	75	2,6%
Sierra de cadena Motosierra o electrica	24	6,0%	171	6,0%
Podadora de cesped	3	0,8%	22	0,8%
Desmalezadora con motor	41	10,5%	298	10,5%
Otros elementos o herramientas	2	0,5%	15	0,5%
Promedio final de Beneficiarios que incrementaron significativamente sus activos productivos imputables a los efectos directos del proyecto			243	

Tabla 6.4. Equipos de producción adquiridos en los últimos 2 años imputables al proyecto.

Electrodomésticos adquiridos en los últimos 2 años	Imputable al proyecto		Extrapolación al N° total	
	Frecuencia	%	Numero total	%
Radio	20	5,1%	146	5,1%
Cocina a gas	6	1,5%	43	1,5%
TV	33	8,4%	239	8,4%
Heladera	27	6,7%	192	6,7%
Congeladora	26	6,7%	192	6,7%
Telefono celular	37	9,3%	266	9,3%
Computadora/tablet	9	2,4%	67	2,4%
Acondicionador de aire	22	5,5%	158	5,5%
Bicicleta	11	2,7%	78	2,7%
Motocicleta o Motoneta	40	10,2%	291	10,2%
Auto o Camioneta	19	4,8%	137	4,8%
Camión	1	0,3%	8	0,3%
Carro/Carreta/motocarro	10	2,6%	75	2,6%
Bote/canoa/lancha	-4	-1,0%	-28	-1,0%
Generador a Combustión	-6	-1,5%	-43	-1,5%
Promedio final de Beneficiarios que incrementaron significativamente sus activos familiares imputables a los efectos directos del proyecto			203	

Tabla 6.5. Electrodomésticos adquiridos en los últimos 2 años imputables al proyecto.

Este análisis permite medir el impacto tangible de la intervención sobre el patrimonio productivo y el bienestar de los hogares, identificando mejoras en las condiciones de vida y en la capacidad de producción familiar resultantes del apoyo recibido.

6.3. Efectos directo del proyecto

a) Número de Organizaciones Rurales que han celebrado asociaciones/acuerdos formales o contratos con entidades públicas o privadas.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

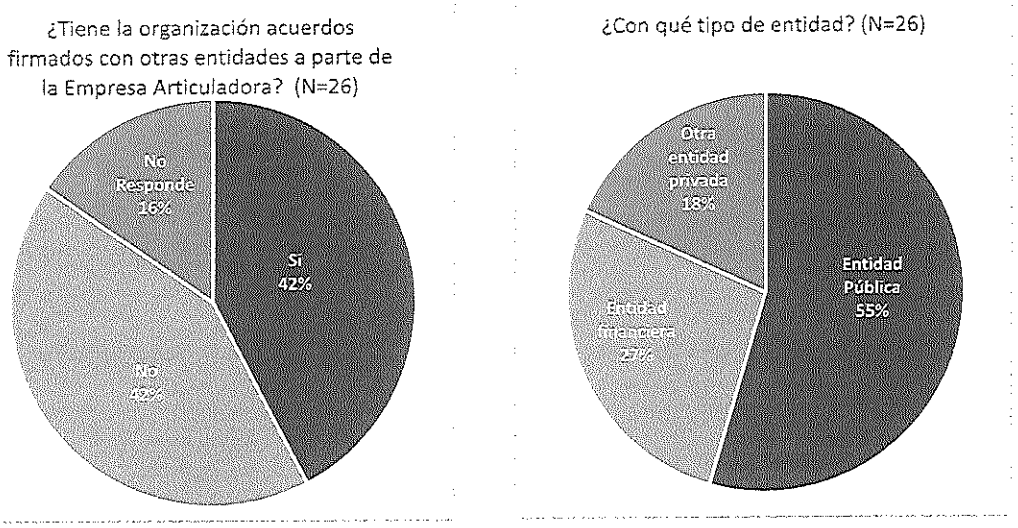


Gráfico 6-1. Organizaciones rurales con acuerdos adicionales a la Empresa Articuladora y tipo de entidad con la que se firmaron los acuerdo.

b) Número de hogares que señalan haber logrado un aumento en la producción.

¿Se observó un aumento en la productividad en los últimos dos años?					Total
	SI		NO		
Beneficiario PNA	174	46,0%	204	53,9%	378
Grupo de Control PNA	31	31,6%	67	68,3%	98
Total	**205**		**271**		**476**

Tabla 6.6. Percepción de aumento de productividad en los últimos dos años (beneficiarios vs. grupo de control).

Extrapolación al total de beneficiarios					Total
	SI		NO		
Aumentaron productividad	**1312**	**46,0%**	**1539**	**53,9%**	**2851**
Imputables a efectos directos del proyecto	**411**	**14,4%**			

Tabla 6.7. Estimación del impacto del proyecto en la productividad total de beneficiarios.

c) Número de productores/as con PNA que cumplen metas de abastecimiento acordadas con las empresas (desagregar por cadena de valor).

Ha podido usted cumplir a cabalidad con los compromisos asumidos de provisión con la Empresa Articuladora (Ponderado)		
Rubro	**Si**	**No**
Caña de Azúcar	79	20
Cebolla y Papa	9	9
Leche	16	4
Maíz	13	19
Mandioca	29	13
Sésamo	38	4
Tomate	7	17
Yerba Mate	22	12
Total	**213**	**98**

Tabla 6.8. Cumplimiento de compromisos de provisión por parte de productores PNA según cadena de valor.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

d) Número de productores que reciben otros servicios (insumos, capacitación, acopio, otros), de la empresa articuladora (desagregar por cadena de valor).

Cadena de Valor	¿Recibió algún apoyo directo de parte de la empresa articuladora?				Total
	SI		NO		
Caña de azúcar	34	26,0%	97	74,0%	**131**
Cebolla y Papa	4	16,7%	20	83,3%	**24**
Leche	7	28,0%	18	72,0%	**25**
Maíz	11	27,5%	29	72,5%	**40**
Mandioca	15	30,0%	35	70,0%	**50**
Sésamo	25	56,8%	19	43,2%	**44**
Tomate	3	11,5%	23	88,5%	**26**
Yerba Mate	12	31,6%	26	68,4%	**38**

Tabla 6.9. Productores que recibieron apoyo directo por parte de la empresa articuladora, según cadena de valor.

Cadena de Valor	Qué tipo de apoyo recibió de parte de la Empresa Articuladora				
	Capacitación técnica	Insumos	Crédito	Maquinarias o herramientas	Otros
Caña de azucar	26	16	9	8	2
Cebolla y Papa	4	1	0	1	0
Leche	4	3	2	1	0
Maiz	9	8	6	5	0
Mandioca	13	11	6	7	0
Sésamo	17	20	12	8	1
Tomate	3	2	1	1	1
Yerba Mate	14	1	0	2	0
Total	**90**	**62**	**36**	**33**	**4**

Tabla 6.10. Tipos de apoyo brindado por la empresa articuladora a productores del PNA, por cadena de valor.

e) Cantidad de Organizaciones con Convenios firmados con entidades financieras (bancos, financieras y cooperativas), municipios, instituciones locales, ONGs entre otros.

¿La organización tiene firmado acuerdos con otras entidades? (N=26)	
Si	11
No	11
No responde	4

Tabla 6.11. Organizaciones rurales que han firmado convenios con otras entidades.

¿Con qué tipo de organización?	
Entidad Pública	6
Otra entidad privada	3
Entidad financiera	2

Tabla 6.12. Tipo de entidades con las que las organizaciones han firmado convenios.

f) Número de familias beneficiadas con PMC que logran vender excedentes en ferias vecinales u otros canales de comercialización (desagregar por jefatura de hogar).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Rubro	Beneficiarios	%
Huerta	22	56,4%
Aves	87	40,3%
Cerdos	25	80,6%
Totales (principales rubros)	**134**	**46,9%**
Número de beneficiarios totales del PMC	6315	100%
Estimación de Beneficiarios totales que lograron vender sus excedentes	**2959**	**46,9%**

Tabla 6.13. Estimación de beneficiarios del PMC que lograron vender excedentes productivos.

6.4. Beneficiarios que recibieron capacitación de parte del proyecto

Dado que los registros administrativos del proyecto no permiten determinar con precisión el número total de participantes en las capacitaciones, debido a la ausencia de un sistema consolidado de conteo en las planillas utilizadas por los distintos responsables de formación, se optó por una estimación indirecta. Para ello, se recurrió a la extrapolación de la información disponible, ponderando los resultados según la modalidad de intervención y la fiabilidad de las fuentes. Esta metodología permitió realizar una aproximación razonada al número total de personas capacitadas por el proyecto, con su respectiva desagregación por sexo y grupo etario, particularmente en lo que refiere a la participación de mujeres y jóvenes.

a. Datos extraídos de registros administrativos

Se cuenta con información de **11 de 26 organizaciones**, con los siguientes datos:

- **Total, de beneficiarios en las 11 organizaciones:** 1,123 personas.
- **Total, de personas capacitadas en estas 11 organizaciones:** 832.
  - **Mujeres capacitadas:** 228.
  - **Jóvenes capacitados:** 115 (71 hombres jóvenes + 44 mujeres jóvenes).

Proporciones observadas en registros:

- **Tasa de capacitación en las 11 organizaciones:**

$$\frac{832}{1123} = 74,09\%$$

- **Mujeres entre capacitados:**

$$\frac{228}{832} = 27,4\%$$

- **Jóvenes entre capacitados:**

$$\frac{115}{832} = 13,82\%$$

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Extrapolación basada en la proporción de organizaciones (asumiendo cobertura similar):

Si las 11 organizaciones representan 42.3% del total (11/26), podemos estimar el total de capacitados en el proyecto:

$$832 \times \frac{26}{11} = 1966\ personas\ capacitadas$$

Desglose estimado:

- **Mujeres capacitadas:**

1966 × 0,2740 = 539 mujeres

- **Jóvenes capacitados:**

1966 × 0,1382 = 272 jóvenes

Extrapolación basada en la proporción de beneficiarios (1.123 / 2.851)

Los registros administrativos cubren **1.123 beneficiarios** (39,4% del total de beneficiarios registrados por el proyecto, que asciende a 2.851).

- **Tasa de capacitación en registros:**

$$\frac{832}{1123} = \mathbf{74,09\%}$$

- **Total estimado de capacitados (extrapolación lineal):**

2851 × 0,7409 = 2.112 personas

Desglose:

- **Mujeres capacitadas:**
  - Proporción en registros: $\frac{228}{832} = \mathbf{27,4\%}$
  - Total estimado: 2112 × 0,274 = 579
- **Jóvenes capacitados:**
  - Proporción en registros: $\frac{115}{832} = \mathbf{13,82\%}$
  - Total estimado: 2112 × 0,1382= 292

Concepto	Basado en organizaciones (A)	Basado en beneficiarios (B)	Estimación final (A+B)/2
Total capacitados	1.966	2.112	**2.039**
Mujeres	539	579	**559**
Jóvenes	272	292	**282**

Tabla 6.14. Comparación de ambos métodos.

b. Datos de la encuesta

La encuesta cubre **384 personas** de la población total (2.851), con los siguientes resultados:

Lic. Diego Puente
Representante Legal

a) Capacitación general:

- **Personas que respondieron sobre capacitación:** 146 (106 hombres + 12 mujeres que sí recibieron; 21 hombres + 7 mujeres que no).
- **Tasa de capacitación entre quienes respondieron la pregunta de capacitación:**

$$\frac{106+12}{146} = \mathbf{80,82\%}$$

- **Total estimado en la muestra (asumiendo misma tasa para no respondientes):**

384 × 0,8082 = 310 personas capacitadas

- **Proporción en muestra:**

$$\frac{310}{384} = \mathbf{80,73\%}$$

- **Extrapolación a población total (2.851):**

2851 × 0,8073 = 2.302 personas capacitadas

b) Desglose por sexo y jóvenes:

- **Mujeres en muestra:** 19 respondieron (12 capacitadas). Tasa = 63,16%.
  - Extrapolación a 765 mujeres:

765 × 0,6316 = 483 mujeres capacitadas

- **Jóvenes en muestra:** 88 en total, 28 respondieron (24 capacitados). Tasa = 85,71%.
  - Extrapolación a 388 jóvenes:

388 × 0,8571 = 333 jóvenes capacitados

c. Contraste entre los métodos y resultado final

La encuesta sugiere **2.302 capacitados** (80.73% de 2.851), pero puede sobreestimar por sesgos de respuesta. Integramos su desglose con peso del 25% para balancear:

Concepto	Registros Administrativos			Encuesta			Estimación final
	Dato estimado	Peso	Total	Dato estimado	Peso	Total	
Capacitados/as	2.039	0,75	**1.529**	2.302	0,25	**576**	**2.105**
Mujeres	559	0,75	**419**	483	0,25	**121**	**540**
Jóvenes	282	0,75	**212**	333	0,25	**83**	**295**

Tabla 6.15. Estimación ponderada del número de personas capacitadas por el proyecto, desagregada por sexo y juventud.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

7. CONCLUSIONES

El proyecto se estructuró en torno a tres instrumentos claramente diferenciados, orientados a fortalecer diversos perfiles de la agricultura familiar:

- **Planes de Negocios Articulados (PNA):** Dirigido a organizaciones consolidadas de productores familiares campesinos, con foco en el fortalecimiento organizacional y la articulación comercial en torno a rubros tradicionales de alto valor.
- **Planes de Microcapitalización Rural (PMCv):** Orientado al apoyo de organizaciones de pequeños productores en situación de vulnerabilidad, con énfasis en el acceso a recursos productivos básicos y fortalecimiento incipiente.
- **Planes de Microcapitalización para comunidades indígenas (PMCi):** Similar al enfoque del PMCv, pero adaptado a las particularidades culturales, organizativas y territoriales de comunidades étnicamente diferenciadas

En el caso de los PNA, el fortalecimiento organizacional se ha centrado en grupos campesinos con trayectoria previa y dedicación a cultivos seleccionados, en general con algún grado de experiencia en comercialización. Este componente constituye uno de los pilares más visibles del proyecto, especialmente en su contribución a la vinculación con mercados.

La intermediación a través de pequeñas organizaciones de la agricultura familiar como estrategia de implementación es coherente con la orientación del FIDA en el escenario nacional, y plantea interrogantes en torno a su pertinencia y sostenibilidad como modalidad para programas de desarrollo productivo.

Si bien son escasos en Paraguay los casos de organizaciones de pequeños productores exitosas y sostenibles, la revisión de los planes de articulación revela la participación de organizaciones emblemáticas, tales como:

- El Comité de mujeres Oñondivepá, de Arroyos y Esteros.
- La Cooperativa de Cañicultores Orgánicos de Juan de Mena.
- La Cooperativa Rural Multiactiva de Producción, Consumo y Servicios Carolina Ltda., de Itacurubí del Rosario.

Estas organizaciones han cobrado notoriedad a nivel nacional por diversas razones como la promoción del empoderamiento de las mujeres, la implementación de experiencias exitosas en prácticas de adaptación y mitigación en la pequeña agricultura familiar, y la eficiente gestión de sus principales rubros de cultivo. Asimismo, se observa la inclusión de organizaciones innovadoras orientadas a rubros poco comunes en la agricultura familiar como la papa, el tomate o incluso la yerba mate canchada.

En estos casos, el proyecto ha cumplido un rol destacado en el repertorio de políticas públicas de apoyo a la agricultura familiar, ya sea por su enfoque organizativo, su compromiso con la igualdad de género o su alineación con criterios de sostenibilidad ambiental.

Un aspecto novedoso y significativo ha sido la incorporación de la figura de la Empresa Articuladora, con resultados diversos. En varias localidades, estos acuerdos se han mantenido vigentes incluso hasta el momento del estudio, lo que sugiere cierto nivel de éxito en la articulación público-privada. Si bien

Lic. Diego Puente
Representante Legal

no fue una práctica generalizada, su implementación constituye un precedente valioso en términos de estrategia comercial para la agricultura familiar.

Asimismo, resulta relevante valorar el aporte de la implementación *"Planes de Negocios Articulados"*, el cual constituye un avance tanto conceptual como operativo en la promoción de la articulación con mercados a partir de una base organizativa campesina, con aportes significativos tanto en lo metodológico como en lo institucional.

A partir del análisis realizado, se identificaron los siguientes hallazgos que permiten sustentar el grado de efectividad de la implementación de los PNA:

- Los Planes de Negocios Articulados lograron alcanzar a beneficiarios rurales en situación de pobreza, pertenecientes al segmento de agricultura familiar, con parcelas de dimensiones reducidas (mayoritariamente inferiores a 8 hectáreas).
- Se identificaron cambios productivos significativos en las fincas de los beneficiarios.
- El proyecto fortaleció rubros estratégicos de la agricultura familiar, incrementando las capacidades técnicas de los productores y generando impactos positivos en la producción y productividad.
- Se observó un empoderamiento progresivo de los pequeños productores mediante la incorporación de tecnologías y la expansión de la superficie cultivada, en un contexto general de contracción de la agricultura familiar.
- La intervención facilitó una mayor articulación con los mercados, promoviendo la participación en ferias y canales de comercialización clave (como el Abasto y otros), lo cual se refleja en la frecuencia de ventas y la diversificación de rubros comercializados.
- Se registró una mejora en el acceso a servicios financieros por parte de los beneficiarios, fortaleciendo la inclusión financiera de la agricultura familiar.
- El proyecto contribuyó al mejoramiento de la calidad de vida de los hogares, evidenciado en la inversión de los ingresos obtenidos en mejoras habitacionales y adquisición de bienes durables, tendencia observada con fuerza en el ámbito rural.
- Se dinamizó la adquisición de activos productivos en las fincas, incrementando el patrimonio agrícola de los beneficiarios.
- Se fortalecieron las organizaciones participantes, dotándolas de capital operativo, capacidades institucionales y servicios que resultaron ventajosos para sus asociados, particularmente en el acceso a mercados

En términos generales, la implementación de Planes de Negocios Articulados (PNA) logró cumplir con los objetivos estratégicos establecidos, generando transformaciones positivas en los hogares beneficiarios. La intervención contribuyó significativamente a dinamizar las actividades productivas y comerciales de las pequeñas fincas, con resultados tangibles que superaron los observados en los grupos de control. En particular, se estima que los beneficiarios alcanzaron incrementos en sus ingresos brutos superiores al 30%, lo que evidencia la efectividad del enfoque en términos de fortalecimiento económico, inserción en mercados y mejora del bienestar rural.

En el caso de las fincas beneficiarias del componente de Planes de Negocios Articulados (PNA), se identificaron diversos factores contextuales y condiciones locales que influyeron positiva o negativamente en la consecución de los resultados esperados:

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Respecto a las condiciones locales que contribuyeron o afectaron el logro de los resultados del proyecto, se destacan, en el caso de las fincas beneficiarias de los de Planes de Negocios Articulados (PNA), varios factores relevantes.

Uno de los elementos más determinantes fue que el período de ejecución del proyecto coincidió, desde sus primeras etapas, con la irrupción de la pandemia del COVID-19. Esta situación impactó de manera significativa en las posibilidades de alcance e impacto del proyecto, ya que exigió la reasignación de una parte sustancial de los recursos originalmente previstos para acciones productivas, hacia intervenciones de emergencia.

Además, la pandemia alteró los diagnósticos que sirvieron de base para el diseño del proyecto, afectando negativamente las dinámicas productivas de los beneficiarios y comprometiendo la sostenibilidad de los procesos de fortalecimiento de la agricultura familiar y de las comunidades indígenas.

Estos efectos se consideran externalidades negativas significativas, que condicionaron los resultados obtenidos y deben ser tenidos en cuenta en la valoración integral de los logros alcanzados por la intervención.

La ejecución del proyecto se apoyó en una articulación efectiva entre la Unidad Ejecutora de Proyectos (UEP) del MAG y las organizaciones rurales beneficiarias. Estas últimas, en mayor o menor medida, promovieron activamente las acciones del proyecto entre sus miembros, facilitaron el cumplimiento de las condiciones previas exigidas y sirvieron como plataforma clave para la implementación de componentes estratégicos. Entre estos se destacan la firma de convenios y contratos con instituciones públicas y privadas (Empresas Articuladoras), que fueron fundamentales para el logro de los objetivos del proyecto. Algunos acuerdos desempeñaron un papel central en la provisión de insumos técnicos y productivos —como secadoras maquinaria para mejora de suelos, camiones, asistencia técnica, semillas y otros servicios—, mientras que otros contribuyeron a la vinculación efectiva con los mercados, lo cual incentivó la continuidad de las ventas como mecanismo de sostenibilidad y motivación para mejorar la producción.

Otro factor local, menos visible pero igualmente relevante, fue la vigencia de estrategias familiares orientadas a la inclusión social y la mejora de las condiciones de vida. Estas estrategias permitieron canalizar tanto recursos propios como los proporcionados por el proyecto para realizar inversiones significativas en la vivienda y en bienes de uso doméstico En este contexto, la estrategia familiar actuó como un multiplicador de los efectos positivos del proyecto, optimizando el uso de los ingresos generados por las mejoras productivas. Es posible que dichas inversiones también hayan sido complementadas por remesas de miembros migrantes, lo que habría potenciado aún más los logros alcanzados. De hecho, las diferencias más marcadas entre el grupo de tratamiento y el grupo de control se evidencian en el incremento de ingresos por ventas de rubros apoyados y en la mejora sustancial de las viviendas familiares.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

8. ANEXOS

8.1. Anexo 1. Informe del Grupo Focal: Participación de Jóvenes en el Rubro Caña de Azúcar - Asociación APOY, Guairá.

1. Introducción

El presente informe se basa en la transcripción literal de un grupo focal realizado con miembros de la Asociación de Productores Orgánicos Ybyturusu (APOY), beneficiarios del Proyecto PPI II del Ministerio de Agricultura y Ganadería, en la localidad de Independencia, departamento de Guairá. Esta actividad de relevamiento de datos sigue a una encuesta de evaluación del proyecto. El objetivo específico de este grupo focal fue profundizar en la dinámica de la producción de caña de azúcar en la asociación, analizando particularmente el nivel y las razones de la participación (o falta de participación) de los jóvenes (definidos entre 25 y 40 años), los desafíos inherentes al rubro, las motivaciones necesarias para el involucramiento juvenil, las necesidades tecnológicas y de infraestructura, la percepción sobre el trabajo asociativo y la identificación de proyectos futuros que requieran financiamiento.

2. Metodología

La información recopilada proviene directamente de un grupo focal facilitado por un técnico del proyecto PPI. La sesión contó con la participación de varios productores de la Asociación APOY, incluyendo miembros jóvenes y de mayor edad, así como un funcionario de la asociación. Se siguieron preguntas orientadoras para estimular el diálogo en torno a los temas predefinidos. La discusión fue transcrita en su totalidad para permitir un análisis cualitativo detallado, cuyos hallazgos se presentan de manera estructurada en este informe.

3. Participantes del Grupo Focal

- **Moderador:** José Falcon (Técnico del Proyecto PPI)
- **Participantes (Miembros de APOY):**
  - Hugo Bogado (Productor, 27 años)
  - Cesar Báez (Productor)
  - Fernando Alderete (Productor)
  - Pablo Báez (Productor)
  - Rubén Fonseca (Funcionario de la Asociación)
  - Hugo Fonseca (Productor, más de 50 años)
  - Osvaldo Talavera (Productor)
  - Aldo Ortigoza (Productor, 29 años)
  - Oscar Talavera (Productor)

4. Hallazgos Clave y Análisis Temático

4.1. Nivel y Razones de Participación Juvenil (25-40 años):

- **Nivel de Participación:** La percepción general y consistente entre todos los participantes es que el nivel de participación de los jóvenes en el cultivo de caña de azúcar es "muy bajo" o "muy poco". Hugo Bogado (joven) confirma esta baja participación entre sus pares.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

- **Principales Razones de la Baja Participación:**
  - **Factor Económico:** La "poca ganancia", la baja "rentabilidad" y el hecho de que el trabajo en el rubro "no abastece" económicamente son las razones más frecuentemente mencionadas (Hugo Bogado, Cesar Baez, Rubén Fonseca, Hugo Fonseca, Osvaldo Talavera, Aldo Ortigoza). Sobra "muy poco" dinero de la producción (Osvaldo Talavera, Aldo Ortigoza).
  - **Búsqueda de Otras Oportunidades:** Los jóvenes buscan su "futuro en otro lado" (Cesar Baez), "buscan otros rubros para que puedan sustentarse" (Fernando Alderete), "salen a independizarse" (Pablo Baez), buscando una "nueva alternativa" (Rubén Fonseca) en las ciudades o incluso en otros países (Rubén Fonseca). Buscan "recursos en otro lado" para su "bienestar" y ganar "más dinero" (Aldo Ortigoza).
  - **Educación y Migración Urbana:** Los jóvenes estudian y los padres (señores mayores) se sacrifican para que sus hijos estudien (Hugo Fonseca), lo que lleva a la migración a zonas urbanas donde buscan empleos con títulos universitarios. Aunque algunos regresan, a menudo no encuentran trabajo en su área y se emplean en trabajos menos calificados ("mensualero"), perdiendo interés en la vida rural y la agricultura (Hugo Fonseca).
  - **Deseo de Progreso y Metas de Vida:** Los jóvenes quieren comprar sus cosas, divertirse, casarse, construir una casa y formar una familia (Hugo Fonseca, Osvaldo Talavera). Sin suficiente ingreso del rubro, deben buscar otras fuentes de dinero (Osvaldo Talavera).
  - **Diferencia Generacional:** Los jóvenes de ahora no tienen el mismo "aguante" o interés en las "chacras" que los productores de experiencia (Pablo Baez), especialmente frente a situaciones difíciles como la sequía.
  - **Falta de Fuentes de Trabajo Local:** Hay jóvenes que quieren trabajar en el campo, pero no hay "forma" o "fuente de trabajo" suficiente (Osvaldo Talavera).

4.2. Motivaciones Necesarias para el Involucramiento Juvenil:

- **Mejora del Precio/Rentabilidad:** La principal motivación necesaria es que "mejore el precio" del producto y la "rentabilidad" (Hugo Bogado, Cesar Baez, Fernando Alderete, Pablo Baez, Rubén Fonseca, Aldo Ortigoza). Si hay ganancias, se atraerá a los jóvenes (Rubén Fonseca).
- **Industrialización y Valor Agregado:** Proyectos como instalar una "mini fábrica" para industrializar la caña y obtener subproductos que se puedan vender a mejor precio crearían oportunidades de trabajo local para los jóvenes y los incentivaría a quedarse (Rubén Fonseca, Hugo Fonseca).
- **Apoyo Gubernamental:** Se pide la intervención del gobierno en la "fijación de los precios" para no depender solo de los empresarios, mencionando experiencias negativas con otros rubros (yerba mate, algodón) donde los precios se desplomaron, eliminando el interés de la juventud (Hugo Fonseca).
- **Facilidad de Estudios en la Zona:** Facilitar el acceso a estudios a nivel local podría ser una opción (Hugo Bogado).
- **Mecanización:** Reducir el trabajo manual ("trabajo a mano") mediante el acceso a más maquinaria (Hugo Bogado).
- **Talleres de Otros Rubros:** Aunque solo una solución parcial, la capacitación en otros rubros podría ayudar a algunos (Hugo Fonseca).

Lic. Diego Fuente
Representante Legal

- **Mejora del Acceso a Mercado:** Necesidad de "más lugares para colocar nuestros productos" (Aldo Ortigoza).
- **Apoyo Continuo del Gobierno:** Si hay apoyo sostenido, se puede incentivar a la juventud a través del progreso de la asociación y sus beneficios (Osvaldo Talavera).

4.3. Limitación del Tamaño de la Tierra:

- La pequeña extensión de tierra (ej. 5 hectáreas) es una barrera significativa (Osvaldo Talavera). Es "imposible compartir eso con mis hijos" (Osvaldo Talavera).
- Se estima que, restando el espacio para la casa, cultivos de autoconsumo (mandioca, poroto, maíz, maní) necesarios para la subsistencia de los campesinos, y áreas de bosque (cada vez menores), quedan aproximadamente 3 hectáreas para la producción comercial de caña de azúcar por familia (Osvaldo Talavera). Este tamaño es insuficiente para mantener a múltiples generaciones o familias.
- Los hijos necesitan buscar otro lugar para vivir (ciudad, otro país) o construir dentro del mismo predio limitado, lo que reduce aún más el área productiva si no hay otras fuentes de ingreso (Osvaldo Talavera).

4.4. Tecnología: Uso Actual, Necesidades y Barreras:

- **Implementos Disponibles en la Asociación:** La asociación APOY cuenta con 5 tractores, una cosechadora, una rastroneadora y una abonadora a aire (Rubén Fonseca).
- **Implementos Individuales:** Algunos productores tienen implementos propios, pero la mayoría depende de los servicios de la asociación (Cesar Báez, Pablo Báez, Osvaldo Talavera, Aldo Ortigoza).
- **Necesidades Tecnológicas Identificadas:** La necesidad principal es una "abonera sencilla" que sea compatible con tractores más pequeños, facilitando el proceso para los pequeños productores, ya que la abonadora actual es muy grande (Fernando Alderete, César Baez). También se necesita "más máquinas" en general para que la asociación pueda cubrir la demanda de todos los socios, ya que a veces "no damos abasto" (Fernando Alderete, Cesar Báez, Pablo Báez). Se menciona la necesidad de aumentar los servicios de mecanización (Rubén Fonseca).
- **Barreras de Acceso Individual:** Acceder individualmente a equipamientos como cosechadoras, tractores, etc., es "costoso" (Rubén Fonseca, Hugo Bogado). Los pequeños productores dependen de la asociación o pagan "costos elevados" a particulares cuando la asociación no puede proveer el servicio a tiempo (Cesar Baez, Osvaldo Talavera).

4.5. Innovación y Gestión de Datos:

- La asociación implementa un sistema de georreferenciación de productores y realiza un censo anual para actualizar datos (Rubén Fonseca). Cuentan con estadísticas de producción (toneladas por hectárea, por productor) y estimación anual de producción (Rubén Fonseca).
- **Falencias Identificadas:** Necesitan implementar tecnologías y una "mejor base de datos" para "identificar las falencias de la producción" (ej. análisis de suelo) y tomar decisiones "más rápidas" y basadas en datos (Rubén Fonseca).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

4.6. Ventajas y Desventajas del Trabajo Asociativo:

- **Ventajas (Mayoritariamente Percibidas):**
  - **Acceso a Maquinaria y Servicios Costosos:** La principal ventaja es el acceso a la cosechadora, tractores, rastrones, abonadora y otros implementos, que individualmente son inaccesibles o muy difíciles de obtener (Hugo Bogado, Fernando Alderete, Rubén Fonseca, Hugo Fonseca, Aldo Ortigoza). Se pueden agendar los servicios (Aldo Ortigoza).
  - **Crédito:** La asociación facilita el acceso a crédito para cubrir gastos (Hugo Bogado, Fernando Alderete, Pablo Baez, Hugo Fonseca).
  - **Acceso a Insumos:** Facilita el acceso a abonos y otros implementos (Fernando Alderete, Osvaldo Talavera, Aldo Ortigoza).
  - **Colocación del Producto/Mercado:** Es mucho más fácil y seguro colocar la caña de azúcar a través de la asociación que individualmente (Cesar Baez, Pablo Baez, Rubén Fonseca, Hugo Fonseca, Aldo Ortigoza). La asociación firma contratos por volumen con ingenios (Rubén Fonseca). El productor "ya casi no se preocupa de su producción" una vez lista para la entrega (Hugo Fonseca).
  - **Competitividad y Certificación:** La asociación permite una mayor competitividad y trabaja con sistemas como "Fair Trade" que pueden ofrecer beneficios adicionales (prima) (Rubén Fonseca, Hugo Fonseca).
  - **Apoyo en Crisis:** La asociación brindó ayuda (víveres, aporte económico) durante la pandemia (Hugo Fonseca).
  - **Progreso Colectivo:** La asociación permite a los pequeños productores unirse y progresar juntos (Hugo Fonseca, Osvaldo Talavera).
- **Desventajas (Identificadas en Experiencias Pasadas):**
  - **Mala Administración:** La principal desventaja surge de una "mala administración" o "malversación de fondos" por parte de comisiones directivas pasadas, lo que llevó a la cancelación de créditos internos y perjudicó a los socios al limitar el acceso a beneficios como el abono (Hugo Fonseca, Oscar Talavera). Se percibe una "demasiada desidia" (Moderador) y falta de reclamo por parte de los socios afectados (Hugo Fonseca).
  - **Falta de Conocimiento del Rubro en la Dirección:** La administración debe estar a cargo de alguien que entienda el "sacrificio" y el "rubro" de la caña de azúcar, y que no mire la asociación desde una perspectiva ajena (ej. un profesor sin experiencia en producción), asegurando que los beneficios lleguen a todos los socios por igual (Hugo Fonseca, Osvaldo Talavera).
  - **Falta de Capacidad de Servicio:** En picos de demanda (época de cosecha), la asociación a veces "no da abasto" con las máquinas, obligando a los productores a recurrir a particulares, lo cual es "elevado" y costoso (Hugo Fonseca, Oscar Talavera).
  - **Dependencia de la Buena Administración:** La ventaja de la asociación "depende de la buena administración" (Aldo Ortigoza, Oscar Talavera).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

4.7. Proyectos Futuros con Necesidad de Financiamiento:

- **Proyecto Prioritario:** Aumentar la capacidad de servicio de la asociación mediante la adquisición de "más maquinarias" (Rubén Fonseca).
- **Maquinaria Específica Necesaria:** Tractores y discos son identificados como necesarios para aumentar los servicios (Rubén Fonseca). Se reitera la necesidad de una abonadora sencilla (Fernando Alderete).
- **Montos Estimados:** Se estima una inversión elevada de "500 a 600 millones de guaraníes" (aproximadamente $100.000 dólares) para acceder a la maquinaria necesaria (Rubén Fonseca).
- **Plazo de Pago:** Se sugiere un plazo mínimo de "5 años" para honrar el compromiso financiero, con el fin de "no asfixiarnos económicamente" (Rubén Fonseca). El pleno de los participantes mostró acuerdo con esta propuesta.

4.8. Canales de Acceso a Crédito (Individual):

- **Principales Canales Utilizados:** Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) es el canal más recurrente (Hugo Bogado, Fernando Alderete, Pablo Báez, Hugo Fonseca). Otros canales mencionados son Cooperativas (Cooperativa Multiactiva, Cooperativa Universitaria) (Cesar Báez, Rubén Fonseca), Banco Nacional de Fomento (BNF), principalmente para crédito hipotecario, requiriendo buen historial crediticio (Oscar Talavera), y Banco Ueno (Hugo Fonseca).
- **Acceso al Crédito Privado:** El acceso al sector privado (bancos, cooperativas) es menos común o presenta dificultades. Un joven menciona no poder recurrir a entidades privadas por no poder "justificar" ingresos (Hugo Bogado). Se menciona que algunos bancos ya no dan crédito para caña de azúcar o tienen tasas de interés "demasiado altas" (Rubén Fonseca, Oscar Talavera).
- **Plan Zafra:** Se conoce la existencia del "plan zafra" con pagos anuales o semestrales, ofrecido por algunas instituciones (Hugo Fonseca, Rubén Fonseca).
- **Propósito del Crédito:** Los créditos son principalmente para invertir en la "finca", aunque en situaciones difíciles, se pueden usar para "otras cosas también" (Hugo Fonseca, Oscar Talavera).
- **Experiencia Juvenil con Crédito:** Un joven de 29 años (Aldo Ortigoza) menciona no recurrir a bancos ni tener historial crediticio aún, lo que sugiere una barrera adicional para los más jóvenes.

5. Conclusiones

El grupo focal con la Asociación APOY refuerza la percepción de una baja participación juvenil en el rubro de la caña de azúcar, impulsada principalmente por la falta de rentabilidad económica y la búsqueda de mejores oportunidades laborales y de vida fuera del ámbito rural. La limitada extensión de las parcelas y la dificultad para subdividir la tierra entre generaciones también contribuyen a esta dinámica migratoria.

El trabajo asociativo es fundamental para la supervivencia y el progreso de los pequeños productores de caña, proporcionando acceso esencial a maquinaria, servicios, crédito y, principalmente, al mercado, que de forma individual sería extremadamente difícil de alcanzar. Sin embargo, la

Lic. Diego Puente
Representante Legal

efectividad de la asociación está intrínsecamente ligada a una administración transparente, conocedora del rubro y que asegure la distribución equitativa de los beneficios y servicios.

La principal necesidad tecnológica es aumentar la capacidad operativa de la asociación, especialmente en lo que respecta a la mecanización (tractores, discos, abonadora sencilla), requiriendo una inversión significativa de alrededor de $100.000 USD que necesitaría financiamiento a largo plazo (mínimo 5 años).

Los canales de crédito más accesibles para los productores individuales son el CAH y, en menor medida, algunas cooperativas y el BNF (con requisitos de historial). El acceso al crédito privado es más restringido, especialmente para los jóvenes sin historial crediticio o capacidad de justificación de ingresos.

La mejora del precio de la materia prima y la exploración de vías para agregar valor (ej. mini-fábrica) son percibidas como las estrategias más efectivas para revitalizar el rubro, generar oportunidades locales y, por ende, motivar la permanencia y el involucramiento de la juventud.

6. Recomendaciones

Basado en los hallazgos de este grupo focal, se sugieren las siguientes áreas de intervención:

- Implementar programas que aborden la baja rentabilidad de la caña de azúcar a nivel de productor primario, explorando modelos de negocio que incluyan industrialización o agregación de valor a nivel local/asociativo.
- Fortalecer el marco de políticas públicas para buscar mecanismos que contribuyan a la estabilización y mejora de los precios de la materia prima, considerando la experiencia de otros rubros.
- Facilitar el acceso a financiamiento, con condiciones adecuadas (plazos extensos, tasas bajas) y requisitos adaptados a la realidad de las asociaciones de pequeños productores, para la adquisición de maquinaria de alto valor (tractores, implementos especializados).
- Apoyar a la asociación en la mejora de su gestión administrativa y financiera, promoviendo la transparencia y la capacitación de sus líderes, idealmente con conocimiento del rubro agrícola.
- Desarrollar programas específicos dirigidos a jóvenes rurales, que no solo ofrezcan capacitación técnica agrícola, sino que también exploren oportunidades de emprendimiento diversificadas, acceso a crédito adaptado a su situación y modelos de acceso a la tierra o recursos productivos compartidos.
- Continuar apoyando a la asociación en la mejora de sus sistemas de datos y tecnología para el análisis técnico (ej. análisis de suelo) que permitan optimizar la producción.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Transcripción literal de la entrevista

Asociación de Productores Orgánicos Ybyturusu (APOY) – Independencia

Moderador: Antes que nada, buenas tardes, mi nombre es José Falcón, yo soy técnico del proyecto PPI del Ministerio de Agricultura, estamos haciendo un trabajo de relevamiento de datos que después de una encuesta de evaluación del proyecto PPI, a partir de eso hacemos los grupos de enfoque. En el caso de ustedes es caña de azúcar, ustedes son la Asociación de Productores Orgánicos Ybytyrusu (APOY). Y específicamente en el trabajo con jóvenes para la implementación de futuros proyectos. En primer lugar, la primera pregunta que yo les quiero hacer a ustedes es: ¿Cuál es el nivel de participación? ¿Hay mucha gente dentro de lo que es la gente joven que participa en el cultivo de caña de azúcar? ¿o es bajo el nivel de participación de jóvenes? ¿Qué quiere decir jóvenes? De 25 a 40 años de edad. ¿Y por qué no se están involucrando los jóvenes dentro de lo que es la producción de caña de azúcar? Dicen su nombre y dan la respuesta. ¿Hay muchos jóvenes participando dentro de lo que es la comunidad? ¿Cuál es tu nombre?

Hugo Bogado: Hugo Bogado, 27 años

Moderador: ¿Hay muchos jóvenes de tu edad participando?

Hugo Bogado: No. No.

Moderador: ¿Por qué no se involucran los jóvenes en lo que es la producción de caña de azúcar?

Hugo Bogado: porque la ganancia es poca.

Moderador: ¿Y qué hacen entonces? ¿Buscan otro tipo de trabajo?

Hugo Bogado: Sí, otro grupo de trabajo. O sea, por la ciudad.

Moderador: ¿Cómo es tu nombre señor?

Cesar Báez: Cesar Báez

Moderador: Señor Cesar ¿por qué los jóvenes no se involucran?

Cesar Báez: por motivo del trabajo, salen a buscar su futuro en otro lado porque aquí, para nosotros, no abastece el trabajo y deben los jóvenes rebuscarse para su futuro. En gran porcentaje, somos los señores mayores los que nos quedamos en la finca.

Moderador: ¿Su nombre señor?

Fernando Alderete: Fernando Alderete

Moderador: ¿usted dice que los jóvenes se involucran muy poco aquí?

Fernando Alderete: si, muy poco, porque los demás estudian, y buscan otros rubros, para que puedan sustentarse.

Pablo Báez: Pablo Báez es mi nombre.

Moderador: Señor Pablo, como esta.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Pablo Báez: muy bien, asi como dicen los compañeros, en estos tiempos aquí en la campaña los señores ya tenemos diferentes edades, la familia (los hijos), salen a independizarse, buscan trabajo, otros, como estábamos diciendo, estudian, de esa forma, son pocos los jóvenes de esta edad (señala a Hugo Bogado, que tiene 27 años, y es un productor que se encuentra en la franja etaria de 25 a 40 años) que se quedan y se involucran en la chacra, y ese el principal motivo en estos tiempos.

Rubén Fonseca: mi nombre es Ruben Fonseca, y la participación de jóvenes en lo que seria la parte agrícola es muy baja y principalmente es por el lado económico, la rentabilidad. Entonces esto impulsa a los jóvenes a buscar una nueva alternativa, lo que significa salir por las ciudades o a otros países.

Moderador: ¿usted es el administrador o el presidente señor?

Rubén Fonseca: No No No, funcionario.

Hugo Fonseca: Mi nombre es Hugo Fonseca, tengo más de 50 años, productor de la asociación.

Moderador: ¿y usted Don Hugo, por qué dice que los jóvenes se involucran muy poco en la actividad?

Hugo Fonseca: el problema es que los jóvenes se involucran muy poco porque la materia prima nosotros damos muy barato, y los jóvenes quieren cosas nuevas, estudian, algunas veces el sacrificio que nosotros pasamos no queremos que nuestra familia pase (por lo mismo), y nos sacrificamos haciéndolos estudiar, y se van a las ciudades (zonas urbanas), en donde ganan más y obtienen un título (universitario), y ahí es donde los jóvenes no se involucran en la asociación y nos quedamos en su mayoría solo los señores (más de 40 años).

Moderador: ¿y se quedan ya en esos lugares (ciudades), o vuelven hacia aquí?

Hugo Fonseca: algunos se quedan, otros vuelven, de los que se quedan, tienen su título (universitario), pero hacen otro tipo de trabajo, y ya no quieren volver a la campaña (zona rural). Ese el gran problema que hay, tienes un título, pero no hay trabajo en tu área, trabajas de *"mensualero"* y es difícil. Si por la materia prima se nos llegase a pagar mejor, se va a involucrar la juventud, porque de esa forma van a poder comprar sus cosas, y se van a quedar a trabajar con nosotros, pero en esta situación, es difícil y está incluso por desaparecer nuestra producción, que también es un gran problema.

Moderador: ¿Cuál es su nombre señor?

Osvaldo Talavera: Osvaldo Talavera

Moderador: ¿Por qué dice usted que la juventud no se involucra?

Osvaldo Talavera: la mayor parte de la juventud parece decaída porque la producción no va en forma, queda muy poco de la producción y entonces nosotros los miembros actuales, los "viejos", por asi decirlo, aunque yo no soy tan viejo, tenemos nuestras familias (hijos) pero ya casi no se empeñan tanto en nuestras chacras, entonces buscan otra salida porque a través de la producción sobra muy poco (dinero). Pero si se mejora la situación, muchos jóvenes hay que podrían involucrarse y de esa forma recuperar, hay muchas personas jóvenes que quieren trabajar, pero no hay forma (fuente de trabajo), también quieren divertirse, otros quieren casarse, y si no hay dinero, deben rebuscarse. Esa es la situación aquí.

Moderador: ¿tu nombre señor?

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Aldo Ortigoza: Aldo Ortigoza.

Moderador: ¿Cuántos años vos tenes Aldo?

Aldo Ortigoza: Yo tengo 29 años

Moderador: ¿Vos sos productor también aquí no? ¿Vos por qué decís que la gente de tu edad no se involucra en la producción de caña de azúcar?

Aldo Ortigoza: buscan recursos en otro lado, para su bienestar y ganar más dinero, porque es difícil.

Moderador: ¿vos decís que aquí es muy difícil trabajar en la chacra?

Aldo Ortigoza: es difícil, y no hay precio para la producción, y por eso buscan un lugar mejor, ojalá que pueda mejorar nuestra situación con la caña de azúcar, para que nos podamos apoyar.

Moderador: Ahora lo que necesito saber, ¿cuáles son las motivaciones que necesitamos? ¿Qué necesitamos lo que hace para que los jóvenes se involucren en lo que es la producción de caña de azúcar? Específicamente acá en la zona ustedes. Quiero que me hablen de la situación de cada uno ustedes.

Hugo Bogado: Para que se involucren de nuevo los jóvenes se debe mejorar el precio.

Moderador: ¿y otra razón? ¿Acceso a estudios en la zona?

Hugo Bogado: también podría ser una opción, facilidad de estudios, maquinarias, para evitar el trabajo *"a mano"*.

Moderador: ¿capacitaciones tienen ustedes? ¿Vienen los técnicos del ministerio aquí a capacitar?

Rubén Fonseca: del ministerio, muy poco, pero por parte de la Asociación sí.

Cesar Báez: bueno, según como yo entiendo, la mayor posibilidad de futuro, es el precio del producto de la producción, eso es lo más necesario, y eso va a facilitar las cosas.

Fernando Alderete: de mi parte, si la producción mejora, se van a volver a involucrar los jóvenes

Moderador: ¿con respecto a la producción a que específicamente se refiere?, ¿cantidad? ¿calidad?

Fernando Alderete: precio, esa es la verdadera razón por la cual no se involucran.

Pablo Báez: como estamos diciendo, hay muchos jóvenes en el campo, pero como también decimos, ya no hay espacio de rebuscarse en el campo, ya no trabajan tanto en el campo, los precios de los productos son bajos, y esto ya hace mucho tiempo, entonces los jóvenes de ahora no se interesan en las chacras, como dijeron también, los señores de experiencia sabemos aguantar cuando de repente la situación económica no es la mejor, ahora vino una sequía que hizo bajar la producción (en general). Entonces, de esa forma, los jóvenes no tienen ganas de trabajar.

Rubén Fonseca: principalmente la rentabilidad del producto, si hay ganancias, atrae a los jóvenes, pero si es un proyecto, capaz una alternativa de industrializar la caña, para obtener un subproducto y poder vender. Si el joven tiene la posibilidad de industrializar y vender sería una buena opción.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Hugo Fonseca: necesitamos más apoyo, por ejemplo, instalar una mini fabrica, entonces los jóvenes trabajarían allí y nosotros entregaríamos los productos allí y obtendríamos un mejor precio, y de esa forma también habría voluntad por parte de los jóvenes de quedarse en sus casas y trabajar en sus respectivas chacras, sino, se van a ir, porque deben de buscar la forma de hacer sus vidas, construir una casa, formar una familia, y para los padres ya es difícil, ya que apenas les alcanza para dar de comer y dar lo absolutamente básico. Muchas cosas se podrían hacer, armar talleres de otros rubros y capacitar, pero eso sería solución solo para algunos, no para todos. Aquí el gobierno debe involucrarse en la fijación de los precios, y no dejar todo en mano de los empresarios, no solo en la caña, aquí producimos yerba mate también, y los precios están por los suelos, de 2600 Gs. Que dábamos anteriormente, hoy estamos dando a 800 Gs., que voluntad tendría la juventud para trabajar así? Hemos perdido varios rubros que perdimos de la misma forma, el algodón, por ejemplo. El gobierno debe ver la necesidad y brindar apoyo. Nosotros mediante que nos asociamos, ves aquí nuestro local, que conseguimos mediante de asociarnos entre pequeños productores y ayudándonos mutuamente, y ya muchos implementos tenemos aquí que sirven a muchos socios, pero se debe administrar bien también, para que no vaya a la quiebra.

Osvaldo Talavera: así mismo, aquí nosotros a través de la asociación, si hay ayuda por parte del gobierno, hay forma de atraer nuevamente a los jóvenes, pueden capacitarse y trabajar. Si hay apoyo (por parte del gobierno), ya ves como nosotros vamos progresando. Y de esa forma se podría incentivar a la juventud si eso va bien, y después también es poca la extensión de tierra que tenemos, yo, por ejemplo, solo tengo 5 hectáreas, y es imposible compartir eso con mis hijos, entonces, en esa extensión de tierra, solo uno debe (y puede) trabajar, ya que cada productor, necesita un mínimo de 5 hectáreas para trabajar, porque dentro de esa tierra, tenemos nuestras casas, nuestra producción de autoconsumo, no solo la producción de caña, los hijos, si no tienen otro lugar, en el mismo predio construyen para sus casas, si es que no van a otros país o ciudad.

Moderador: ¿entonces, en esas 5 hectáreas, tienen sus casas, les quedan aproximadamente 4 hectáreas para producir?

Osvaldo Talavera: y ni 4 hectáreas, porque tenemos nuestros cultivos de autoconsumo (mandioca, poroto, maíz, maní) porque eso es lo que nosotros los campesinos consumimos, y quedarían aproximadamente 3 hectáreas para la producción de caña de azúcar, porque bosques, ya casi no quedan. Esa es nuestra situación.

Moderador: ¿Qué es necesario para que ustedes los jóvenes se involucren más en la caña de azúcar?

Aldo Ortigoza: ese es el problema, así como dicen aquí, el precio, debe mejorar, o sino, sobra muy poco para el productor, y también necesitamos más lugares para colocar nuestros productos (mercado). Si esto no mejora va a ser difícil.

Moderador: ¿Qué tipo de implementos (tecnología y otros) utilizan? ¿tienen ustedes implementos? ¿Qué tipo de implementos necesitan?

Hugo Bogado: principalmente la cosechadora es la que utilizamos

Moderador: ¿la cosechadora usan todos?

Hugo Bogado: si, también el rastrón.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: ¿y qué tipo de implementos necesitan ahora? ¿necesitan abono, una cosechadora más? ¿tractor? ¿Cuál es la necesidad de ustedes como comunidad ahora?

Hugo Bogado: tenemos casi todo, pero si podría ser una abonadora, para que los socios puedan usar.

Fernando Alderete: la principal necesidad es una abonera sencilla, para utilizar con el tractor, para que pueda facilitar el proceso de abono de la tierra.

Moderador: ¿ahora, como asociación, ustedes tienen cosechadora, rastroneadora, tractor?

Rubén Fonseca: tenemos 5 tractores, la cosechadora, rastroneadora y una abonera a aire.

Fernando Alderete: por eso, la necesidad de ahora es una abonera sencilla para facilitar la producción, para pequeños productores, porque la abonera que tenemos no va a cualquier tractor porque es muy grande. Esa es la mayor necesidad, ya que muchas veces, en épocas de cosecha, no damos abasto (con todos los asociados).

Cesar Báez: de mi parte, no tengo implementos, me ayuda la asociación en lo que puede, pero muchas veces no alcanza, para nosotros los pequeños productores. Generalmente, suelo pagar a terceros para trabajar en mi chacra, si la asociación no puede ayudarme. Un tractor más pequeño también.

Pablo Báez: realmente, de forma particular, casi no tenemos nada, algunos de los productores tienen, pero la mayoría se acoge a los beneficios de la asociación, entonces aquí nos hace falta más máquinas para que pueda la asociación dar abasto a las necesidades de los socios.

Rubén Fonseca: la asociación provee los servicios de cosecha mecánica, también la distribución de abonos actualmente, y con los tractorcitos la carpida mecánica, estamos viendo la posibilidad de aumentar esos servicios.

Moderador: ¿consulta, ustedes como asociación, como están innovando, tienen sistemas de mapeos?

Rubén Fonseca: así mismo, tenemos georreferenciados a todos los productores, con el censo que hacemos cada año vamos actualizando los datos de cada productor y tenemos un registro de los mismos.

Moderador: ¿entonces, tendrían una estadística de la producción, a nivel de la asociación, de toneladas por hectáreas?, o por productor?

Rubén Fonseca: si, tenemos todos los datos, y también tenemos una estimación de la producción del año.

Moderador: ¿tienen implementos o tecnologías como para identificar las falencias de la producción (análisis de suelo, etc.)?

Rubén Fonseca: no, necesitaríamos implementar eso, con una mejor base de datos, para tomar decisiones más rápidas. Hoy proveemos datos, pero tenemos esa falencia.

Moderador: ¿usted señor tiene sus propios implementos?, usa de la asociación?

Osvaldo Talavera: no, yo tengo mis propios implementos, pero también solicito servicios a la asociación, para carpida mecánica, como socio me hacen el servicio, porque nuestro tractor hasta cierto punto nomas podemos utilizar, luego ya es imposible.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: ¿y los implementos (fertilizantes, abonos) también compra usted?, o usa de la asociación?

Osvaldo Talavera: los implementos en general los compro yo, abono me provee la asociación, y es el motivo por el cual pertenecemos a la misma, creemos que la asociación apoya a los pequeños productores, por eso nos asociamos.

Aldo Ortigoza: de mi parte, el abono es lo que más utilizo de la asociación.

Moderador: ¿los implementos (tractor, maquinas) tiene de su propiedad?

Aldo Ortigoza: sí, tengo que son de mi propiedad, pero siempre necesitamos de todas formas de la asociación.

Moderador: ustedes como asociación, ¿cuantos miembros son?

Rubén Fonseca: 162 miembros.

Moderador: ¿qué ventaja y que desventaja hay de trabajar en forma de asociación?

Hugo Bogado: como pequeño productor, siempre hay ventajas de trabajar como asociación, primero, la cosechadora, es difícil acceder de forma individual, también créditos, rastrón, tractores. No encuentro desventajas.

Fernando Alderete: el mayor beneficio de estar en la asociación es que facilita el acceso a abonos, a la cosechadora, facilita todo, otro beneficio es el crédito también, para que podamos cubrir nuestras cuentas, los tractores, eso son los beneficios.

Moderador: ¿desventajas no encuentra?

Fernando Alderete: no encuentro por el momento.

Cesar Báez: de mi parte, lo mejor es trabajar en asociación, por ejemplo, si yo no trabajase con la asociación, sería difícil que yo pueda colocar mi producto (mercado).

Moderador: ¿es difícil, de forma individual, conseguir colocar el producto?

Cesar Báez: si, es muy difícil. Con la asociación tenemos más ventajas.

Moderador: ¿qué ventajas encuentra la asociación?

Rubén Fonseca: si trabaja con la asociación, y la asociación está certificada, puede firmar contratos por volumen con cada ingenio, entonces se da más oportunidades.

Pablo Báez: primera ventaja, colocación de la caña de azúcar, a través de la asociación es mejor, luego, crédito, que nos da la asociación para cubrir nuestras cuentas, independientemente si es época de cosecha, siempre según la asociación, en comparación de trabajar individualmente.

Rubén Fonseca: entre las ventajas que ofrece la asociación es que permite una mayor competitividad, el hecho de que la asociación está certificada y puedan firmar contratos, y los servicios de crédito y mecanizaciones, porque individualmente acceder a los equipamientos, para un productor es costoso, y a través de la asociación se puede. Además, la asociación trabaja con el sistema "Fair Trade.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: ¿lo de "Fair Trade", aplica a todo aquí?

Rubén Fonseca: a las asociaciones si.

Hugo Fonseca: para mí la ventaja que encuentro es que uno ya casi no se preocupa de su producción (refiriéndose a la colocación del producto), más que una vez que este el producto, la asociación te agenda y te cosecha, y uno ya no va a buscar el mercado ya que la asociación se encarga de eso, otra ventaja seria que tenemos los implementos a través de la asociación (abonera, pala, rastrón), aparte de los créditos, y a través de este sistema de Fair Trade, podemos comprar las cosas, porque nuestro aporte (económico) a la asociación es muy poco, y la asociación asume muchos costos, y la desventaja, en uno o dos años las comisiones no funcionaron por malversación de fondos, y se cancelaron los créditos.

Moderador: ¿hubo demasiada desidia por parte de esa comisión en particular?

Hugo Fonseca: muchas veces, no queremos reclamar nuestros derechos, nos callamos, y eso nos perjudico.

Osvaldo Talavera: también lo que paso fue que no era un trabajador de caña, era un profesor de escuela, y no conocía el rubro.

Moderador: ¿ustedes afirman que si o si debe ser un productor quien encabece?

Hugo Fonseca: el productor conoce el sacrificio, hay profesores que también conocen el sacrificio (trabajar con caña de azúcar), pero hay otros que ya tienen dinero y no conoce el trabajo, y gente así no beneficia que encabece la situación, porque mira de otra forma a la asociación, no cuida de los pequeños productores, y si uno encabeza tiene que tener contacto con todos y beneficiar a todos por igual, y allí se fracasó. Otra desventaja seria que muchas veces la asociación no da abasto, y para no perder nuestros productos recurrimos a particulares para trabajar en nuestras chacras, lo cual genera costos elevados.

Oscar Talavera: tenemos ventajas de la asociación, si la administración hace bien su trabajo, solo en estos 2 años que se mencionó, perdimos mucho y nos perjudico. Debido a eso no alcanzaban a todos los socios el abono. Y allí nos perjudica mucho. La nueva comisión se ha esmerado en solucionar.

Moderador: ¿hace cuánto está la nueva comisión?

Rubén Fonseca: hace 2 meses asumió, luego de la anterior, 2 años dura el mandato.

Oscar Talavera: ojalá podamos mejorar el acceso a los beneficios de la asociación, ya que la mayor ventaja es justamente eso.

Hugo Fonseca: en la época de pandemia la asociación también nos ayudó. Tuvimos entrega de víveres y un pequeño aporte económico en ese momento.

Moderador: ¿Qué vos decís como joven, es importante trabajar como asociación?, tiene sus ventajas?, ¿sus desventajas?

Aldo Ortigoza: la ventaja depende de la buena administración, el uso de cosechadoras es una ventaja, uno se agenda y llevan a tu finca, mercado, crédito que nos dan. Y no encuentro mayores desventajas.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: esta es una pregunta general que voy a realizar al señor Rubén Fonseca, como miembro de la asociación, quiero que todos ustedes escuchen y me digan si están de acuerdo o no, y si no están de acuerdo me dicen el motivo. ¿Qué proyecto tiene la asociación, o algún emprendimiento, que requiere financiamiento? ¿Qué monto y a qué plazo necesitan?

Rubén Fonseca: actualmente el proyecto que tenemos es aumentar los servicios, y para eso necesitaríamos más maquinarias, lo cual significaría de la inversión de un monto elevado de dinero (500 a 600 millones de guaraníes) para acceder a tractores, discos, aproximadamente 10.0000 dólares.

Moderador: ¿Y en qué plazos estarían ustedes más o menos dispuestos a honrar el compromiso?

Rubén Fonseca: para no asfixiarnos económicamente, un mínimo de 5 años.

Moderador: (pregunta al pleno) están de acuerdo con esto? ¿O tienen algún proyecto que puedan sugerir?

Todos: Si

Moderador: ¿Qué canales financieros utilizan para solventarse, que no sean de la asociación?, para invertir en sus fincas. Ej. un señor puede ir al Crédito Agrícola de Habilitación, otro al Banco Continental (privado), otro puede ir a una cooperativa. Me dicen si recurren a otra entidad o si solo dependen de la asociación.

Hugo Bogado: No, yo no puedo recurrir a una entidad privada al no poder justificar. Algunas veces recurro al Crédito Agrícola de Habilitación.

Fernando Alderete: yo solo de la asociación, y del Crédito Agrícola de Habilitación.

Cesar Báez: Yo voy a la Cooperativa.

Pablo Báez: Yo solo voy al Crédito Agrícola de Habilitación, aquí la mayoría solo recurren ahí, casi nadie va al sector privado.

Rubén Fonseca: yo para otro tipo de financiamiento, voy a la cooperativa universitaria.

Hugo Fonseca: yo en dos lugares accedo, en Crédito Agrícola de Habilitación y en Banco Ueno.

Moderador: ¿siempre para tu finca, no señor?

Hugo Fonseca: para mi finca, y para otras cosas también, porque esta difícil la situación.

Moderador: ¿tengo conocimiento de que varias instituciones bancarias tienen el "plan zafra", ustedes acceden a eso?

Hugo Fonseca: sí, tienen esa facilidad de pago anual o semestral.

Rubén Fonseca: algunas instituciones ahora con el tema de caña de azúcar ya no dan, porque se cerró un mercado importante como la Azucarera Iturbe, y la tasa de interés es demasiado alta.

Oscar Talavera: yo recurro al Banco Nacional de Fomento, pero para ello debes estar bien, en cuanto a documentos, como tu historial crediticio.

Moderador: ¿pero siempre para invertir en la finca?

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Oscar Talavera: así es, el Banco de Fomento, te hace el crédito hipotecario, en cambio las otras entidades los intereses son demasiado altos. Por suerte tengo crédito en ambos lugares.

Aldo Ortigoza: yo, actualmente, no recurro a ningún banco.

Moderador: ¿en ningún momento solicitaste crédito?

Aldo Ortigoza: no, aun no tengo historial de créditos.

Moderador: Muy bien, antes que nada, muy agradecido a los miembros de la Asociación de Productores Orgánicos Ybyturusu (APOY), por recibirnos aquí para realizar este trabajo de grupo focales, bastante productiva la entrevista, estuvieron varios productores, y cada uno dio su punto de vista y opinión.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

8.2. Anexo 2. Informe del Grupo Focal: Participación de Jóvenes en el Rubro Caña de Azúcar - Asociación POA, Guairá

1. Introducción

El presente informe se basa en la transcripción literal de un grupo focal realizado con miembros de la Asociación Productores Orgánicos Asociados (POA), beneficiarios del Proyecto PPI II (Proyecto Paraguay Inclusivo) del Ministerio de Agricultura y Ganadería, en el distrito de Independencia, departamento de Guairá. El objetivo principal del grupo focal fue explorar la situación actual de la producción de caña de azúcar en la asociación, con un enfoque particular en el rol y nivel de participación de los jóvenes, los desafíos que enfrentan, las motivaciones para involucrarse, la percepción sobre la agricultura familiar asociativa, el acceso a tecnología y crédito, y la identificación de proyectos futuros.

2. Metodología

La información se obtuvo mediante la conducción de un grupo focal con la participación de miembros productores, incluyendo jóvenes, y directivos de la Asociación POA. Se utilizó una guía de preguntas semi - estructurada para facilitar la discusión sobre los temas de interés. La sesión fue registrada y posteriormente transcrita de forma literal para su análisis. Este informe presenta una síntesis estructurada de los puntos clave emergidos de la discusión.

3. Participantes del Grupo Focal

- **Moderador:** José Falcón (Técnico del Proyecto PPI)
- **Participantes (Miembros de POA):**
  - Diego Duarte (Administrador de la Asociación, Productor, Joven)
  - Juan Gualberto Miranda (Presidente de la Asociación POA)
  - Guido Alonzo (Ingeniero, Productor de la Asociación)
  - Nelson Godoy (Productor de la Asociación)

4. Hallazgos Clave y Análisis Temático

4.1. Nivel y Razones de Participación Juvenil:

- **Percepción Inicial (Diego):** Se percibe un nivel de participación juvenil "un poco bajo" en comparación con productores de mayor edad. La principal barrera identificada es la migración de los jóvenes a las ciudades tras finalizar el bachillerato para continuar estudios universitarios y buscar empleos considerados "más dignos". Aquellos que no estudian tienden a quedarse a trabajar en la zona.
- **Percepción Posterior (Guido, Nelson):** Posteriormente, otros participantes brindan estimaciones más altas, mencionando que "más de 60%" o "70% aproximadamente o más" de los jóvenes están involucrados. Nelson Godoy atribuye esta participación al "comercio justo" y la existencia de "incentivo".
- **Contradicción y Posible Interpretación:** Existe una aparente contradicción en las estimaciones. Esto podría deberse a diferentes interpretaciones de "participación" (¿solo ser hijo de productor vs. ser socio activo?) o reflejar cambios recientes en la dinámica. La mención

Lic. Diego Puente
Representante Legal

de políticas recientes de la asociación para asociar hijos de socios y promover la participación por género y edad (Diego) sugiere un esfuerzo consciente por revertir la baja participación histórica. La capacitación ofrecida parece atraer a los jóvenes con menos experiencia (Diego, Guido).

4.2. Desafíos y Motivaciones en el Rubro Caña de Azúcar:

- **Principal Desafío:** El "precio bajo" de la caña de azúcar es el desafío más recurrente y enfáticamente señalado (Juan, Diego). Se considera que el precio actual no permite mantener a las familias en la finca.
- **Comercialización:** La "comercialización" y la falta de "venta segura" son barreras importantes (Juan). Se necesita un "precio base" para poder seguir invirtiendo.
- **Certificaciones:** Las exigencias de certificaciones, especialmente la de la Unión Europea, son vistas como complicadas y exigentes, dificultando la rentabilidad, especialmente para pequeños productores (Juan, Diego). Se menciona que con 5 hectáreas certificadas bajo estas normas "no se puede vivir" ni financiar estudios universitarios.

- **Motivaciones/Incentivos:**
    - Acceso a servicios asociativos a precio de costo (tractores, implementos), ofreciendo hasta un 50% de ahorro comparado con precios de mercado (Diego).
    - Créditos de corto plazo sin interés de la asociación para los productores (Diego).
    - La "nobleza" de la caña de azúcar como cultivo (Juan).
    - Esperanza en la aprobación de la ley de caña para uso de alcohol como potencial factor para mejorar el precio (Juan).
    - Existencia de equipamientos en la zona que facilitan el trabajo en caña comparado con otros rubros (Nelson).
    - Incentivos relacionados con el "comercio justo" y la esperanza de recibir una "prima" (Nelson).

4.3. Comparación con Otras Oportunidades Laborales/Rubros:

- La caña de azúcar es el "principal rubro" en la colonia, representando aproximadamente el 70% de la producción en la zona (Juan, Diego, Guido).
- Otros rubros presentes incluyen ganadería (vacuno, pollerías grandes) y yerba mate, pero en menor escala (Diego).
- La preferencia por la caña de azúcar se explica en parte por la disponibilidad de "equipamientos" y "herramientas" ya existentes en la zona, haciendo la inversión inicial en otros rubros menos accesible para los productores (Nelson).

4.4. Tecnología: Uso Actual, Necesidades y Barreras:

- **Tecnología Disponible:** La asociación cuenta con tres tractores y varios implementos, principalmente para "cuidados culturales" (fertilización, abonamiento) y renovación (surcadora). Algunos productores individuales también poseen sus propios equipos (aproximadamente 20%) (Diego, Juan, Guido, Nelson).
- **Principal Necesidad Tecnológica:** La "cosechadora de caña mecanizada" es identificada de forma unánime como el "principal objetivo" y "prioridad" (Diego, Juan, Guido, Nelson). Se

Lic. Diego Puente
Representante Legal

necesita para "garantizar las cosechas de cada zafra al productor" y enfrentar la "escasez de cosechadoras" en tiempo de zafra (Diego, Nelson). Permite cosechar a tiempo, lo cual impacta directamente en el rendimiento (Juan).

- **Barrera para Acceder a la Cosechadora:** El "costo" es la barrera fundamental (Diego, Nelson). Una cosechadora nueva se estima en $600.000 dólares, un monto inalcanzable para productores individuales (Diego). Un equipo completo (cosechadora, autovolcable, tractores) podría ascender a $850.000 dólares (Nelson). El acceso requeriría financiamiento a través de crédito (Diego).

4.5. Capacitación e Innovación:

- La asociación está "muy metida" en temas de capacitación e innovación (Diego). Reciben visitas de proveedores de drones, implementos y productos biológicos.
- **Participación Juvenil en Capacitación:** Los jóvenes se muestran más interesados en las capacitaciones porque "no saben muchas cosas", a diferencia de productores mayores que a veces sienten que ya "saben todo" (Diego). Los jóvenes tienen "más curiosidad y aprenden más" (Diego). La asociación está dando "cursos, capacitación" para que los jóvenes puedan participar más y adquirir conocimientos (Guido).

4.6. Ventajas y Desventajas del Trabajo Asociativo:

- **Ventajas:**
  - **Comercialización en Bloque:** Mayor interés de los ingenios por el volumen y la seriedad de la asociación (Diego).
  - **Acceso a Turnos de Fábrica:** Facilita la obtención y el respeto de los turnos de entrega en los ingenios, un problema para productores individuales (Juan, Guido).
  - **Acceso a Maquinaria y Servicios:** La asociación provee herramientas y servicios a bajo costo e incluso ofrece crédito en servicios sin interés (Diego, Nelson). Esto es fundamental para pequeños productores sin equipos propios (Nelson).
  - **Garantía de Entrega:** Tener garantía de entregar el producto (Nelson).
  - **Certificación y Prima de Comercio Justo:** La asociación cuenta con certificación orgánica y de comercio justo, lo que da esperanza de recibir una prima sobre el precio base (Nelson).
  - **Apoyo Mutuo:** Ayuda entre los socios (Juan).
- **Desventajas:** No se mencionaron desventajas significativas por parte de los participantes. Diego Duarte incluso afirma que, en su caso, casi no ve desventajas debido a los beneficios que provee la asociación.

4.7. Proyectos Futuros con Necesidad de Financiamiento:

- **Prioridad Absoluta:** La compra de una "cosechadora de caña" o "equipo completo" (cosechadora, autovolcable, tractores) es el proyecto más deseado y prioritario (Diego, Juan, Guido, Nelson).
- **Otros Proyectos:** La construcción de "tinglados" o "centros de acopio" para almacenar fertilizantes, cal agrícola y otros insumos para facilitar el acceso y distribución a los productores (Diego, Guido, Nelson).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

- **Montos Estimados:** $600.000 dólares para una cosechadora nueva (Diego), o $850.000 dólares para un equipo completo (Nelson). El costo de los tinglados no fue especificado.
- **Capacidad de Pago:** Los participantes, especialmente Diego y Nelson, creen que la asociación tiene la "capacidad" para asumir el compromiso de pago de un crédito para la cosechadora en plazos de 5 a 10 años, dada la "capacidad" y "volumen" de caña que manejan (más de 100.000 toneladas al año según Juan). Sin embargo, el Presidente (Juan) expresa "miedo" a endeudarse fuertemente y dejar deudas a futuras dirigencias, ya que la dirigencia es "de pasantía".

4.8. Canales de Acceso a Crédito (Individual y Asociativo):

- **Canales Individuales Utilizados:** Banco Continental (privado), Cooperativa Multiactiva Carlos Pfannel (privada), Banco Nacional de Fomento (BNF) (público) (Diego, Juan, Guido, Nelson).
- **Créditos Agrícolas:** Se menciona que tanto bancos como cooperativas ofrecen "créditos agrícolas", "plan zafra", con pagos semestrales o anuales, adaptados al ciclo productivo (Diego).
- **Crédito a Través de la Asociación:** La asociación también actúa como un canal de crédito al proveer servicios de maquinaria a crédito a corto plazo sin interés (Diego, Nelson).

4.9. Experiencia con el Proyecto PPI/PNA:

- La experiencia general fue "muy, muy buena" y "demasiado buena" (Juan, Nelson). Los socios están "muy contentos" (Juan, Guido).
- **Beneficios Concretos:** El acceso a "maquinarias" e "implementos agrícolas" fue el principal beneficio (Diego, Juan, Nelson). Se accedió a las máquinas al "50% del costo" (Diego). Estos implementos fueron "muy útil" y llegaron a casi todos los socios (95-99%) (Nelson).
- **Impacto:** La ayuda de las maquinarias fue fundamental para "mantener nuestra producción" durante años difíciles como el de sequía (Diego). Se espera un incremento del 5% al 10% en la productividad con mejores condiciones climáticas este año (Diego). El proyecto ayudó a incentivar a los jóvenes (Juan). Se visualiza el buen estado de la maquinaria adquirida (Juan).

5. Conclusiones

El grupo focal revela que la Asociación POA es una organización activa y vital para los pequeños productores de caña de azúcar en la zona de Guairá, facilitando el acceso a mercados, servicios y tecnología, lo cual es relevante dada la baja rentabilidad individual y los desafíos de comercialización y certificación.

La participación juvenil es un tema de preocupación, influenciada por la migración urbana en busca de mejores oportunidades, aunque existen esfuerzos internos y percepciones de un interés creciente, especialmente a través de la capacitación y los beneficios del trabajo asociativo y el comercio justo.

El precio bajo de la caña es el principal factor limitante para la sostenibilidad y la capacidad de inversión. Las exigencias de las certificaciones, aunque necesarias para ciertos mercados, añaden complejidad y costos.

La principal necesidad de inversión identificada es la adquisición de una cosechadora mecanizada, cuyo alto costo individual la hace accesible solo a través de la organización asociativa y mediante

Lic. Diego Puente
Representante Legal

financiamiento externo significativo. A pesar de la aparente capacidad de la asociación para asumir esta deuda, existe una cautela por parte de la dirigencia.

La experiencia con el proyecto PPI/PNA fue altamente positiva, demostrando el impacto directo del apoyo en infraestructura (maquinaria) sobre la capacidad productiva y la satisfacción de los socios.

6. Recomendaciones

Basado en los hallazgos, se sugiere considerar las siguientes áreas para futuros proyectos e intervenciones:

- Explorar mecanismos para mejorar la estabilidad y rentabilidad del precio de la caña de azúcar para pequeños productores (ej. apoyo a la comercialización, valor agregado, impulso al mercado de alcohol).
- Facilitar el acceso a financiamiento a largo plazo y en condiciones favorables (tasas, plazos) para la adquisición de tecnología de alto costo como la cosechadora mecanizada por parte de organizaciones de productores.
- Continuar y fortalecer las iniciativas de capacitación y formación dirigidas específicamente a los jóvenes, adaptando los contenidos a sus intereses y necesidades tecnológicas.
- Desarrollar estrategias específicas dentro de la asociación para incentivar la permanencia y participación activa de los jóvenes en el rubro y la organización.
- Apoyar proyectos de infraestructura complementaria como centros de acopio de insumos.

Lic. Diego Puente
Representante I.

Transcripción literal de la entrevista

Moderador: Bueno, antes de nada buenos días, mi nombre es José Falcón, soy técnico del proyecto PPI (Proyecto Paraguay Inclusivo), en este caso estamos en la Asociación Productores Orgánicos Asociados (POA), ustedes en su momento fueron beneficiados con la implementación del PNA (Plan Nacional Articulado) en lo que se refiere a la cadena productividad que es caña de azúcar; estamos haciendo un grupo focal en este caso centrado que podría ser la producción de jóvenes, para incluirlos dentro de lo que es la producción del grupo, antes que nada, yo le quisiera consultar así a la gente acá, cuál es el rol de los jóvenes en este momento dentro de la asociación y dentro del rubro, dentro de lo que es la cadena productividad, yo les voy a ir pasando el teléfono y te se presentan y que cargos tienen y me dan la respuesta.

Diego Duarte: Buenos días José y a todo tu equipo, yo soy Diego Duarte, yo soy el administrador de la asociación, también soy productor e hijo de productores también y yo me considero joven porque estoy en la edad que vos mencionaste, en el rango de edad, y como te dije, nosotros buscamos también el apoyo del Ministerio, nos comprometemos con la organización también en trabajar en proyectos y con la productividad de caña.

Juan Miranda: Buenos días, gracias por la visita y por hacer el seguimiento, yo soy Juan Gualberto Miranda, presidente de la Asociación de Productores Orgánicas de Potrero del Carmen y agradezco demasiado a ustedes por hacer el seguimiento porque siempre antes yo ya he participado con muchas organizaciones y siempre se daba las cosas y después ya quedaba así entonces nosotros trabajamos acá en serio, a favor de los pequeños productores es nuestra lucha, porque si no, se va a acabar, porque hay productores grandes que entran y a la vez más fuerte y nosotros nos plantamos aquí para apoyar los pequeños productores, y estamos muy agradecidos por recibir el implemento del PPI, que es muy importante para los pequeños productores. Muchas Gracias.

Moderador: Ok, bueno, la cuestión así como le dije acá, es ver un poco el tema de la nivel de participación de los jóvenes dentro de lo que es la producción de Caña de azúcar, pero que quiero que acá aún no me responda, es la siguiente pregunta: ¿Cuál es el nivel de participación?, en este momento, ¿cuál es el nivel de participación de los jóvenes dentro de la comunidad con respecto al cultivo de Caña de azúcar? Y si ustedes me dicen, por ejemplo, que no se están involucrando, ¿cuáles son las razones por la cual se involucran o cuáles no son los son los que están involucran o cuáles no se involucran los jóvenes dentro de lo que es la producción de Caña de azúcar?

Diego Duarte: El nivel de participación de los jóvenes es un poco bajo ahora, en relación a los productores más viejos por decirlo, los viejos productores, una de las barreras es que la mayoría de los productores termina su bachillerato en la zona y se va ya a la ciudad, a estudiar, a estudiar y normalmente una vez que tienen su título universitario buscan un trabajo y trabajan ya en la ciudad. Esa sería una de las barreras en la que hay pocas participaciones, los que no estudian sí se quedan a trabajar, pero la mayoría, en mayor porcentaje de los jóvenes se emigran a las ciudades por un trabajo más digno por decirlo.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Juan Miranda: Y la barrera, como dije, Diego es la producción, el precio bajo, no podemos mantener las familias en la campaña porque el precio no da y recién hablamos certificación y las mismas cosas no quiere pagar la gente porque la venta no es seguro, el precio también. Nosotros necesitamos un precio base para seguir invirtiendo, nosotros queremos invertir y queremos trabajar. Gracias a Dios,

recibimos beneficios del estado del Ministerio de Ayuda, pero el precio. Hay unos cuantos hijos de productores que quedan a trabajar, pero como dije, Diego no estudia y por eso queda trabajar y nosotros procuramos, nosotros le procuramos ayudarles para incentivar a esas cosas.

Moderador: Tenemos mucha migración entonces la población joven a lo que es zona urbana.

Moderador: Bueno, la siguiente pregunta sería ¿cuáles son las motivaciones que hoy tienen para participar o si es que no hay motivaciones que me pueden decir también, ya me mencionó recién presidente que reciente el tema del precio en un desafío? ¿Y cuáles serían los desafíos que están viendo hoy en día en general a lo que hay en la producción de caña azúcar?

Diego Duarte: Sí, como dijo el presidente, un modelo de desafío en la barrera, el tema de la producción, el tema de precio. El precio un poco bajo ahora, más nosotros tenemos varias certificaciones de los cuales son de mucha exigencia también. Por parte de la Unión Europea, es un poco más complicado ahora en comparación con la certificación de Estados Unidos, que es más flexible en ese sentido. Es por una parte verdad y por otro parte de nuestro lo que buscamos es, por ejemplo, prestar servicio, que sea de tractores o de implementos, le prestaron servicio a los productores a precio de costo, más bien ellos pagan más o menos le cobramos lo que sería operador combustible y a uno otro mantenimiento. en comparación, ponemos que hay un 50% en comparación al precio de mercado de implementos. Así le motivamos un poco también a los productores o a los jóvenes en este caso para que decían continuar donde el duro de caña azúcar.

Juan Miranda: La misma cosa. Ya dije todo que la barrera es el precio, comercialización, y después, como dice Diego, también, la Unión Europea, muy exigente, hasta 5 hectáreas, Con ese no se puede vivir con cinco hectáreas, no se puede vivir, no se puede estudiar, no se puede ir a la universidad. Y esa es la barrera y entonces nosotros no podemos, yo tengo tres hijos y difícil para mantener, hay que buscar la forma porque con este rulo no es rentable para nosotros, pero trabajamos porque tenemos todos los implementos. Y la caña azúcar es muy noble, eso sí que es. Y por eso mantenemos ojalá que algún día tenemos un precio, un precio base. Tenemos una esperanza que el año pasado se aprobó esa ley de caña de uso de alcohol. Tenemos que tener una esperanza.

Moderador: Y eso justamente lleva a la siguiente pregunta que les quería hacer que, como ustedes perciben el aspecto de la agricultura familiar, en comparación con otras oportunidades laborales. Por ejemplo, hay otra salida laboral la parte de esta de la producción que ustedes hacen, este es la principal, este es el principal rubro del cual abastece el distrito y la ciudad.

Juan Miranda: Este es el principal rubro de caña de azúcar, en la colonia.

Diego Duarte: Sí, hay otros productores que se dedican, por ejemplo, a la ganadería. En este caso, hay pollerías grandes, también el tema de ganado vacuno. Y hay un sector menos, o sea que, en menor cantidad, pero que produce también yerba a mate. Pero en esta zona, 70% de cañada de azúcar.

Guido Alonzo (se incorpora a la reunión): Yo soy el Ingeniero Guido Alonzo, soy productor de la asociación.

Moderador: Señor, ¿cuál cree que es el nivel de participación de los jóvenes dentro de la comunidad de la parte de cultivo de caña de azúcar? ¿En nivel que tanto se involucra a la gente joven?

Guido Alonzo: Y ahora, más de 60% de los jóvenes.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: ¿Cuál era el motivo por el cual se involucran o no los jóvenes?

Guido Alonzo: Y hoy en día sí hay más incentivo y jóvenes se interesan más en el tema de caña de azúcar.

Nelson Godoy: Sí, yo soy Nelson Godoy, productor de la asociación.

Moderador: Y la misma pregunta. ¿Cuál es el nivel de participación de los jóvenes que usted cree que hay participación o no se involucran los jóvenes dentro de la asociación?

Nelson Godoy: Sí, hay mucha participación por parte de los jóvenes dentro de 70% aproximadamente o más. Y principalmente por el tema del comercio justo también. Y hay incentivo, totalmente.

Moderador: ¿Cómo ustedes perciben lo que es la agricultura familiar, la producción acá dentro de lo que es la finca en el distrito? En comparación con otras oportunidades, otros cultivos de referencia que puedan obtener. Hay otra oportunidad, o sea que otro cultivo a lo que se puedan dedicar o la caña de azúcar es la mayor fuente, o la que da más cantidad de trabajo

Guido Alonzo: Y en nuestra zona si ya jugas así, hay más rubro en la parte de caña de azúcar, la gente se interesa más en ese rubro.

Nelson Godoy: Y principalmente por los equipamientos, las cuales cuentan los productores de mismo, lo más bien siempre se va a lo que es la caña de azúcar, porque los otros rubros, por ejemplo, ya tenes que tener otras herramientas y eso. Y acá, por ejemplo, más bien todo es cañicultor porque todos tienen lo que sea, herramienta, cualquier cosa. Por eso siempre la caña es la prioridad, es la sola.

Moderador: La caña es la prioridad, excelente.

Moderador: Bueno, ¿qué tipo de tecnologías, entiéndanse los implementos, tractores, maquinarias, ustedes utilizan en este momento? ¿A cuáles les gustaría acceder? O sea, que por ejemplo un tipo de tractor, un tipo de un tipo de sembradora que ustedes necesitan. ¿Y qué barrera encuentran para acceder a eso, si es que de repente no están pudiendo acceder?

Diego Duarte: Y como organización nosotros contamos con tractores, tres tractores y varios implementos, ya sea para los cuidados culturales, más bien para cuidados culturales lo que tenemos, fertilizaciones, abonamiento. La idea nuestra es tener cosechadoras propias. La cosechadora de caña mecanizada y ese sería nuestro objetivo a corto o mediano plazo, tener cosechadoras propias. Y la traba para hacer eso es el costo, la cosechadora de eso nuevo está por los 600.000 dólares, es mucha plata para un productor individualmente no puede luego conseguir, pero como organización, nosotros tenemos que tener más posibilidad de acceder a eso.

Juan Miranda: Sí, tenemos tecnología parte agrícola para caña de azúcar, así apoyamos a los productores. Pero los productores siempre piden la cosechadora, no estamos de acuerdo, no estamos... No tenemos posibilidad todavía para una compra de...

Moderador: ¿Los productores también tienen sus implementos propios?

Juan Miranda: Sí, hay muchos productores que tienen su equipo propio, herramientas, un 20% por ahí tiene todo lo que lo demás ña asociación...

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Guido Alonzo: No, y dependiendo también de los productores, unos piden el tractorcito para hacer disqueadas y eso nosotros tenemos. Y ese servicio nosotros le probaremos a los asociados. Y el principal objetivo es que posee chador para enfrentar la seguridad y servicio a los asociados.

Nelson Godoy: Sí, y el tema de los implementos con los cuales cuenta la asociación son muy útiles, muy útil para los productores, tanto para los cuidados culturales, y también para la renovación, ya sea una surcadora, para la fertilización en el tiempo de la plantación y todo. Pero lo primordial, sería la cosechadora para garantizar las cosechas de cada zafra al productor. Pero como sabemos, el costo es el que imposibilita la organización y al acceder a eso, o que sería muy importante que cuente la asociación.

Moderador: ¿Y ustedes están, vamos a decirles que, constantemente innovando en el tema de tecnología, capacitación, tanto a los productores o a los técnicos?

Diego Duarte: Sí, hay mucha capacitación, mucha capacitación, inclusive, recibimos visita así de los proveedores de drones, nuevos implementos, o sea, por ejemplo, lo que dan productos biológicos. ¿Para qué? Para cuidar ya sea las enfermedades de las cañas en este caso, o sea que, en síntesis, estamos muy metidos.

Moderador: A la hora de la capacitación; ¿los jóvenes se involucran, se sienten interesados, o ya los productores con más experiencia participan más?

Diego Duarte: Mas los jóvenes se interesan por el tema, ya que ellos no saben muchas cosas. El productor, o sea los señores que tienen más edad, tipo, "yo ya se todo" dice ¿verdad? Y sin embargo los jóvenes tienen más curiosidad y aprenden más.

Moderador: Bueno, continuando un poco con la encuesta. ¿Qué ventajas ustedes ven de trabajar en forma de asociación, en comparación a lo que sería, vamos a decirle, trabajar en forma individual, un productor individual? Específicamente en el rubro de caña de azúcar, si me puede cada uno decir su experiencia, de como ustedes ven la diferencia entre trabajar de forma individual a trabajar en asociación.

Diego Duarte: Y una de las ventajas, por ejemplo, a la hora de comercializar, se comercializa en bloque. Y ahí, por ejemplo, mayor interés por parte de los ingenios careros, u otro tipo de ingenios, de trabajar con una asociación bien formada, que ir, por ejemplo, a hacer contrato con un productor individual. Por, uno luego, por la seriedad de la asociación y otro por el volumen, de la cantidad de caña que maneja la asociación. Esa sería una de las ventajas.

Moderador: ¿Y hay desventajas de repente, de trabajar en una Asociación?, ¿o ustedes ven que no?

Diego Duarte: Y en mi caso, por ejemplo, desventaja casi nada, por el tema que la asociación, luego, tiene muchas herramientas en este caso, que nos provee a menos costo. Inclusive, la asociación da crédito a corto plazo por decir, sin interés a los productores, a la hora de las cosechas. Cosa que, si vos trabajabas en forma individual, no vas a poder tener para acceder... Si vas a poder acceder créditos y eso también verdad, pero con interés muy altos en este caso.

Moderador: Presidente... ¿Usted quiere decir la diferencia entre trabajar de repente en forma asociativa a lo que sería trabajar de forma individual?

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Juan Miranda: Muy diferente para pequeños productores para trabajar individual. Y el motivo por lo tanto nosotros nos organizamos para comercializar todos juntos, para hacer... Los pequeños productos de primero y para conseguir turno en la fábrica. Y con todo lo asociado nosotros conseguimos turno y facilitamos el turno, el pueblo acá en la asociación. Esa era muy... Lo que les gustan la gente, porque antes nosotros, íbamos uno, dos veces a veces, a veces, día de cobro, un día no se paga, otro día, esperamos, otra vez. Y con la asociación, eso facilita demasiado. Se respeta mala asociación porque nosotros procuramos de trabajar en serio, ese es otro objetivo de trabajar en serio con los productores, cumplir lo que nosotros prometemos y buscamos la forma como trabajar bien. Y gracias a Dios con la lucha, con todos los productores conseguimos apoyos, y eso les ayuda demasiado a los productores.

Moderador: ¿Ustedes pueden decir su experiencia?

Guido Alonzo: Y en la época de zafra lo que se sienten más. Los pequeños productores sienten cuando no tiene cupo para meter en la fábrica, cuando no tiene cosechadora. Ahí es que entra más la asociación, porque se privilegia más a los asociados. Cuando tenes poca caña, casi nadie te da importancia, y tenes que recurrir a otra gente, también va a poder cosechar tu propio producto.

Moderador: ¿Tu experiencia que te entres la hora de trabajar en serio?

Nelson Godoy: Y en la hora de trabajar en la asociación, tenes garantía de que bajas de entregar a principalmente la hora de tu producto. Y otra cosa con la certificación, con la cual cuenta la asociación, sería la de producción orgánica y comercio justo. Un pequeño productor que entrega bajo las normas de comercio justo, tiene las esperanzas de recibir la prima de la que es comercio justo o después de la venta de azúcar. Y eso es lo que la motivación, y principalmente, y en la época de cuidados culturales, el pequeño productor que no cuenta con lo de los extractores, la roja cañera, siempre la asociación les provee, y después paga a lo mejor que sería la próxima zafra, financiado, cosa que, de forma particular, no les sería posible. Y menos laboreo agrícola, menos producción

Moderador: Bueno, ahora yo les voy a consultar qué tipo de emprendimiento, por ejemplo, podrían hacerse dentro de lo que es, o emprendimiento o proyectos, dentro de lo que es acá la asociación y el rubro en sí de lo que es caña de azúcar que requieren financiamiento. Cuanto más o menos serían los montos de esos proyectos y en qué plazo de repente la asociación o los productores estarían, vamos a decirle, en condiciones de, honrar el compromiso de pagarse.

Diego Duarte: Y como te dije, yo te mencioné ya anteriormente la cosechadora de caña. La cosechadora de caña cuesta un aproximado de 600.000 dólares, más o menos dólares. ¿Para qué? para proveer servicio a los productores, ya que hay en tiempo de zafra escases de cosechador. ¿Por qué?, por el elevado costo de adquirir una cosechadora nueva. Y digo que fácilmente se puede comprar una cosechadora si es que se accede a créditos. Y en cinco, cinco, siete, o diez años ya se podría liquidar esa deuda por decir. Normalmente se paga en forma anual y yo digo que la asociación en sí puede para asumir el compromiso, con todos los socios seria el compromiso. Y otro también, no sé, la construcción así de una planta de abastecimiento en estos casos donde se puede tener fertilizantes o cales agrícolas. Eso no te puede decir el mundo, ¿verdad? Porque no tengo en mente el costo de un tinglado por decir de 30 por 40 o 20 por 30, no manejo, pero estaría lindo tener un tinglado así con guinche, camiones grúas y tener así fertilizantes o cales agrícolas para proveer a los productores.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: Presidente, ¿qué proyecto puede decir que se podría implementar?

Juan Miranda: Y lo que dice Diego es lo primordial, es la cosechadora. La necesidad tenemos mucho como dice Diego, que necesitamos tinglados e insumos, pero la prioridad es cosechadora. Siempre cuando hablamos con los productores siempre pide, porque el problema es si vos no tenes, vos no podes cosechar a tiempo tu caña de azúcar. A veces vos cosechas en un año o dos meses, a veces por ocho meses. Y el rendimiento de ahí no va, baja el rendimiento, la caña de azúcar tiene su ciclo de tiempo. Siempre los asociados quieren que nos endeudemos, pero nosotros tenemos miedo porque ya es mucho. Pero estamos en la condición muchos socios y mucha caña de azúcar tenemos, creo que más de 100.000 toneladas al año. Nosotros los dirigentes somos *"de pasantia"* nomas, y entonces no queremos dejar deudas a otro. Porque nosotros no sabemos si hasta cuándo vamos a estar. Es el motivo de lo que el emprendimiento que hay al mercado te estaría necesitando.

Moderador: según ustedes, ¿cuál puede ser un proyecto también?

Guido Alonzo: Uno de los proyectos de los asociados y pedidos es la máquina (cosechadora), principalmente la máquina para la comunidad de los asociados. Tinglado para hacer acopios de los productos, para brindarle más tranquilidad también a los productores, con brindarles servicios de los abonos.

Nelson Godoy: Y principalmente los objetivos, por parte de los productores de la organización es la compra de la máquina (Cosechadora). Sería el equipo completo ya, que eso completo con la cosechadora, la autovolcable, uno o dos tractores. Creo que ya se podría financiar por un 850000 $ por ahí. Pero porque la capacidad de la asociación, la capacidad tiene la organización, de asumir, la compra, el costo, si es que accede a un crédito, y para poder pagar en 5 a 10 años, sería posible, por el volumen, como dijo el compañero.

Moderador: Esta pregunta es a nivel personal a cada uno... Como productores, ¿Qué canales ustedes hoy consideran mas accesible para lo que es el tema de acceso a crédito, para lo que es, específicamente invertir en su finca? Quiero aclarar bien, no es que me voy y quito un crédito para mi tele, es por ejemplo, ir al "Banco'i" (Crédito Agrícola de Habilitación) y pedir un crédito para la finca. Quiero que me digan, cuales son los canales, puede ser CAH, BNF, una entidad privada, lo que ustedes utilicen.

Diego Duarte: En mi caso particular yo trabajo con banco continental, ¿verdad? Sí, o sea, se ha ido en tía privada, o la cooperativa, ¿verdad?, también, la asociación suele prestarme servicio, por ejemplo, de maquinaria, que es crédito también, como te dije, es crédito, no me da efectivo, pero sí me da servicio. Son a los créditos que yo accedo en forma particular.

Moderador: Señor Presidente, usted que, vamos a decirle, ¿el canal de financiamiento que más utiliza, para invertir en lo que es su finca?

Juan Miranda: Sí, sí. yo trabajo con BNF y la cooperativa también.

Guido Alonzo: Y acá, los asociados de la zona, trabaja con la cooperativa.

Moderador: disculpen la consulta. La cooperativa es...

Diego Duarte: Cooperativa Multiactiva, sí, de crédito y producción.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: Es una entidad privada.

Diego Duarte: es una entidad privada (afirma).

Nelson Godoy: Y principalmente acá, yo, por ejemplo, la cooperativa multiactiva Carlos Pfannel. Siempre son los que apoyan también a productores de la zona y la mayoría de los productores, también están asociado a esa cooperativa.

Moderador: Consulta... ¿esta cooperativa tiene créditos especiales para ustedes? entiéndase para específicamente el rubro de caña de azúcar.

Diego Duarte: Sí, cómo continental también (Banco Continental), ellos te dan créditos agrícolas, plan zafra, todos los pagos son anuales. No es como los funcionarios públicos que pagan de forma mensual, este se paga semestral o anual.

Moderador: la encuesta demostró la baja participación de los jóvenes de 35 años o menos.

Diego Duarte: hay pocos productores, pero actualmente, la asociación está trabajando en ver de asociar hijos de socios, para que participen. Tenemos también política de género y de edad para que participen en la organización. Debido a que anteriormente no había esas políticas, por eso seguramente hay baja participación. Y con respecto a proyectos que se pueden implementar como te dije, ya habíamos mencionado la cosechadora, construcción de tinglados para centros de acopios y repartir fertilizantes.

Moderador: ustedes, Diego, fueron beneficiados con el proyecto de PNA, en base a tu experiencia, ¿qué tal fue el proyecto?

Diego Duarte: nosotros accedimos a todas las maquinarias, siempre nos hicieron al 50% del costo, la producción en sí, tuvimos años malos como el año pasado, hubo sequía, pero nuestra producción se mantuvo, no hubo tanto incremento, era un año malo. Si no tuviésemos la ayuda de las maquinarias, posiblemente no íbamos a mantener nuestra producción. Ahora sí, este año está un poquito mejor el tiempo y creemos que vamos a tener un 5 a 10% de incremento en la productividad.

Moderador: Presidente, ¿cuál fue su experiencia con respecto a lo que fue el proyecto anterior? ¿Y qué proyecto de repente fue en el mercado?

Juan Miranda: y la experiencia que tengo es demasiado buena, los socios están muy contentos... porque creo que... hay pocos que recibe apoyo de la asociación. Nosotros procuramos eso y procuramos también incentivar los jóvenes. Nosotros los viejos siempre inculcamos a nuestra familia para participar. No es fácil, pero porque los jóvenes piensan otras cosas, pero ahora yo estoy viendo muy bien porque están participando. Y la maquinaria es muy importante y eso es lo que nos ayudamos entre todos. Y usamos muy bien a lo mejor, usted va a visualizar en que condición esta nuestra maquinaria.

Guido Alonzo: los socios están muy conformes con los trabajos realizados y los proyectos que están también por realizarse si se dan, y creo que los jóvenes...hora hoy en día se están adaptando a lo que es la caña de azúcar. Capaz antes no se accedían por falta de conocimientos. Ahora les estamos dando cursos, capacitación, para que puedan participar más y tener conocimientos de los productos de la zona, de los grupos principales de aquí de la zona de Guaira.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: ¿tu experiencia con lo que fue el proyecto?

Nelson Godoy: Y la experiencia de los proyectos fue muy buena, muy, muy buena luego por el tema de los que se recibió, implementos agrícolas fue muy útil, de lo que sí creo que llegó al 95 o 99% luego para todos los socios. Y lo que llevó a utilizar los implementos que se compró con el proyecto. Y bastante contento.

Moderador: ¿Qué proyecto se podría implementar?

Nelson Godoy: Y lo que sería, como dijimos ya, el tema de la cosechadora para la organización, y también infraestructura para lo que sería tener en stock el tema de cal agrícola, ya sea fertilizante. Así para poder ya facilitar en el momento de la plantación o post cosecha, sería muy importante.

Moderador: Bueno, antes que nada, agradezco muchísimo a los miembros de la asociación Productores Orgánicos Asociados (POA), del distrito de Independencia del departamento de Guaira, agradezco mucho la predisposición que demostraron para realizar el trabajo de evaluación del proyecto PPI, y para la obtención de datos que puedan ser útiles para la implementación de proyectos futuros dentro de lo que es la comunidad.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

8.3. Anexo 3: Informe del Grupo Focal: Rubro Avícola y Desafíos Productivos - Comité de Productores San Ignacio, Repatriación

1. Introducción

El presente informe documenta los hallazgos de un grupo focal llevado a cabo con miembros del Comité de Productores San Ignacio, ubicado en el Distrito de Repatriación, departamento de Caaguazú. Este comité, beneficiario del Proyecto PPI II, está involucrado principalmente en la cría de aves, además de otros rubros agrícolas. El grupo focal fue realizado como parte de un proceso de evaluación general con vistas a la posible implementación de futuros proyectos y para valorar el impacto del proyecto PPI previo. Los temas centrales de discusión abarcaron las dificultades en la colocación de productos, las razones de la baja participación de jóvenes y mujeres, los desafíos específicos en la cría de aves y otros cultivos, así como la percepción sobre la efectividad del proyecto implementado.

2. Metodología

La información fue recopilada a través de un grupo focal facilitado por un técnico del proyecto PPI. La dinámica de la sesión se basó en preguntas directas que permitieron a los participantes expresar sus puntos de vista sobre los resultados de una encuesta previa y otros aspectos relevantes de su realidad productiva. Se contó con la participación de miembros productores, incluyendo la tesorera y el presidente del comité. La transcripción literal de la discusión sirvió como fuente primaria para el análisis temático presentado en este informe.

3. Participantes del Grupo Focal

- **Moderador:** José Falcon (Técnico del Proyecto PPI)
- **Participantes (Miembros del Comité San Ignacio - Repatriación):**
  - Adilio Ferreira (Socio del Comité)
  - Delfrida Paiva (Tesorera de la Comisión)
  - Jose Zarate (Presidente del Comité)
  - Jose Domingo Cano (Productor)
  - Lucio Franco Cano (Miembro del Comité)

4. Hallazgos Clave y Análisis Temático

4.1. Dificultades en el Acceso y Colocación de Productos (Mercado):

- El acceso a mercado es identificado como la "preocupación principal del campesinado" y una "falencia" en la comunidad (Adilio Ferreira, Jose Zarate). Existe "muy poca salida" para sus productos (Adilio Ferreira).
- Problemas Específicos por Rubro:
  - **Mandioca:** No tienen "precio" (Adilio Ferreira, Jose Cano).
  - **Algodón:** La producción ha terminado y "ni semilla tenemos" (Adilio Ferreira).
  - **Maíz:** Aunque lo plantan, la producción es muy baja (apenas 300 kg/hectárea) debido a la falta de asistencia técnica y la pobreza del suelo, lo que impacta negativamente el precio y la rentabilidad (Adilio Ferreira).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

- **Caña de Azúcar:** Las fábricas "cierran" (Adilio Ferreira).
- **General:** Es "muy difícil colocar el producto" (Jose Zarate), el mercado está "muy difícil" (Lucio Cano).

- **Costo de Transporte/Flete:** Deben pagar para que sus productos lleguen a un punto de venta, ya sea flete o asumiendo ellos mismos el transporte (Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Jose Zarate). Esto consume gran parte de las ganancias, dejando "apenas alcanza para sobrevivir" y "ni siquiera para volver a invertir" (Adilio Ferreira, Jose Zarate, Jose Cano).
- **Ausencia de Ferias Locales:** No cuentan con un proyecto de feria en su localidad que facilite la comercialización (Lucio Cano).

4.2. Razones de la Baja Participación de Jóvenes y Mujeres:

- Se confirma la realidad de que hay "muy pocos jóvenes y mujeres involucrados" en la producción y proyectos (Adilio Ferreira, Lucio Cano). Predominan los "señores/as mayores" (Adilio Ferreira).
- **Principal Razón:** La "falta de oportunidades" y la ausencia de "trabajo" o "industrias" en la zona son las causas fundamentales (Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Jose Zarate).
- **Migración Forzada:** Esta falta de oportunidades impulsa a los jóvenes y mujeres a buscar "una mejor vida" saliendo de la comunidad hacia ciudades en el país o incluso a otros países (Brasil, Argentina, São Paulo) (Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Jose Cano, Lucio Cano). No se van por elección, sino porque la "situación obliga" para poder sustentarse a sí mismos y a sus familias (Delfrida Paiva).
- **Situación Económica de la Finca:** La baja rentabilidad de la finca no "sobra" lo suficiente para sostener a los jóvenes y sus familias, obligándolos a buscar ingresos en otro lado (Jose Cano, Delfrida Paiva). El trabajo en la finca es difícil (ej. calor) y no atrae a todos los jóvenes (Lucio Cano).

4.3. Desafíos en la Producción (Cría de Aves y General):

- **Cría de Aves (Específico):**
  - **Falta de Asistencia Técnica Continua:** Si bien el proyecto proporcionó asistencia inicial, ésta cesó posteriormente (Adilio Ferreira, Jose Zarate, Lucio Cano). Necesitan un "técnico que venga a controlar los animales" de forma regular, ya que surgen enfermedades u otros problemas en diferentes etapas (Adilio Ferreira, Lucio Cano).
  - **Acceso a Medicamentos e Insumos:** La provisión inicial de medicamentos y vitaminas terminó, y comprar insumos de veterinarios particulares tiene un "costo alto" (Adilio Ferreira, Jose Zarate).
  - **Producción de Alimento (Maíz):** Dependen de producir su propio maíz para complementar el alimento base inicial (Adilio Ferreira, Jose Zarate). La producción de maíz es insuficiente debido a la pobreza del suelo (Jose Zarate, Jose Cano, Lucio Cano) y la falta de asistencia técnica para mejorar la tierra (Adilio Ferreira). Necesitan reforzar con su propia producción (Adilio Ferreira).

Lic. Diego Fuente
Representante Legal

- **Producción Agrícola (General):**
    - **Suelo Pobre y "Viejo":** La tierra ha perdido fertilidad y no produce el mismo volumen que antes (Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Jose Zarate, Jose Cano, Lucio Cano). La tierra de Delfrida Paiva es "pobre", "vieja", ya "ha muerto".
    - **Falta de Asistencia Técnica para el Suelo:** No tienen asistencia técnica para el manejo del suelo (análisis de suelo, recuperación) (Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Jose Zarate, Lucio Cano). Necesitan abonos y cal agrícola para reforzar la producción de maíz y otros cultivos (Delfrida Paiva, Jose Cano). Se debe hacer "análisis de suelo, recuperación de suelo" (Jose Zarate).
    - **Baja Productividad:** La falta de asistencia técnica contribuye a la baja productividad por hectárea en rubros como el maíz (Adilio Ferreira).

4.4. Percepción del Proyecto Implementado (Cría de Aves) y Posible Continuidad:

- **Beneficio y Rentabilidad:** El proyecto de cría de aves fue percibido como "demasiado beneficioso", "mucha ayuda", que "nos salvó" y fue "bueno y de provecho" (Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Jose Zarate, Jose Cano, Lucio Cano). Fue particularmente valioso durante la pandemia de COVID-19, permitiéndoles consumir y vender aves cuando otras fuentes de ingreso eran escasas (Jose Zarate, Jose Cano, Lucio Cano). Tuvo un "doble propósito" (consumo y venta) que fue útil (Jose Zarate). Permitió "defenderse" cuando no tenían para comprar carne (Lucio Cano). Fue especialmente beneficioso para las mujeres, quienes se ocuparon más de la cría de aves mientras los hombres se ocupaban de la producción extensiva (Adilio Ferreira).
- **Potencial para Involucrar a Jóvenes y Mujeres:** Existe un fuerte consenso en que la continuidad o re-implementación de este proyecto sería "excelente" y podría generar el "interés" necesario para que los jóvenes y mujeres se "queden más" en la comunidad y se involucren en la producción (Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Jose Zarate, Jose Cano, Lucio Cano). Ven el proyecto como una forma de "seducir" a las personas jóvenes para que trabajen en sus fincas (Jose Zarate). Se considera que hay suficientes personas en la comunidad para participar si el proyecto continúa (Lucio Cano).
- **El Proyecto Como Sostén:** Se percibe que las aves "nos sostienen" (Jose Zarate) y la continuidad del proyecto permitiría que los jóvenes y mujeres "tengan para dar de comer a sus familias" y, por lo tanto, se queden (Delfrida Paiva).

4.5. Necesidades para la Sostenibilidad y Recuperación:

- **Continuidad del Proyecto Avícola:** La necesidad prioritaria es que el proyecto de cría de aves se "vuelva a implementar" o tenga "continuidad" (Jose Zarate, Jose Cano, Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Lucio Cano).
- **Asistencia Técnica Integral y Sostenida:** Requerimiento crítico de "asistencia técnica" y un "técnico que venga a controlar los animales" y "nos acompañe en la finca" (Adilio Ferreira, Delfrida Paiva, Jose Zarate, Lucio Cano). Esta asistencia es necesaria también para el manejo de la tierra (Adilio Ferreira, Lucio Cano).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

- **Recuperación y Manejo del Suelo:** Necesidad de "abono", "cal agrícola" y "análisis de suelo" para recuperar la fertilidad y poder producir suficiente maíz para el alimento de las aves y otros cultivos (Delfrida Paiva, Jose Zarate, Jose Cano, Lucio Cano).
- **Creación de Oportunidades Locales:** Implementar nuevos proyectos y formar comités que puedan ofrecer alternativas de trabajo y seducir a los jóvenes a quedarse (Jose Zarate).

5. Conclusiones

El grupo focal con el Comité de Productores San Ignacio de Repatriación revela que esta comunidad enfrenta desafíos estructurales significativos, siendo el más apremiante la falta de mercados seguros y precios justos para sus productos agrícolas principales, lo que limita severamente su capacidad de generar ingresos y reinvertir. A esto se suma la problemática de la baja fertilidad del suelo y una carencia crítica de asistencia técnica a lo largo del ciclo productivo.

La consecuencia directa de esta situación económica y productiva precaria es la masiva migración de jóvenes y mujeres en busca de oportunidades laborales inexistentes en la comunidad, dejando atrás principalmente a los productores de mayor edad.

En este contexto, el proyecto de cría de aves implementado con apoyo del PPI II fue percibido como extremadamente beneficioso, actuando como una tabla de salvación durante la pandemia al proveer alimentos e ingresos. Sin embargo, la sostenibilidad a largo plazo de esta iniciativa se ve comprometida por la falta de seguimiento técnico especializado para el manejo sanitario de las aves y, fundamentalmente, por la dificultad de producir suficiente alimento (maíz) debido a los problemas de suelo y la ausencia de asistencia técnica para abordarlos.

La continuidad del proyecto avícola, acompañada de apoyo técnico integral (aves y suelo) y la recuperación de la tierra, es vista por los productores como una estrategia clave no solo para mejorar su situación económica, sino también como un incentivo potente para generar interés y retener a los jóvenes y mujeres en la comunidad.

6. Recomendaciones

Basado en los hallazgos y prioridades expresadas por los miembros del comité:

- **Priorizar la Continuidad del Proyecto Avícola:** Considerar seriamente la re-implementación o continuidad del proyecto de cría de aves, dado su impacto positivo previo y su potencial como incentivo para la participación juvenil y femenina. Asegurar que la provisión de insumos (alimento base, medicamentos) sea sostenible o se complemente con la capacidad productiva local.
- **Implementar Asistencia Técnica Integral y Sostenida:** Establecer un programa de asistencia técnica continua y accesible que abarque tanto el manejo sanitario y productivo de las aves como las prácticas agrícolas necesarias para la producción de alimento (maíz), incluyendo diagnóstico y recuperación de suelos.
- **Apoyar la Mejora de la Fertilidad del Suelo:** Facilitar el acceso a insumos (abono, cal agrícola) y conocimiento técnico específico para el análisis, manejo y recuperación de suelos degradados, lo cual es fundamental para aumentar la productividad de maíz y otros cultivos.
- **Explorar Estrategias de Acceso a Mercado:** Abordar la dificultad general de mercado para sus productos tradicionales (mandioca, granos, caña). Explorar, junto con el comité,

Lic. Diego Puente
Representante Legal

opciones para mejorar la comercialización, como búsqueda de compradores seguros, estrategias de valor agregado a pequeña escala, o facilitación de acceso a otros puntos de venta o ferias, para asegurar que la producción tenga salida y precio justo.

- **Vincular Proyectos Productivos con Generación de Oportunidades Locales:** Diseñar futuros proyectos que integren la producción (avícola, agrícola) con la capacitación, el acceso a tecnología y el mercado de una manera que cree oportunidades económicas viables y atractivas para los jóvenes y mujeres, incentivando su permanencia en la comunidad.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Transcripción literal del grupo focal

Comité de Productores San Ignacio, Repatriación

Moderador: Buenos días, antes que nada me presento, mi nombre es José Falcón, soy técnico del proyecto PPI, estamos haciendo la evaluación de grupos focales de la cadena de producción de cria de aves, en el comité San Ignacio del Distrito de Repatriación, departamento de Caaguazú, en una evaluación general para la posible implementación de futuros proyectos, y la evaluación del proyecto PPI, primera pregunta es, en la encuesta que hicimos anteriormente, salió como resultado que la colocación de los productos, el mercado, es un inconveniente para ustedes, quiero que cada uno me diga su opinión.

Adilio Ferreira: mi nombre es Adilio Ferreira, soy socio del comité San Ignacio, en el lado del mercado, es la preocupación principal del campesinado, muy poco salida tenemos, plantamos mandioca, no tenemos precio, algodón ya termino y ni semilla tenemos, el maíz que plantamos, porque no tenemos asistencia técnica, apenas sacamos solo 300 kg por hectárea, y es muy poco para nosotros, entiendo que con la asistencia técnica, sacan 3000 o 4000 kg, y eso nosotros no tenemos, nuestro suelo es pobre (no es muy fértil), y esa es nuestra preocupación, llevamos nuestro producto y tenemos precio justo, plantamos caña de azúcar, la fabricas cierran.

Moderador: para hacer llegar sus productos, ¿ustedes pagan, o vienen aquí a la finca a llevar?

Adilio Ferreira: nosotros pagamos, mandamos cosechar, luego pagamos flete, apenas alcanza para sobrevivir, ni siquiera para volver a invertir.

Delfrida Paiva: buen día, yo soy Delfrida Paiva, yo soy la tesorera de la comisión.

Moderador: ¿tienen mercado aquí para sus productos señora?

Delfrida Paiva: no, aquí no tenemos mercado para nuestros productos.

Moderador: para hacer llegar sus productos a un punto de venta, ¿ustedes pagan?

Delfrida Paiva: si, o nosotros mismos salimos a vender o pagamos flete para acercar.

José Zarate: mi nombre es José Zarate; presidente del comité San Ignacio, en cuanto al mercado, es una falencia aquí, es muy difícil colocar el producto ya que no hay, así como dicen los compañeros, para hacer llegar nuestro producto, es difícil y debemos pagar, y ya no sobra casi nada para sobrevivir, si de repente puede haber continuidad con el proyecto de cría de aves, sería de gran beneficios.

Moderador: ustedes fueron beneficiados con el proyecto de cria de aves, ¿para vender el producto tienen?

José Zarate: difícil, aunque el proyecto vino en épocas de pandemia (COVID-19), y fue beneficioso para la comunidad, ya que no pudimos consumir y vender para obtener algo de dinero, ya que el proyecto fue con doble propósito (consumo y venta), nos salvo en ese lugar, si hay una continuidad de eso, nos ayudaría muchísimo.

José Cano: mi nombre es José Domingo Cano, planto mandioca, pero no podemos dar a buen precio.

Moderador: ¿no tienen mercado?

Lic. Diego Puente
Representante Legal

José Cano: no tenemos, con la cría de aves, salvamos bastante, ya que aparte de consumir, pudimos vender para sobrevivir.

Lucio Cano: mi nombre es Lucio Franco Cano, miembro del comité San Ignacio.

Moderador: y usted Señor Lucio, ¿cómo hace para colocar sus productos? ¿Es difícil? ¿O tiene lugar?

Lucio Cano: suele vender por aquí, o si no dejo para autoconsumo, el mercado está muy difícil.

Moderador: ¿no tienen un proyecto de feria para que puedan hacer llegar sus productos?

Lucio Cano: no tenemos.

Moderador: así como les dije, se hizo una encuesta hace más o menos un mes y medio, y de la encuesta salió el dato de que aquí hay muy pocos jóvenes y mujeres involucrados en la producción de cría de aves, y en todo tipo de proyecto, ¿me pueden decir las razones de eso?

Adilio Ferreira: justamente esa es la realidad, nos quedamos solo los señores/as mayores, porque no hay oportunidad para los jóvenes, no hay trabajo, no hay industrias, entonces en el país hay poco trabajo, entonces van a Brasil, Argentina, van no solo a trabajar, incluso a vivir.

Moderador: ¿entonces van en busca de una mejor vida por falta de oportunidades?

Adilio Ferreira: no hay oportunidades, ese es el problema.

Moderador: ¿Por qué las mujeres y los jóvenes no se involucran?

Delfrida Paiva: yo puedo decir de mi parte que mi familia sale a buscar trabajo, aquí no pueden ni producir en la tierra, ya tienen sus hijos, y tiene que dar de comer a sus hijos, para la gente joven aquí no hay trabajo, entonces, salen a buscar una mejor vida, ni siquiera es para ayudarnos a nosotros, sino para que ellos mismos puedan salir adelante.

Moderador: recién dijo el señor (Adilio) que van a otros países, ¿esa es la realidad de todos?

Delfrida Paiva: si van a otro país, porque ni en la ciudad (zona urbana) no consiguen trabajo.

José Zarate: por falta de oportunidad salen a buscar trabajo, nosotros los señores de edad aquí nos podemos quedar y sobrevivir con nuestra pequeña producción, de repente si tratamos de formar nuevos comités e implementar nuevos proyectos podemos nuevamente intentar seducir a las personas jóvenes con el hecho de quedarse en la finca a trabajar, de esa forma podríamos recuperar el entusiasmo de trabajar por su comunidad.

José Cano: mi caso es el mismo, mi familia también tuvo que salir para poder conseguir para comer, lo de la finca ya no sobra.

Moderador: por qué diría usted señor que aquí los jóvenes y las mujeres no se involucran.

Lucio Cano: en la finca es muy difícil, el calor, a no todos los jóvenes gusta el trabajo en la finca, quedamos solo nosotros los señores mayores luchando, porque no hay precio, no pueden salir adelante aquí entonces salen en busca de algo mejor, en mi caso la mayoría está en Sao Paulo (Brasil).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: Ustedes, ¿que desafíos encuentran en la producción de cría de aves? ¿Tienen capacitación? ¿Asistencia técnica? Referente tanto a la producción de cría de aves como al uso de sus respectivas parcelas.

Adilio Ferreira: en cuanto a la producción de aves, vinieron y nos dejaron, nos dieron un poco de asistencia, luego dejaron, algunas veces nos traían los remedios, vitaminas para los pollitos, terminaba y nuevamente algunas aves se enfermaban, y ya teníamos asistencia técnica (seguimiento), tuvimos que rebuscarnos con veterinarios particulares, y ya tuvo un costo alto, ellos nos daban remedio, pero no siempre eran los correctos. En el tema de la tierra, no tenemos asistencia técnica, trabajamos siempre por nuestra cuenta, y nuestra tierra ya no quita el mismo volumen de producción de antes, si producimos en grandes cantidades, el precio es beneficioso, pero si tenemos poca producción, el precio baja, y es ahí donde necesitamos la asistencia técnica, solicitamos si el Ministerio (de Agricultura y Ganadería) pueden proveernos esto.

Moderador: para dar de comer a sus aves, ¿ustedes necesitan producir maíz también no?

Adilio Ferreira: así es, el proyecto nos trajo una base de alimentos que luego nosotros debemos reforzar con nuestra propia producción.

Delfrida Paiva: la asistencia técnica no tenemos, así como dijo el señor nuestra producción es pobre, nuestra tierra es "vieja", ya "ha muerto", necesitamos más abonos, cal agrícola para reforzar nuestra producción, porque como dicen, teníamos el alimento base para la cría de aves, pero luego nosotros debemos de proveer, pero si no podemos plantar, no podemos producir maíz. Cal agrícola y asistencia para análisis de suelo, porque solo no podemos, tenemos que dar alimentos a nuestros animales y no abastecemos.

José Zarate: con las aves, vino la base de la alimentación, y parte de insumos de medicamentos, nos dosificaron todo y nos mostraron como debíamos de administrar, pero luego termino, entonces quedo a nuestro entero cargo, nos enseñaron, reitero, como debíamos administrar, pero luego tuvimos que comprar los remedios y producir el alimento, y ahí nos encontramos con un problema, plantamos maíz, pero ya no es suficiente, nuestro suelo necesita ayuda, se debe hacer un análisis de suelo, recuperación de suelo, eso nos hace falta. Si conseguimos eso podemos sacar adelante el proyecto y obtener mejores beneficios.

José Cano: nuestro suelo es muy pobre, necesitamos abono, cal agrícola, para que podamos plantar y tener maíz para el alimento de las aves, yo solo eso solicito, para que pueda dar de comer a mis aves.

Moderador: Señor Lucio, ¿usted que inconvenientes encuentra en la cría de aves?

Lucio Cano: así como dijeron nuestros socios, vinieron la base de alimentos y los medicamentos al comienzo, pero necesitamos un técnico que venga a controlar los animales, porque en todas las etapas del crecimiento de las aves aparecen distintas enfermedades u otros problemas, y un técnico que nos acompañe en la finca, para la recuperación de suelo, el maíz en el suelo *"viejo"* ya no crece, y no podemos dar de comer a nuestros animales.

Moderador: la última pregunta, que opinan los productores del proyecto implementado (cria de aves), ¿fue beneficioso y rentable? ¿Este proyecto se puede volver a implementar incorporando jóvenes y mujeres al mismo?

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Adilio Ferreira: cuando se implementó el proyecto, para las mujeres fue demasiado beneficioso, ya que nosotros los hombres nos ocupábamos más de la producción extensiva de la finca, mientras que las mujeres se ocupaban de la cría de aves, fue beneficioso en ese sentido, y si se da continuidad, será mejor incluso, ya que podemos usar eso para involucrar a los jóvenes y hacer que trabajen aquí.

Moderador: ¿fue beneficioso el proyecto cuando se implementó? ¿Fue rentable? ¿Podemos incorporar más jóvenes y mujeres al proyecto?

Delfrida Paiva: de mi parte fue mucha ayuda, nos entusiasmó para poder trabajar en nuestras casas con nuestras familias, y los jóvenes se van a quedar más con esto porque va a generar interés, ya que por eso es que ellos salen a otras zonas por un futuro mejor, para dar de comer a sus familias. Ellos no quieren irse "porque si", ellos quieren a sus familias, van porque la situación obliga.

Moderador: entonces usted dice que eso haría quedarse más a los jóvenes.

Delfrida Paiva: totalmente, si tiene para dar de comer a sus familias, se van a quedar aquí.

José Zarate: seria excelente continuar con este proyecto, las aves nos sostienen, y me gusta eso de que se involucre más las mujeres y los jóvenes, eso nosotros vamos implementar, tratar de incentivar a los jóvenes de que trabajen en sus fincas, es muy importante, para que cualquier proyecto podamos implementar.

José Cano: cuando vinieron las aves, nos salvó demasiado, ojala que de la misma forma se vuelva a implementar.

Moderador: ¿en época de pandemia (COVID-19) se implemento no?

José Cano: si, en época de pandemia, nos salvó mucho.

Moderador: y usted señor ¿dice que si continua el proyecto se involucraran mas jóvenes y mujeres?

José Cano: claro que sí, nos reuniremos más.

Moderador: ¿usted que dice señor, fue bueno para ustedes el proyecto implementado?

Lucio Cano: fue bueno y de provecho para la comunidad, porque fue un tiempo en que los que trabajamos en la finca no teníamos para comprar carne, y nos pudimos defender con eso.

Moderador: ¿y usted dice que, si se le da continuidad, se van a involucrar más los jóvenes y las mujeres, hay dentro de la comunidad la cantidad suficiente de personas para eso?

Lucio Cano: si, hay suficientes personas.

Moderador: muchísimas gracias a todos por participar.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

8.4. Anexo 4: Informe del Grupo Focal: Participación de Mujeres en la Huerta Familiar y Otros Rubros - Comité de Mujeres Feriantes San Ignacio, Yhú

1. Introducción

El presente informe documenta los hallazgos de un grupo focal realizado con miembros del Comité de Mujeres Feriantes San Ignacio, ubicado en el distrito de Yhú, departamento de Caaguazú. Este grupo está compuesto por mujeres productoras activas en el rubro de la huerta familiar, entre otros cultivos de sus fincas, y son beneficiarias del Proyecto PPI II. La sesión tuvo como propósito evaluar aspectos del proyecto y recopilar información para la planificación de futuras mejoras e implementación de nuevos proyectos. Los temas clave abordados incluyeron el nivel y tipo de participación de las mujeres en la producción, su acceso a crédito y mercado, la percepción sobre la discriminación, las ventajas del trabajo asociativo y las necesidades específicas para el desarrollo de sus emprendimientos, con énfasis en la huerta.

2. Metodología

La información fue obtenida mediante la realización de un grupo focal en la vivienda de la presidenta del comité. La discusión fue conducida por un técnico del proyecto PPI a través de preguntas abiertas que facilitaron la expresión de las experiencias y puntos de vista de las participantes. El diálogo fue registrado y transcrito de forma literal, y el análisis de esta transcripción constituye la base de este informe estructurado por áreas temáticas.

3. Participantes del Grupo Focal

- **Moderador:** José Falcón (Técnico del Proyecto PPI)
- **Participantes (Miembros del Comité San Ignacio):**
  - Leonida Esquivel (Integrante de la asociación, Feriante)
  - Carolina González (Presidenta de la Comisión de Productoras San Ignacio)
  - Liz Marlene (Miembro del Comité, con invernadero)
  - Zunilda Esquivel (Miembro del Comité)

4. Hallazgos Clave y Análisis Temático

4.1. Participación de las Mujeres en la Producción de la Finca:

- Las mujeres demuestran una alta participación y un rol central en la producción de la finca familiar. En el rubro de la huerta (lechuga, andai, remolacha, cebollita, orégano, locote, zapallito, tomate), a menudo son ellas quienes se encargan solas de la producción y la venta en la feria (Leonida Esquivel). Una participante gestiona exclusivamente un invernadero (Liz Marlene).
- En otros cultivos más extensivos como mandioca, algodón, maní, maíz y poroto, la participación de las mujeres es significativa, describiendo una colaboración estrecha con sus maridos, con una participación estimada en un 50% del trabajo total (Carolina González, Zunilda Esquivel, Leonida Esquivel). Sus roles incluyen la preparación de semillas, siembra, cosecha y tareas como la limpieza de "yuyos" (malas hierbas).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

- Esta división de tareas y la alta participación en la huerta y la comercialización en ferias subraya el protagonismo económico de las mujeres dentro de la unidad familiar productiva.

4.2. Acceso a Crédito:

- Las participantes perciben que el acceso a crédito para las mujeres ha mejorado significativamente en la actualidad en comparación con el pasado.
- Entidades como el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) y el Banco Nacional de Fomento (BNF) son mencionadas como instituciones que ofrecen facilidades para otorgar préstamos a mujeres, incluso permitiendo presentar presupuestos específicos para invertir en la huerta (Leonida Esquivel, Carolina González, Zunilda Esquivel).
- Si bien no todas las participantes han retirado créditos personalmente, reconocen que ahora existe la "facilidad" para acceder a ellos (Leonida Esquivel, Zunilda Esquivel, Liz Marlene).
- Algunas mantienen su producción sin recurrir a créditos, financiándose con las ventas de la finca y la ayuda del marido (Liz Marlene).

4.3. Percepción sobre Discriminación y Limitaciones:

- Al ser consultadas sobre si sienten discriminación por ser mujeres en el acceso a beneficios, créditos o en el trabajo, las participantes respondieron enfáticamente que esta situación ha cambiado positivamente.
- La percepción es que "antes sí" existía discriminación y la situación era "muy complicada", pero "ahora ya muy poco" o "ya no hay discriminación" (Leonida Esquivel, Carolina González, Zunilda Esquivel).
- Sienten que hoy en día "tanto las mujeres como los hombres son iguales", con la "misma posibilidad" de acceder a préstamos y beneficios, sin limitaciones por género o pertenencia a una asociación (Carolina González, Liz Marlene, Zunilda Esquivel). El acceso depende ahora de la disposición al trabajo (Zunilda Esquivel).
- La organización como mujeres les ha ayudado a superar las barreras que existían anteriormente (Leonida Esquivel).

4.4. Ventajas del Trabajo Asociativo (Comité de Feriantes):

- Aunque la discusión sobre este punto no fue tan extensa, se destaca implícitamente la importancia del comité como organizador de las "ferias", que constituyen su principal canal de comercialización.
- La existencia de "nuestras ferias" (Leonida Esquivel, Carolina González) y la posibilidad de que se les "abren las puertas" en varios lugares para vender sus productos se relaciona directamente con la organización como comité de feriantes.
- Esto sugiere que la principal ventaja percibida del trabajo asociativo para este grupo radica en la facilitación del acceso al mercado y la comercialización de sus productos.

4.5. Necesidades para la Sostenibilidad y Ampliación de Proyectos (Enfoque en Huerta):

- Las necesidades para hacer crecer y mejorar la producción de la huerta familiar son variadas y consistentes entre las participantes:
    - **Sistemas de Riego:** Necesidad de "sistema de riego", específicamente "cinta de goteo", para mejorar la calidad, agilizar la producción y asegurar la supervivencia de

Lic. Diego Fuente
Representante Legal

los cultivos, especialmente la lechuga y el repollo en épocas de calor (Leonida Esquivel, Carolina González, Liz Marlene, Zunilda Esquivel).

- **Infraestructura de Protección y Ampliación:** Necesidad de "media sombra" para proteger los cultivos sensibles al calor (lechuga, repollo) y "tejido" para agrandar la huerta y/o el invernadero (Leonida Esquivel, Carolina González, Liz Marlene, Zunilda Esquivel).
- **Semillas:** Necesidad de acceso a "semillas" (Leonida Esquivel, Carolina González).
- **Implementos y Sistemas Intensivos:** Necesidad de "todos los implementos" para la huerta y apoyo para implementar "sistemas intensivos de cultivos" para producir con más calidad y cantidad (Leonida Esquivel, Carolina González, Liz Marlene).

- El objetivo de cubrir estas necesidades es "hacer crecer" la producción, mejorar la "calidad", tener "más producción" y, en última instancia, generar "más ingresos para la familia" (Carolina González, Leonida Esquivel).

4.6. Acceso a Mercado:

- Las participantes tienen un acceso a mercado establecido a través de las "ferias" que organizan en Yhú y San Lorenzo (Leonida Esquivel, Carolina González). Mencionan que "en muchos lados se nos abren las puertas" para vender (Leonida Esquivel).
- **Diferenciación por Tipo de Producto:** Existe una clara diferencia en el acceso al mercado según el tipo de producto:
  - **Productos de Huerta, Queso y Huevo:** Para los productos de la huerta (hortalizas), queso y huevo, el mercado es *bueno*. Se vende "casi todo" o "vendemos todo" en la feria, y el precio de las hortalizas "está muy bien" (Leonida Esquivel, Carolina González, Liz Marlene, Zunilda Esquivel, Pleno). El mercado para estos productos es "suficiente con lo que tenemos" (Leonida Esquivel).
  - **Granos y Mandioca:** La dificultad reside en el mercado para los granos (poroto, maíz) y la mandioca producidos en la "chacra". Para estos rubros, "no tenemos mercado seguro ni precio" (Carolina González, Zunilda Esquivel, Pleno). Necesitan un "comprador seguro" y que "mejoren los precios" (Carolina González, Zunilda Esquivel).
- Una participante que no es feriante apoya a sus compañeras entregándoles su producto de invernadero para que lo vendan en la feria (Liz Marlene), mostrando solidaridad y el rol central de la feria.

4.7. Capacitación:

- Una participante mencionó que antes recibían capacitación técnica para la finca, pero que hace un tiempo ya no la tienen (Leonida Esquivel), lo que sugiere una necesidad no cubierta actualmente.

5. Conclusiones

El grupo focal con el Comité de Mujeres Feriantes San Ignacio evidencia el papel activo y fundamental de las mujeres en la producción agrícola familiar diversificada, destacándose como las principales gestoras de la huerta y la comercialización a través de las ferias organizadas por el comité.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Se percibe un cambio positivo y significativo en el acceso a oportunidades (como el crédito) para las mujeres en comparación con el pasado, sintiendo que la discriminación por género ha disminuido considerablemente.

La fortaleza del comité reside en su capacidad para organizar el acceso al mercado a través de las ferias, el cual es eficaz y suficiente para los productos de la huerta y derivados animales (queso, huevo), cuyos precios son considerados buenos. Sin embargo, el desafío mayor y no resuelto es la falta de un mercado seguro y precios justos para los granos y la mandioca producidos a mayor escala en la finca.

Para fortalecer y escalar la producción de la huerta, las necesidades tecnológicas y de infraestructura son claras y específicas (riego tecnificado, estructuras de protección, semillas, implementos).

6. Recomendaciones

Basado en los hallazgos de este grupo focal, se recomienda lo siguiente:

- **Inversión en Infraestructura y Tecnología para Huerta:** Apoyar al comité con la provisión de sistemas de riego tecnificado (cinta de goteo), infraestructura de protección (media sombra, tejidos) e implementos necesarios para intensificar y mejorar la calidad y resiliencia de la producción de huerta.
- **Fortalecimiento de la Cadena de Valor de Granos y Mandioca:** Explorar e implementar estrategias para mejorar el acceso a mercado y la estabilidad de precios para los granos (poroto, maíz) y la mandioca, incluyendo la búsqueda de compradores seguros, el apoyo a la negociación colectiva o el análisis de viabilidad de pequeñas unidades de procesamiento.
- **Restablecer y Mantener Capacitación Técnica:** Reintroducir programas de capacitación técnica continua y adaptada a las necesidades de las mujeres en manejo de huerta intensiva, control de plagas/enfermedades y post-cosecha, así como en otros rubros relevantes para sus fincas.
- **Continuar Apoyando la Estructura de Comercialización:** Mantener y potenciar el apoyo al comité en la organización y gestión de las ferias, reconociendo su éxito como principal canal de venta para los productos de huerta y derivados.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Transcripción Literal del grupo focal

Comité de Mujeres Feriantes San Ignacio, Yhú

Moderador: Antes que nada, me presento, soy José Falcón, soy técnico del proyecto PPI, estamos en el distrito de Yhú, en casa de la presidenta del comité San Ignacio, la Sra. Carolina González, de la cadena producción de huerta familiar, estamos haciendo el grupo de focal, en este caso de mujeres, para la evaluación del proyecto PPI en sí, para la posterior implementación de mejoras y nuevos proyectos. La primera pregunta es: ¿Cómo participan ustedes, las mujeres, la producción de la huerta familiar, así también como en la finca de cada una?

Leonida Esquivel: mi nombre es Leonida Esquivel, soy integrante de la asociación San Ignacio, soy feriante también, y mucho necesitamos en lo que tiene que ver con la huerta.

Moderador: ¿en su finca como se manejan señora?

Leonida Esquivel: plantamos lechuga, andai, remolacha y otros.

Moderador: ¿pero es usted sola quien se dedica a eso dentro de su finca?

Leonida Esquivel: sí, yo sola, y yo sola voy a la feria a vender, tenemos también cebollita, orégano, también producimos huevo y queso.

Moderador: ¿qué otra producción tiene en su finca?

Leonida Esquivel: locote, zapallito, mandioca.

Moderador: ¿usted también sola se encarga de eso?

Leonida Esquivel: no, de la mandioca se encarga mi marido,

Moderador: ¿otros cultivos tienen?

Leonida Esquivel: algodón, maní, maíz

Moderador: ¿y usted participa en el cultivo?

Leonida Esquivel: si participo también en eso, por ejemplo, rompo las semillas, siembro, acompaño a mi marido en la plantación, de la carpida se encarga mi marido.

Carolina González: mi nombre es Carolina González, presidenta de la comisión de productoras San Ignacio, yo por ejemplo tengo un 50% de participación en cuanto a todo lo que se realiza en la finca, nos ayudamos con mi marido, y tenemos todo lo que un productor básico tiene.

Moderador: ¿usted tiene su huerta no?, ¿qué otros cultivos tiene aquí en la finca?

Carolina González: tomate.

Moderador: ¿usted participa en eso?

Carolina González: si participo, mandioca, maíz, poroto.

Moderador: ¿usted y su marido?

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Carolina González: tenemos también otra persona extraña a la casa que nos ayuda, mi marido va a la chacra, yo lo acompaño a sembrar y a cosechar.

Liz Marlene: mi nombre es Liz Marlene, soy miembro del comité San Ignacio, tengo un invernadero, y participo también en un 50% del trabajo de las otras producciones de mi finca

Moderador: ¿usted también tiene plantación de mandioca y otros productos de autoconsumo?

Liz Marlene: en mi casa solo el invernadero. 50% de la producción participio en conjunto con mi marido.

Zunilda Esquivel: mi nombre es Zunilda Esquivel, soy también miembro del comité San Ignacio, también tengo mi huerta, y nos ayudamos con mi marido en la producción, cuando la huerta tiene muchos yuyos, limpiamos, así también tenemos, mandioca, maíz, poroto, maní, y cuando falta ayuda en ese aspecto también yo trabajo con él, y también buscamos otras personas que nos ayuden si no podemos.

Moderador: la siguiente pregunta es, ustedes como mujeres, ¿Qué tanto tienen acceso a crédito? ¿Pueden acceder a créditos? ¿A entidades financieras? Para invertir en sus fincas.

Leonida Esquivel: al crédito, en este momento, sí, en Crédito Agrícola de Habilitación.

Moderador: ¿usted ya accedió?

Leonida Esquivel: no, pero tengo la facilidad en la entidad.

Moderador: ¿capacitación tienen en la finca?

Leonida Esquivel: antes si, hace un tiempo que ya no tenemos capacitación.

Carolina González: así como dijo la compañera, ahora existen muchas facilidades para obtener un préstamo para nosotras, se recurre más al crédito agrícola de habilitación porque da más facilidades para otorgar créditos, el Banco Nacional de Fomento también.

Moderador: ¿Crédito para mejorar su huerta les ofrecen señora?

Carolina González: así es, presentamos nuestro presupuesto, estudian, y aprueban casi sin problemas.

Zunilda Esquivel: ahora ya dan créditos a las mujeres, yo tampoco aun retire, pero si el Banco Nacional de Fomento y el Crédito Agrícola de Habilitación me ofrecen.

Moderador: ¿y usted señora tiene acceso a créditos?

Liz Marlene: si, pero nunca retire.

Moderador: ¿y cómo mantiene su huerta señora?

Liz Marlene: con mi marido, con las ventas de la finca

Moderador: ustedes como mujeres, sienten alguna discriminación, ya sea para obtener algún beneficio, para acceder a un crédito, a la hora del trabajo, ¿sienten que existe aún discriminación hacia ustedes como mujeres?

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Leonida Esquivel: antes sí, pero ahora ya muy poco, nosotras si nos organizamos ya no.

Moderador: ¿y antes si señora?

Leonida Esquivel: antes si, antes era muy complicada la situación.

Moderador: entonces, ¿cree usted señora que ahora es más fácil que ustedes accedan a algún beneficio?

Leonida Esquivel: sí, claro que sí, ya no es como antes.

Carolina González: hoy ya no hay discriminación, tanto las mujeres como los hombres son iguales, todos tenemos la misma posibilidad, ya no es que por que una persona es mujer o porque pertenece a tal o cual asociación no puede, por ejemplo, quitar un préstamo, o acceder a un beneficio, ahora hay igual de derecho.

Moderador: ¿usted que diría señora, las mujeres tienen más posibilidades hoy de acceder a beneficios?, ¿o no?

Liz Marlene: sí, ahora hay más beneficios, accedemos más a beneficios.

Zunilda Esquivel: así mismo, tanto hombres como mujeres, si trabajan acceden a beneficios, ya no es como antes. Antes solo era el hombre, porque era solo el hombre que trabajaba.

Moderador: con respecto al trabajo, están de acuerdo con que hoy tanto el hombre como la mujer, pueden realizar el mismo trabajo.

Zunilda Esquivel: sí, claro, si el trabajo no es demasiado forzoso, también las mujeres realizamos el mismo trabajo de los hombres.

Moderador: en el proyecto específico de ustedes, huerta familiar, que es lo que realmente, en este momento, están necesitando para hacer crecer sus proyectos, si cada una me puede decir que necesitarían para tener más y mejor producción.

Leonida Esquivel: muchas cosas necesitamos, yo el sistema de riego, semillas.

Moderador: ¿qué tipo de sistema de riego?

Leonida Esquivel: el sistema que tiene la precinta, lechuga, locote, media sombra (cuando hace demasiado calor se nos funde lechuga y repollo) para proteger, tejido, sistemas intensivos de cultivos, para producir con calidad, que sea buena la producción.

Carolina González: así como dijo la compañera, necesitamos todos los implementos prácticamente para la huerta familiar, tenemos ya un comienzo, pero queremos hacer crecer, media sombra, mas tejidos para agrandar a la huerta, y de esa forma tener más ingresos para la familia, también la cinta de goteo para el sistema de riego, para mejorar la calidad de la producción, y también eso facilitaría y agilizaría nuestra producción, mas semillas.

Liz Marlene: así como dicen las compañeras, mas implementos para agrandar el invernadero, cinta de goteo, tejidos.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Zunilda Esquivel: yo también de la misma forma veo, en el invierno tenemos todas las verduras, pero llega el verano ya no podemos por el calor, para eso necesitamos la media sombra, para nuestra lechuga y repollo ya que no aguantan el calor, y con el sistema de riego y la media sombra, solucionamos eso, y con el tejido agrandamos la huerta.

Moderador: la última pregunta que les voy a hacer ¿tienen ustedes acceso a mercados?, ¿tienen dónde colocar sus productos para la venta?, ¿es suficiente lo que tienen? ¿O necesitan apoyo para que puedan vender sus productos?

Leonida Esquivel: tenemos nosotros nuestras ferias, aquí en Yhú y en San Lorenzo, en muchos lados se nos abren las puertas, pero, para el poroto, maíz, en cantidad no tenemos mercado, para lo que es nuestra huerta sí, es suficiente con lo que tenemos.

Carolina González: nosotros en Yhú tenemos nuestro punto de venta, nuestra feria donde vamos a vender, lo que es de la huerta, casi todo colocamos ahí, pero como dijo la compañera, el poroto, el maíz, los granos y la mandioca que producimos en la chacra no tenemos mercado seguro ni precio. Necesitamos un mercado seguro, un comprador seguro, y que mejoren los precios.

Moderador: entonces es más difícil para ustedes conseguir mercado para esos productos, ¿no precisamente los productos de la huerta?

Todo el pleno: sí. Lo de la huerta, queso, huevo, vendemos todo. En lo otro es donde necesitamos un mercado seguro.

Liz Marlene: yo no soy feriante, pero apoyo a mis compañeras que son feriantes, les doy mi producto y ellos venden.

Zunilda Esquivel: así mismo, lo de la huerta se vende muy bien, para los granos y la mandioca, necesitamos un mercado más seguro, y un precio justo.

Moderador: ¿el precio de las hortalizas está bien?

Todo el pleno: así es, el precio de las hortalizas está muy bien.

Moderador: muchas gracias por la atención, y por recibirnos y ayudarnos a realizar este trabajo.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

8.5. Anexo 5: Informe del Grupo Focal: Participación de Mujeres en la cría de animales – Comité de Feriantes Kuña Aty, Caaguazú

1. **Introducción**

El presente resumen recoge los principales temas abordados en el focus group realizado con el Comité de Feriantes Kuña Aty, conformado por mujeres productoras del distrito de Caaguazú, departamento de Caaguazú. El objetivo del encuentro fue evaluar el proyecto de cría de aves e identificar necesidades para futuras intervenciones. Participaron mujeres feriantes que, además de su rol en la producción agrícola y pecuaria, gestionan la comercialización de sus productos en ferias locales.

2. **Participación de las mujeres en la producción familiar**
   - Las mujeres combinan roles domésticos con el trabajo en huertas, cría de animales (aves, cerdos, vacas) y apoyo en la producción agrícola.
   - Algunas enfrentan dificultades, como la disminución en la producción frutal o la dependencia de sus maridos debido a su edad avanzada.
   - Destacan la importancia del apoyo gubernamental en la cría de aves para mejorar sus ingresos.
3. **Acceso a créditos y financiamiento**
   - Varias integrantes tienen créditos en instituciones como el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) o el Banco Nacional de Fomento (BNF), a menudo con apoyo familiar para el pago.
   - Otras evitan endeudarse por los altos intereses o prefieren vivir de lo generado en las ferias.
   - Solicitan créditos con tasas bajas para invertir en sus fincas.
4. **Percepción sobre discriminación de género**
   - La mayoría señaló que no han experimentado discriminación al acceder a créditos o asociaciones.
   - Algunas mencionaron que, en otros contextos (empleo), las mujeres enfrentan limitaciones.
5. **Trabajo asociativo vs. individual**
   - **Opiniones divididas**:
     - Algunas prefieren trabajar de forma individual en sus fincas, pero valoran la organización en comités para acceder a beneficios institucionales y ferias.
     - Otras destacan que el trabajo asociativo facilita la obtención de apoyos (ej. proyectos, capacitaciones) y reduce costos logísticos (ej. ferias).
6. **Necesidades para la sostenibilidad del proyecto avícola**
   - **Ampliación de infraestructura**: Más gallineros, pollitos, comederos y bebederos.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

- **Capacitación:** En manejo de aves, alimentación y prevención de enfermedades.
- **Insumos:** Medicamentos y alimentos balanceados para garantizar la salud de los animales.

7. **Acceso a mercados**

- La principal vía de comercialización es la feria local (cada 8 días), pero enfrentan desafíos:
  - No siempre venden toda su producción.
  - Los precios fluctuantes (ej. mandioca) les obligan a destinar productos al autoconsumo o alimentación animal.
- Solicitan apoyo para acceder a nuevos mercados o puntos fijos de venta.

8. **Conclusiones**

- Las mujeres desempeñan un rol clave en la producción familiar, aunque enfrentan limitaciones técnicas (ej. baja productividad frutal) y económicas (dependencia de ferias).
- El proyecto de aves ha sido valorado, pero requiere ampliación y acompañamiento técnico para ser sostenible.
- La organización en comité les permite acceder a beneficios, aunque algunas prefieren la autonomía en la gestión de sus fincas.
- Existe una demanda insatisfecha de mercados alternativos para evitar pérdidas de producción.

9. **Recomendaciones**

1. **Fortalecer el proyecto avícola:**
   - Proveer gallineros adicionales, insumos (alimentos, medicamentos) y capacitación en manejo sanitario.
2. **Diversificar canales de comercialización:**
   - Gestionar alianzas con programas de compras públicas (ej. escuelas, hospitales) o ferias itinerantes.
3. **Facilitar créditos inclusivos:**
   - Promover líneas de financiamiento con tasas accesibles para mujeres rurales.
4. **Impulsar capacitaciones técnicas:**
   - Talleres en producción avícola, gestión empresarial y comercialización.
5. **Monitorear necesidades específicas:**
   - Realizar diagnósticos periódicos para ajustar los proyectos a las realidades cambiantes (ej. clima, mercados).

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Nota final: El comité manifestó gratitud por el seguimiento del proyecto y expectativas de continuidad. La articulación entre apoyo institucional y organización comunitaria será clave para su sostenibilidad.

Transcripción del integra de la entrevista

Comité de Feriantes Kuña Aty, Caaguazú

Moderador: Bueno, el día de hoy estamos realizando el grupo de foco de mujeres, referente a la cría de animales, específicamente de aves, en el departamento de Caaguazú, distrito de Caaguazú, con el comité de feriantes Kuña Aty, aquí estamos con la encargada del comité, la señora Zulma, para empezar las preguntas específicas para la evaluación del proyecto y posterior implementación de nuevos beneficios, mi nombre es José Falcón, soy técnico del proyecto PPI, la primera pregunta: ¿Cómo participan ustedes, las mujeres, en la producción de la finca, en la producción general de su lote?

Zulma Rodríguez: buenos días, soy la señora Zulma Rodríguez de Belotto, de la Colonia Maitei, soy la secretaria del comité, y quiero explicar un poco el modo de trabajo de nosotras las madres que conformamos nuestro grupo, y como trabajamos, como mama, como esposa, y a la vez también trabajamos en la huerta, el rubro hortícolas y frutales, pero tenemos dificultades en los frutales últimamente, la producción está disminuyendo.

Adolfina Cameli: buen día, mi nombre es Adolfina Cameli, soy también feriante, en mi chacra trabajamos juntos con mi marido, yo también trabajo dentro de la casa con los quehaceres, en la preparación de las semillas que se van a plantar, etc.

Matilde Núñez: buen día, mi nombre es Matilde Núñez, soy también feriante, yo trabajo en mi casa con mi marido, en la huerta para producir y llevar productos para feriar. Lastimosamente mi marido ya tiene una edad avanzada, entonces ambos luchamos para salir adelante, y tengo mis hijos que también trabajan en nuestra chacra.

Dora Cameli: buen día, mi nombre es Dora Cameli, soy también feriante, trabajamos y nos ayudamos con mi marido en la chacra, y es muy importante la ayuda que nos da el gobierno con la cria de aves, así también nosotros hacemos nuestra parte, y plantamos maíz para poder hacer crecer los pollos, ojalá que más adelante nos vuelvan a apoyar de la misma forma, con pollos para que podamos criar y nos ayude a continuar saliendo adelante.

Petrona Ruiz Díaz: buen día, mi nombre es Petrona Ruiz Díaz, también soy feriante, yo era la presidenta del comité cuando el beneficio llego a nosotros, y hasta hoy en día me pone contenta lo que recibimos, y ojalá ese beneficio se pueda ampliar y para que podamos seguir con la cría de aves. En mi caso, aún tengo 35 pollitos, pero podríamos ampliar más si es que accedemos a un nuevo galpón, mantengo esa cantidad porque siempre estoy también llevando a vender a la feria de productos que organizamos.

Pablina Encina: buen día, mi nombre es Pablina Encina, soy ama de cada miembro del comité, también soy feriante, y solicito si se puede la ampliación del proyecto, porque hasta ahora nos sirven, una vez que terminan de crecer, lo llevamos a las ferias para vender, cada 8 días tenemos nuestra feria, nuestro trabajo principal aquí es la venta de nuestros productos hortícolas y animales de granja en las ferias que realizamos, pollos, cerdos, vacas.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Rumilda Benítez: buen día, mi nombre es Rumilda Benitez, soy también feriante, me dedico principalmente a la feria (vender productos), también tengo la huerta, pero es más para autoconsumo, solicito también si nos pueden ampliar el proyecto de aves.

Juana Fariña: buen día, mi nombre es Juana Fariña, también soy feriante, vendo mis productos en la feria, agradezco la implementación del proyecto, y solicito si se puede ampliar, ya que nos ayuda, porque no puedo quitar créditos en ningún lado y eso me ayuda a sobrevivir.

Gilda Fernández: buen dia, mi nombre es Gilda Fernandez, también soy feriante, y mas nada puedo decir, ya que aquí las socias del comité ya han dicho y han descrito nuestra realidad aquí en la zona.

Moderador: Señora, ¿me podría decir como usted participa en la producción de su finca?

Gilda Fernández: mi marido trabaja en la chacra, yo trabajo en la casa y lo ayudo en pequeñas cosas de la huerta y la cría de animales de granja, y así nos mantenemos y quitamos los productos para vender.

Miguela Núñez: buen día, mi nombre es Miguela Núñez, también soy feriante, me alegra que no se hayan olvidado de nosotras y se le esté haciendo el seguimiento, y ojalá se pueda hacer una ampliación del proyecto.

Moderador: ¿y usted señora como participa en la producción de su finca?

Miguela Núñez: mi marido trabaja en la chacra, yo en la casa y en la pequeña huerta.

Elida Gómez: buen día, mi nombre es Elida Gómez, también soy feriante, voy a la feria y vendo los productos de mi finca, huevos, quesos, animales de granja. Estoy muy agradecida de que hagan seguimiento del trabajo.

Cirila Mendoza: buen día, soy Cirila Mendoza, yo también trabajo con mi marido en la chacra, y voy a la feria a vender mis productos.

Moderador: ¿me podrían decir como ustedes a la parte crediticia? ¿tienen capacitación en el trabajo de cría de aves? ¿están al día con la cría de aves?

Zulma Rodríguez: en cuanto a mí, a pesar de que no retiro ningún crédito, me gustaría acceder a uno con bajo interés, porque la oferta que tenemos son de intereses muy altos, pero si tenemos esa oportunidad me animaría a retirar un crédito.

Adolfina Cameli: yo no quito ningún crédito de ninguna entidad.

Matilde Núñez: hace 8 años quite un crédito del Crédito Agrícola de Habilitación, pero a hoy no tengo deudas en ningún lado, pero sería interesante acceder a un crédito para invertir y salir adelante.

Dora Cameli: yo tengo crédito en el Crédito Agrícola de Habilitación y en la Cooperativa, y yo tengo mis hijos que trabajan en otro país, y ellos me ayudan para pagar los créditos.

Petrona Ruiz Díaz: yo tengo crédito en el Crédito Agrícola de Habilitación, me ayudan también mis hijos a pagar mis créditos, aparte de lo que gano en las ferias.

Pablina Encina: yo tengo crédito en el Banco Nacional de Fomento, pago semestral.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Rumilda Benítez: yo no tengo ningún crédito en ningún lugar, mis hijos que trabajan en otros lugares me ayudan, aparte de lo que gano con las ferias.

Juana Fariña: yo tampoco tengo crédito, vivo de lo que vendo en las ferias.

Gilda Fernández: yo tengo crédito en el Crédito Agrícola de Habilitación, que invierto en mi finca.

Miguela Núñez: yo no tengo ningún crédito aún.

Elida Gómez: yo tengo crédito en Crédito Agrícola de Habilitación, que pagamos anual con mis hijos.

Cirila Mendoza: también tengo crédito en el Crédito Agrícola de Habilitación, y también mis hijos me ayudan a pagar.

Moderador: me podrían decir si ustedes, como mujeres, sienten aun discriminación o sufren alguna limitación para acceder a beneficios, ya sea créditos, ¿ser parte de alguna asociación?

Zunilda Rodríguez: si me puede aclarar porque no entendí bien...

Moderador: claro; si ustedes, como mujeres, se sientan discriminadas, o tienen limitaciones en diferentes situaciones de la vida cotidiana; ejemplos: no le dan créditos por ser mujeres, no pueden integrar la comisión directiva de una asociación por el hecho de ser mujeres, u otras situaciones en las que se puedan sentir discriminadas

Zulma Rodríguez: yo, como mujer, cuando voy por ejemplo a acceder a un crédito, nunca me hicieron sentir discriminada, pero, si, hay muchas personas que dicen pasar por eso. En especial con el empleo de las mujeres, que no es muy tenido en cuenta.

Matilde Núñez: yo nunca sentí discriminación, ni en mi casa, ni para acceder a ningún crédito.

Dora Cameli: yo también tengo créditos en todos los lugares y no me discriminan en ningún lugar. Siempre pago y siempre voy obteniendo más beneficios, con la ayuda de mis hijos y mi marido.

Petrona Ruiz Díaz: a mí tampoco ya nunca me discriminan, al contrario, me ofrecen mejores beneficios por ser mujer en muchos lugares.

Pablina Encina: a mí tampoco, nunca me discriminaron.

Rumilda Benítez: a mí tampoco nunca me discriminaron.

Juana Fariña: a mí tampoco nunca me discriminaron en ningún lugar.

Gilda Fernández: a mí, en ningún lugar, y recorrí ya muchos lugares, me ha discriminado.

Miguela Núñez: a mí tampoco nunca me discriminaron por ser mujer.

Elida Gómez: nunca me discriminaron por ser mujer. Siempre quitos créditos y soy parte de varios comités.

Cirila Mendoza: a hoy nunca me discriminaron, mañana no se (muestra dudas), pero hasta hoy no.

Moderador: ¿Qué ventajas ustedes obtienen al trabajar como asociación? O consideran ustedes que es mejor trabajar de forma individual.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Zulma Rodríguez: nos gusta más trabajar en nuestras casas, pero organizarnos como comités, involucrar a nuestros hijos también, que se puedan integrar a nuestra organización o formen su propia organización. La cría de aves por ejemplo de forma familiar manejamos.

Adolfina Cameli: de forma individual uno trabaja mal, pero como asociación es mejor, nos podemos apoyar.

Matilde Núñez: mejor trabajamos de forma individual, pero para organizarnos y feriar nuestros productos lo hacemos mejor con el comité.

Dora Camelli: a mí me gusta mejor trabajar de forma personal, en grupal no tanto.

Petrona Ruiz Díaz: de ambas formas, de forma personal y como comité, ambos tienen sus beneficios, como comité llegamos a mas instituciones que nos apoyan, pero en mi finca, mejor de forma personal.

Pablina Encina: para mi mejor organizadas en comité, porque más beneficios obtenemos, solos muy difícil de conseguir ayuda o crédito.

Rumilda Benítez: a mí también me gusta más en comité, porque más beneficios obtenemos si trabajamos de esa forma.

Juana Fariña: a mí me gusta más trabajar en comité, porque nos facilita organizarnos y pagar los costos de nuestra feria, por ejemplo, eso, de forma personal, sería difícil de costear.

Gilda Fernández: a mí me gusta más en comité, porque de forma grupal nos ayudamos entre todas.

Miguela Núñez: mejor en comité, a más beneficios accedemos si estamos reunidas.

Elida Gómez: me gusta más por comité, a nosotros como mujeres, nos conviene organizarnos de esta forma para llegar a las instituciones.

Cirila Mendoza: me gusta más en comité, porque facilita el trabajo, por ejemplo, a la hora de ira a la feria.

Moderador: ¿Qué necesitan ustedes como comité para que sea sostenible este proyecto de cría de aves y otros proyectos? ¿Más gallineros? ¿más pollitos?, capacitación?

Zulma Rodríguez: ampliación de gallineros, pollitos, implementos, también necesitamos capacitación, luego nosotros ya manejaríamos todo, la capacitación sería importante desde el inicio ya.

Adolfina Camelli: ampliación de gallineros, pollitos, técnicos que nos hagan seguimiento y nos capaciten en como alimentar, medicar si tienen enfermedades, luego ya nosotros continuaríamos.

Matilde Núñez: así como dicen las socias, ampliar los gallineros, mas pollitos e implementos, capacitación.

Dora Camelli: la ampliación de gallineros, mas pollitos, sobre todo el alimento y los medicamentos para un mejor cuidado.

Petrona Ruiz Díaz: así como dicen todas las compañeras, solicitamos una ampliación del proyecto, que se acuerden de nosotros y nos sigan apoyando.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Pablina Encina: ampliación de galpón, y más pollitos, pero es más necesidad el galpón y el alimento, luego nosotras ya continuaríamos.

Juana Fariña: nos sería demasiado útil la ampliación del gallinero, comedero, bebedero., ojalá amplíen el proyecto.

Gilda Fernández: lo mismo que las compañeras dicen, la ampliación del gallinero, mas pollitos, alimentos y medicamentos, porque muchas veces sabemos cómo manejar las enfermedades pero no podemos hacer frente por la falta de acceso a medicamentos.

Miguela Núñez: me haría feliz una ampliación del proyecto, para que podamos seguir trabajando.

Elida Gómez: pido la ampliación del proyecto, para que sigamos trabajando, y podamos salir adelante, ampliación del gallinero, mas tejidos para los mismos.

Cirila Mendoza: me haría muy feliz si nos amplían el gallinero, con tejidos. Remedios para los pollitos.

Moderador: en cuanto acceso a mercado... ustedes son Comité de FERIANTES, queremos saber que tanto acceso a mercado tienen ustedes, en una reunión previa me comentaron que van y hacen feria en Caaguazú (zona urbana), ¿a eso nomas recurren? ¿O hacen otro tipo de actividad para vender sus productos?

Zulma Rodríguez: yo como productora voy a la feria, pero hay un poco de descontento con eso, muchas veces no vendemos todos nuestros productos y no tenemos donde vender, siempre feriamos, pero no siempre es bueno el resultado, seleccionamos lo mejor para vender, pero igual está difícil. Yo no salgo a vender a la calle, solo participo en la feria. Nos vendría bien un apoyo del gobierno en ese sentido.

Adolfina Camelli: nosotros solamente en la feria vendemos nuestros productos, llevamos allí, algunas veces vendemos bien, otras no, y las veces que no vendemos todos los productos, venimos y consumimos nosotras en nuestras casas con nuestras familias para que no se desperdicien.

Matilde Núñez: solamente en la feria vendo mis productos, aves, cerdos, productos de mi huerta, de la finca, en otro lugar no vendo.

Dora Camelli: mandioca vendo en una fábrica, el resto vendo en la feria, en cuanto a la mandioca, dependiendo del precio vendo, porque muchas veces es muy bajo (el precio), si es así, dejamos que se avejente y damos como alimento para los animales (vacas).

Petrona Ruiz Díaz: yo también de la misma forma, ojalá algún día podamos vender de forma más masiva nuestro producto, porque algunas veces también la feria queda pequeña con la cantidad de productos que tenemos.

Pablina Encina: yo solamente vendo en la feria mis productos, en otro lugar no.

Rumilda Benítez: solamente en la feria vendo, en otro lado no.

Juana Fariña: nosotros vendemos en la feria, no salimos a la calle ni vamos a otro lugar.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Gilda Fernández: solamente en la feria vendemos, porque no podemos acceder a otro lugar por el costo de traslado. Ojalá el gobierno nos pueda dar otro mercado (lugar específico de venta) en donde podamos ofrecer nuestros productos.

Miguela Núñez: nosotros también nos esforzamos solo para vender en la feria.

Elida Gómez: yo solamente en la feria vendo mis productos, no salimos en la calle a ofrecer, entonces lo que no vendemos consumimos en nuestros hogares. Ojalá podamos acceder a mas mercados para poder colocar nuestros productos.

Cirila Mendoza: yo mi trabajo y mi producción llevo a la feria, lastimosamente no siempre vendemos todo, entonces traemos y consumimos, ojalá podamos acceder a un nuevo lugar para poder vender.

Moderador: bueno, yo quiero darle las gracias a la señora Zulma, por recibirnos en su casa para realizar el trabajo, y quiero agradecerle a cada una de ustedes por haber venido, para poder terminar la evaluación de este proyecto, y así poder ver qué proyecto futuro se pueda implementar.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

8.6. Anexo 6. Lista de asistencia a la Capacitación de Entrevistadores y Equipos de Campo

CONTEC SA Ingenieros Consultores

PPI-II PROMAS

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA PARAGUAY

PARAGUÁI YVY HA TYMBA ÑANGAREKO MOTENONDEHA

Asunción 06 de marzo del 2025

CAPACITACIÓN DE ENCUESTADORES. SOBRE PLANES DE MICROCAPITALIZACIÓN (PMC)

Realizado en el marco del proyecto Mejoramiento de la Agricultura Familiar e Indígena en Cadenas de Valor en la región Oriental (PPI - Fase II) ejecutado por el Ministerio de Agricultura y Ganaderia, de los Planes de Negocios Articulados (PNA) y Planes de Microcapitalización (PMC).

PARTICIPANTES:

NOMBRE:	APELLIDO:	C.I.N:	TELEFONO:	FIRMA:
Noelia Magaly	Araujo Ecuitán	4523-214	0985475313	
Liz Betina Portillo	Portillo Jara	3.977.805	0987258755	
Sandra	Gómez Picaráz	3502063	0972768809	
Virgilio Ramón	Bedoya Armoa	4.002.234	0983-712-438	
Cristhian	Romero Candia	4.168.759	0981749725	
Rosanna	Romero	4227270	0983975329	
Alberto Duarte	Acosta	9372603	0984-600070	
Gladys Amada	Medina Alonzo	921532	0994399096	
Francisca	Rodríguez Sotto	9364179	0961637893	
Arnaldo	Jara	4.986.983	0984771290	
Julián	Fernandez	3778164	0971399268	

Lic. Diego Puente
Representante Legal

CONTEC SA Ingenieros Consultores

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA PARAGUAY

PARAGUÁI YVYHA TYMBA ÑANGAREKO MOTENHOPIDÉHA

Asunción 07 de marzo del 2025

CAPACITACIÓN DE ENCUESTADORES SOBRE PLANES DE NEGOCIOS ARTICULADOS (PNA)

Realizado en el marco del proyecto Mejoramiento de la Agricultura Familiar e Indígena en Cadenas de Valor en la región Oriental (PPI - Fase II) ejecutado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, de los Planes de Negocios Articulados (PNA) y Planes de Microcapitalización (PMC).

PARTICIPANTES:

NOMBRE:	APELLIDO:	C.I.N:	TELEFONO:	FIRMA:
Cristian	Romero Cañ...	4.166.759	0961 743 725	
Sandra	Gómez	3502065	0972168859	
Noelia Negaly	Arguijo Guillén	4523.214	0985475313	
Francisco	Rodríguez	9364 179	0961637888	
Alberto David	Duarte Acosta	9372603	0984-600690	
Virgilio Ramón	Godoy Amarilla	4.008.204	0981132448	
Rosanna	Romero	4.227.780	0983 9758	
Fernando	Jara	4966 583	0984 774290	
Gladys Amada	Medina Alonzo	921532	0994395096	
Julian	Fernandez	3778164	0971399268	

Lic. Diego Puente
Representante Legal

8.7. Anexo 7. Lista de asistencia de los grupos de enfoque

Planilla de Asistencia Proyecto PPI II		
Grupo Focal:	Comité San Ignacio	
Cadena productiva:	Cria de Aves	
Fecha:	30/4/2025	
Nombre y Apellido	N° C.I.	Firma
[illegible]	7197594	[illegible]
[illegible]	2032787	
Juan Ramon Lopez	19776[illegible]	
[illegible]	4600594	[illegible]
[illegible]	3-[illegible]	[illegible]

Lic. Diego Puente
Representante Leg

Planilla de Asistencia Proyecto PPI II		
Grupo Focal:	Comité de Productoras San Ignacio	
Cadena productiva:	Huerta Familiar	
Fecha:	29/4/2025	
Nombre y Apellido	N° C.I.	Firma
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Planilla de Asistencia Proyecto PPI II		
Grupo Focal:	Comité de Feriantes Kuña Aty	
Cadena productiva:	Cría de Aves	
Fecha:	29/4/2025	
Nombre y Apellido	N° C.I.	Firma
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Planilla de Asistencia Proyecto PPI II		
Grupo Focal:	Productores Organicos Asociados (POA)	
Cadena productiva:	Caña De Azucar	
Fecha:	28/4/2025	
Nombre y Apellido	N° C.I.	Firma
Diego Puente	4.881.024	
[illegible]	[illegible]	
Guido Alonzo	4335781	
Nelson David Godoy Fariña	4886203	

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Planilla de Asistencia Proyecto PPI II		
Grupo Focal:	Asociacion de Productores Organicos Ybyturusu (APOY)	
Cadena productiva:	Caña De Azucar	
Fecha:	28/4/2025	
Nombre y Apellido	N° C.I.	Firma
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]