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

ID N° 452.984

INFORME DE AVANCE

Marzo

2025

CONTEC SA
Ingenieros Consultores

Contenido

1. Introducción 7
2. Capacitación de Entrevistadores y Equipos de Campo 8
2.1. Registro fotográfico de las jornadas de capacitación 9
3. Marco Metodológico 10
3.1. Diseño muestral 11
3.2. Instrumentos de recolección y tamaño de la muestra de la encuesta 15
3.2.1. Determinación del marco muestral 15
3.3. Diseño de la muestra para la encuesta a beneficiarios de PNA 18
3.4. Diseño de la muestra para la encuesta a beneficiarios de PMC 19
3.5. Grupo de control 20
3.6. Población indígena 21
3.7. Entrevistas en profundidad a beneficiarios del PNA y PMC 22
3.8. Grupos de enfoque 22
4. Planes de Negocios Articulados – PNA 22
4.1. Distribución de la muestra 22
4.2. Características demográficas de la población destinataria 23
4.2.1. Composición de los hogares 23
4.2.2. Características de la vivienda 25
4.2.3. Características de las fincas 25
4.3. Activos productivos 27
4.4. Rubros Estratégicos 28
4.4.1. Resultados productivos 29
4.4.2. Gestión de riesgos climáticos y prácticas sostenibles 35
5. Planes de Micro Capitalización Rural - PMCv 36

5.1. Características demográficas de la población destinataria 36

5.2. Producción 37

5.3. Seguridad Alimentaria 38

6. Planes de Micro Capitalización indígena - PMCi 41

6.1. Características demográficas de la población destinataria 41

6.2. Lista de actores entrevistados 41

6.3. Tenencia de activos 42

6.3.1. Vivienda 42

6.3.2. Tipo de acceso a las aldeas 43

6.3.3. Herramientas y equipos 43

6.3.4. Acceso a la tierra 44

6.4. Seguridad alimentaria 44

6.5. Participación en Planes de Microcapitalización 45

6.6. Otros datos del contexto 46

6.6.1. Medios de comunicación 46

6.6.2. Medios de transporte 46

6.6.3. Tipo de suelo y vegetación 46

6.6.4. Infraestructura y fuentes de agua 46

6.6.5. Gestión de residuos 47

6.6.6. Organización comunitaria 47

7. Indicadores de evaluación 47

7.1. Alcance del proyecto 47

7.2. Metas del proyecto 48

7.3. Efectos directo del proyecto 48

7.4. Bienestar de los hogares 49

7.5. Beneficiarios que recibieron capacitación de parte del proyecto 49

8. CONCLUSIONES 53

9. ANEXOS 55

9.1. Anexo 1. Informe del Grupo Focal: Participación de Jóvenes en el Rubro Caña de Azúcar - Asociación APOY, Guairá. 55

9.2. Anexo 2. Transcripción literal de la entrevista 62

9.3. Anexo 3. Informe del Grupo Focal: Participación de Jóvenes en el Rubro Caña de Azúcar - Asociación POA, Guairá 71

9.4. Anexo 4. Transcripción literal de la entrevista 76

9.5. Anexo 5. Lista de asistencia a la Capacitación de Entrevistadores y Equipos de Campo 84

9.6. Anexo 6. Lista de asistencia de los grupos de enfoque 86

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4-1. Distribución de las fincas según estratos de tamaño (en hectáreas). 26

Gráfico 4-2. Proporción de superficie de finca dedicada al rubro estratégico vinculado al PNA. 27

Gráfico 4-3. Relación institucional de las organizaciones rurales beneficiarias con otras entidades. . 32

Gráfico 4-4. Proporción de organizaciones que recibieron apoyo productivo directo por parte de la empresa articuladora. 32

Gráfico 4-5. Tipos de apoyo productivo recibidos por las organizaciones rurales beneficiarias. 33

Gráfico 4-6. Proporción de los acuerdos con las Empresas Articuladoras vinculados a metas de producción. 33

Gráfico 4-7. Cumplimiento de los compromisos de provisión establecidos en los acuerdos con empresas articuladoras. 34

Gráfico 4-8. Proporción de acuerdos vigentes en la actualidad. 34

Gráfico 4-9. Provisión de servicios financieros por parte de las organizaciones rurales beneficiarias del PNA. 35

Gráfico 4-10. Hogares que recibieron capacitación y/o asesoramiento en gestión de riesgos climáticos. 35

Gráfico 4-11. Amenazas hidroclimáticas identificadas por los beneficiarios como factores que afectan la finca o producción. 36

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1. Organizaciones Rurales beneficiarias del Plan de Negocios Articulados. 12

Tabla 3.2. Organizaciones Rurales beneficiarias del Plan de Micro Capitalización. 15

Tabla 3.3.Distribución de beneficiarios de PNA agrupados por rubro estratégico y grupos demográficos. 16

Tabla 3.4. Distribución de beneficiarios de PNA según agrupamiento conceptual de cadenas productivas. 16

Tabla 3.5. Distribución demográfica de beneficiarios de los Planes de Microcapitalización Rural. 17

Tabla 3.6. Distribución de Beneficiarios y Tamaño Muestral proporcional por Rubros Estratégicos y Grupos Demográficos para PNA. 18

Tabla 3.7. Distribución de las Organizaciones Rurales representativas por Cadena Productiva y Departamento, según el ajuste final de la muestra. 19

Tabla 3.8. Distribución de beneficiarios por departamento según sexo. 19

Tabla 3.9. Distribución de la muestra para los beneficiarios de los Planes de Microcapitalización Rural. 19

Tabla 3.10. Distribución de las Inversiones de los Planes de Microcapitalización Rural por Departamento. 20

Tabla 3.11. Distribución de la muestra de PMCv por casos a nivel departamental. 20

Tabla 3.12. Grupo de control para los PNA. 21

Tabla 3.13. Grupo de control para los PMCv. 21

Tabla 4.1. Distribución de la muestra de los PNA. 23

Tabla 4.2. Distribución de la muestra por cadena productiva y departamento. 23

Tabla 4.3. Composición de los hogares por cantidad de miembros. 24

Tabla 4.4. Participación de adultos mayores en los hogares. 24

Tabla 4.5. Nivel educativo de los integrantes de la muestra. 24

Tabla 4.6. Personas en edad de trabajar (PET) con educación secundaria completa. 24

Tabla 4.7. Distribución de los hogares por sexo. 25

Tabla 4.8. Superficie de las fincas relevadas. 25

Tabla 4.9. Comparación del uso del suelo entre beneficiarios del PNA y los Grupos de control. 26

Tabla 4.10. Dotación de equipos y herramientas de producción. 27

Tabla 4.11. Dotación de equipos adquiridos en los últimos 2 años. 28

Tabla 4.12. Rubro estratégico según sexo del jefe de hogar. 28

Tabla 4.13. Variación de los ingresos prediales por rubro estratégico antes y después del Proyecto. 29

Tabla 4.14. Variación de los ingresos por actividad productiva en rubros PNA antes y después del Proyecto. 29

Tabla 4.15. Comparación de la variación de ingresos entre beneficiarios del PNA y grupo de control. 30

Tabla 4.16. Percepción de aumento de la productividad en los últimos dos años entre beneficiarios del PNA y grupo de control. 30

Tabla 4.17.Factores que influyeron en el aumento de la productividad en los últimos dos años entre beneficiarios de los PNA y el grupo de control. 30

Tabla 4.18. Media del Rendimiento registrado por hectárea entre beneficiarios de los PNA y el grupo de control. 31

Tabla 4.19. Comparativo de ingresos medios por ventas según rubro estratégico. 31

Tabla 5.1. Tipo de vivienda de los hogares encuestados. 36

Tabla 5.2. Materiales predominantes en las paredes de la vivienda principal de los hogares encuestados. 36

Tabla 5.3. Materiales predominantes en el piso de la vivienda principal de los hogares encuestados. 37

Tabla 5.4. Hogares que disponen de conexión a internet. 37

Tabla 5.5. Base ocupación vivienda de los hogares encuestados. 37

Tabla 5.6. Destino de la producción según rubro agropecuario. 37

Tabla 5.7. Destino de la proucción por rubro. 41

Tabla 6.1. Características demográficas de la población destinataria de los PMCi. 41

Tabla 6.2. Listado de actores entrevistados en relacion a los PMCi. 42

Tabla 7.1. Beneficiarios totales por modalidad y alcance total según sexo y juventud. 47

Tabla 7.2. Comparación de ambos métodos. 51

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 con cierta dinámica y los Planes de Micro Capitalización (PMC) destinados a organizaciones en proceso de consolidación.

El presente informe de avance tiene el objetivo de ofrecer una valoración preliminar del desempeño de PPI-II, que permita identificar el logro de los objetivos, resultados, y sus aprendizajes, mediante el análisis de los datos parciales recolectados a la fecha de corte de presente documento, en relación a la encuesta aplicada a los beneficiarios y grupo de control del proyecto, conforme a los lineamientos de la Guía de Indicadores COI del FIDA.

La evaluación se basó en metodologías cualitativas y cuantitativas, incluyendo reuniones con actores, revisión documental, entrevistas a dirigentes de las Organizaciones Rurales y otros involucrados, análisis de datos secundarios y encuestas a beneficiarios y no beneficiarios de las distintas modalidades de la cooperación, grupos de enfoque y entrevistas en profundidad con poblaciones indígenas.

Este informe presenta hallazgos preliminares, alineados con los criterios de evaluación del CAD/OCDE (pertinencia, eficacia, eficiencia, sostenibilidad) y los lineamientos del FIDA. Los resultados buscan contribuir al proceso de cierre del proyecto y a la formulación de futuras intervenciones en el ámbito de la agricultura familiar campesina e indígena.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

2. Capacitación de Entrevistadores y Equipos de Campo

En el marco de la Evaluación Final del Proyecto "Mejoramiento de la Agricultura Familiar Campesina e Indígena en Cadenas de Valor de la Región Oriental (Fase II)", ejecutado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) a través de la Unidad Ejecutora del Proyecto MAG-FIDA (UEP/MAG-FIDA), dependiente de la Dirección Nacional de Coordinación y Administración de Proyectos (DINCAP), los días 6 y 7 de marzo de 2025 se realizaron jornadas de capacitación técnica y operativa dirigidas a los encuestadores y personal de campo, con el fin de garantizar una aplicación rigurosa, ética y consistente de los instrumentos diseñados para la recolección de datos.

Las jornadas fueron organizadas por la firma CONTEC S.A., consultora responsable de la evaluación, y se desarrollaron de manera presencial en la ciudad de Asunción, en las oficinas de la consultora.

Participaron encuestadores con sólida trayectoria en trabajo de campo. Los instrumentos a ser utilizados —formulados en el marco del diseño metodológico de la evaluación— fueron socializados ampliamente durante la capacitación. Estos formularios apuntan a recoger datos tanto de resultados cuantitativos como de percepción de los beneficiarios, y se encuentran estructurados para su registro en tablets, mediante una aplicación previamente instalada.

Durante las sesiones se abordaron:

a) La estructura y lógica de cada sección del cuestionario, incluyendo las reglas de aplicación y saltos automáticos.
b) El propósito de cada bloque temático, contextualizado dentro del enfoque de evaluación de impacto.
c) La importancia del consentimiento informado, la confidencialidad de la información y la actitud profesional del encuestador.
d) Casos hipotéticos sobre situaciones frecuentes en terreno (rechazo, ausencia del encuestado, información incompleta, etc.).
e) El procedimiento de cierre y envío de encuestas, incluyendo prácticas de verificación y validación.

El enfoque de la capacitación puso especial énfasis en que los encuestadores comprendan no solo cómo aplicar las encuestas, sino por qué se aplican y qué se busca medir con ellas, fomentando así un mayor compromiso con la calidad de los datos y con los objetivos del Proyecto.

Asimismo, se resolvieron dudas específicas sobre el uso de los dispositivos, los tiempos estimados de entrevista, y se recalcó el rol clave del equipo de campo en la construcción de evidencia que permita valorar los logros y desafíos del Proyecto.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

2.1. Registro fotográfico de las jornadas de capacitación

Lic. Diego Puente
Representante Legal

3. 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 el programa ha logrados 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.

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.

3.1. 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 9.461 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.

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 3.1. 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:

Lic. Diego Puente
Representante Legal

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
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

Lic. Diego Puente
Representante Legal

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
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

Lic. Diego Puente
Representante Legal

92	Comité Kuña Aty
93	Comité La Amistad
94	Comité María Auxiliadora
95	Comité Productores Nuevo Horizonte
96	Comité Renacer
97	Comité San Blas
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 3.2. 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.

3.2. 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.

3.2.1. 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:

3.2.1.1. 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.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

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:

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 3.3.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 3.4. 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.

3.2.1.2. 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.

En ese sentido, en la ejecución final se ha alcanzado un número total de 6.313 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
6.313	2.068	4.245	278	808	1.086
	32,8%	67,2%	25,6%	74,4%	

Tabla 3.5. Distribución demográfica de beneficiarios de los Planes de Microcapitalización Rural.

3.2.1.3. 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 2.752 beneficiarios con un nivel de confianza del 95% y un margen de error de ±5%, arroja un tamaño muestral de 337 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 Puente
Representante Legal

b) Encuestas a beneficiarios de PMCv

Para los Planes de Microcapitalización rural, considerando un universo de 6.313 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

3.3. 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 3.6. 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 3.7. Distribución de las Organizaciones Rurales representativas por Cadena Productiva y Departamento, según el ajuste final de la muestra.

3.4. 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 3.8. Distribución de beneficiarios por departamento según sexo.

El universo total está compuesto por 6.313 beneficiarios, de los cuales el 32,8% son hombres y el 67,2% son mujeres. De este total el 17,2% 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 3.9. 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:

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 3.10. Distribución de las Inversiones de los Planes de Microcapitalización Rural por Departamento.

La muestra abarcará 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 3.11. Distribución de la muestra de PMCv por casos a nivel departamental.

3.5. Grupo de control

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

- **100 casos** por aplicar **como control del PNA**
- **100 casos** por aplicar **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 3.12. 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 3.13. Grupo de control para los PMCv.

3.6. 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.

3.7. 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.

3.8. 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.

4. Planes de Negocios Articulados – PNA

4.1. 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 4.1. 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 4.2. Distribución de la muestra por cadena productiva y departamento.

4.2. Características demográficas de la población destinataria

4.2.1. 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 4.3. 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 4.4. 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 4.5. 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 4.6. 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 4.7. Distribución de los hogares por sexo.

4.2.2. 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.

4.2.3. 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 4.8. Superficie de las fincas relevadas.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

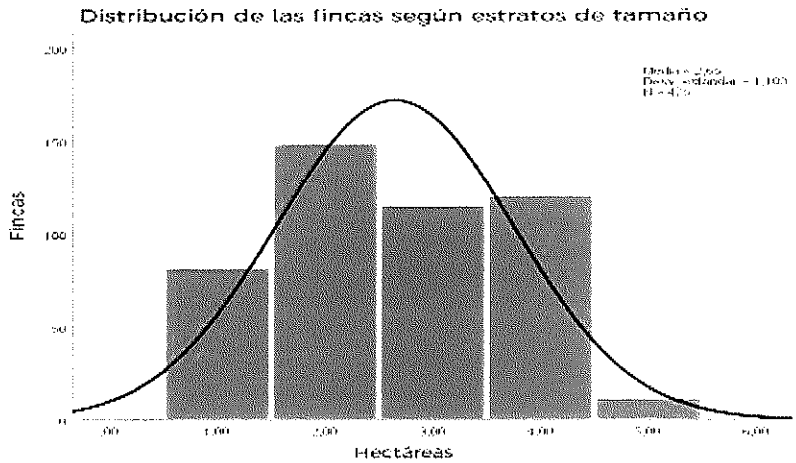


Gráfico 4-1. Distribución de las fincas según estratos de tamaño (en hectáreas).

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. Su inclusión en el proyecto se da como resultado de su vinculación con organizaciones de base.

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

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.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

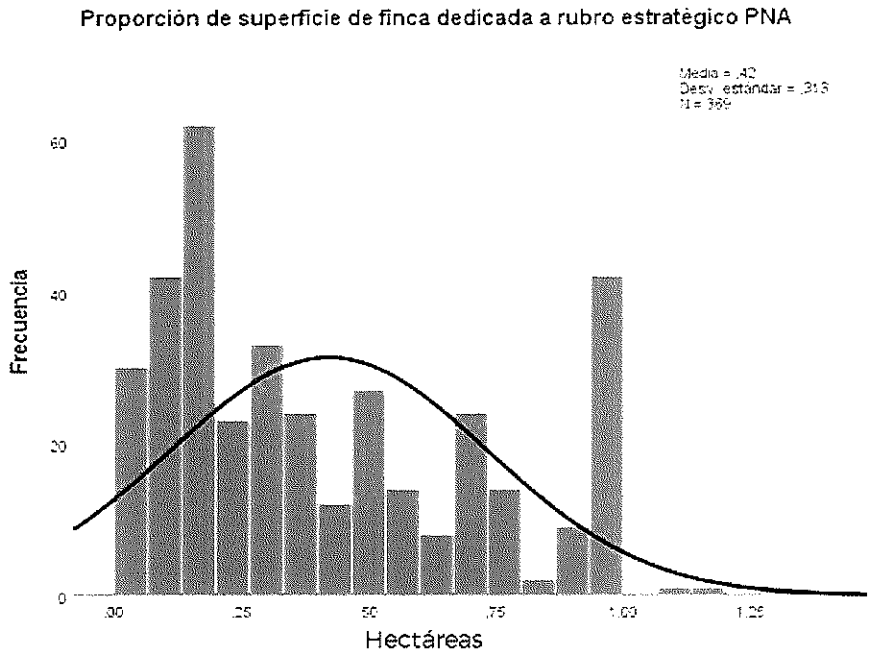


Gráfico 4-2. Proporción de superficie de finca dedicada al rubro estratégico vinculado al PNA.

4.3. 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 4.10. 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 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 4.11. Dotación de equipos adquiridos en los últimos 2 años.

4.4. 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 4.12. 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

4.4.1. 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 4.13. 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 programa	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 4.14. 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

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

4.4.1.1. 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 4.16. 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.

	Se observó un aumento en la productividad en los últimos dos años?				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 4.17.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 Puente
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 4.18. 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 4.19. 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.

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

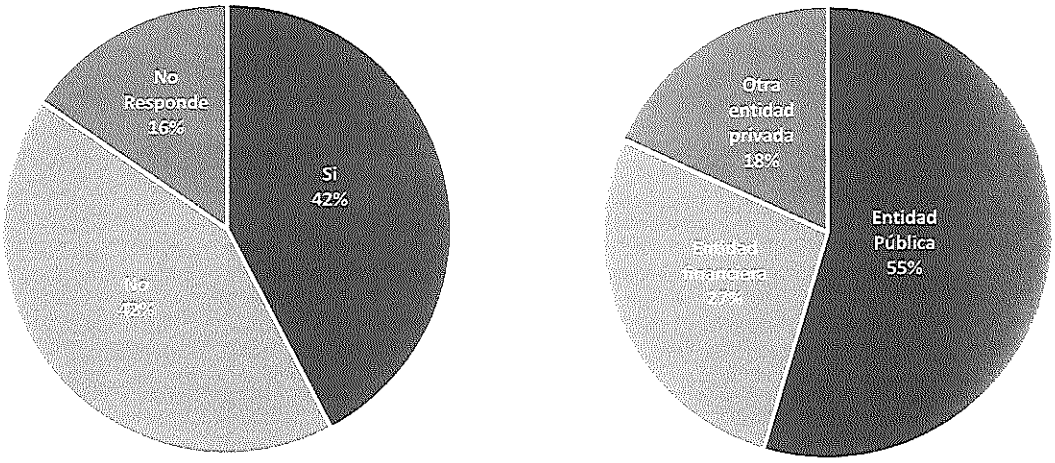


Gráfico 4-3. Relación institucional de las organizaciones rurales beneficiarias con otras entidades.

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.

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

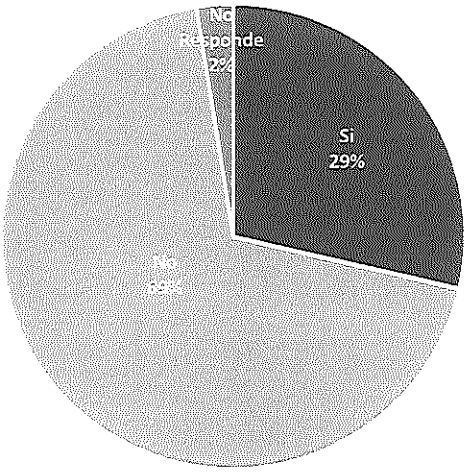


Gráfico 4-4. Proporción de organizaciones que recibieron apoyo productivo directo por parte de la empresa articuladora.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

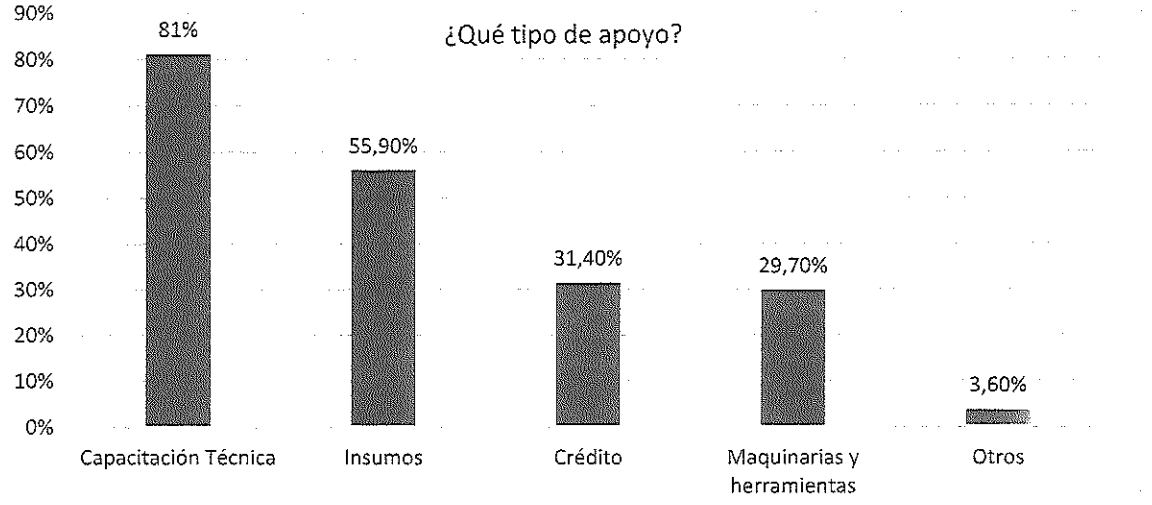


Gráfico 4-5. Tipos de apoyo productivo recibidos por las organizaciones rurales beneficiarias.

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 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.

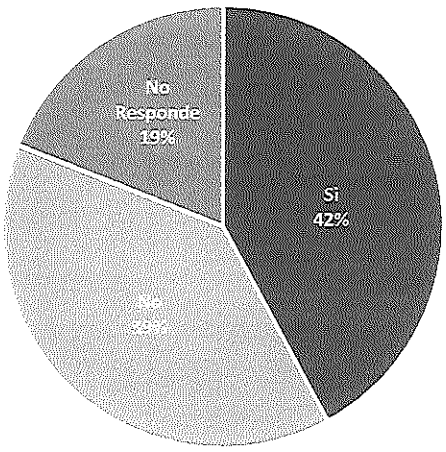


Gráfico 4-6. Proporción de los acuerdos con las Empresas Articuladoras vinculados a metas de producción.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

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

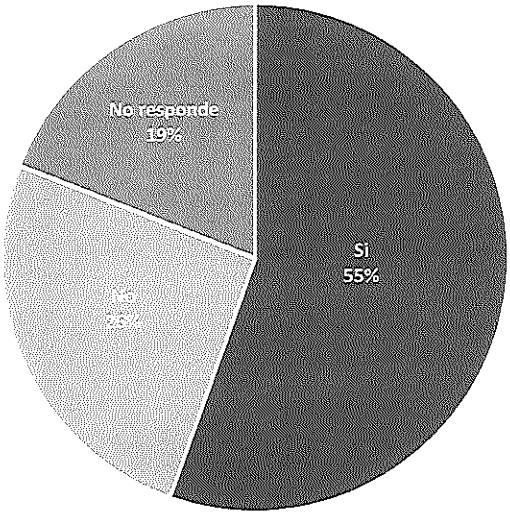


Gráfico 4-7. Cumplimiento de los compromisos de provisión establecidos en los acuerdos con empresas articuladoras.

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?

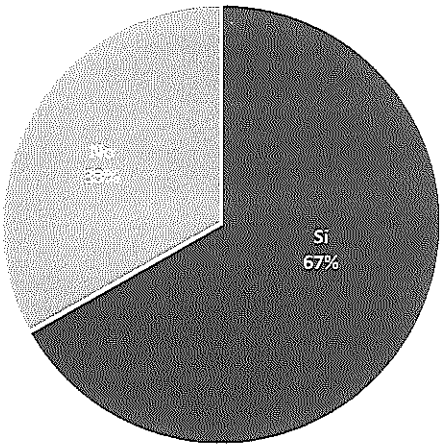


Gráfico 4-8. Proporción de acuerdos vigentes en la actualidad.

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.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

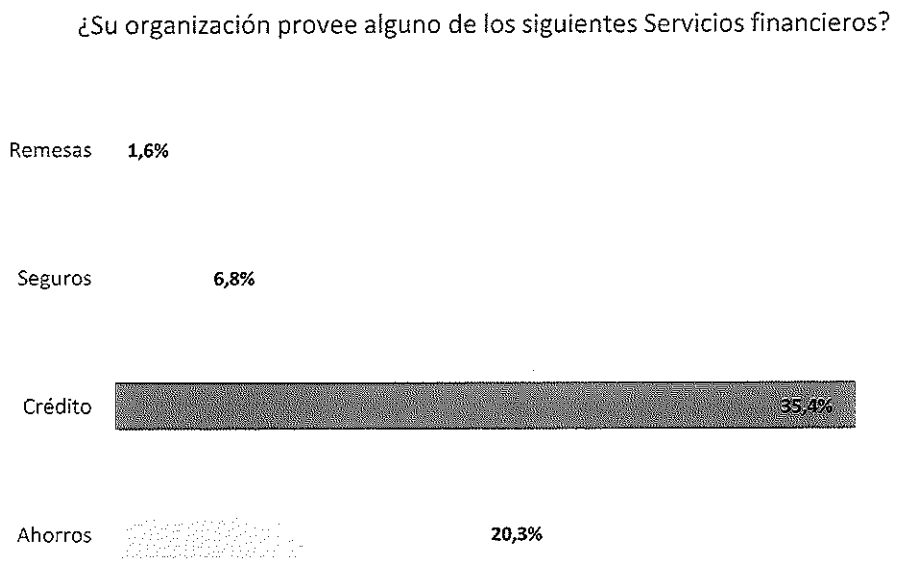


Gráfico 4-9. Provisión de servicios financieros por parte de las organizaciones rurales beneficiarias del PNA.

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.

4.4.2. Gestión de riesgos climáticos y prácticas sostenibles

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

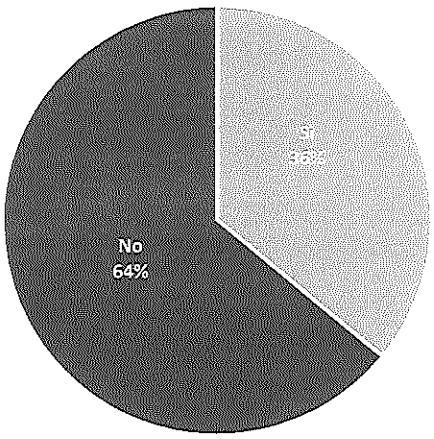


Gráfico 4-10. Hogares que recibieron capacitación y/o asesoramiento en gestión de riesgos climáticos.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

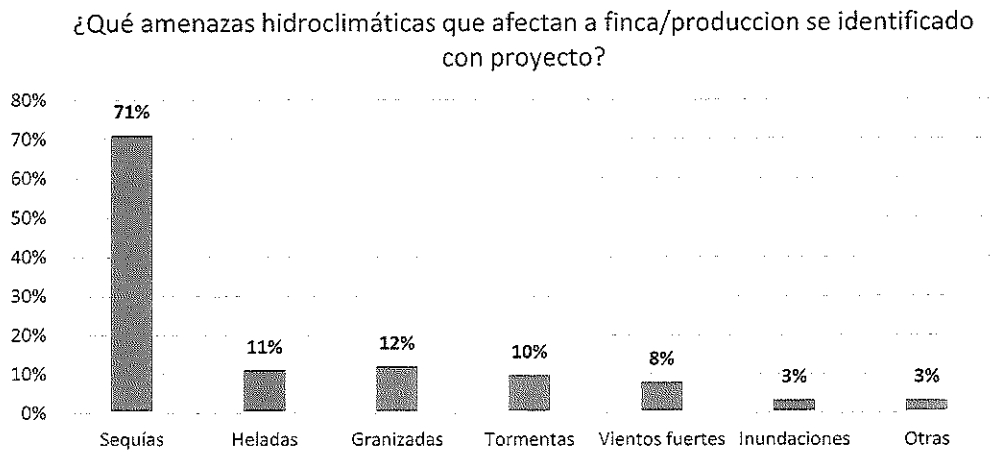


Gráfico 4-11. Amenazas hidroclimáticas identificadas por los beneficiarios como factores que afectan la finca o producción.

5. Planes de Micro Capitalización Rural - PMCv

5.1. Características demográficas de la población destinataria

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

Tabla 5.1. Tipo de vivienda de los hogares encuestados.

Materiales predominantes en las paredes de la vivienda principal				
	Frecuencia	**Porcentaje**	**Porcentaje válido**	**Porcentaje acumulado**
Barro y palos	1	0,3	0,3	0,3
Ladrillos de lodo	147	42,1	42,2	42,5
Piedras/ladrillos de arcilla	70	20,1	20,1	62,6
Bloques de hormigón/ cemento	3	0,9	0,9	63,5
Madera o tablones	113	32,4	32,5	96,0
Otro (especificar)	14	4,0	4,0	100,0
Total	**348**	**99,7**	**100,0**	

Tabla 5.2. Materiales predominantes en las paredes de la vivienda principal de los hogares encuestados.

Materiales predominantes en el piso de la vivienda principal				
	Frecuencia	**Porcentaje**	**Porcentaje válido**	**Porcentaje acumulado**
Tierra/barro	32	9,2	9,3	9,3
Hormigón/Cemento	162	46,4	47,2	56,6
Azulejos	47	13,5	13,7	70,3

Piedra	1	0,3	0,3	70,6
Otro (especificar)	101	28,9	29,4	100,0
Total	343	98,3	100,0	
Total	**349**	**100,0**		

Tabla 5.3. Materiales predominantes en el piso de la vivienda principal de los hogares encuestados.

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

Tabla 5.4. Hogares que disponen de conexión a internet.

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

Tabla 5.5. Base ocupación vivienda de los hogares encuestados.

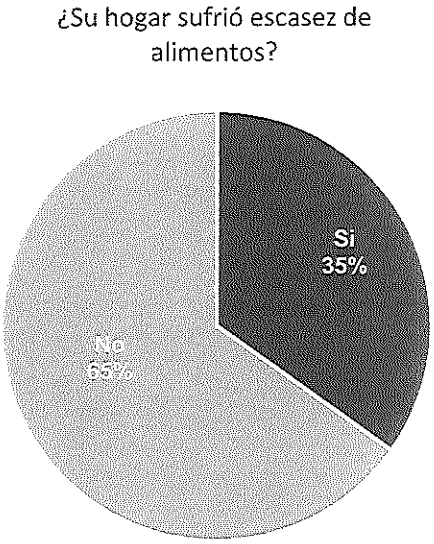
5.2. Producción

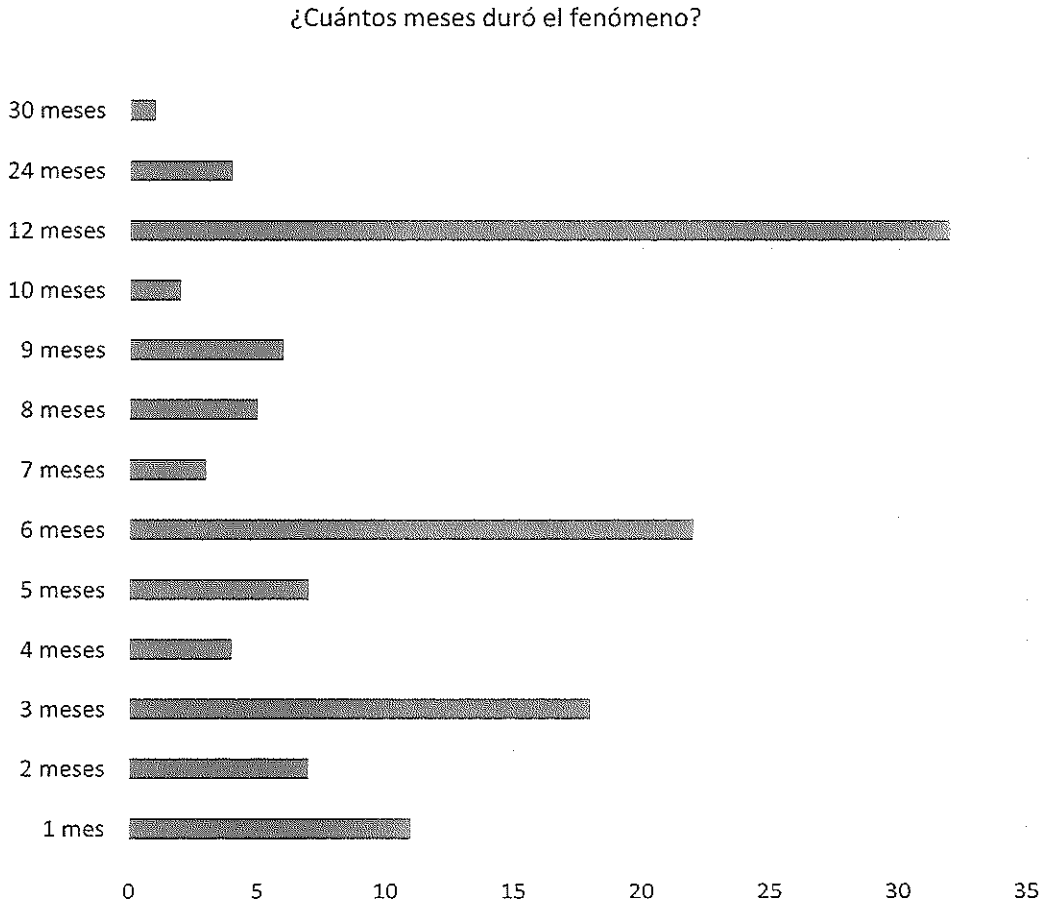
Rubro	Consumo	Venta	Ambos	Total
Huerta Familiar	32	25	20	37
Hortalizas	8	13	5	16
Otros cultivos	3	4	1	6
Otro (agrícola o derivado)	3	3	2	4
Aves	204	83	75	212
Cerdos	38	22	17	43
Lechones	15	12	9	2
Ovejas	11	10	7	350
Huevos	26	22	16	8
Otros (pecuario)	9	4	3	10

Tabla 5.6. Destino de la producción según rubro agropecuario.

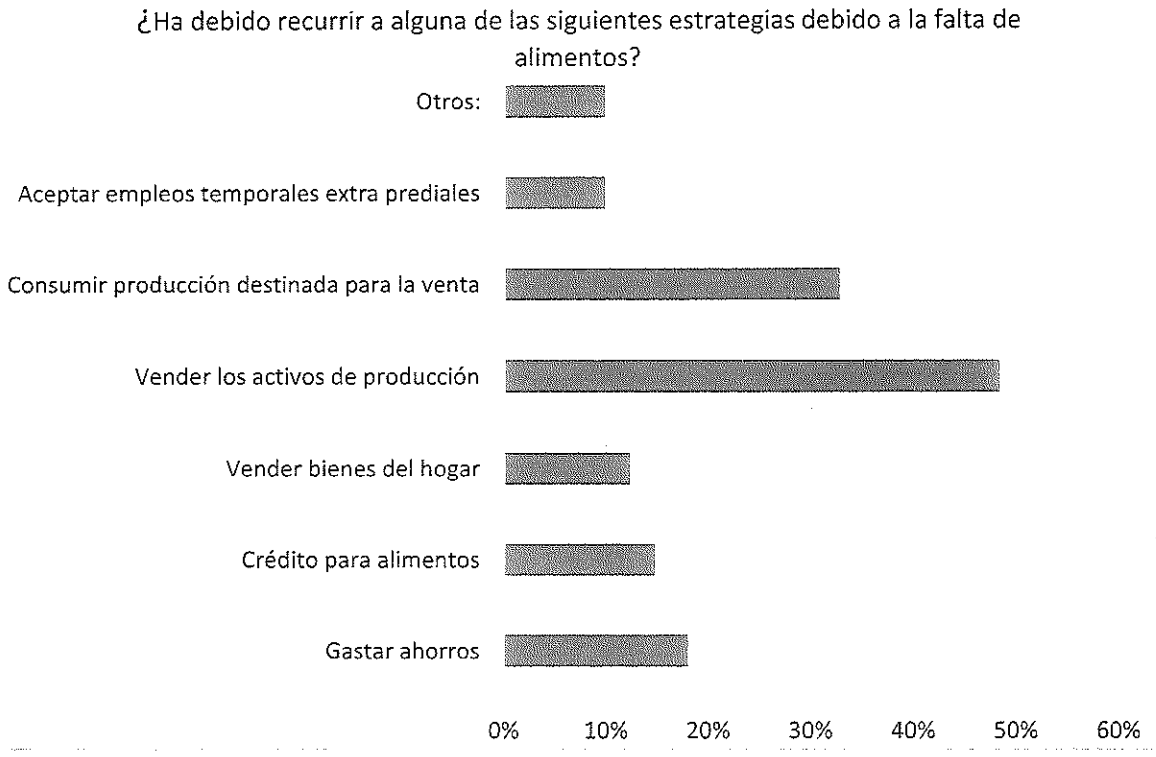
Lic. Diego Puente
Representante Legal

5.3. Seguridad Alimentaria



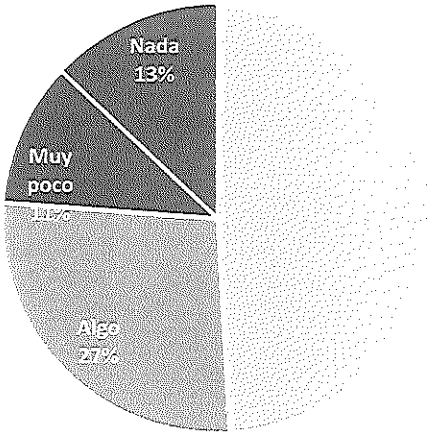


Lic. Diego Puente
Representante Legal

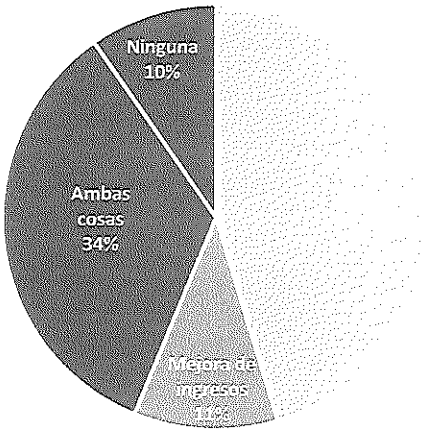


Lic. Diego Puente
Representante Legal

¿La inversión contribuyó a resolver el problema alimentario?



¿De qué forma contribuyó?



Rubro	Consumo	Venta	Total
Huerta Familiar	32	25	37
Hortalizas	8	13	16
Otros cultivos	3	4	6
Otro (agrícola o derivado)	3	3	4
Aves	204	83	212
Cerdos	38	22	43
Lechones	15	12	2

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Ovejas	11	10	350
Huevos	26	22	8
Otros (pecuario)	9	4	10
Total	**349**	**198**	

Tabla 5.7. Destino de la proucción por rubro.

6. Planes de Micro Capitalización indígena - PMCi

6.1. Características demográficas de la población destinataria

TABLA GENERAL[1]				
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
	Santa Fe	254	84	62
	Alegre	107	40	27
	TOTAL	**1.891**	**571**	**445**

Tabla 6.1. Características demográficas de la población destinataria de los PMCi.

6.2. Lista de actores entrevistados

Fecha de realización de las encuestas: 6 y 7 de abril de 2025.

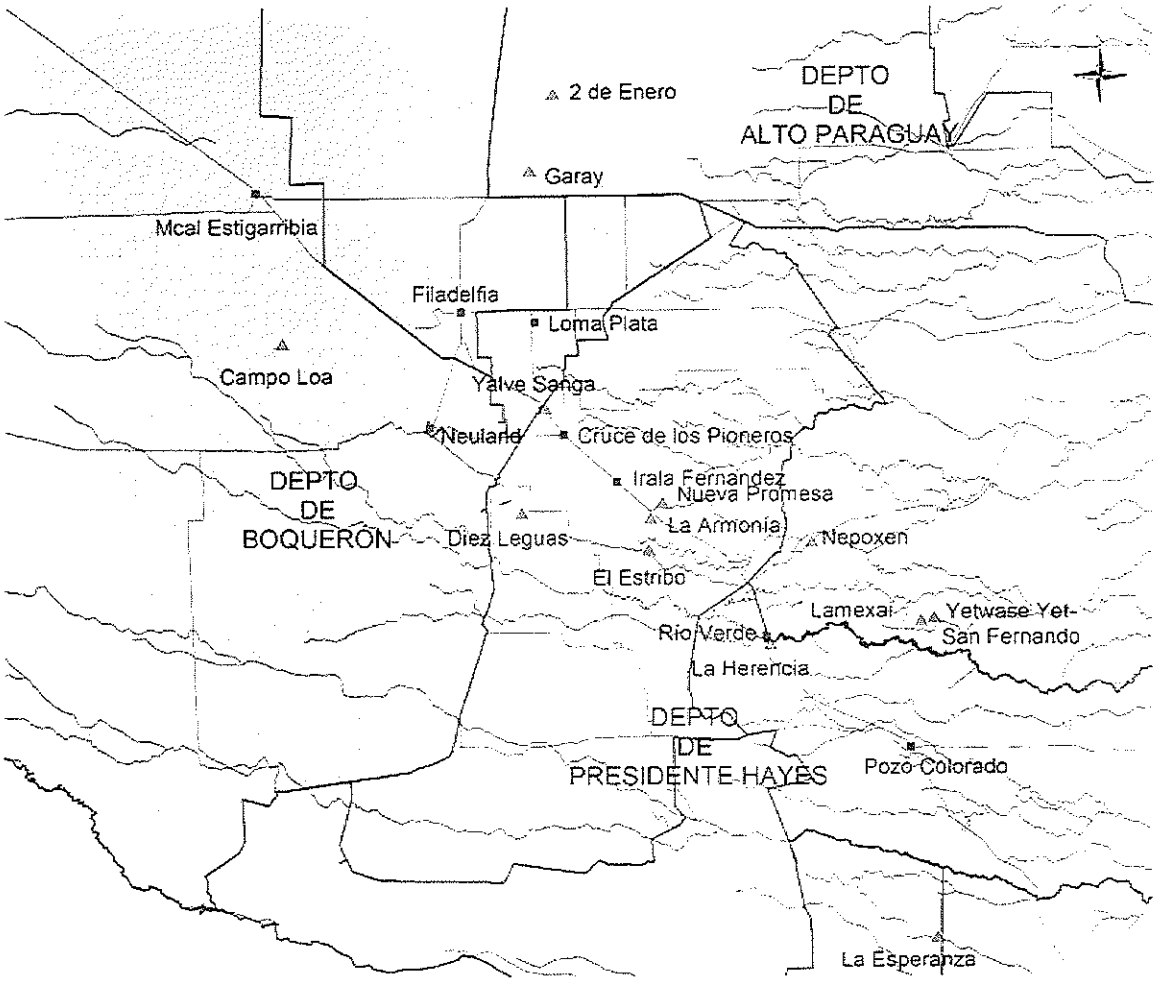
N°	Nombre y Apellido	N° CI	Sexo	Edad	Estado Civil	Superficie	Rubro
1	Cecilia Ricardi Riquelme	1.374.671	F	54	Soltero	1,5	Sésamo
2	Alejandra Colman Riquelme	3.899.984	F	35	Soltero	1	Sésamo
3	Judy María Solano de Franco	5.367.957	F	29	Casado	1,5	Sésamo
4	Derlis López Gómez	5.509.535	M	23	Soltero	1	Sésamo
5	Sergio Ramírez Martínez	4.085.833	M	42	Soltero	1	Sésamo
6	Gorge Álvarez Recalde	1.377.456	M	64	Soltero	2	Sésamo

[1] Los datos fueron proporcionados por el líder general de la comunidad, quien manifestó que la información se encuentra actualizada al momento del relevamiento.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

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 6.2. Listado de actores entrevistados en relacion a los PMCi.



6.3. Tenencia de activos

6.3.1. Vivienda

Las familias cuentan con viviendas realizadas en el marco de proyectos del actual Ministerio de Urbanismo, Vivienda y Hábitat (MUVH), que ha impulsado, en varias etapas, según se logra percibir, un proceso de mejoramiento sustancial en las condiciones habitacionales de las aldeas de la Comunidad Indígena El Estribo.

Estas nuevas viviendas presentan un notable avance en términos de calidad constructiva, utilizando materiales duraderos y resistentes. Además, cuentan con infraestructura básica esencial, como acceso

a agua potable mediante sistemas de captación o conexión. Considerando que la mayoría de las aldeas ya cuenta con energía eléctrica, estas nuevas viviendas disponen de conexión a las redes.

No obstante, persiste una situación de desigualdad dentro de la comunidad, ya que un número significativo de familias aún reside en viviendas tradicionales construidas con Karanda, un material local que, aunque culturalmente significativo, ofrece menor resistencia y durabilidad. Esta coexistencia de viviendas tradicionales y nuevas refleja un proceso de transición en curso.

Asimismo, aunque la mayoría de las aldeas cuenta con acceso a la red eléctrica (conectadas a través de la ANDE o la Cooperativa Chortitzer), no todas las familias disponen de una conexión efectiva.

En consecuencia, los métodos de iluminación varían considerablemente: muchas personas utilizan fogones, lámparas de kerosene o velas, ya sea por falta de acceso a electricidad o como forma complementaria en contextos de consumo limitado o interrupciones del servicio. Este aspecto evidencia desafíos pendientes en la cobertura y sostenibilidad del servicio eléctrico a nivel domiciliario.

6.3.2. Tipo de acceso a las aldeas

Las aldeas cuentan con caminos terraplenados que, en condiciones normales, se encuentran en buen estado. Sin embargo, durante la temporada de lluvias, estos caminos se vuelven intransitables debido a las inundaciones y el deterioro del terreno. En tales casos, el portón de ingreso a la comunidad suele cerrarse como medida preventiva, lo que limita aún más la movilidad y el acceso externo.

El mantenimiento de la red vial está a cargo de la Gobernación del Departamento de Presidente Hayes y de la Municipalidad de Teniente 1º Manuel Irala Fernández, aunque las condiciones climáticas representan un desafío recurrente para garantizar la conectividad de manera continua.

6.3.3. Herramientas y equipos

Todos los encuestados manifestaron contar con herramientas manuales básicas, como azadas, foisas, palas y machetes. Estas herramientas han sido adquiridas en su mayoría a través de distintos proyectos de apoyo, aunque los beneficiarios no recordaron con precisión los nombres de dichos programas; algunos podrían estar vinculados al Programa de Microcapitalización (PMC) u otras iniciativas similares.

Al analizar las 10 encuestas realizadas, se observa con claridad que han existido múltiples esfuerzos por parte de diferentes proyectos para dotar a las familias de herramientas de trabajo. No obstante, también se evidencia que estas herramientas no están siendo utilizadas de manera intensiva en actividades productivas planificadas o sostenidas. Esto podría deberse a diversos factores, como la falta de acompañamiento técnico, ausencia de proyectos productivos estructurados, o dificultades para acceder a mercados. En consecuencia, las herramientas, si bien están presentes en los hogares, no siempre cumplen el rol dinamizador que se esperaba en términos de productividad y generación de ingresos.

6.3.4. Acceso a la tierra

Las chacras familiares tienen extensiones variables entre 1,4 y 2,5 hectáreas, lo cual sugiere una base productiva limitada, pero consistente entre las familias.

6.4. Seguridad alimentaria

La seguridad alimentaria en la Comunidad Indígena El Estribo ha sido históricamente un tema sensible, con momentos críticos que se vieron especialmente agravados durante la pandemia de COVID-19. Según lo manifestado en las entrevistas y encuestas realizadas, durante ese período se registró una situación prolongada de escasez de alimentos que 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.

Frente a la disminución de los ingresos, la interrupción de canales de comercialización y el aislamiento territorial, las familias acudieron al uso de los recursos naturales del entorno para garantizar su subsistencia. En este contexto, el monte chaqueño volvió a cobrar un rol fundamental como fuente de alimentos. Se intensificó la recolección de frutos silvestres —como algarrobo, chañar y otros frutos locales— y la caza de animales silvestres, entre los que se destacan el venado, chancho, armadillo, tortuga, avestruz, tatu hu, teyu, tatu poju y jabalí. Estos alimentos permitieron a las familias diversificar mínimamente sus dietas ante la ausencia de productos industrializados o de consumo regular.

Asimismo, se mencionó la llegada de provisiones de alimentos mediante los denominados "macateros", comerciantes que accedían a las aldeas para vender productos básicos, a veces bajo condiciones desventajosas, dada la falta de otras alternativas. Esta dependencia del intercambio desigual revela un patrón estructural de exclusión que persiste en las comunidades rurales del Chaco, donde la soberanía alimentaria aún es frágil.

Cabe señalar que la inseguridad alimentaria experimentada durante la pandemia no fue únicamente resultado de la crisis sanitaria, sino que estuvo estrechamente correlacionada con eventos hidro climatológicos adversos, que históricamente afectan a la región. En particular, durante los períodos de lluvias intensas, los caminos de acceso —que si bien están terraplenados, no están asfaltados— se tornan intransitables. Como estrategia de protección comunitaria, durante estas épocas se cierra el portón de ingreso a las aldeas, interrumpiendo así la entrada y salida de personas, productos y asistencia. Esta condición de aislamiento, recurrente en la región chaqueña, agudiza las limitaciones de acceso a alimentos y recursos esenciales, profundizando la fragilidad alimentaria de las familias indígenas.

En este sentido, la pandemia evidenció y acentuó vulnerabilidades preexistentes, tanto estructurales como climáticas, que afectan el derecho a una alimentación adecuada. A pesar de la fuerte resiliencia cultural demostrada por las comunidades a través del uso de saberes tradicionales para la subsistencia, la experiencia dejó en claro la necesidad de implementar estrategias integrales de

seguridad alimentaria, que incluyan mejoras en la infraestructura vial, acceso equitativo a mercados, fortalecimiento de la producción comunitaria y sistemas de almacenamiento de alimentos. De lo contrario, situaciones como las vividas podrían repetirse o incluso agravarse ante futuras crisis sanitarias o climáticas.

6.5. Participación en Planes de Microcapitalización

Los Planes de Microcapitalización han representado una oportunidad concreta para el fortalecimiento de la economía familiar y comunitaria en El Estribo, particularmente a partir del periodo posterior a la pandemia. Estos planes han permitido a las familias acceder a recursos, insumos, fomentando el desarrollo de actividades productivas orientadas tanto al autoconsumo como a la generación de ingresos.

En este contexto, la producción de sésamo se ha consolidado como el rubro agrícola más relevante y exitoso, generando ingresos sostenidos para un número significativo de familias productoras. Esta actividad ha sido impulsada con el acompañamiento técnico y logístico del Proyecto, que ha facilitado tanto la siembra como la comercialización, estableciendo vínculos con empresas como UNITEC, la Asociación Esperanza Chaqueña y con compradores individuales que llegan directamente hasta la comunidad. El precio de comercialización del sésamo ha oscilado en los últimos años entre 6.500 y 8.000 guaraníes por kilogramo, proporcionando cierta estabilidad económica a los hogares que han logrado mantener o incluso ampliar sus superficies de cultivo.

Sin embargo, también se registran limitaciones importantes. Otros cultivos introducidos dentro del marco de estos planes no tuvieron el mismo nivel de éxito ni de apropiación por parte de las familias. De hecho, en las entrevistas, muchos de estos rubros ni siquiera fueron recordados, lo que evidencia una escasa sostenibilidad o impacto real de esas experiencias. Esta situación pone de relieve la necesidad de mejorar el diseño participativo de los planes productivos, asegurando que las iniciativas respondan a las capacidades, intereses y contextos específicos de cada aldea.

Además de la agricultura, la tenencia de animales menores como aves, cerdos y ovejas constituye una fuente complementaria de alimentos y, en algunos casos, de ingresos para las familias. Generalmente, estos animales están destinados al autoconsumo, reforzando la seguridad alimentaria del hogar. No obstante, en situaciones puntuales, como celebraciones o emergencias económicas, las ovejas pueden ser vendidas, lo que da cuenta de su valor como activo económico de reserva.

En paralelo, la apicultura ha ganado presencia como una actividad productiva emergente en todas las aldeas de la comunidad. Aunque su escala es aún limitada, con producciones máximas de hasta cinco colmenas por familia y rendimientos promedio de 10 kg por colmena (aproximadamente 50 kg anuales), representa una práctica con un doble valor: nutricional y económico. La miel producida se destina principalmente al consumo doméstico, pero también ha sido comercializada localmente a un precio promedio de 10.000 guaraníes por kilo cuando se genera excedente. Esta actividad, además de recuperar conocimientos tradicionales sobre el entorno, presenta un alto potencial de desarrollo si se cuenta con formación técnica, manejo adecuado de colmenas, equipamiento e inserción en circuitos comerciales justos 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 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.

6.6. Otros datos del contexto

6.6.1. Medios de comunicación

En todas las aldeas de la Comunidad Indígena El Estribo se cuenta con cobertura de telefonía móvil, brindada por las principales compañías del país: Tigo, Personal y Claro. Esta cobertura ha permitido una mejora sustancial en las posibilidades de comunicación tanto entre los miembros de la comunidad como con actores externos, incluyendo organizaciones, instituciones gubernamentales y familiares residentes en otras zonas. Además de la telefonía móvil, se ha identificado el uso regular de radios AM y FM como fuente de información, entretenimiento y conexión con el entorno más amplio, lo cual mantiene viva una práctica de comunicación tradicional en las comunidades del Chaco.

6.6.2. Medios de transporte

El transporte dentro de las aldeas y hacia zonas aledañas se realiza predominantemente mediante motocicletas y bicicletas, lo que facilita la movilidad cotidiana de las personas, especialmente en distancias cortas. Sin embargo, aún persisten formas tradicionales de desplazamiento, como el uso de burros y caballos, que continúan siendo relevantes, especialmente en zonas de difícil acceso o durante la época de lluvias, cuando los caminos se tornan intransitables. Esta coexistencia entre medios modernos y tradicionales de transporte evidencia una adaptación cultural que combina la innovación con el aprovechamiento de recursos locales.

6.6.3. Tipo de suelo y vegetación

El territorio donde se asientan las aldeas se caracteriza por la presencia de suelos mixtos, en su mayoría arenosos y arcillosos. Estas condiciones influyen directamente en las posibilidades de producción agrícola y en el manejo del agua. En cuanto a la vegetación, predomina el algarrobo (también conocido como viñal), especie nativa del Chaco que cumple una función ecológica y económica clave en la vida de las comunidades. También se observa la presencia de monte alto, así como especies como el espartillo y el urundey, que conforman parte del paisaje natural de la región. Esta vegetación representa tanto un recurso alimenticio y medicinal, como un componente esencial de la identidad cultural del pueblo.

6.6.4. Infraestructura y fuentes de agua

La disponibilidad de agua es uno de los aspectos más sensibles para la vida comunitaria en El Estribo. Las aldeas cuentan con diversas infraestructuras destinadas a la captación y almacenamiento de agua: tajamares, aljibes comunitarios y familiares, pozos someros (también llamados "pozos de bombilla") y tanques de fibra de vidrio. Esta diversidad de fuentes permite una relativa cobertura de las

necesidades básicas, aunque la disponibilidad varía según las condiciones climáticas y la época del año. La gestión comunitaria del agua, si bien se apoya en infraestructuras, requiere de acompañamiento técnico y planificación para asegurar su sostenibilidad a largo plazo, especialmente frente al impacto del cambio climático.

6.6.5. Gestión de residuos

La disposición de residuos sólidos en las aldeas se realiza de manera tradicional, mediante prácticas como la quema y el entierro. Si bien estas formas han sido históricamente utilizadas en contextos rurales, su continuidad plantea desafíos en términos ambientales y de salud pública, sobre todo ante el incremento del consumo de productos con empaques plásticos o no biodegradables. No se identificaron sistemas de recolección diferenciada ni tratamiento específico, por lo que este tema representa un área clave de intervención futura para mejorar las condiciones sanitarias y promover la educación ambiental en las comunidades.

6.6.6. Organización comunitaria

La vida comunitaria en El Estribo se articula a partir del liderazgo tradicional y de formas organizativas propias. En todas las aldeas se identifican líderes reconocidos por el Instituto Paraguayo del Indígena (INDI), quienes desempeñan un papel fundamental en la representación de la comunidad, la resolución de conflictos y el diálogo con actores externos. Además, las comunidades cuentan con organizaciones locales que canalizan las demandas colectivas y promueven la participación activa de sus miembros. Entre ellas se destacan la OMI ("Organización Mismo Indígena") y "Buscando Juntas un Camino", ambas desempeñando un rol importante en el fortalecimiento de la cohesión social, la defensa de los derechos colectivos y la articulación con programas de desarrollo.

7. Indicadores de evaluación

7.1. Alcance del proyecto

a) Número total de miembros del hogar del asociado a la organización beneficiaria (desagregar por sexo, edad, indígena/no indígena).
b) Número de hogares beneficiarios a los que se ha prestado apoyo (desagregar por jefatura del hogar femenina).
c) Número de personas que reciben los servicios promovidos o apoyados por el Proyecto (desagregar por sexo, juventud, indígena/no indígena y tipo de instrumento de inversión del que fue beneficiario).

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 7.1. Beneficiarios totales por modalidad y alcance total según sexo y juventud.

7.2. Metas del proyecto

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

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	

b) Número de familias con PNA que incrementan sus ingresos brutos en por lo menos el 30% (desagregar por cadena de valor).

7.3. Efectos directo del proyecto

a) Número de Organizaciones Rurales (OR) apoyadas que proveen servicios nuevos o mejorados a sus miembros (desagregar por sexo y rango etario de los asociados beneficiarios).
b) Número de Organizaciones Rurales que han celebrado asociaciones/acuerdos formales o contratos con entidades públicas o privadas.
c) Cantidad de Organizaciones Rurales apoyadas (desagregar por sexo del beneficiario).
d) Número de hogares que señalan haber logrado un aumento en la producción.
e) Número de hogares que declaran utilizar servicios financieros rurales.
f) Cantidad Personas capacitadas en prácticas y/o tecnologías de producción (desagregar por sexo, joven e indígena/no indígena).
g) Número de productores/as con PNA que cumplen metas de abastecimiento acordadas con las empresas (desagregar por cadena de valor).
h) Número de productores que reciben otros servicios (insumos, capacitación, acopio, otros), de la empresa articuladora (desagregar por cadena de valor).
i) Cantidad de Organizaciones con Convenios firmados con entidades financieras (bancos, financieras y cooperativas), municipios, instituciones locales, ONGs entre otros.
j) 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

Concepto	Absoluto	%
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%**

7.4. Bienestar de los hogares

a) Cantidad de familias que han sufrido carencias alimentarias en el último año (2023) (desagregar por jefatura del hogar).
b) Cantidad de Hogares que han incrementado sus activos en el último año (2023) (desagregar por jefatura del hogar).
c) Disponibilidad de herramientas básicas en el hogar para el trabajo rural (desagregar por jefatura del hogar).
d) Conformación familiar y ocupación en el hogar del asociado (desagregar por jefatura del hogar).

7.5. Beneficiarios que recibieron capacitación de parte del proyecto

Los registros administrativos del proyecto, no permiten el establecimiento de un numero basado en el conteo de participantes en planillas de las capacitaciones realizadas por los diferentes encargados de capacitaciones a miembros de organizaciones en prácticas productivas, por ello se ha planteado la realización de un cálculo estimativo basado en la información disponible extrapolando a la totalidad y ponderando cada instrumento por su fiabilidad a fin de estimar razonablemente en forma final el resultado de número de personas capacitadas por el programa y su desagregación por sexo y juventud.

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:**

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

Lic. Diego Puente
Representante Legal

- **Mujeres entre capacitados:**

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

- **Jóvenes entre capacitados:**

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

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 programa:

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

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 programa 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

Lic. Diego Puente
Representante Legal

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 7.2. Comparación de ambos métodos.

b. Datos de la encuesta

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

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**

Lic. Diego Puente
Representante Legal

8. 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 razones de la búsqueda del empoderamiento de las mujeres, o por la aplicación Las experiencias de aplicación de prácticas adecuativas y/o de mitigación en la pequeña agricultura familiar, o por la excelente gestión de sus 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 no fue una práctica generalizada, su implementación constituye un precedente valioso en términos de estrategia comercial para la agricultura familiar.

El presente informe de Avance no puede dejar de valorar el aporte del componente de Planes de Negocios Articulados, que representa un avance conceptual y práctico en la promoción de la articulación con mercados desde una base organizativa campesina, con aportes significativos tanto en lo metodológico como en lo institucional.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

9. ANEXOS

9.1. 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 Baez (Productor)
  - Fernando Alderete (Productor)
  - Pablo Baez (Productor)
  - Ruben 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.
- **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).
- **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 Baez, Pablo Baez, 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

Baez, Pablo Baez). 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).

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).

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 Baez, Hugo Fonseca). Otros canales mencionados son Cooperativas (Cooperativa Multiactiva, Cooperativa Universitaria) (Cesar Baez, 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, crucialmente, al mercado, que de forma individual sería extremadamente difícil de alcanzar. Sin embargo, la 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

9.2. Anexo 2. 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 releamiento 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 asociaci ón de productores orgánicos Ybytyrusu (APY). 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 que 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 Baez: Cesar Baez

Moderador: Señor Cesar, por que los jóvenes no se involucran?

Cesar Baez: 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 Baez: Pablo Baez es mi nombre.

Moderador: Señor Pablo, como esta.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Pablo Baez: 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.

Ruben 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 mas de 50 años, productor de la asociación.

Moderador: y usted Don Hugo, por que 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 haciendolos estudiar, y se van a las ciudades (zonas urbanas), en donde ganan mas y obtienen un titulo (universitario), y ahí es donde los jóvenes no se involucran en la asociación y nos quedamos en su mayoría solo los señores (mas 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 titulo (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 titulo 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), tambien quieren divertirse, otros quieren casarse, y si no hay dinero, deben rebuscarse. Esa es la situación aquí.

Moderador: ¿tu nombre señor?

Aldo Ortigoza: Aldo Ortigoza.

Moderador: ¿Cuántos años vos tenes Aldo?

Aldo Ortigoza: Yo tengo 29 años

Moderador: Vos sos productor también aquí no?

Moderador: Vos por que decis 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 mas dinero, porque es difícil.

Moderador: vos decis 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, ojala 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?

Ruben Fonseca: del ministerio, muy poco, pero por parte de la Asociacion si.

Cesar Baez: bueno, según como yo entiendo, la mayor posibilidad de futuro, es el precio del producto de la producción, eso es lo mas 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 Baez: 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 sequia que hizo bajar la producción (en general). Entonces, de esa forma, los jóvenes no tienen ganas de trabajar.

Ruben 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 seria una buenas opción.

Hugo Fonseca: necesitamos mas 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 seria 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 dabamos anteriormente, hoy estamos dando a 800 Gs., que voluntad tendría la juventud para trabajar asi?. 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: asi 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, mani) 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 mas en la caña de azúcar?

Aldo Ortigoza: ese es el problema, asi como dicen aquí, el precio, debe mejorar, o sino, sobra muy poco para el productor, y también necesitamos mas 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 usa todos?

Hugo Bogado: si, también el rastron.

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Moderador: y que tipo de implementos necesitan ahora? ¿necesitan abono, una cosechadora mas? ¿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?

Ruben 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 Baez: 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 mas pequeño también.

Pablo Baez: 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 mas maquinas para que pueda la asociación dar abasto a las necesidades de los socios.

Ruben 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?

Ruben Fonseca: asi 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: estonces, tendrían una estadística de la producción, a nivel de la asociación, de toneladas por hectáreas?, o por productor?

Ruben 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.)?

Ruben Fonseca: no, necesitaríamos implementar eso, con una mejor base de datos, para tomar decisiones mas rapidas. 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.

Moderador: y los implementos (fertilizantes, abonos) también compra UD?, 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 mas utilizo de la asociación.

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

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

Moderador: ustedes como asociación, cuantos miembros son?

Ruben Fonseca: 162 miembros.

Moderador: ¿que 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, rastron, 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 mas ventajas.

Moderador: ¿que ventajas encuentra la asociación?

Ruben Fonseca: si trabaja con la asociación, y la asociación esta certificada, puede firmar contratos por volumen con cada ingenio, entonces se da mas 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.

Ruben Fonseca: entre las ventajas que ofrece la asociación es que permite una mayor competitividad, el hecho de que la asociación esta 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.

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

Ruben Fonseca: a las asociaciones si.

Hugo Fonseca: para mi la ventaja que encuentro es que uno ya casi no se preocupa de su producción (refiriéndose a la colocación del producto), mas 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, rastron), 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 también conocen el sacrificio (trabajar con caña de azúcar), pero hay otros que ya tienen dinero y no conoce el trabajo, y gente asi 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 alli se fracaso. 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 menciono, 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 cuanto esta la nueva comisión?

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

Oscar Talavera: ojala 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 ayudo. Tuvimos entrega de viveres y un pequeño aporte económico en ese momento.

Moderador: ¿Qué vos decis 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.

Moderador: esta es una pregunta general que voy a realizar al señor Ruben 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 que plazo necesitan?

Ruben Fonseca: actualmente el proyecto que tenemos es aumentar los servicios, y para eso necesitaríamos mas 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 100000 dolares.

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

Ruben 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 Credito Agricola de Habilitacion, 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 Credito Agricola de Habiltiacion.

Fernando Alderete: yo solo de la asociación, y del Credito Agricola de Habilitacion.

Cesar Baez: Yo, voy a la Cooperativa.

Pablo Baez: Yo solo voy al Credito Agricola de Habilitacion, aquí la mayoría solo recurren ahí, casi nadie va al sector privado.

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

Hugo Fonseca: yo en dos lugares accedo, en Credito Agricola de Habilitacion 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: si tienen esa facilidad, de pago anual o semestral.

Ruben Fonseca: algunas instituciones ahora con el tema de caña de azúcar ya no dan, porque se cerro 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?

Oscar Talavera: asi 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 Asociacion 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

9.3. Anexo 3. 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 Falcon (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 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 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 crucial 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).
- **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 crucial 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 crucial 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 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 Legal

9.4. Anexo 4. 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 Jose y a todo tu equipo, yo soy Diego Duarte, yo soy el administrador de la asociación, también soy productor y 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 Asociacion de Productores Organicas 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 asi 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.

Moderado: 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 azucar, 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 azucar? 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 azucar?

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 titulo 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,eñ mayor porcentaje de los jóvenes se emigran a las ciudades por un trabajo más digno por decirlo.

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 Union 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 ese 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, 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 azucar

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 jóven?

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

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 asociacion?

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 azucar es la mayor fuente, o la que da mas 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 mas 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 tenés que tener otros 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 cuales 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 mediano o a sacar que 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 tecnologia parte agrícola para caña de azúcar, así apoyamos a los productor. Pero los productores siempre piden la cosechadora, no estamos de acuerdo, no estamos... No tenemos posibilidad todaabía 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...

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 cuentan las asociación son muy útiles, muy útil para los productorores, 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 y 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 mas experiencia participan mas?

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

Moderador: Bueno, continuando un poco con la encuesta. ¿Qué ventajas ustedes ven de trabajar en forma de asociación, en comparación a lo que seria, 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 uno de las ventaja, 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 ventaja.

Moderador: ¿Y hay desventajas de repente, de trabajar en una Asociacion?, ¿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 seria trabajar de forma individual?

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 le ayuda demasiado a los productores.

Moderador: ¿Ustedes pueden decir la 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 fabrica, cuando no tiene cosechadora. Ahí que entra más la asociación, porque se privilegia mas a los asociados. Cuando tenés poca caña, casi nadie te da importancia, y tenes que recurrir a otras 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, tenés 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 extractor, 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 aca 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 gruas y tener así fertilizantes o cales agrícolas para proveer a los productores.

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

Juan Miranda: Y lo que dice Diego es lo primordial, es las 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 podés cosechar a tiempo tu caña de azucar. 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 azucar tiene sus ciclo de tiempo. Siempre los asociados quieren que nos endeudemos, pero nosotros tenemos miedo porque ya es mucho. Pero estamos en el 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 cuando vamos a estar. Es el motivo de lo que el emprendimiento que hay al mercado te estaría necesitando.

Moderador: según ustedes, cual 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 de 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" (Credito Agricola de Habilitacion) 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 un 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 mas utiliza, para invertir en los 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.

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, esta 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 esta trabajando en ver de asociar hijos de socios, para que participen. Tenemos también política de genero y de edad para que participen en la organización. Debido anteriormente no habían 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, que tal fue el proyecto?

Diego Duarte: nosotros accedimos a todas las maquinarias, siempre nos hicieron al 50% del costo, la producción en si, tuvimos años malos como el año pasado, hubo sequia 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 si, este año esta 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 poco 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 está 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.

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, ceo 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 agricola, 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 miembro 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

9.5. Anexo 5. Lista de asistencia a la Capacitación de Entrevistadores y Equipos de Campo

CONTEC SA Ingenieros Consultores

PPI-II PROMAGRO

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA PARAGUAY

PARAGUAI JYY 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 Ganadería, de los Planes de Negocios Articulados (PNA) y Planes de Microcapitalización (PMC).

PARTICIPANTES:

NOMBRE:	APELLIDO:	C.I.N:	TELÉFONO:	FIRMA:
Noelia Magaly	Araujo Bonilla	4523.214	0985 975 313	
Liz Beina	Portillo	3.977.805	0987 258 755	
Sandra	Gómez Alcaraz	3.502.061	0972 168 809	
Miguelina Ramón	Báez Aquino	4.002.234	[illegible]	
Cristhian	Romero Cantero	4.168.751	0981 749 725	
Rosanna	Romero	4.227.270	0983 975 509	
Alberto Duarte	Acosta	9372601	0984 620 070	
Gladys Amada	Medina Alonso	921532	0994 399 096	
Francisca	Rodríguez Sotto	9369179	0981 637 983	
Arnaldo	Silva	4.986.983	0984 771 090	
Julian	Fernandez	3778164	0971 399 268	

Lic. Diego Puente
Representante Legal

CONTEC SA
Ingenieros Consultores

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

PARAGUAY YVYHATYMBA ÑANGAREKO

Asunción 07 de marzo del 2025

CAPACITACIÓN DE ENCUESTADORES SOBRE PLANES DE NEGOCIOS ARTÍCULADOS (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 Cano	4.166.759	0961 747 725	
Sandra	Gómez	3502065	0972168389	
Noelia Negely	Arguello Quiñonez	4523214	0985447513	
Francisco	Rodríguez	4364129	0961[illegible]	
Alberto David	Duarte Acosta	2372603	0984-600690	
Ángel Ramón	Giménez Duarte	4.059.204	[illegible]	
Rosanna	Portillo	4227250	[illegible]	
Fernando	Díaz	4661653	[illegible]	
Gladys Amada	Medina Blanco	921532	0991395096	
Julián	Fernandez	3728164	0971398268	

Lic. Diego Puente
Representante Legal

9.6. Anexo 6. 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]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Planilla de Asistencia Proyecto PPII		
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:	Comite de Feriantes Kuña Aty	
Cadena productiva:	Cria 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 PPII		
Grupo Focal:	Productores Organizados Asociados (POA)	
Cadena productiva:	Caña De Azucar	
Fecha:	28/8/2025	
Nombre y Apellido	N° C.I.	Firma
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

Lic. Diego Puente
Representante Legal

Planilla de Asistencia Proyecto PPII		
Grupo Focal:	Asociacion de Productores Organicos Ybyturusu (APOY)	
Cadena productiva:	Caña De Azucar	
Fecha:	28/4/2025	
Nombre y Apellido	Nº C.I.	Firma