La agricultura familiar campesina paraguaya ante el reto de satisfacer al mercado: el caso de las hierbas y especias

Tesis presentada para optar al título de Doctor de la Universidad de Buenos Aires, Área Ciencias Agropecuarias

Esteban Gabriel Orrego Rodríguez

Ingeniero en Ecología Humana - Universidad Nacional de Asunción - 2012

Lugar de trabajo: Unique Wood Paraguay S.A.

Becario del Programa Nacional de Becas "Carlos Antonio López" (BECAL) de la República del Paraguay

FAUBA Escuela para Graduados Ing. Agr. Alberto Soriano

Facultad de Agronomía – Universidad de Buenos Aires

COMITÉ CONSEJERO

Director de tesis
Ramón Bruno Fogel Pedroso
Abogado (Universidad Nacional de Asunción)
Magíster en Ciencias Políticas (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales)
Magíster en Sociología (Universidad de Kansas)
Doctor en Derecho y Ciencias Sociales (Universidad Nacional de Asunción)
Doctor en Sociología (Universidad de Kansas)

Co-director
Fabricio Vázquez Recalde
Ingeniero en Ecología Humana (Universidad Nacional de Asunción)
Magíster DEA/ESSOR (Universidad de Toulouse II)
Doctor en Geografía y Ordenamiento Territorial (Universidad de Toulouse II)

Consejero de Estudios
Mercedes Ejarque
Licenciada en Sociología (Universidad de Buenos Aires)
Profesora de Enseñanza Media, Normal y Especial de Sociología (Universidad de Buenos Aires)
Maestría en Investigación en Ciencias Sociales (Universidad de Buenos Aires)
Doctora en Ciencias Sociales (Universidad de Buenos Aires)

JURADO DE TESIS

JURADO
Valeria Ana Mosca
Licenciada en Ciencia Política (Universidad de Buenos Aires)
Doctora en Geografía (Universidad de Buenos Aires)

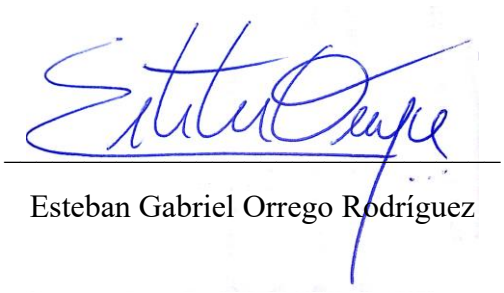
JURADO
Ana Padawer
Licenciada en Ciencias Antropológicas, Orientación Sociocultural (Universidad de Buenos Aires)
Doctora en Antropología (Universidad de Buenos Aires)

JURADO
Gustavo Setrini
Licenciado en Ciencia Política (Universidad Lawrence)
Doctor en Economía Política (Instituto Tecnológico de Massachusetts)

Fecha de defensa de la tesis: 05 de agosto de 2024

Declaración

Declaro que el material incluido en esta tesis es, a mi mejor saber y entender, original producto de mi propio trabajo (salvo en la medida en que se identifique explícitamente las contribuciones de otros), y que este material no lo he presentado, en forma parcial o total, como una tesis en esta u otra institución.



Esteban Gabriel Orrego Rodríguez

Contenido

1. Introducción 1
1.1. Estado general de la cuestión ... 1
1.2. Contexto nacional ... 3
1.3. Las preguntas de investigación ... 6
1.4. Los objetivos de la tesis ... 7
1.5. La estructura de la tesis ... 8
2. Marco teórico 10
2.1. Las teorías sobre la agricultura familiar campesina ... 10
2.2. El productor campesino ante el mercado ... 15
2.3. La finca campesina como unidad económica ... 18
2.4. Las cadenas de valor en la economía campesina ... 22
2.5. La evolución de la agricultura familiar campesina en el Paraguay ... 23
3. Metodología 28
4. Resultados 41
4.1. Descripción de las cadenas de valor ... 41
4.2. Opiniones de los informantes de contexto ... 48
4.3. Percepciones de los informantes campesinos ... 54
4.4. Análisis de los puntos comunes y disímiles entre productores campesinos ... 82
4.5. Cuantificación a través de perfiles productivos principales y testigos ... 96
4.6. La comparación entre casos ... 96
4.6.1. La matriz comparativa ... 96
4.6.2. Comparación de ingresos líquidos ... 99
4.6.3. Comparación de ingresos potenciales ... 100
4.6.4. Tamaño de la propiedad ... 101
4.6.5. Tamaño del rubro principal ... 102
4.6.6. Porcentaje de producción agrícola y de hierbas y especias ... 103
4.6.7. Longevidad de asociación con la cadena de valor ... 104
4.6.8. Cantidad de mano de obra familiar ... 104
4.6.9. Mano de obra pagada ... 105
4.7. La comparación entre los datos de todos los actores. ... 106
5. Discusión 111
6. Conclusiones 117
Bibliografía 120
Anexos 132

Anexo 1: Perfil productivo del caso M1 133
Anexo 2: Perfil productivo del caso TM1 136
Anexo 3: Perfil productivo del caso M2 139
Anexo 4: Perfil productivo del caso TM2 142
Anexo 5: Perfil productivo del caso M3 145
Anexo 6: Perfil productivo del caso TM3 148
Anexo 7: Perfil productivo del caso M4 151
Anexo 8: Perfil productivo del caso TM4 154
Anexo 9: Perfil productivo del caso M5 157
Anexo 10: Perfil productivo del caso TM5 160
Anexo 11: Perfil productivo del caso M6 163
Anexo 12: Perfil productivo del caso TM6 166
Anexo 13: Perfil productivo del caso M7 169
Anexo 14: Perfil productivo del caso TM7 172
Anexo 15: Perfil productivo del caso M8 175
Anexo 16: Perfil productivo del caso TM8 178
Anexo 17: Perfil productivo del caso S1 181
Anexo 18: Perfil productivo del caso TS1 184
Anexo 19: Perfil productivo del caso S2 187
Anexo 20: Perfil productivo del caso TS2 190
Anexo 21: Perfil productivo del caso S3 193
Anexo 22: Perfil productivo del caso TS3 197
Anexo 23: Perfil productivo del caso S4 200
Anexo 24: Perfil productivo del caso TS4 203
Anexo 25: Perfil productivo del caso S5 206
Anexo 26: Perfil productivo del caso TS5 209
Anexo 27: Perfil productivo del caso S6 212
Anexo 28: Perfil productivo del caso TS6 215
Anexo 29: Perfil productivo del caso S7 218
Anexo 30: Perfil productivo del caso TS7 221
Anexo 31: Perfil productivo del caso S8 224
Anexo 32: Perfil productivo del caso TS8 227
Anexo 33: Instrumento de recolección de datos cualitativos – Sector productor campesino 230
Anexo 34: Lista de supercódigos y códigos del sector de contexto 232
Anexo 35: Lista de códigos del sector productor campesino 235

Lista de siglas

AFC	Agricultura familiar campesina
CAN	Censo Agrícola Nacional
DGEEC	Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos
EPESA	Estudio y Planificación Estratégica del Sistema de Agronegocio
FECOPROD	Federación de Cooperativas de la Producción
HyE	Hierbas y especias
INDERT	Instituto Nacional de Desarrollo Rural y de la Tierra
INE	Instituto Nacional de Estadística (ex DGEEC)
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
ONG	Organización no gubernamental
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
REAF	Reunión Especializada de la Agricultura Familiar
RENAF	Registro Nacional de Agricultura Familiar
UBA	Universidad de Buenos Aires
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

Lista de ilustraciones

Figura 1: Mapa político del Paraguay (Fuente: DGEEC, 2004) 41
Figura 2: Ingresos líquidos de los productores durante 2022. Elaboración propia. 99
Figura 3: Ingresos potenciales de los productores durante el 2022. Elaboración propia. 100
Figura 4: Tamaño de la propiedad de los productores. Elaboración propia. 101
Figura 5: Tamaño de la producción principal durante 2022. Elaboración propia. 102
Figura 6: Mano de obra pagada durante 2022. Elaboración propia. 105

Lista de tablas

Tabla 1: Datos de AFC entre los Censos de 2008 y 2022. Elaboración propia. 4
Tabla 2: Entrevistados del sector de contexto. Elaboración propia. 31
Tabla 3: Entrevistados productores campesinos en etapa cualitativa. Elaboración propia. 32
Tabla 4: Supercódigos emergentes de los discursos del sector campesino. Elaboración propia. 33
Tabla 5: Entrevistados productores campesinos para perfiles productivos. Elaboración propia. 37
Tabla 6: Tópicos e ítems de toma y análisis de datos de los perfiles productivos. Elaboración propia 38
Tabla 7: Tipos de rubros adquiridos por la cadena de valor yerbatera. Elaboración propia. 42
Tabla 8: Tabla comparativa entre casos de productores campesinos 97
Tabla 9: Porcentaje de Agro y HyE en ingresos líquidos. Elaboración propia 103
Tabla 10: Mano de obra familiar durante 2022. Elaboración propia. 104

Resumen

La agricultura familiar campesina paraguaya (AFC) presenta características típicas citadas en la bibliografía: está constituida por unidades familiares que apuntan a reproducir sus condiciones de vida y trabajo, y presenta lógicas distintas a las exclusivamente orientadas a la producción comercial. Particularmente, en Paraguay, la AFC se ve inmersa en situaciones de pobreza y dificultades para el acceso a tecnologías, mercados y la comercialización de sus productos, entre otros. Tanto desde el sector público como desde el privado, y teniendo en cuenta informes y estudios acerca de la AFC, se ha impulsado la producción de hierbas y especias (HyE) en este sector, haciendo énfasis en la necesidad de incorporar a los campesinos a la economía nacional, de corte capitalista. No obstante, dicha producción es aún marginal. Este trabajo de tesis apunta a describir los factores que condicionan la producción de hierbas y especias en la finca agrícola familiar campesina. La metodología es cualitativa-cuantitativa, y consiste en entrevistas a informantes de contexto, a productores campesinos insertos en cadenas de valor, y al análisis de perfiles productivos del año 2022. El análisis de los discursos se realizó a través del software Atlas.ti, y de los perfiles productivos a través de Microsoft Excel. El resultado que emerge muestra que la producción de hierbas y especias en cadenas de valor es una de las estrategias de los productores para reproducir su estilo de vida, pero al mismo tiempo estos despliegan lógicas de mercado en algunos aspectos de su producción, la cual convive con la unidad doméstica. Las conclusiones que emergen demuestran que factores como la edad, la educación de la mano de obra, la extensión de la finca, la existencia de mano de obra familiar, la diversificación productiva y la relación con la cadena de valor son los factores que más influyen en la producción de hierbas y especias para cadenas de valor.

PALABRAS CLAVE: productor campesino, cliente, agregación de valor, renta, rubro alternativo, estrategias, reproducción, mercado, diversificación.

Abstract

Paraguayan peasant family agriculture (AFC) presents typical characteristics cited in the bibliography: it is formed by family units that aim to reproduce their living and working conditions and presents logics different from those exclusively oriented to commercial production. Particularly, in Paraguay, the AFC is immersed in situations of poverty and difficulties in the access of technologies, markets, and commercialization of its products, among others. From both public and private sectors and taking into account reports and studies about the AFC, the production of herbs and spices (HyE) in this sector has been promoted, emphasizing the need of incorporating farmers into the national economy, capitalist in nature. However, this production is still marginal. This thesis investigation aims to describe the factors that determine the production of herbs and spices in the peasant family farm. The methodology is qualitative-quantitative, and consists of interviews with contextual informants, peasant producers inserted in value chains, and the analysis of productive profiles for the year 2022. The analysis of the speeches was carried out through the software Atlas.ti, and productive profiles through Microsoft Excel. The result that emerges shows that the production of herbs and spices in value chains is one of the strategies of producers to reproduce their lifestyle, but at the same time they deploy market logics in some aspects of their production, which coexists with the domestic unit. The conclusions that emerge demonstrate that factors such as age, education of the workforce, size of the farm, the existence of family labor, the diversification of the production and the relationship with the value chain are the factors that most influence the production of herbs and spices for value chains.

KEY WORDS: peasant producer, customer, value addition, income, alternative item, strategies, reproduction, market, diversification.

1. Introducción

El presente trabajo de tesis doctoral en Ciencias Agropecuarias describe los factores que influyen a la agricultura familiar campesina paraguaya (AFC) en la producción de hierbas y especias (HyE) para cadenas de valor que compran este rubro producido por este sector socioeconómico rural. Por un lado, la agricultura familiar campesina se posiciona con sus características propias, tales como sus lógicas de reproducción de medios de vida; por otro lado, los cultivos de renta, el mercado y las cadenas de valor, apoyados por políticas públicas, configuran lógicas distintas en apariencia a las desplegadas por los agricultores campesinos. El fin, enmarcado en estudios de caso, es aportar ideas que describan qué factores influyen en el nivel de producción de hierbas y especias, para venta a empresas y acopiadores, en fincas familiares campesinas, analizando aristas descritas y detalladas por sus mismos actores.

1.1. Estado general de la cuestión

La producción de hierbas y especias en Paraguay, denominadas “hierbas medicinales”, “plantas medicinales”, “hierbas o especies aromáticas” en su conjunto, es dual, con aristas que parecen contradecirse. Por un lado, el uso de varias especies es extendido y se dispone en el mercado, en zonas urbanas, de dichas especies fraccionadas y con valor agregado para su consumo. Sin embargo, por el otro lado, la producción es relativamente escasa en comparación con otros rubros agrícolas. Varios autores destacan aspectos potenciales de rubro, como los enumerados a continuación.

a) Existen conocimientos tradicionales sobre las especies y variedades de hierbas y especias de interés comercial: según Fogel *et al.* (2016), existe una larga lista de hierbas medicinales sobre los que se tienen conocimientos y publicaciones, sobre las que incluso existen solicitudes de patentes en la Dirección Nacional de Propiedad Intelectual paraguaya.
b) El recuento de iniciativas importantes en el sector, tanto comunitarias como empresariales con un fuerte componente de producción familiar campesina, da cuenta de la historia del rubro y de su trayectoria recorrida (Cubilla, 2014).
c) La mayor parte de las variedades de hierbas y especias consumidas en el país están adaptadas a las condiciones ecológicas del país y de sus distintas regiones, como

el caso del ka'a he'e (*Stevia rebaudiana* Bertoni), nativo del Paraguay (Galeano *et al,* 2010).

d) La agregación de valor es un proceso necesario en una cadena de valor (a partir del secado de hojas, en primera instancia), y para la conformación de volumen intermedian regularmente cadenas, como por ejemplo el secado de cedrón (*Lippia citriodora*) por parte de productores cooperativizados[1].
e) El comercio mayorista en este sector constituye una alta proporción: yerbateras, acopiadoras, agroexportadoras, empresas agroalimenticias compran, acopian, fraccionan y comercializan este rubro al por mayor[2]. Asimismo, existe una alta demanda potencial en los mercados nacional e internacional (de acuerdo con varias publicaciones y diagnósticos del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Paraguay).
f) Se necesita de mano de obra en finca para la siembra, cuidados culturales y cosecha de hierbas y especias (Ríos, 2013), detalle que es compatible con pervivencia de la agricultura campesina, centrada en el trabajo y la mano de obra, de entre todos los factores de la producción.

Asimismo, de acuerdo con programas y proyectos emanados desde el Estado[3], elevar la calidad de vida a partir del incremento de los ingresos y de la inserción en los mercados, para las familias agricultoras campesinas, constituye un objetivo confeso desde las políticas públicas.

Todo este potencial contrasta con una realidad que no lo refleja. Tradicionalmente, la producción de hierbas y especias es asociada con la producción artesanal (en manos de productores familiares campesinos o indígenas), de carácter extractivo mayoritariamente y con fines de venta minorista, con pocos criterios de presentación, volumen o constancia y nula o mínima agregación de valor, por lo que los precios han sido históricamente bajos y la producción o comercialización a nivel individual ha representado un escaso margen para los productores o vendedores en comparación con otros rubros agrícolas (Fretes, 2010). En general, la poca existencia de capacidades técnicas y el bajo número de cultivos instalados por acción humana, en comparación con otros rubros agrícolas, ha hecho que la mano de obra especializada disminuya paulatinamente, acentuando el carácter informal

[1] Información disponible en: http://lanortena.com.py/productos/productos-de-exportacion/cedron-paraguay
[2] Informe del Ministerio de Industria y Comercio del Paraguay, dato obtenido a través de correo electrónico.
[3] Constitución Nacional, leyes, planes, programas e iniciativas del sector público.

del sector (op. cit.). En el mismo sentido, la relativamente poca producción a nivel comercial se debe, entre otros factores, al desconocimiento de la forma de producción y la falta de capacitación en el manejo del cultivo por los productores y los técnicos que otorgan asistencia técnica del sector público y privado (Penner, nota introductoria, op. cit.).

Además, entre otros aspectos de actualidad que enmarcan este estado, merecen citarse: empresas granuladoras de Stevia que cerraron (ABC Color, 2017) estancamiento en la superficie y cantidad de fincas cultivadas en el rubro de hierbas y especias (ABC Color, 2020), su condición de "rubro alternativo" en programas y proyectos (rubros estacionales, experimentales, no principales en la finca), y carencia de datos actualizados sobre el tamaño del rubro, de la producción y de la comercialización (ABC Color, 2020; ABC Color, 2016).

Frente al contraste entre ambas realidades (el potencial de las HyE para la AFC, y la realidad de las HyE producidas por la AFC), se levantan dudas y preguntas acerca de las razones y causas de esta situación. Partiendo de sus principales protagonistas (los agricultores familiares campesinos), las principales interrogantes que esta tesis busca responder para describir la relación actual entre el productor campesino, el rubro de hierbas y especias, y las cadenas de valor que constituyen su cliente, tienen que ver con las causas de esta coyuntura: cuáles son los factores que condicionan este nivel de producción, y cómo influyen estos factores en las estrategias desplegadas por los agricultores familiares campesinos para relacionarse con sus clientes a través de este cultivo de renta. La principal motivación para destacar el aparente contraste entre la renta y la agricultura campesina se ubica en las lógicas de reproducción de los medios de vida y subsistencia de la familia campesina, las cuales, aparentemente, contrastan con las lógicas capitalistas de acumulación de tasa de ganancia (Bobadilla, 2015).

1.2. Contexto nacional

El contexto que permite iniciar el abordaje al panorama de la agricultura en Paraguay está constituido por información sobre su población rural. La República del Paraguay, país ubicado en el centro de América del Sur, y que comparte fronteras con Argentina, Brasil y Bolivia, tiene una superficie de 406.752 km^2, en la que viven 6.109.644 personas (de acuerdo con los resultados del Censo 2022), de las cuales el

36,7%, vive en zonas rurales (INE, 2022). Del total de la población, el 97% vive en la Región Oriental del país, conformada por 14 unidades administrativas denominadas "departamentos" (más la capital del país). Esta región es la más volcada hacia la agricultura, mientras que la otra región, denominada Occidental, tiene vocación mayoritariamente ganadera.

Los datos rurales datan también del año 2022, cuando concluyó el Censo Agrícola Nacional, con datos presentados en el año 2023, y estos datos dan cuenta de un aumento en el número de fincas (307.000 registradas en el Censo del año 1991, 289.000 en el Censo del año 2008, y 291.497 fincas agropecuarias registradas en el Censo 2022) que no llega a alcanzar al número de fincas registrado en el Censo previo al anterior (MAG, 2023). Las fincas de entre menos de una hectárea hasta más de 50 hectáreas (tamaño máximo para clasificar al propietario como agricultor familiar campesino en la Región Oriental según el RENAF, citado por Riquelme, 2016), alcanzan el 90,7% del total de fincas agropecuarias que existen en el país. Al mismo tiempo, la agrupación de este tipo de superficie significó el 6,5% del total de hectáreas agropecuarias a nivel nacional.

A modo de comparación, en el Censo del año 2008 se reportó que el 91,2% de todas las fincas del país tenía hasta 50 hectáreas, y la superficie de estas fincas en manos de la agricultura familiar campesina alcanzó el 6,3% del total de hectáreas agropecuarias de ese año (MAG, 2008). Así, puede verse que la cantidad de fincas de producción agrícola familiar campesina decreció proporcionalmente en menos de un punto porcentual con respecto al total nacional, y que la cantidad de hectáreas bajo este régimen subió, también menos de un punto porcentual, en 14 años, aunque en términos absolutos se sumaron poco más de cien fincas de AFC en los años mencionados.

Tabla 1: Datos de AFC entre los Censos de 2008 y 2022. Elaboración propia.

	CAN 2022	**CAN 2008**
Cantidad de fincas total	291.497	289.649
Cantidad de fincas de entre menos de 1 ha hasta 50 has	264.175	264.047
En proporción	90,7%	91,2%
Superficie del total	6,5%	6,3%

Con respecto a la relación entre el sector de la AFC en Paraguay y la producción de hierbas y especias, y tal como fue expresado en la Introducción de la presente investigación, a pesar de que el panorama de los vínculos entre el rubro y el sector mencionados se presente como promisorio, existen muy pocas publicaciones científicas o académicas que den cuenta del estado macro del sector, por lo que, aparte de las publicaciones existentes, se rescatan voces vertidas en informes técnicos, presentaciones, eventos, columnas de opinión, noticias o blogs.

Además de ello, es menester acotar que esta relación entre el sector socioeconómico y el rubro agrícola indicados tiene dos aristas claramente diferentes: por un lado, la comercialización de hierbas medicinales en fresco y al menudeo es extractiva, sin criterios productivos ni de manejo, completamente alejada de norma alguna, y muy frecuente en zonas urbanas del país; mientras que el cultivo en finca para cadenas de valor apunta a vender la producción a cadenas de valor, con criterios de volumen, calidad y temporalidad, y representa un escaso volumen entre las producciones tradicionales de las fincas campesinas (Fretes, 2010; Barceló y Báez, 2011).

En lo que corresponde al rubro agrícola de las hierbas y especias *per se*, aparte de los datos expresados en la sección introductoria de este trabajo de tesis, Nakayama *et al.* (2021) siguen en la línea de presentar al Paraguay con buenas condiciones generales para la producción de hierbas medicinales y especias. Estos autores destacan las dos variedades del cedrón: el cedrón Paraguay (*Aloysia citriodora*) y el cedrón kapi'i (*Cymbopogon citratus*), los cuales fueron exportados en número de 18 millones de toneladas a Europa entre los años 2010 y 2018, lo cual significó entre tres y cuatro millones de dólares. La tendencia ha sido de aumento, con excepción del año 2021 en el cual los efectos de la pandemia el COVID y las medidas cuarentenarias adoptadas por diversos países tuvieron el efecto de disminuir la demanda de este rubro.

Caio Scavone ha sido uno de los profesionales que mayormente impulsó la producción de hierbas medicinales en Paraguay. Campo Agropecuario (2018) cita una de sus tantas intervenciones en ese sentido:

a) En lo que corresponde a la venta de productos medicinales frescos, extraídos, comercializados al menudeo en áreas urbanas de todo el Paraguay, el flujo diario asciende a Gs. 1.500 millones (al cambio en 2023, poco más de USD 200.000),

flujo en el que los pequeños comercializadores venden al triple del precio de lo que compran de los recolectores.

b) Anualmente, este flujo de comercio al menudeo representa 9 millones de dólares, en 1.000 pequeños puestos de venta solamente en Asunción y Gran Asunción.
c) De 800 plantas medicinales conocidas en Paraguay, 60 son las más utilizadas, incluyendo especies en peligro de extinción.
d) El rendimiento de hojas secas en promedio en los rubros que conforman el sector de las hierbas y especias, con esquemas de cultivo tradicional, asciende a entre 1.500 y 2.000 kg por hectárea por año.
e) Para el año 2018, se estimaba que 2.000 productores se dedicaban a la producción intencionada de hierbas medicinales, un número muy bajo teniendo en cuenta la cantidad de explotaciones agrícolas encontradas tanto por el censo anterior (2008) como el posterior (2022).

La Federación de Cooperativas de la Producción (FECOPROD), con apoyo de la cooperación estadounidense USAID, presentó en 2021 un informe actualizado sobre los datos macros del sector (FECOPROD, 2021). Para este año, existían diez empresas paraguayas que exportaban este rubro, colocando alrededor de 2.000 toneladas por año en mercados europeos, asiáticos, norte y sudamericanos, significando la exportación uno de los destinos principales de la producción de HyE. En el mercado interno, especialmente en lo que corresponde al comercio con empresas yerbateras y, en menor medida, a la venta de hierbas medicinales en paquetes de tamaño pequeño, mercado que constituye el segundo destino de este rubro, el volumen ascendía a 1.600 toneladas anuales, en especial de tres especies: Menta, Burrito y Cedrón. Los productores de hierbas medicinales se concentran en la Región Oriental del País, en departamentos como San Pedro (ubicado en la Región Norte), Cordillera, Misiones (en la Región Centro-Sur), Alto Paraná e Itapúa (ubicados en la Región Este).

1.3. Las preguntas de investigación

Teniendo en cuenta el contexto descrito de la realidad que enmarca la agricultura familiar campesina paraguaya y la producción de hierbas y especias para renta por parte de este sector, este trabajo de tesis parte de preguntas de investigación. La pregunta central es “¿cuáles son los factores (y sus significancias) que determinan la viabilidad de la producción de HyE para renta en las fincas campesinas insertas en cadenas de valor?”.

Las preguntas más específicas son: “¿cómo se caracterizan las cadenas de valor que compran HyE a productores familiares campesinos?”, “¿cuáles son las opiniones de informantes calificados no campesinos (funcionarios, referentes de la academia y el sector privado) sobre el tema?”, “¿cómo perciben los productores campesinos el rubro de renta de hierbas y especias?”, y “¿cuánto significa la producción de HyE en cuanto viabilidad en el último año para los productores campesinos entrevistados?”.

1.4. Los objetivos de la tesis

Considerando las preguntas de investigación, se presentan los objetivos de este trabajo de tesis. El objetivo general de este trabajo de tesis es “describir los factores que condicionan la producción de hierbas y especias para cadenas de valor en la agricultura familiar campesina, y su significancia y viabilidad dentro de las estrategias de generación de ingresos y pago de egresos de la finca familiar campesina”. Los objetivos específicos que permiten alcanzar este objetivo general son:

- Caracterizar las cadenas de valor que comercializan con hierbas y especias producidas por la agricultura familiar campesina.
- Identificar opiniones referentes a la producción de hierbas y especias y a la agricultura familiar campesina de parte de actores de contexto.
- Describir las percepciones de los productores familiares campesinos sobre su producción de hierbas y especias y sobre su relación con la cadena de valor.
- Cuantificar la significancia y la viabilidad de la producción de hierbas y especias en la agricultura familiar campesina.

Este trabajo de investigación no parte de una hipótesis, debido a su encuadramiento dentro del paradigma inductivo. No obstante, parte de una “hipótesis guía”, una “sospecha” o “idea” hacia donde avanzar y un marco referencial (Amaiquema *et al*, 2019), la cual se define como sigue: “el nivel actual de producción de hierbas y especias en la agricultura familiar está condicionado por factores internos de la finca, como ser tamaño de las parcelas, posibilidad de acceso a insumos productivos, nivel educativo del jefe de hogar, condición de propiedad de la tierra, mano de obra familiar; así como por factores externos, tales como las relaciones con agentes públicos y privados, clientes, crédito, logística y políticas públicas”.

1.5. La estructura de la tesis

Este trabajo de investigación se divide en seis partes.

La primera parte abarca las cuestiones introductorias de este trabajo de investigación doctoral, incluyendo los objetivos y el contexto nacional de la cuestión.

La segunda parte desarrolla el marco teórico. Además de mostrar un contexto nacional y sectorial sobre la agricultura familiar campesina en Paraguay, el marco teórico muestra a los autores que sostienen la idea de agricultura familiar campesina como subsistente, en sus estrategias y rubros productivos tradicionales, en debate con propuestas que la presentan como un actor de mercado con racionalidad económica en especial ante la producción de rubros de renta, idea que se optó como principal en el presente trabajo de tesis.

La tercera parte explica la metodología utilizada para alcanzar los objetivos a través de un enfoque cualitativo y cuantitativo: seis entrevistas a informantes de contexto, dieciséis entrevistas a agricultores familiares campesinos, y treinta y dos perfiles productivos (de los dieciséis agricultores familiares campesinos, y de un testigo por cada uno).

La cuarta parte inicia el análisis de los resultados, y aborda los objetivos específicos. Para el primer objetivo específico, describe las dos cadenas de valor escogidas como casos: una cooperativa exportadora de hojas de cedrón y otros productos en el Departamento de San Pedro, que se involucra con sus proveedores de AFC a través de asesoría técnica, préstamos, certificación orgánica y la compra de varios rubros; y una empresa yerbatera que provee al mercado interno yerba mate compuesta con HyE, en el Departamento de Misiones, que tiene una relación proveedor-cliente con los productores de AFC, a los cuales también presta asistencia técnica. Para el segundo objetivo específico, identifica las opiniones de los informantes de contexto, las cuales toman distancia de la AFC y la conceptualizan principalmente en dos áreas: por un lado, errores o falencias de la AFC en la satisfacción del mercado; y, por otro lado, énfasis en la subsistencia como objetivo de la AFC.

En lo que corresponde al tercer objetivo específico, analiza las percepciones de los productores de AFC entrevistados, poniendo estos el foco en las condiciones que

influencian en su producción, tales como la edad y sensación de vulnerabilidad del productor, la mano de obra familiar disponible, la extensión de la finca y la disputa entre rubros para el consumo doméstico y los rubros con fines de renta, y la relación con la cadena como aliciente para continuar la producción del rubro, aumentar la superficie, disminuirla o potencialmente abandonarlo. Notablemente, aspectos como la condición de propiedad de la tierra o estructuras organizativas horizontales para negociar precios y condiciones no fueron consideradas como condicionantes de la producción del rubro. Con respecto al cuarto objetivo específico, muestra y compara los perfiles productivos de los dieciséis productores AFC principales y de sus testigos, totalizando treinta y dos, y muestra que la producción de rubros con fines de renta tiene relación con factores como la educación de la mano de obra familiar, la edad del productor, el porcentaje de los ingresos agrícolas que paga los egresos domésticos, el tamaño de la finca y la historia del productor, así como la diversificación productiva y la relación con la cadena y su compromiso de compra. En San Pedro, los productores de HyE tienen ingresos mayores por este rubro en comparación con Misiones debido a que los factores que influyen en la producción apuntan en ese sentido.

La quinta parte muestra las discusiones entre los teóricos traídos al debate en el marco teórico. Los factores internos de la AFC que mostraron influencia en la producción, como ser: la edad del productor, la disponibilidad de mano de obra familiar y el tamaño de la finca, tanto como factores que no demostraron diferencias importantes, como ser el formato de propiedad de la finca, son influenciados por la orientación a la subsistencia descritos por los autores que definen a la AFC en este marco, pero al mismo tiempo demuestran una lógica similar a la empresarial. Los factores externos, como la relación con la cadena de valor y el acceso a créditos, se relacionan con las condiciones de mercado, de acuerdo con los autores que defienden el papel de la AFC como agente económico.

Finalmente, en la sexta parte, se abordan las conclusiones, tales como el papel del sector público en la seguridad social, la educación y el arraigo de la población joven en la AFC, así como el papel del sector privado en fomentar relaciones entre cadenas de valor y AFC que alienten a esta última a producir HyE.

2. Marco teórico

2.1. Las teorías sobre la agricultura familiar campesina

Chayanov es uno de los autores más importantes sobre el tema, que aportó las bases teóricas que describen la relación de la familia, lo doméstico y la vida, con la generación de ingresos y la economía en la unidad campesina, agropecuaria por naturaleza. En "La organización de la unidad económica campesina" (1925), Chayanov afirma que la unidad productiva campesina deja de trabajar cuando puede comprar todo lo que necesita de fuera de la finca; con lo cual, se concluye que la intensidad del trabajo es inversamente proporcional a la capacidad de trabajar en una unidad productiva doméstica. Esto es: se trabaja menos de lo que se puede, y se deja de trabajar (y, por ende, de producir) cuando las necesidades han sido satisfechas (Chayanov, 1974). A Chayanov lo siguieron otros teóricos, como Shanin en "Campesinos y Sociedades campesinas" (1979, edición en español); y Wolf en "Los campesinos" (1971, edición en español), ambos coincidiendo en la fusión del hogar y la economía en una unidad campesina. A decir de Wolf (1971): "el campesino imprime desarrollo económico a un hogar, no a un negocio". Por ende, de acuerdo con esta corriente clásica sobre el campesinado, la estrategia del productor para relacionarse con el mercado y subsistir en su estilo de vida consiste en obtener renta, a través de producir y vender, hasta que las necesidades de su hogar, ya sea por consideraciones sobre la subsistencia material o por cuestiones culturales, hayan sido satisfechas.

Schejtman (1980) define a la economía campesina siguiendo estas características: unidades familiares que tienen como objetivo asegurar la reproducción de sus condiciones de vida y trabajo, una lógica que el autor opone a la lógica empresarial de obtención de utilidad. Uno de los autores más gravitantes que abordó el concepto de la "reproducción de los medios de vida" fue Bourdieu, y de acuerdo con él, consiste en la persistencia, en el tiempo, y generación tras generación, de las propiedades biológicas, económicas y sociales que le permiten conservar a la familia su posición social (Cowan y Schneider, 2008). Este contraste entre lógicas empresariales y familiares campesinas fue dejado patente por Kautsky (1980, citado por De Oliveira Lima *et al.,* 2020), quien no cuestionó la naturaleza de la agricultura familiar, sino que reforzó esta oposición al afirmar que la economía capitalista, cuanto más progresa sobre la agricultura (con capital y tecnología),

más acentuaría las diferencias entre la gran y la pequeña explotación agrícola, en lugar de dar lugar al cambio, concesiones u otros formatos de adaptación.

La pertinencia de este debate se fundamenta en la complejidad de las explotaciones campesinas, las cuales son, al mismo tiempo, de producción y de consumo: las decisiones que tienen que ver con la producción, la renta y la economía son inseparables de las que tienen que ver con el consumo doméstico. Así, en las fincas campesinas paraguayas, los rubros tradicionales (mandioca, maní, legumbres, maíz) se producen principalmente para el consumo interno, y, "si sobra", para la comercialización y la obtención de renta. Por este motivo, al analizar la agricultura familiar campesina, la mano de obra allí empleada normalmente es distinta a la mano de obra empresarial, por cuanto la "mano de obra familiar", en lugar de solamente vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario, tiene parte en la propiedad de los medios de producción al tiempo que trabaja en, con y para los mismos, y por ende el ingreso familiar y la utilidad se constituyen en una unidad indivisible, y existen miembros cuyo trabajo no es remunerado en términos estrictos (Schejtman, 1980).

Este mismo autor, por otra parte, destaca que en la economía campesina la relación entre factores de producción se da eminentemente entre tierra y trabajo (horas/personal/año de trabajo y hectáreas), mientras que en la agricultura empresarial las relaciones predominantes son entre capital y trabajo y entre capital y tierra. Esta relación "tierra-trabajo" hace que la unidad económica campesina considere deseable cualquier incremento del ingreso, sin importar el esfuerzo que suponga (no existiría, a priori, la diferenciación entre "ingreso" y "utilidad"); en contraposición, la agricultura empresarial mide los ingresos de acuerdo con la relación "inversión-costo-utilidad". (Schejtman, 1980).

Otra característica de este sector, siguiendo a Schejtman (1980), es la internalización del riesgo: los rubros tradicionales escogidos por las unidades campesinas, de menor valor comercial y adaptados al clima y suelo de la finca tras generaciones, que reducen la posibilidad de ingresos mayores, permiten reducir la vulnerabilidad económica de la familia campesina ante situaciones como oscilaciones de precios no esperados, bajos rendimientos y devoluciones de créditos a la producción que dependen de los ingresos brutos, ya que los rubros tradicionales tienen un rendimiento, un precio y un esquema de mercadeo mínimo ya conocido o seguro. Por este motivo, además, el factor de producción

maximizado es la mano de obra y no otros (tecnología, semillas, infraestructura): requiere de una "inversión" inferior, más segura y relacionada con la vida misma que con la producción.

Al analizar la relación entre la unidad campesina y el mercado, constituye el acceso al mismo uno de los mayores desafíos de la agricultura campesina, porque los productores de este sector son tomadores de precios definidos por un mercado con pocos compradores (tanto a nivel nacional, con sedes principalmente en Asunción, como a nivel territorial, donde la cantidad de compradores es aún menor por rubro, y en ocasiones existe un solo comprador de un solo rubro, mayorista y relativamente seguro, en un amplio territorio), a los cuales el productor no llega, sino que comercia con intermediarios y acopiadores que trasladan los productos desde la finca hasta los centros de comercialización, y que descuentan estos precios del monto pagado por unidad al agricultor (Imas *et al*, 2020). En el mismo sentido, la agricultura campesina presenta riesgos particulares, como lo son el clima, las plagas, la posibilidad de venta de la producción, la disponibilidad de activos físicos (tierra, agua) o financieros (ahorros, capital, préstamo), que, si bien son compartidos con la agricultura empresarial, en la agricultura familiar se complejiza debido a que el objetivo de la misma es la reproducción social (op. cit.).

Cuando Schejtman aborda los rubros de mayor seguridad para intercambiar con los mismos renta por autoconsumo, está hablando de rubros tradicionales. En este punto, es importante incorporar el concepto de "rubros alternativos", dirigidos exclusivamente a renta, no al consumo de la unidad familiar doméstica. Guzmán y Medina (2019) caracterizan al rubro "alternativo" como aquel que, por sus características, tales como precios más altos que otros, o la presencia de cadenas de valor dinámicas, o la posibilidad de obtener más de una cosecha anual, o el aumento de la demanda, permiten sustituir o complementar a los rubros que se producen de manera tradicional. De esta manera, representan una oportunidad para mejorar la rentabilidad del campo y aumentar los ingresos de los productores agrícolas (op. cit.). Las hierbas y especias constituyen, de esta forma, rubros alternativos para el productor campesino paraguayo.

La mencionada oposición entre los objetivos de utilidad del capital versus reproducción de los medios de vida campesinos encontró con el tiempo otras formas de expresarse. Feder (1997) y Valdez (1985, citada por Hernández, 1994) consideran que la

agricultura campesina persiste, pero subordinada, a la agricultura capitalista. Para Van der Ploeg (2013), la agricultura familiar campesina constituye todo un estilo de vida con diez cualidades:

1. La familia campesina tiene el control de los recursos.
2. La familia proporciona la mayor parte de la fuerza de trabajo.
3. Existe un nexo entre la familia y la explotación.
4. La explotación proporciona a la familia, que allí vive y produce, una parte o la totalidad de su renta y de los alimentos necesarios.
5. La unidad campesina es al mismo tiempo hogar (doméstico) y finca (tierra productiva).
6. La agricultura familiar tiene como factor la cronología: forman parte de cualquier análisis cuestiones referentes al pasado de la familia o de la forma de explotación de la tierra, características de la vida presente y las proyecciones al futuro.
7. La explotación familiar acumula la experiencia, el "know how" y cuestiones que exceden lo económico, como las tradiciones o aprendizajes e informaciones para ser transmitidas a los pares.
8. La explotación familiar crea, preserva y difunde cultura.
9. La unidad campesina forma parte de la economía rural, un contexto más amplio.
10. La unidad campesina forma parte de un paisaje rural, un entorno ecológico más amplio.

De acuerdo con Van der Ploeg, este esquema rural o agrícola presenta cualidades positivas inherentes, como la libertad y autonomía relativa en la toma de decisiones (lo cual le permite seguir desarrollándose, aunque el entorno económico sea adverso), la creación y aplicación de esquemas sostenibles e innovadores de producción, y la contribución significativa a la seguridad y a la soberanía alimentarias. De esta manera, este autor estructura fortalezas sobre características que Schejtman (1980) ve como vulnerabilidades. Sin embargo, esta categoría presenta amenazas externas e internas de acuerdo con el citado Van der Ploeg:

a) Por el lado de las amenazas externas, el autor menciona: precios bajos de los productos procedentes de este tipo de agricultura, costes altos de insumos,

volatilidad de precios, mercados demasiado exigentes, políticas que excluyen a este sector, apropiación de recursos naturales por parte de actores que no son del mencionado sector.

b) Por el lado de las amenazas internas, el autor cita: la "desnaturalización" de la explotación familiar consideraría solo la producción económica como meta, dejando de lado las otras cualidades mencionadas (control de recursos, incluyendo la fuerza de trabajo; capacidad de decisión sobre el destino de la producción, acumulación de experiencias, la generación de cultura, entre otras). Según este autor, el incremento de las lógicas "empresariales" constituye una amenaza para la agricultura familiar caracterizada por el mismo (Van der Ploeg, 2013).

Chevalier (citado por Llambí, 1986, en Hernández, 1994) también explica las condiciones de reproducción familiar campesina sobre esta dicotomía: condiciones externas propias del sistema capitalista, e internas relacionadas con el funcionamiento propio de la unidad campesina. En línea con esta oposición entre lógicas, Germani (1980, citado por Kay, 2001), enmarcado en la "teoría de la modernización", denuncia que los agricultores campesinos están marginados, excluidos de aquellas esferas en las cuales se podría esperar que participasen (en particular las referidas al mercado de los productos que producen en sus fincas), marginamiento y exclusión definidos por varios factores: políticas estatales a favor de otros sectores, un comercio internacional que no favorece a todos los sectores por igual, la sustitución de alimentos nacionales por importados, entre otros factores que oponen las condiciones externas de la finca campesina contra las internas. Esto limitaría las posibilidades de renta de los productores campesinos y, por ende, en última instancia, las posibilidades de subsistencia de sus esquemas de vida.

No obstante, también han alzado su voz visiones más "desarrollistas", visión popularizada luego de la Segunda Guerra Mundial, que plantea la posibilidad de que los productores agrícolas del Tercer Mundo sigan la senda de los países capitalistas desarrollados, y, con ello, los mismos pasen a ser agentes económicos. Dentro de esta familia de opiniones, Rostow (1961, citado por Kay, 2001), expone un enfoque evolucionista que adopta una forma de hacer propia de sociedades capitalistas, y propone reconstruir la evolución de los países desarrollados en cinco etapas: sociedad tradicional, condiciones previas al despegue, despegue, marcha hacia la madurez, y alto consumo de masas, tal como lo describe Slater (1999). Aparte de describir a Rostow, Slater cita a

Bûcher (1980) en su enumeración de ejemplos de evolucionismos, en su misma obra. Al estilo de su contemporáneo Rostow, Bûcher presenta la evolución económica en fases, con participación de la industria y del empresariado a través de la circulación de bienes, la separación de producción y consumo, y la presencia de unidades económicas complejas (empresa, industria) así como la adopción del contrato como forma de vinculación entre unidades e individuos (Slater, 1999). Cloquell, De Nicola y Gonella (2000) también mencionan el concepto de modernización, en este mismo sentido y, salvando el objeto de estudio (la agricultura sustentable, y la agricultura familiar de la Pampa argentina), reconocen que la producción agrícola familiar persiste tanto desde la dinámica capitalista como desde la propia dinámica interna de la unidad familiar.

2.2. El productor campesino ante el mercado

¿Son entonces, el campesino y el mercado, irreconciliablemente opuestos? El campesino de hecho vende sus productos en un mercado, hecho reconocido por los autores citados hasta ahora, pero en lo que corresponde a la búsqueda de utilidades, de corte capitalista, las certezas están divididas. Desde un punto de vista materialista dialéctico, Boltvinik (2012) afirma que el capitalismo necesita de mano de obra y excedentes procedentes de la agricultura campesina para subsistir, por ende, la necesita "así como está", en situación de pobreza, marginalidad y vulnerabilidad. Giovenardi (1992), por el contrario, ubicando a la finca campesina dentro de un "complejo económico rural" más amplio, reflexiona que es precisamente lo opuesto, siendo el bajo nivel de circulación de capital desde y hacia la finca campesina lo que la sume en la pobreza. Este autor explica la pobreza rural en las siguientes características del campesino ante el mercado:

a) El campesino invierte su trabajo y recursos en un agregado de producción cuya capacidad de captación de valor agregado es débil: el producto agrícola natural.
b) Normalmente, el campesino no se erige en comercializador, no industrializa su producción, no administra la logística o el mercadeo y la colocación ante el consumidor final (minorista o mayorista), no participa de secciones de la cadena de valor con mayor facilidad de capturar valor en comparación con la sola venta del producto cosechado, cuyos precios son volátiles (en algunas de estas características, la excepción la constituye la horticultura, en Paraguay muy similar a la Argentina, tal como lo aborda Feito, 2016 y Feito, 1999). La agroindustria,

por ejemplo, representa el 50% del valor de la producción rural, es el sector que multiplica más renta y empleo dentro del complejo económico rural, constituyéndose en la instancia superior de la agricultura (sic, op. cit.).

c) El campesino, como productor individual, tiene egresos en el presente para obtener insumos para la producción, y recibe ingresos a destiempo, cuando se venden los rubros producidos seis a ocho meses después de las inversiones realizadas por el mismo.
d) El campesino, con sus factores clásicos de producción (tierra, horas/persona de trabajo, no se tiene en cuenta ni capital ni información) no incide en los precios a obtener por su producción. Asimismo, no aplica la alternativa para superar esta circunstancia: diversificar producción y mercados. Siguiendo este derrotero, el campesino se transforma en "limosnero del gobierno y alimentador de programas rurales equivocados, inocuos y parciales" (sic, op. cit.).
e) Existe poco conocimiento sobre el funcionamiento del complejo económico rural, y lo que es aún más profundo: se atribuye poca importancia a sus dinámicas internas y en relación con otros sectores de la economía y los territorios, por lo que las soluciones propuestas son coyunturales, erráticas, parciales.
f) Se trata al campesino (desde todos los sectores, incluyéndose ellos mismos) como a un "pobre irrecuperable, un minusválido intelectual", a quien se le inserta en esquemas producidos por actores externos (sic, op. cit.).

Siguiendo a este autor, la pobreza rural se manifiesta en función de la inadecuada inserción de la finca campesina al mercado. Esta afirmación es considerada como válida para este trabajo de tesis, considerando que autores como Vázquez (2012) describen la producción campesina de hierbas y especias en cadenas de valor en zonas tradicionales como el Departamento de Misiones como volcadas en gran medida aún a la recolección, en lugar del al cultivo intencionado y cosecha; así también, es un sector individualista donde no se asocian los productores para producir volumen y negociar ante la cadena; y, a pesar de lo último mencionado, la confianza del productor hacia el cliente-cadena de valor (confianza en que aportará insumos para la producción campesina y en que comprará toda la producción de la finca) constituye un patrón de relacionamiento fundamental entre ambas partes, quedándose la producción familiar fija en ese estadio tradicional. Recuérdese asimismo la gran cantidad de proyectos y políticas desde el

Estado buscando la integración de la economía campesina al mercado, tal como se ha citado en la Introducción de este este trabajo de tesis.

Cáceres (1999), que abordó la adopción de tecnología en la finca campesina, con fines productivos, buscó conciliar ambas lógicas, la búsqueda del lucro y la persistencia de los modos de vida, en el abordaje al productor campesino. Para este autor, la capacitación, la reciprocidad, la organización comunitaria, los ingresos financieros y el ahorro del capital financiero, aspectos que buscan integrar cuestiones de mercado con la cultura propia de los productores campesinos, son las dimensiones de mayor influencia en estos procesos que buscan aumentar la productividad de las fincas campesinas, y coincide con Forero *et al* (2013). En otra obra, Cáceres (1998), al hablar de los métodos de investigación agraria con el productor campesino, describió la "heterodoxia" de su propuesta de abordaje, una que, precisamente, busca un punto medio entre el modo de vida de subsistencia campesina como ideal, y la obtención de utilidad como práctica, traído al debate ante el escenario que dispone la adopción de un rubro de renta (las hierbas y especias, para cadenas de valor) y la relación con el mercado por parte del agricultor campesino:

a) La importancia de no "divinizar" (sic) el conocimiento campesino, porque no es coherente y bien estructurado *per se*.
b) El conocimiento campesino de ecología, tecnología y agricultura no necesariamente conlleva conocimientos sobre políticas, mercado y otras cuestiones más allá de la esfera inmediata, pero que tienen incidencia sobre las familias campesinas.
c) La revalidación de prácticas pasadas y tradicionales puede obviar los cambios presentes y su influencia sobre las familias campesinas y sus lógicas socioeconómicas.
d) Las prácticas nuevas adoptadas pueden aumentar la dependencia o promover la autonomía.
e) Las tecnologías y prácticas apropiadas no son *per se* sinónimo de desarrollo, sino una herramienta que podría contribuir a acelerar o retrasar el mismo. Podrían, por ende, constituir el equivalente a la Revolución Verde (una innovación que termina promoviendo la dependencia de factores externos, *sic*) a nivel de la agricultura campesina.

f) Una óptica centrada en el aumento de la productividad de la tierra y el rendimiento no tiene en cuenta que estos conceptos podrían no ser sinónimos de “calidad de vida”.
g) Si se priorizan los preconceptos desde los campesinos hacia los agentes externos, se podría perder el foco en los “problemas reales”. El agente externo interactúa, se posiciona, y es sensible a los efectos que causa sobre su objeto de estudio y sus preconceptos (Taylor y Bogdan, 1984).
h) Es un riesgo de considerar como dogma el conocimiento popular como único válido para la generación y adopción de tecnologías, nuevos rubros y nuevas prácticas (op. cit.).

En síntesis, Cáceres considera que es necesario cambiar algunas visiones o abordajes hacia el productor campesino, reconociendo la importancia de ciertas cuestiones referentes a la producción para el mercado en lugar de considerar como únicamente válidas (y superiores en todos los contextos) las prácticas y lógicas culturales tradicionales de los productores campesinos. Por ejemplo, Bendini y Steimberg (2003, citadas por Santacoloma-Varón, 2015) hablan de la calidad exigida a los productos campesinos cada vez más por las cadenas de valor, exigencia que impacta en la pequeña producción y su subsiguiente comercialización, y criterio que no es tradicional de la unidad campesina. Siguiendo esta línea, el mismo autor menciona una interesante y exhaustiva revisión de autores que dan cuenta de los conceptos adjudicados a la economía campesina en años recientes, y menciona aspectos tales como la relación entre los mercados globales, los locales, y las dimensiones domésticas y sociales de la unidad y de la comunidad campesina. Domínguez (1992), echando mano de varias voces teóricas, afirma que, como cualquier otro agente económico, los campesinos toman decisiones productivas, de consumo y de intercambio, haciendo uso de una “presunción de racionalidad” y se relacionan con el mercado, tal como se ha mencionado al inicio de esta sección.

2.3. La finca campesina como unidad económica

Como parte de la discusión, y para justificar la visión que busca ubicar al productor familiar campesino en su relación con el mercado, vale preguntarse si la finca campesina y la familia que allí vive y trabaja tienen características o recursos que permitirían su posición como adaptada e inserta en el mercado capitalista. Rivera (1999),

hablando de los cambios en las estrategias campesinas de vida en una región de Ecuador, menciona tópicos o ítems que podrían también encontrarse en las lógicas desplegadas por el agricultor familiar campesino paraguayo en la producción de rubros de renta:

a) La relación entre el ingreso económico familiar y su maximización y el egreso (en la forma tanto de inversión productiva como de gastos domésticos básicos), y la reducción de este último al mínimo posible.
b) La consideración de la unidad doméstica campesina como una empresa, y viceversa (Galesky, 1977, op. cit.).
c) La diferenciación social a partir de la disponibilidad de mano de obra de carácter familiar: cuanta más mano de obra, más superficie podría ser cubierta, idea de Chayanov (op. cit.).
d) Cálculos de tasa de ganancia por parte del agricultor campesino (que, por lo general, adopta la forma de diferencia entre costo e ingreso por unidad vendida, kilogramo o animal, sin tener en cuenta la desagregación de este costo, ni otros ítems como la renta de la tierra).
e) La diferenciación entre mano de obra familiar y fuerza de trabajo asalariado (jornaleros) como elemento diferenciador entre la unidad familiar campesina y la unidad económica agrícola, y, en última instancia, social (Piñeiro y Llovet, 1986, op. cit.), permaneciendo, no obstante, el concepto de "agricultor campesino". Murmis (1986, op. cit.) también basa su tipología en esta relación tierra-trabajo familiar.

Al mismo tiempo, y además de la producción de renta y el autoconsumo agropecuario, las familias campesinas registran ingresos por el salario de sus miembros fuera de la finca, el denominado "trabajo extrapredial" cuyo fin es complementar los ingresos del hogar (Desalvo, 2011). Esta estrategia también es llamada "pluriactividad" al combinar actividades agropecuarias y no agropecuarias para generar ingresos (Jarquín *et al*, 2017).

Enciso, Mayeregger y Enciso (2014) analizan el desempeño técnico productivo de fincas campesinas conceptuadas como empresas agropecuarias. Dan cuenta de indicadores económicos y financieros de resultados, que incluyen los físicos, los económicos, los financieros y los patrimoniales. Dentro de este conglomerado de indicadores, se incluyen, por un lado, los valores de los recursos naturales, la tierra, las

maquinarias y mejoras productivas y domésticas, y de cálculos financieros tales como la depreciación; y, por el otro lado, mencionan el flujo de caja presente de la finca, que incluye el valor de lo producido (productos agrícolas y pecuarios tanto de renta como para el autoconsumo, y sueldos por mano de obra empleada extrapredialmente) y de la mano de obra empleada dentro de la finca. Estos últimos son los indicadores tomados en esta investigación para determinar la estrategia de generación de ingresos y de pago de las erogaciones de la familia campesina.

Otros autores han buscado acercar el mundo y las estrategias campesinas al mercado. A partir de cuatro preguntas al respecto, Dirven (2016) desenrolla los aspectos que evidencian una definición actualizada de "economía campesina", que permiten enumerar qué podría un investigador encontrar en las subjetividades de un productor campesino si las buscara, con lo que podría abordarse una unidad campesina en su arista económica:

a) Existencia de varios empleos o actividades económicas entre los miembros de la familia, como también se registra dentro del grupo de micro y pequeños empresarios (op. cit.).
b) La consideración del riesgo en cuanto aumento o disminución de superficie trabajada, aumento o disminución de mano de obra o intensidad de trabajo, aumento o disminución del volumen de producto final, y experimentación de rubros.
c) La relación entre la contabilidad doméstica y la económica.
d) La valoración del aprendizaje, de la construcción del know-how o *expertise* dentro de la familia (Grindle et al., 1986, op. cit.).
e) Las características del tipo de producto que ofrece la unidad familiar, que relativizan la relación entre el capital y la mano de obra en la finca campesina, y que permiten analizar la existencia y relaciones entre ambos factores productivos.
f) La consideración de los costos de transacción (búsqueda de información de mercado, información técnica, estructuración de capacidad de negociación) dentro de su estrategia, lo cual configura la relación del productor campesino con el mercado.

Lipton (2006, op. cit.) da cuenta de la correlación positiva entre pequeña escala y empleo asalariado a nivel mundial, con lo que la división fundamental tradicional entre

pequeña y gran explotación a través del número de salarios en la finca se diluye. Dirven, en la obra citada, se sumerge en describir la pobreza rural, explicando aspectos tales como el tradicional uso de mano de obra familiar en lugar de su destinarla a la educación (o el efecto opuesto con la actual mala consideración del trabajo infantil), la no innovación, la aversión al riesgo (de aumentar superficie, mano de obra contratada, rubros producidos, e incluso de dejar de llamarse "campesino", y tal vez "pobre", *sic*, op. cit.). La autora concluye su obra con postulados útiles para este trabajo de investigación, tales como:

a) Las micro y pequeñas empresas comparten similitudes con la agricultura campesina.
b) Entender los costos de transacción (información, negociación, oportunidad) para comprender el nivel de participación de la agricultura campesina en el mercado.
c) Mejorar el acceso a activos y disminuir los riesgos en la finca campesina permitiría observa la evolución hacia conceptos cercanos a los capitalistas, como la maximización o elementos del "buen vivir".
d) La existencia de personas jóvenes que optan por vivir en el medio rural, que no se consideran víctimas ni compelidas a dicha condición.

El acercamiento de la producción campesina hacia el mercado y a sus criterios es algo plausible, idea que es adoptada en este trabajo de tesis. Otra de las estrategias de este sector socioeconómico para insertarse en el mercado, a través de la venta de productos de la finca, es la diversificación. Esto consiste en el aumento del portafolio de actividades y activos, procedentes por lo general de la actividad agropecuaria e incluyendo actividades extraprediales, cuyo fin es la supervivencia, o mantenimiento de los parámetros de la vida, y la mejora en los estándares de vida (Anderzén *et al*, 2020). Esta diversificación está positivamente asociada con el tamaño de la finca, al acceso a superficies fértiles y acceso a asistencia técnica, y negativamente asociada con la edad del jefe de familia y la participación en actividades económicas extraprediales (íd). Asimismo, estudios de caso (Bellon, Hundie, Azzarri y Caracciolo, 2020) han encontrado que la diversificación de la producción en la finca no solo contribuye con el autoconsumo, sino que asimismo abre oportunidades de mercado para las familias campesinas.

2.4. Las cadenas de valor en la economía campesina

Es importante contextualizar el tipo de cliente o relacionamiento que constituye la cadena de valor para el productor familiar campesino. Desde el Estado paraguayo tanto como desde otras instancias (como FECOPROD, 2021), tal como lo detalla Setrini (2014), la preocupación acerca de las consecuencias de la globalización agrícola para el pequeño agricultor es respondida a través de estrategias de integración de estos pequeños productores a cadenas de valor. En contraposición, Kay (2007) demanda líneas de acción tales como el aumento de la capacidad del Estado, medidas redistributivas, y el enfoque en aspectos sociales, políticos y ambientales más que en estrictamente económicos. En la línea que la presente investigación transita, los conceptos relevantes tienen que ver con la primera estrategia, esto es: la integración económica de los pequeños productores al entorno económico a través de cadenas de valor, y su impacto en la finca campesina.

La cadena de valor es una sucesión de procesos llevados a cabo por una red de unidades económicas agropecuarias e industriales independientes e interrelacionadas, que se colaboran para alcanzar objetivos de mercado (Cetrángolo, 2005). El uso del enfoque de cadena de valor en este trabajo de investigación se apoya, tal como se ha dicho, en la visión desde las políticas públicas, en cuanto iniciativas hacia el sector de la agricultura familiar campesina, que buscan la inserción de dichos sujetos sociales en la economía de mercado a partir de una mayor valoración de su producción (Plan Nacional de Desarrollo 2030, en STP, 2014). La cadena de valor es, asimismo, una herramienta útil para mejorar la interrelación entre actores y su participación en un proceso productivo, desde su producción hasta el consumo (Cayeros *et al*., 2016, citado por Da Ponte y Archinelli, 2022). Los productores campesinos se constituyen, desde esta óptica, en eslabones de una cadena que conecta distintos actores del sector económico: desde la producción primaria, pasando por la agregación agroindustrial de valor, hasta el comercio y la asistencia técnica.

Senesi (2009), así como Senesi *et al.* (2010) propuso un esquema para el abordaje de cadenas de valor, entendidos como sistemas de agronegocio, el cual puede adoptar la forma de "agronegocio campesino" como viable y analizable, de acuerdo con Campos (2017). Este esquema es denominado EPESA ("Estudio y Planificación Estratégica del Sistema de Agronegocio"), y consiste en la diagramación y ejecución de estrategias ordenadas para llevar a cabo proyectos de agronegocios, incluyendo el diagnóstico del

sistema. El uso del EPESA cuenta con antecedentes en la UBA, analizando sistemas de agronegocios en rubros de pequeña, mediana y gran escala, como ser: carne caprina en San Luis y La Pampa (Ferro, 2014), y tabaco (Jacobs, 2017), ambos en Argentina; palta (Flores, 2018), mango (Villarreal, 2017), y uva fresca (Colchao, 2014), los tres en Perú.

El uso de metodologías de análisis del sistema de agronegocios en rubros de pequeña producción agrícola evidencia la viabilidad de considerar aspectos de agronegocio al abordar la agricultura familiar campesina. No obstante, en las cadenas de valor, al conectar distintos eslabones con distintos objetivos cada uno, de naturalezas distintas unos de otros, cada actor tiene una percepción distinta e intereses disímiles, y se evidencian desigualdades, por lo que es fundamental tomar el punto de vista de cada actor, de cada eslabón, como su propia realidad (Barthe et al, 2017).

Con lo expuesto, esta tesis buscará, a partir del reconocimiento de definiciones sobre la naturaleza de la agricultura campesina y sus objetivos económicos y de vida, las hierbas y especias como rubros alternativos, las posibilidades del agricultor campesino ante el mercado, y la cadena de valor como un tipo de relacionamiento entre el productor campesino y el mercado, comprender los factores que influyen en el nivel productivo de hierbas y especias en la finca familiar campesina, para cadenas de valor que compran la producción familiar campesina.

Tipos de cadena de valor, qué se espera de una cadena de valor en la AFC.

2.5. La evolución de la agricultura familiar campesina en el Paraguay

La evolución de la agricultura en Paraguay da un panorama no solamente sobre la producción en sí misma, sino también sobre los actores sociales del sector, entre ellos, la agricultura familiar campesina. La matriz agraria socioeconómica paraguaya se caracteriza por estar conformada por dos sectores claramente diferentes. Uno de ellos corresponde a una agricultura intensiva, en insumos e inversión, de monocultivos, como lo son principalmente soja, trigo y maíz (producidos a partir de material genético patentado), mecanizada, cuyo capital de inversión en formato empresarial proviene del exterior de la finca, y de igual manera las ganancias se destinan a instancias fuera de la finca, y generalmente del país, siendo su objetivo la maximización de la utilidad financiera. Esta forma de ver y hacer el agro surge en un contexto económico y

sociopolítico conocido como “Revolución verde” a nivel global, y que en Paraguay se caracterizó como un “milagro económico” entre inicios de la década de 1970 y los primeros años de la década de 1980 (Campos, 2017). Este modelo, tal como otros en Latinoamérica, se caracteriza por una visión de extracción de recursos naturales con poca reinversión en la finca para la recuperación de los mismos (Fogel, 2017), pero con alta reinversión en insumos productivos. Así como en otros países, este modelo se denomina comúnmente “agronegocio” y tiene efectos más allá de sus límites geográficos, contribuyendo principalmente con la concentración de riqueza y tierra en manos de pocos propietarios (op. cit.). Para Schejtman (1980), la agricultura empresarial adopta características diferenciadas de la agricultura campesina, como ser el objetivo de maximizar las ganancias, la mano de obra asalariada, la mayor inversión de capital por activo e insumos, la orientación de la actividad al mercado y a la renta, la contratación de mano de obra de acuerdo con los ingresos y las utilidades, la incertidumbre basada en la búsqueda de tasas de ganancia proporcionales al riesgo, entre otros.

El otro sector corresponde a la agricultura familiar campesina, o AFC. Al interior de esta categorización, mientras PNUD (2010) afirma que no existen categorizaciones operativas, Gattini (2011) aplica diferenciaciones teóricas entre estratos, basadas en acceso al capital, la tecnología y la generación de excedentes; de todas formas, para Almada y Barril (2007), precediendo la misma línea de PNUD (2010), al no haber sido reglamentado nunca el Estatuto Agrario del año 2002, la ley paraguaya que define y enmarca a este sector, las políticas públicas no diferencian estratos o sectores dentro de la AFC, y siguen la caracterización de la Reunión Especializada de Agricultura Familiar – REAF, Manual Operativo 2010 (Riquelme, 2016), la cual define este tipo de agricultura como aquella que:

a) Utiliza eminentemente mano de obra familiar.
b) Cuando necesita de mano de obra externa, contrata menos de 20 jornaleros (personas) al año de manera discontinua, en varios periodos.
c) La unidad doméstica en la cual reside se ubica en la misma finca donde se desarrolla la producción agropecuaria.
d) Abarca hasta 50 hectáreas de tierra por propiedad en la Región Oriental, y hasta 500 hectáreas en la Región Occidental.
e) Obtiene sus ingresos de la producción de y en la finca en la cual reside.

f) Adopta un nivel tecnológico apropiado a la capacidad de trabajo de la familia (Riquelme, 2016).

La agricultura familiar campesina produce muy alta proporción de los alimentos consumidos en Paraguay, en particular en rubros tradicionales como mandioca, legumbres, maíz convencional (no transgénico), de acuerdo con Enciso, Mayeregger y Enciso (2014), rubros que asimismo presentan muy bajos precios de venta a acopiadores o mayoristas. De los dos sectores, además, es el que mayor población concentra. Este sector adolece de varios problemas, en comparación con el agronegocio: bajo nivel tecnológico (genética, preparación de suelo, cuidados culturales, cosecha y poscosecha), mercados controlados por intermediarios, presión social que se expresa en forma de migración y disminución de la calidad del suelo (Fogel, 2002). Lesmo *et al.* (2018) afirma que la agricultura familiar paraguaya está inserta en un escenario poco favorable, en el que los recursos disponibles para los actores procedentes de este sector son muy limitados, como el acceso a créditos.

De los dos modelos de agricultura vigentes en el Paraguay, la AFC es la que ha sido sujeto del mayor número de acciones desde el Estado, en la forma de normativas, programas y proyectos. Desde la Constitución Nacional de 1992, pasando por la Ley Nº 1863/2002 "Estatuto Agrario", hasta la reciente Ley Nº 6286/2019 "de defensa, restauración y promoción de la Agricultura Familiar", hasta programas y proyectos más focalizados territorialmente, o con horizontes temporales más breves, el Estado paraguayo ha adoptado una visión "chayanoviana", "campesinista", de la agricultura campesina, en la cual reconoce las particularidades de la producción campesina, afirmando la existencia de una necesidad de insertarla en el desarrollo nacional como estrategia para superar la pobreza rural (Almada y Barril, 2006), pero sin mencionar las lógicas de reproducción atribuidas al sector desde diversos autores de esta misma corriente.

Coincidentemente con la transición paraguaya (iniciada con la caída de la dictadura, en 1989, y consolidada con la promulgación de la Constitución de 1992), las visiones sobre el agro en esa época transitaron entre una concepción "productivista", propia de la revolución verde, y una "post-productivista", en la que otros aspectos además de la producción *per se* comenzaron a emerger, pero teniendo la producción para el mercado como meta. Evans (2001) expone las características de este "post-

productivismo" que ha permeado la visión del Estado paraguayo sobre la agricultura, visión que además se ha introducido en las intervenciones de ONG y organismos multilaterales: un cambio del enfoque hacia la cantidad a un enfoque hacia la calidad en la producción de alimentos, la expansión y el reconocimiento de la pluriactividad por parte de los habitantes de la finca, el creciente interés hacia la sostenibilidad ambiental (acompañada de una regulación estatal y trasnacional sobre el tema), y una progresiva retirada del apoyo estatal a la agricultura.

En línea con esta corriente predominante, el postulado de "inserción de la AFC en la dinámica económica nacional" se centra en lo que se ha denominado en varias de estas leyes, programas y proyectos como "reactivación de la AFC", dentro de la concepción post-productivista descrita. Esta consiste en transformar al campesino, con sus lógicas, en un sujeto social que se organice, negocie, produzca volúmenes y calidades que satisfagan al mercado y se capitalice, compita, sea eficiente y sostenible. El objetivo de esta línea de políticas del Estado paraguayo es "superar la des-economía de escala" de una economía campesina "en descomposición", a manera de que sea competitiva y eficiente (Campos, 2017).

La visión tradicional sobre el contraste entre estos dos modelos de agricultura, previamente descritos, ha intentado conciliarse a través de la vía declarada por el Estado paraguayo de integrar (en lugar de segregar) a la finca campesina a la economía de su entorno, de corte capitalista, tanto como de organismos no gubernamentales (Campos, 2017). Las características enumeradas por Schejtman (1980) como diferenciadas y propias de la agricultura empresarial, entonces, pasan a ser las características buscadas para la agricultura familiar campesina paraguaya (desde afuera), pero enmarcada en sus posibilidades físicas y económicas. Sin embargo, poco se ha estudiado sobre el contacto entre estas dos lógicas al interior de la finca campesina y de sus lógicas, y sus posibles derivaciones (conflictos, acuerdos, resistencias, transiciones) ante los objetivos de la finca campesina y las percepciones declaradas por el mismo agricultor campesino.

A partir de los conceptos expuestos, este trabajo de investigación busca la emergencia de los factores que ayuden a explicar y comprender este punto de encuentro: entre la finca campesina y sus lógicas de subsistencia, y la economía de mercado y su lógica de utilidad, apuntando así a contribuir con la mejor comprensión de la visión

económica del campesino, una “clase incómoda” hacia el campesinado, a decir de Shanin (1983), debido a la convivencia entre estas dos lógicas aparentemente opuestas.

3. Metodología

El presente trabajo de tesis adopta el método inductivo de las ciencias sociales, el cual permite partir de una experiencia subjetiva, interpretar y analizar la realidad, y generar conocimiento, sin generalizar ni controlar las variables, sino comprender el fenómeno estudiado de forma holística (Galeano-Amaya, 2019). Incorpora un diseño cualitativo y cuantitativo, mixto, para triangular información (Hernández *et al*, 2010), con alcance descriptivo, por cuanto busca recolectar información específica sobre las propiedades de un fenómeno, y hacer emerger un enfoque particular (Hernández *et al*, 2010).

Esta investigación utiliza aspectos de la fenomenología, en lo que corresponde a la recolección de datos directos procedentes de la observación de conductas humanas (Pardinas, 2012, citado en Vázquez y Rivera, 2014), y la etnografía, en la descripción de las declaraciones de los informantes del fenómeno estudiado en los términos, contexto y significados que el mismo entrevistado le da (Santana y Gutiérrez Borobia, op. cit.).

El diseño se define como no experimental y transversal, al aportar datos extensos en un solo corte temporal (Hernández et al, 2010). El tipo de muestreo es no probabilístico, dirigido e intencional, basado en la selección de actores a partir de variables específicas (metodología del estudio de caso a partir de informantes clave): por un lado, agricultores campesinos individuales en la Región Oriental del Paraguay; por otro lado, informantes de contexto de sectores empresariales, del sector público, y académicos; y, por otro lado, representantes de cadenas de valor de hierbas y especias asentados en la Región Oriental.

La investigación presenta dos unidades de estudio, que constituyen el contexto, el ser o entidad poseedores de determinadas características que se desea conocer (Hurtado, 2000): por un lado, el sector de profesionales no campesinos, y por el otro lado, la agricultura familiar campesina; ambas unidades de estudio están conformadas por un determinado número de elementos con los cuales el investigador interactúa buscando construir y generar información. Asimismo, la lectura de fuentes secundarias de información (fichas, memorias, informes) permitió el acceso a detalles sobre las cadenas de valor.

El método de recolección y análisis de los datos primarios es el estudio de caso comparativo, el cual consiste en comparar la homogeneidad, similitudes y diferencias, en casos delimitados y analizados en profundidad (Tonon, 2011; Tort et al, 2010, Sartori, 1994). La ventaja de este método está dada por la reducción en los costos de la etapa de recolección de datos, y en la gran profundidad de análisis alcanzable (Ortega, 2012). De acuerdo con Piovani y Krawczyk (2017), las concepciones tradicionales de la ciencia no pueden ser rebatidas o aceptadas en las ciencias sociales, con lo que la comparación entre objetos pasa a tener un alto valor de interpretación. Siguiendo a los mismos autores, la comparación es un tipo de control empírico de hipótesis (aparte del experimento, la estadística y el estudio de caso).

A partir de estos conceptos metodológicos, el método comparativo utilizado en este trabajo de tesis se estructura en la comparación entre casos de productores familiares campesinos (entre sí dentro de una cadena, entre cadenas, y entre casos principales y testigos). Esta comparación responde preguntas acerca de los factores que condicionan el nivel productivo de HyE en la finca. Estos factores son adelantados en la hipótesis guía: factores internos de índole social en la finca, y factores externos de relacionamiento con el entorno y la cadena de valor.

Asimismo, para las entrevistas será usado el software Atlas.ti, el cual permite categorizar las opiniones y percepciones subjetivas, que son nutridas por la experiencia práctica de la vida tanto como por los símbolos y significados que explican hechos ajenos a su mundo inmediato (Núñez, 2004). Además, este software permite una construcción inter-subjetiva de la realidad, entre sujeto que interpreta al objeto, y objeto que interpreta el mundo a través de sus propias ideas (San Martín, 2014), estrategia fundamental para entender la relación entre la producción agrícola para renta y el significado de este para el productor campesino. La Teoría Fundamentada requiere que todas las categorías sean abordadas por la suma de las entrevistas, lo cual "satura" dichas categorías cuando "ya no emerge nada nuevo" (Strauss y Corbin, 2022; Flick, 2007; citados por San Martín, 2014), lo cual permite que haya un número de casos inferior al de un estudio cuantitativo.

La estrategia de obtención de datos primarios se divide por objetivo específico, de la forma siguiente:

a) Análisis de documentos de las cadenas de valor, y 2 entrevistas a informantes clave, pertenecientes a 2 cadenas de valor, para el objetivo específico 1.
b) 6 entrevistas abiertas a profesionales no campesinos, en su calidad de informantes del contexto de la AFC, para el objetivo específico 2.
c) 8 entrevistas semiestructuradas a productores de AFC en cada una de las 2 cadenas de valor, en total: 16 entrevistas semiestructuradas, para el objetivo específico 3.
d) 8 perfiles productivos principales de productores de AFC y 8 testigos de AFC no productores de HyE por cada cadena de valor, en total: 32 perfiles productivos, para el objetivo específico 4.

Para lograr cada uno de los objetivos, las estrategias de selección de casos, recolección de información primaria y análisis de datos adoptan las características siguientes:

a) Para lograr el objetivo específico 1, fueron seleccionadas 2 cadenas de valor, cuyos datos fueron proveídos por un informante clave en cada caso:
    a. Una cadena de valor liderada por una cooperativa, en el Departamento de San Pedro, orientada a la exportación, por los siguientes motivos:
        i. En esta cadena de valor, la organización que compra la producción campesina, y a que a la vez organiza a los productores, es una cooperativa.
        ii. Esta cooperativa es una de las cuatro organizaciones que exportaron cedrón entre 2012 y 2018 desde Paraguay a Alemania y España (Enciso, 2019), y se mantiene como la única cooperativa exportadora de hierbas y especias.
        iii. El Departamento de San Pedro se caracteriza por su gran población de productores familiares campesinos, y por registrar iniciativas de adopción de rubros alternativos en este sector social (producción de cedrón, burrito, orégano, stevia, cártamo, entre otros). Es asimismo el departamento más grande de la región Oriental del país, y donde más se cultivan hierbas y especias (según el Censo 2008, citado por Fretes, 2010).
    b. Otra cadena de valor está dirigida por una empresa yerbatera y herboristería, en el Departamento de Misiones, dirigida al mercado interno

y externo. Esta cadena de valor y este departamento son seleccionados por los siguientes motivos:

i. El sector yerbatero constituye un importante mercado para las hierbas y especias a nivel nacional.
ii. La empresa yerbatera seleccionada, además de yerba mate saborizada, produce infusiones de especies aromáticas y medicinales, para el mercado interno y también para exportación.
iii. Estudios ubican a la marca de yerba de esta yerbatera como presente en el 43% de los consumidores de la capital del país (Kwang Chung, Cáceres, Mongelós, Villalba, Brítez y Estigarribia, 2022), abarcando territorialmente el 98% del mercado nacional y exportando a 6 países[4], y con un tercio del mercado nacional en participación.
iv. El Departamento de Misiones constituye una "zona campesina tradicional arraigada" (Vázquez, 2006), por lo que existe una importante población agrícola familiar campesina en el departamento.

Para este objetivo específico, la metodología fue la entrevista abierta, con el fin de obtener información sobre el área de influencia de la cadena de valor, su metodología, la cantidad de productores campesinos con los que trabaja, los rubros y parte de su historia. Las entrevistas fueron analizadas en Atlas.ti, poniendo énfasis en las ideas que emergen a través de la codificación de las mismas.

b) Con referencia al objetivo específico 2, fueron seleccionados 6 informantes de contexto de los sectores: público, privado, gremial y académico. El resultado fue el siguiente:

Tabla 2: Entrevistados del sector de contexto. Elaboración propia.

Sector	**Informante**
Academia	C1
Público	C2

[4] Disponible en página web: https://www.santamargarita.com.py/exportanto-la-cultura-guarani/

Sector	Informante
Privado – cadena de valor yerbatera	C3
Privado – cadena de valor yerbatera	C4
Privado – cadena de valor cooperativa	C5
Privado - gremio	C6

La selección de informantes obedeció a criterios de disponibilidad: se consultó sobre información y referentes a instituciones clave de cada sector, y se indicó entrevistar a los actores que, con su visto bueno, terminaron siendo seleccionados desde dichas instituciones.

Para cumplir con este objetivo específico, fueron realizadas entrevistas abiertas a cada uno de los informantes. El objetivo fue obtener los pareceres, opiniones y perspectivas que permitan contextualizar la producción campesina desde una óptica no campesina, a través de profesionales con formación y experiencia tanto en el estudio de la agricultura campesina, como en la producción y comercialización de hierbas y especias, pero que, por sus características, no se insertan dentro de la categoría de "agricultor familiar campesino". El análisis de estos datos fue realizado a través de Atlas.ti, y las ideas emergentes fueron categorizadas en códigos.

c) Con respecto al objetivo específico 3, fueron seleccionados 8 informantes del sector agrícola familiar campesino de la base de datos de cada cadena de valor, de acuerdo con criterios específicos (al no existir una fuente pública de información sobre producción campesina para cadenas de valor, con datos disponibles en línea con los factores internos y externos expresados en la hipótesis guía). Los criterios de selección de casos fueron denominados "factores condicionantes", aspectos previos a las entrevistas con los productores campesinos y conocidos por las bases de datos de las cadenas de valor, basados en los criterios de selección de casos de Fogel (2017). Los resultados fueron los siguientes.

Tabla 3: Entrevistados productores campesinos en etapa cualitativa. Elaboración propia.

Factor condicionante		Misiones - Yerbatera	San Pedro - Cooperativa
Distancia	El más lejano	M1	S1

Factor condicionante		Misiones - Yerbatera	San Pedro - Cooperativa
	El más cercano	M2	S2
Longevidad	El más antiguo	M3	S3
	El más nuevo	M4	S4
Innovación o situación socioeconómica	El más innovador o de mejor desempeño	M5	S5
	El más precario	M6	S6
Tamaño	El más grande	M7	S7
	El más pequeño	M8	S8

Los informantes del sector campesino fueron seleccionados de listas provistas por los informantes de cada una de las dos cadenas de valor, a partir de un criterio territorial ("fincas ubicadas en el departamento"), y utilizando los ocho factores condicionantes.

El tercer objetivo específico fue alcanzado también a través de la toma de datos primarios, utilizando entrevistas semiestructuradas como base, pero procediendo progresivamente en cada caso a obtener toda la información posible del informante campesino, sobre su experiencia con la cadena de valor, con el rubro, con rubros tradicionales, sobre la historia de su familia en su finca, sobre sus opiniones, percepciones y proyecciones acerca de su vínculo con la cadena de valor y con el rubro de las hierbas y especias. Estas entrevistas fueron analizadas utilizando el software Atlas.ti, y las ideas emergentes fueron categorizadas bajo códigos. Estos códigos se dividieron en 21 supercódigos que agruparon más de 540 códigos, de acuerdo con la tabla a continuación.

Tabla 4: Supercódigos emergentes de los discursos del sector campesino. Elaboración propia.

Código	Detalle
Autoconsumo	Corresponde a la caracterización de los rubros de consumo familiar en la finca. Todos los productores principales afirmaron tener rubros de autoconsumo, algunos afirmaron que existe disputa entre los rubros de autoconsumo y renta, y otros afirmaron que ambos tipos de producción convivían en la finca sin superponerse, siendo el factor de influencia el tamaño total de la finca.
Autopercepción	Describe la forma en que el entrevistado se percibe a sí mismo en relación con la cadena de valor, con su rubro de renta, y con el contexto económico y de mercado que reconoce. Asimismo, este supercódigo rescata percepciones y juicios de valor sobre el presente y el futuro de su desempeño en el rubro, niveles de conocimiento técnico sobre el mismo, opiniones sobre sus actuales condiciones de reproducción de medios de vida, y consideraciones

Código	Detalle
	sobre las denominaciones de “campesino”, “empresario” y otras hacia sí mismo. La mayor parte de los productores desplegó un alto nivel de conocimiento sobre la producción agropecuaria en general, y la de hierbas y especias en particular, y se consideraba a sí mismo agricultor en gran medida, siendo pocos los que se vieron como emprendedores.
Comité	Describe el nivel organizativo declarado por el entrevistado, cantidades y consideraciones al respecto. La mayor parte de los productores se encuentra asociado en comités de fomento, no así en organizaciones específicas de hierbas y especias: en Misiones este caso es inexistente, en San Pedro todos formaron parte de la cooperativa, y unos pocos casos se organizaron en comités de producción y comercialización específica de cedrón.
Crédito	Rescata experiencias, actualidad y perspectivas en el acceso al crédito. Hay experiencias heterogéneas en este ámbito, desde productores que nunca intentaron quitar un crédito, hasta aquellos que declararon quitar varias veces, siendo buenas la mayor parte de las opiniones.
Cuidado cultural	Realza detalles de aspectos técnicos en el cuidado de los rubros de HyE de la finca, mencionados por el entrevistado, y, en general, con un alto involucramiento y conocimiento del rubro.
Cultivo de HyE	Analiza todas las aristas del cultivo de estas especies, como volúmenes, rubros producidos, tamaño de finca, rubros preferidos y su valoración, relación con otros actores en lo que atañe a producción, intenciones sobre el cultivo presentes y futuras, entre otros, con percepciones similares a los rescatados en “Cuidado cultural”.
Destino de la renta	Da cuenta del uso de la renta procedente del cultivo de HyE. Destaca los usos en satisfacción de necesidades básicas, o en reinversión productiva, y en las categorizaciones intermedias. La mayor parte de los productores destinó su renta a la satisfacción de necesidades básicas, existiendo casos en los que el destino fue la adquisición de bienes de consumo o infraestructura doméstica, y también casos de reinversión productiva agropecuaria (en particular en ganado mayor). La edad, la formación académica del entrevistado, la relación con el cliente-cadena y el apoyo de familiares condicionaron las perspectivas en general: a mayor edad, menor formación, menor apoyo de familiares y menor relación con la cadena, más perspectivas de subsistencia; a menor edad, más formación, más apoyo de familiares y un relacionamiento más fluido y constante con la cadena, más perspectivas de inversión, consumo y expansión.
Egreso	Destaca los gastos enfatizados por los productores referentes al rubro de HyE. Los egresos son pocos, a veces nulos, siendo lo invertido la mano de obra mayoritariamente.
Historia	Siguiendo a los autores citados en el marco teórico, la historia forma parte del abordaje a la agricultura campesina. En la historia de la finca y de la familia se codifican hitos como año de instalación en la finca, año de inicio de producción de HyE, historia

Código	Detalle
	de las relaciones entre los eslabones de la cadena de valor, estadios por los cuales pasó y pasa el productor y su familia tanto a nivel económico como social, entre otros detalles. Existen productores que comenzaron hace poco tiempo, así como veteranos en el rubro. Lo destacable es que en todos los casos fue la visita de un técnico o el ejemplo de un vecino o familiar lo que motivó el inicio del rubro en la finca.
Lógicas de mercado	Da cuenta de las ideas sobre inversión, costos, gastos, y sobre las responsabilidades de cada parte del aspecto productivo. Ideas de ahorro, de relación egreso-ingreso, están incluidas. Los productores no llevan en cuenta los costos monetarios de la producción en general, pero son muy conscientes de la relación comercial entre ellos mismos y la cadena de valor.
Mano de obra	Como se trata de un aspecto importante en las teorías más destacadas, y es el hito que constituye el problema de separar y categorizar las tipologías de explotación campesina (Murmis, 1980), este supercódigo rescata los aspectos que atañen al pago, al carácter familiar, y a los diversos matices y percepciones al respecto. La mano de obra familiar, en algunos casos, se limita al entrevistado, porque los familiares no desean apoyarlo en la producción de hierbas y especias; en otros casos, la mano de obra familiar es determinante y preeminente.
Motivación	Este supercódigo incluye tanto lo previo como lo posterior al cultivo, el contexto que da incentivo moral al productor para seguir (o no) con el rubro, el impulso a tomar la decisión de iniciar, seguir o pausar el cultivo de HyE. En este caso, se trata de la relación con la cadena en primer lugar lo que alienta o desalienta al productor, y de las perspectivas en segundo lugar (como lo es la adquisición de bienes o infraestructura, con miras a cambiar el estilo de vida).
Percepción de HyE	Con este supercódigo se agrupan las expresiones que dan cuenta de opiniones concretas sobre el rubro, incluyendo aspectos periféricos que resultan decisivos en las decisiones sobre el cultivo, tales como la edad o la toma de ejemplos, en el presente y proyectando al futuro. Tal como se mencionó en “Destino de la renta”, es la edad, la relación con la cadena, la composición del núcleo familiar, la formación académica del entrevistado, y también el tamaño de la propia finca lo que incide en la percepción del entrevistado sobre sus perspectivas produciendo hierbas y especias.
Poscosecha	Debido a los requerimientos técnicos del rubro de HyE, entre los que se destaca la necesidad del secado como agregación de valor inmediatamente luego de la cosecha, este supercódigo pone de relieve el destaque de los productores hacia este aspecto. Es un ámbito que consideran “difícil” los entrevistados, y en el cual incide mucho la calidad del producto. No obstante, no se registraron aspectos de conflicto, tales como rechazo de la calidad por parte de la cadena.
Prácticas	En este trabajo de tesis, las prácticas son las acciones realizadas luego del cultivo, y antes de la poscosecha. Incluyen los procesos con la cadena de valor, y las acciones del día a día, por fuera de los

Código	Detalle
	cuidados culturales. Asimismo, rescata las percepciones sobre la calidad, cuyas opiniones valorativas son categorizadas aquí. Es el mismo resultado que en "Poscosecha", donde los productores destacaron que es difícil el rubro de hierbas y especias en comparación con los tradicionales, los cuales "crecen solos".
Relación con la cadena	Teniendo en cuenta la selección de las cadenas de valor, y la explicación sobre la exclusión de situaciones en las que los productores agrícolas fraccionaren y vendieren a usuarios finales, este supercódigo asume un valor central en el análisis de los datos. Las relaciones entre los eslabones de la cadena, específicamente entre técnicos y productores, configuran las opiniones, percepciones y expectativas de unos hacia otros. Lo que un eslabón da al otro, lo que un eslabón considera que le falta al otro, lo que un eslabón recibió del otro y, finalmente, lo que un eslabón piensa y siente con respecto al otro, es rescatado aquí. Es el ítem que mayormente condiciona las opiniones de los entrevistados.
Renta de HyE	La renta producida por la venta de hierbas medicinales y especias genera ideas y sentires, así como relatos en los que se pueden buscar las lógicas subyacentes. Este supercódigo agrupa, además, las opiniones de los entrevistados al respecto tanto como sus narrativas. En general, los productores reconocen que es un rubro que ingresa dividendos a la finca campesina.
Renta general	Rescata los discursos sobre el ingreso general de divisas a la finca. Los ingresos principales son agrícolas y pecuarios, y existen en general ingresos extraprediales a través del empleo fuera de la finca de familiares que allí viven.
Social	Supercódigo que agrupa datos socioeconómicos, incluyendo relatos de los productores sobre la significación de los ingresos de HyE para el pago de necesidades básicas o del acceso a educación y salud. Para los entrevistados, este rubro sí paga las necesidades básicas, y es esta característica la que lo posiciona bien en las opiniones de los productores campesinos.
Tecnología	Este supercódigo condensa los relatos de uso de tecnologías (fertilización del suelo, cuidados culturales, uso de insumos, cosecha y poscosecha) utilizadas en la producción de HyE. La mayor parte de las tecnologías son concedidas por las cadenas de valor, pero no son del todo apropiadas, por deterioro o por rápida superación de capacidad de uso (redes de media sombra son muy pequeñas o se rompen rápido, por ejemplo).
Trabajo	El concepto de trabajo hace referencia al esfuerzo orientado a la producción de renta entre los entrevistados. Principalmente, este supercódigo destaca las opiniones al respecto en la producción de hierbas medicinales y especias. El trabajo es más intenso en este rubro que en los rubros tradicionales, según los entrevistados.

d) El objetivo específico 4 fue alcanzado a partir de la toma de datos numéricos de los agricultores campesinos. Los datos se ubicaron en el año 2022: el valor total de la producción agropecuaria de la finca a precio de mercado local en ese año, el

valor de los rubros de autoconsumo, y el valor de los rubros de renta comercializados en ese año. Asimismo, se tuvo en cuenta los ingresos no agropecuarios de la familia del entrevistado, y los egresos totales del hogar (periódicos y ocasionales). En los anexos se ubica el formulario para la toma de datos de este método. El resultado se distribuyó a través de la categorización siguiente.

Tabla 5: Entrevistados productores campesinos para perfiles productivos. Elaboración propia.

Factor condicionante		**Misiones - Yerbatera**	**Testigo**	**San Pedro - Cooperativa**	**Testigo**
Distancia	El más lejano	M1	TM1	S1	TS1
	El más cercano	M2	TM2	S2	TS2
Longevidad	El más antiguo	M3	TM3	S3	TS3
	El más nuevo	M4	TM4	S4	TS4
Innovación o situación socioeconómica	El más innovador o de mejor desempeño	M5	TM5	S5	TS5
	El más precario	M6	TM6	S6	TS6
Tamaño	El más grande	M7	TM7	S7	TS7
	El más pequeño	M8	TM8	S8	TS8

La individualización de los casos testigos fueron consultada a los entrevistados principales, con el siguiente criterio: informante que más aproximadamente “se parezca” al entrevistado principal (sexo, edad, composición familiar, extensión de superficie de finca, esquema de ingresos económicos), y que resida en la misma comunidad que el entrevistado principal. Los entrevistados respondieron en todos los casos con mucha seguridad.

La estructuración de los datos obtenidos de los informantes campesinos, tanto en cadenas de valor como sus testigos, se basó en los esquemas de administración rural analizados por el IICA (Hopkins, 1962) para ser homogeneizados, en especial en los aspectos de administración de la finca, valoración de mano de obra (familiar y contratada), activos de la finca destinados al autoconsumo, y destinados a la venta en el mercado, e ingreso neto luego de deducir los costos productivos y los costos de la vida cotidiana de la unidad doméstica, todos valorados a precios del año 2022, con dos fuentes:

a precio del mercado local, o al precio comercializado por el entrevistado. Este esquema de toma de datos, y su estructuración, se basó en los tópicos e ítems siguientes:

Tabla 6: Tópicos e ítems de toma y análisis de datos de los perfiles productivos. Elaboración propia

Tópico	Ítem	Descripción
A Ingresos	A1 Autoconsumo agro	Este tópico recogió la valoración, a precio de mercado local, de los productos agrícolas exclusivamente de autoconsumo. Constituye el ingreso potencial de la finca.
	A2 Animales	La pecuaria es una actividad importante para los productores campesinos. En este punto, se valoraron a precio de mercado local todos los animales de la finca.
	A3 Agro renta	En este punto, se registraron todas las ventas de productos agrícolas de la finca, declarados por el entrevistado, durante el año 2022
	A4 Otros	Todos los otros ingresos no agrícolas fueron incluidos en este punto
	Total	Los totales suman por su lado las "otras" actividades (no agropecuarias), los ingresos potenciales, y los ingresos líquidos (que son la suma de todos los ingresos de dinero que se obtuvieron por la venta de productos agrícolas, o por el aporte de salarios no agropecuarios, préstamos, donaciones, subsidios públicos, créditos, entre otros). Los ingresos potenciales son la suma de A1 y A2, mientras que los ingresos líquidos son la suma de parte de A2 (animales vendidos), A3 y A4. El total de ingresos es reflejado como la suma de A1, A2, A3 y A4.
Egresos	Ítem	Bajo este título, se incluyen todos los egresos propios de la vida doméstica, sean corrientes o eventuales, durante el año 2022.
	Inversión productiva	Separadas de los gastos domésticos propios del sostenimiento de la vida cotidiana, las inversiones productivas recogen los gastos (monetarios o no) en los que el entrevistado incurrió en sus actividades agropecuarias. Se segrega la mano de obra familiar y donaciones, pero valoradas al precio del mercado local, de la inversión de hecho pagada por el entrevistado.
Total ejercicio 2022	Totales	Los totales ilustran el ejercicio neto de la finca del entrevistado durante el año analizado. Se indican los ingresos totales potenciales, líquidos, los egresos totales, y el resultado neto.
	Porcentajes	Los porcentajes ilustran la participación de los principales rubros de renta (agrícolas en general y/o hierbas y especias) en los ingresos totales de la finca,

Tópico	Ítem	Descripción
		así como la participación en el pago de los egresos del hogar.

Los datos de este método fueron analizados utilizando el software Microsoft Excel de acuerdo con la significancia económica de la producción de hierbas y especias y de los rubros agrícolas de los entrevistados, y los productores fueron comparados en los puntos siguientes.

a) Porcentaje que significó la producción de hierbas y especias frente al total de productos de autoconsumo agrícola de la finca valoradas a precio de mercado local.
b) Porcentaje que significó la producción de hierbas y especias en el total de ingresos agrícolas de la finca.
c) Porcentaje que significó la producción de hierbas y especias en el total de ingresos de la finca, agrícolas y no agrícolas.
d) Porcentaje de egresos de la familia que pagó la venta de hierbas y especias.

Asimismo, los testigos de los casos principales, categorizados como "otros productores campesinos", fueron entrevistados en aspectos cualitativos, a manera de contextualizar sus estrategias de subsistencia y renta, y compararlas adecuadamente con los casos principales.

A manera de homogeneizar el análisis de los datos, y considerando la "hipótesis guía", apoyada en la revisión bibliográfica, como elemento unificador, se tuvo en cuenta dimensiones analíticas para comparar los casos principales con sus testigos, y entre sí, de productores campesinos de hierbas y especias, tanto en la etapa de toma de datos como de análisis. Estas dimensiones fueron:

a) Tamaño de la finca.
b) Acceso físico a la finca desde rutas principales o centros de acopio.
c) Mano de obra contratada y familiar.
d) Propiedad de la tierra.
e) Organización del productor.
f) Características socioeconómicas del jefe de familia.
g) Interacción con la cadena de valor o comprador.

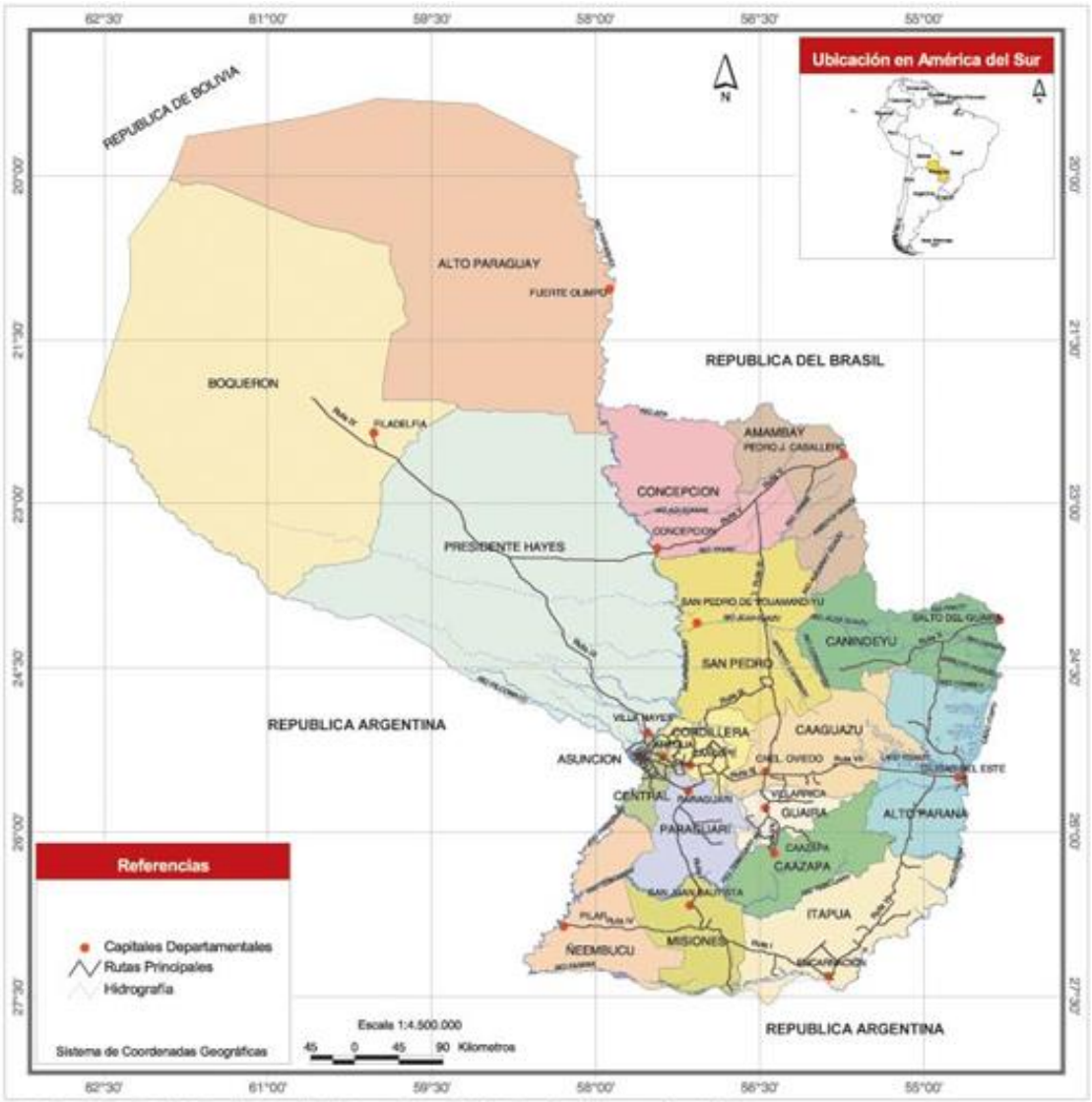
Además, otro elemento unificador fue la percepción cualitativa del entrevistado sobre sus rubros de renta (régimen, volúmenes, precios, clientes, perspectivas), que permitieron hacer emerger las relaciones entre las opiniones de los productores y el volumen y significación económica de su producción. De esta manera, los análisis de datos obtenidos a partir de las actividades de cada uno de los objetivos específicos permitieron alcanzar el objetivo general.

4. Resultados

4.1. Descripción de las cadenas de valor

Las cadenas de valor seleccionadas se ubican en dos departamentos de la Región Oriental, de dos regiones diferenciadas: San Pedro, ubicado en el Norte; y Misiones, ubicado en el Centro-Sur, ambos con el mismo color en el gráfico siguiente (DGEEC, 2004).

Figura 1: Mapa político del Paraguay (Fuente: DGEEC, 2004)



19

En Misiones, la cadena de valor elegida fue una empresa yerbatera con 65 años de presencia en el mercado nacional. Su centro de acopio se encuentra en San Juan Bautista, la capital departamental. La cadena de valor trabaja con 256 productores dentro

del departamento de Misiones, muchos de los cuales son "pasivos" (han pausado su producción, con posibilidad de reactivarla posteriormente), y más de 400 a nivel nacional.

La principal motivación de la cadena para el acopio de hierbas medicinales y especias la constituye la oferta de yerba mate saborizada y aromatizada para tereré, infusión fría tradicional en la cultura paraguaya, a partir del año 2008 (Vázquez, 2012). Debido a esto, su principal mercado de hierbas y especias está constituido por el mercado nacional, donde la competencia es alta, con la presencia de varias empresas yerbateras en varias regiones del país (siendo las regiones Centro-Sur y Sur las más tradicionales). Los rubros acopiados por la empresa son varios, algunos de los cuales son recolectados extractivamente, una dicotomía con respecto a los rubros cultivados, "alternativos" para la producción campesina (Vázquez, 2012). Estos rubros son distintos en cuanto origen, a pesar de tener el mismo destino, la aromatización de la yerba mate para consumo local, y el mismo tratamiento poscosecha, que consiste en el secado sobre carpas y empaquetado en grandes bolsas de arpillera.

Tabla 7: Tipos de rubros adquiridos por la cadena de valor yerbatera. Elaboración propia.

Cultivados	**Extraídos**
Burrito (*Aloyisia polystachya*; *Wenatia calycina*). Cedrón Paraguay (*Aloyisia citriodora, Lippia citriodora*). Cedrón Kapi'i (*Cymbopogon citratuts*). Ajenjo (*Aremisia absinthium*). Menta'i (*Mentha x piperita* L.).	Ñangapiry (*Eugenia uniflora*). Koku (*Allophylus edulis*). Ñandypa (*Genipa americana*). Amba'y (*Cecropia adenopus*). Jaguarete ka'a (*Baccharis trimera*).
Cultivados intencionadamente, los plantines son producidos por los propios productores. Los técnicos de la empresa acopian plantines en algunos casos y se los entregan a algunos productores. Esta entrega de plantines es anual.	Estos rubros son extraídos de las zonas donde crecen naturalmente, como en las cercanías de cursos hídricos o en zonas húmedas, a poca distancia de las fincas de los entrevistados.

Los rubros cultivados presentan características muy similares:

a) Como ya se mencionó, cultivados a partir de plantines.
b) La preparación de suelo incluye laboreo. No se registró siembra directa ni otro tipo de tecnología aplicada en esta etapa.
c) El cultivo es en invierno, para iniciar la cosecha en primavera.

d) Los cuidados culturales incluyen el desmalezado, el tratamiento con defensivos caseros ante aparición de plagas (a través de lavandina, por ejemplo).
e) El burrito es por lejos el rubro más cultivado, y su ciclo productivo de aproximadamente 4 meses desde el cultivo de la estaca hasta el inicio de su cosecha, y produce entre 3 y 4 cosechas anuales. Es perenne y dura años hasta su reemplazo.
f) La menta'i, a pesar de ser un rubro deseado por la cadena, no ha sido mencionado por más de un productor, posiblemente, debido a su poca rusticidad para ser cultivado en entornos con baja tecnología y mano de obra para los cuidados culturales limitada.
g) El tratamiento poscosecha incluye el secado sobre redes, mallas o carpas, y el empaquetado en grandes bolsas.
h) Los precios por kilogramo pagados por la cadena ascienden a entre aproximadamente Gs. 12.000 y 14.000 (entre USD 1,5 y 2, al cambio de marzo de 2023).

Un aspecto por destacar de esta cadena de valor, en lo que concierne a los productores, es su visión particular sobre cada rubro cultivado. Por ejemplo, consideran las hojas del burrito como "más pesadas" y, por ende, más deseables de producir que otros rubros. Asimismo, a pesar de que, según afirmaron los entrevistados, la empresa incentiva a los productores a llevar su producción hasta el centro de acopio pagando más, ningún productor captura el valor de flete dentro de este esquema al momento de llevar adelante las entrevistas; habiendo uno solo declarado que utilizó vehículo alguna vez, pero en el presente ya no. Esta cadena de valor no mantiene contrato con ningún productor. Estos, a su vez, en promedio, presentan superficies más pequeñas que la cadena de valor del departamento de San Pedro. Al mismo tiempo, no exige certificación orgánica a sus proveedores campesinos, y el flujo de vínculos se ciñe alrededor de la producción de las hierbas y especias citadas.

Los productores adscritos a esta cadena de valor presentan características particulares a partir de su selección basada en los factores condicionantes. Estas características son:

a) La distancia: el productor ubicado a mayor distancia del centro de acopio se encuentra en una comunidad inserta entre estancias, aisladas de otras comunidades

de pequeños productores, a 20 kilómetros de la ruta asfaltada por caminos no transitables por vehículos convencionales en épocas de lluvia. El productor más cercano al centro de acopio, por su parte, se encuentra a más de 30 kilómetros sobre ruta asfaltada, sin embargo, y de igual manera, en un distrito diferente a donde se ubica el centro de acopio.

b) La superficie: en todos los casos, tanto el productor de mayor como el de menor superficie, tienen menos de una hectárea de extensión; mientras que el productor de mayor extensión tiene casi 1 hectárea, el productor de menor extensión mantiene 0,3 hectáreas.
c) La innovación o estado socioeconómico: este indicador es resumido en "productor más/menos dinámico, activo, que despliega más/menos estrategias de producción y comercialización de hierbas y especias". El productor con más de estas características vende varios rubros a la cadena de valor, y recibe visitas de días de campo, declara tener varios ingresos agrícolas trabajando en comité, tiene una casa construida de material sólido y en buen estado, y miembros del hogar que aportan diferentes fuentes de ingreso. En el polo opuesto, el productor con menos características en este indicador tiene una superficie pequeña dedicada a las HyE, no trabaja en comité, y presenta características domésticas de alta vulnerabilidad (pocos ingresos prediales y extraprediales, infraestructura doméstica en mal estado).
d) Finalmente, con respecto a la longevidad: el productor más nuevo tuvo ya una cosecha, tiene un año de experiencia con la cadena de valor. Su opuesto es un productor con larga experiencia, 15 años, con la empresa yerbatera.

En San Pedro, la cadena de valor protagonista es una cooperativa de producción, ahorro y crédito, establecida en el año 1992. Aparte de ofrecer productos dirigidos al sector urbano, tiene una división rural encargada de supervisar y acopiar la producción agrícola. En este vínculo, en su relación con productores campesinos, se disponen contratos anuales que establecen precios y cupos en kilogramos para cada productor. Al mismo tiempo, esta cadena de valor se vincula con los productores campesinos más allá de la compra y acopio de hierbas y especias, además compra y acopia otras especies, y concede préstamos y adelantos no solo productivos, sino que también de consumo, con los productores campesinos, quienes se constituyen en asociados cooperativistas. En este

caso, el vínculo de la cadena con cada productor es más profundo y abarca más aspectos que solamente el productivo.

Dentro de los rubros acopiados por la cooperativa, el producto estrella es el cedrón Paraguay (*Lippia citriodora*), el cual es producido con certificación orgánica otorgada cada cinco años. No obstante, la cooperativa suele aceptar, aunque a un precio menor, acopiar hojas de cedrón con trazas de pesticidas sintéticos que ocasionan el rechazo de dicho lote por parte del comprador. El principal mercado de esta cadena de valor es Alemania, mercado que compra dentro del contexto de "comercio justo" las hojas de cedrón Paraguay. Al mismo tiempo, y como ya se mencionó, existen otros rubros acopiados por la cooperativa, todos con certificación orgánica, tales como:

a) Cáscaras de naranja agria (*naranja hai*).
b) Hojas de naranja agria.
c) Limón.
d) Cedrón kapi'i (*lemon grass,* citronela, de la familia de *Cymbopogon*).

Los rubros de naranja agria son conocidos en Paraguay desde hace tiempo, debido al uso de su esencia para la fabricación de *petit-grain*, que a su vez se utiliza en la fabricación de perfumes. En el departamento de San Pedro, esta especie de renta tiene larga tradición de producción en fincas agrícolas campesinas.

Agronómicamente, los rubros de interés (las hierbas y especias cedrón Paraguay y cedrón kapi'i; sin embargo, por volumen, el primero tiene la mayor importancia dentro de esta cadena de valor) tienen características similares en su proceso de implantación en fincas agrícolas familiares campesinas, dado el nivel tecnológico y socioeconómico destacado de este sector productivo:

a) Suelos laboreados.
b) Uso de plantines como material genético, producidos por los propios productores, y acopiados por ellos mismos o por la cooperativa.
c) Cultivo en invierno, cosecha a partir de primavera.
d) Certificación orgánica, con apoyo de la cooperativa y organismos de cooperación, a todos los productores asociados que venden su producción agrícola a la cooperativa.

e) Cuidados culturales con énfasis en limpieza (contra deshechos inorgánicos) y carpida y remoción de malezas, evitando estrictamente el uso de herbicidas sintéticos. Asimismo, en el caso de ataque de insectos o enfermedades, los pesticidas sintéticos deben ser evitados.
f) El cedrón Paraguay puede ser cosechado hasta 3 veces por año, y es una planta perenne.
g) El tratamiento poscosecha consiste en la separación de las hojas del tallo, para su consideración como subproductos individuales. Las hojas tienen, por mucho, el mayor y principal valor.
h) La cooperativa monitorea cada finca y, llegada la hora de la cosecha, acopia activamente la producción de cada productor en cada finca. No se permite en el presente, como en el pasado, el transporte individual desde la finca hasta el centro de acopio.
i) La cooperativa solo trabaja con asociados, con quienes firma un contrato en el que se establecen los precios del año, la superficie cultivada, el rendimiento esperado y las exigencias propias de la certificación orgánica.
j) El cupo es un aspecto interesante de la relación entre los eslabones de la cadena de valor, debido a que es variable, y su impacto en los productores no ha sido analizado al momento de las entrevistas por la cooperativa.
k) El precio pagado por la cooperativa por kilogramo de cedrón seco asciende a Gs. 9.500 (USD 1,3, al cambio en marzo de 2023). Este precio ha variado, y, en ocasiones, la cooperativa ha sugerido a los productores la posibilidad de que el precio baje en el año, aún existiendo un contrato con este monto ya previamente establecido.

La cooperativa cuenta con poco más de 90 productores de cedrón Paraguay actualmente, distribuidos por todo el departamento de San Pedro. El centro de acopio se encuentra en las afueras de la capital departamental, San Pedro del Ycuamandyyu, y existe otro centro de acopio en el distrito de Liberación, a unos 100 kilómetros del primero. Las principales características que describen los factores condicionantes en esta cadena de valor son:

a) En lo que corresponde a la distancia, los productores entrevistados se ubican entre 8 y los 95 kilómetros de distancia del centro de acopio. El estado de las vías

principales de acceso varía entre excelente, con rutas asfaltadas que unen los cascos urbanos de varios distritos en los que se encuentran los productores; y precaria, en lo que corresponde a las vías rurales de acceso a las fincas, son de tierra y poco transitables en días de lluvia.

b) De acuerdo con la longevidad, los productores han iniciado su relación con la cadena de valor entre los 30 años y los pocos meses. En cuanto al cultivo de cedrón, el productor más antiguo entrevistado inició el rubro hace 20 años.
c) Teniendo en cuenta el grado de innovación o de precariedad socioeconómica, los criterios tenidos en cuenta por la cadena oscilan entre la mayor innovación o predisposición positiva general, caracterizada por la incorporación reciente del hijo de este productor a la cadena de valor en forma independiente en el caso del productor más innovador o con mejor situación socioeconómica; y un mayor estado de vulnerabilidad, caracterizado por bajos indicadores socioeconómicos, bajo nivel de producción en volumen del rubro de interés, y las opiniones pesimistas en general que caracterizan a este productor, el de menor innovación y estado socioeconómico.
d) Por último, en lo que corresponde al tamaño, la superficie de las fincas incluidas en este trabajo de investigación varía entre el menor, de 0,9 hectáreas, y el mayor, de 5 hectáreas.

En ambas cadenas de valor, se describen aspectos en común tanto del trabajo de los productores como del relacionamiento con el eslabón empresarial, representado por los técnicos de campo. Así también, son notorias varias diferencias entre ambas cadenas de valor.

a) El trabajo es eminentemente manual. La preparación de suelo, dependiendo del enfoque y nivel de inversión del productor, tiene lugar con tractor o con buey y arado; no obstante, a partir de la siembra, todos los cuidados son manuales.
b) Mientras que la cooperativa mantiene un enfoque estrictamente orgánico, acepta trabajar con cedrón “natural”, no orgánico, y en este concepto la yerbatera hace lo mismo: no tiene exigencias propias de la certificación orgánica, pero busca reducir al mínimo el uso de defensivos sintéticos.
c) La cadena de valor aporta varios insumos al productor, insumos que serían onerosos para el mismo si tuviera que comprarlos por su cuenta.

d) Asimismo, la cadena de valor asume los costos de transporte entre la finca del productor y su centro de acopio.
e) En todos los casos, es la cadena de valor la que fija los precios de los productos adquiridos por las mismas. Este precio no es construido o convenido con los productores, aunque se han constatado instancias de negociación en la cadena de valor de San Pedro.
f) Los rubros comprados en la cadena de valor de San Pedro son más numerosos por tipo (hierbas y especias, rubros agroforestales, rubros agrícolas), mientras que en Misiones la diversidad de especies adquiridas se da dentro del rubro de hierbas y especias, no adquiriendo otro tipo de productos agrícolas ni agroforestales.
g) Los precios de rubro más lucrativo en la cadena de valor de Misiones son más altos que su contraparte de la cadena de valor de San Pedro.
h) El destino de los rubros es, en Misiones, el mercado interno y el exterior, y constituyen insumos para su transformación en la cadena de valor nacional, mientras que, en San Pedro, la producción constituye "producto final" que sale del mercado nacional, exportándose a mercados de Europa (eminentemente) y América del Norte (en menor medida).
i) La cadena de valor de San Pedro ejerce como cooperativa, con asociados que a su vez son proveedores, clientes y prestatarios de créditos, y realiza campañas radiales de capacitación. En Misiones, la yerbatera ejerce de compradora de productos agrícolas campesinos, sin otros vínculos entre ambas partes.

4.2. Opiniones de los informantes de contexto

El primer sector para analizar corresponde al contextual. Tal como fue explicado en la Metodología, los informantes de este sector no son productores, sino que forman parte de instituciones que delinean el contexto del sector (de allí el nombre que le fue dado a efectos de esta investigación): funcionarios de instituciones públicas con experiencia de trabajo con productores familiares campesinos, docentes investigadores de la Universidad Nacional de Asunción, profesionales que se desempeñan como técnicos de las cadenas de valor identificadas, y acopiadores y microempresarios de gremios del sector de las hierbas medicinales y especias.

La codificación a través del programa Atlas.ti permitió visualizar que muchas de estas expresiones coinciden con aquellas vertidas por los informantes productores

campesinos, que serán analizadas en la sección siguiente. Sin embargo, son destacables las expresiones que miran hacia la agricultura campesina intencionadamente "desde afuera", así como expresiones que son directamente contradictorias, tal como se verá en la sección dedicada a los productores. En el Anexo, se listan los códigos bajo los cuales fueron categorizadas las expresiones de los informantes de contexto.

Los códigos obtenidos de entre las expresiones vertidas por los informantes del sector de contexto alcanzan más de 120, y el análisis de los discursos puede estructurarse alrededor de estas expresiones. Lo primero que el análisis destaca es la agrupación de las opiniones de contexto en dos grandes supercódigos. Por un lado, las "Falencias": lo que le falta a la agricultura familiar para alcanzar estándares de bienestar, o altos indicadores sociales o productivos, que los informantes destacaron continuamente en su discurso, y que estos informantes definen a lo largo de los mismos; también se destacan informantes que pusieron de relieve las faltas desde el sector público, que fueron varias, siempre teniendo en cuenta un ideal de estado ideal para la agricultura familiar campesina paraguaya. Estas "faltas" son:

a) Contacto entre sector productivo y academia.
b) Datos desde el sector productivo, asistencia técnica, créditos.
c) Aspectos adjudicados a la AFC como previsibilidad, valores (confianza, perseverancia, cumplimento de los tratos, honestidad, responsabilidad), constancia temporal en la provisión de productos.
d) Servicios públicos como educación.
e) Trabajo en conjunto entre instituciones públicas y privadas.

Por otro lado, en "Opinión hacia la AFC", los informantes vertieron todas sus visiones, ideas y sentimientos hacia la producción campesina, incluyendo en algunos casos ciertas "faltas", pero enfocándose en aspectos más específicos. Se destaca la gran separación entre informantes de contexto y productores, viéndose los primeros como muy separados de los segundos, al punto de que uno de los informantes de contexto declaró lo siguiente.

"es decir, como son parcelas que un productor puede desarrollar, no más de media hectárea, una hectárea ya es mucho, dos has ya es gigante, entonces básicamente el cuidado y la atención que se le da es de forma individual" (Entrevistado C2, 2019)

"los productores por lo general no están solos (están en comité)" (Entrevistado C2, 2019)

En la práctica, los productores cedroneros de San Pedro superan ampliamente, en promedio, las dos hectáreas descritas por C2, encontrándose fincas que suman 5 hectáreas[5]; y, asimismo, la producción de hierbas y especias en Misiones es individualista (Vázquez, 2012) y no se registraron comités de producción de hierbas y especias. Los productores entrevistados, en general, sí trabajaron con organizaciones de fomento de la producción agrícola o de apoyo horizontal entre productores, con fines tales como la reducción del precio de preparación de suelo, semillas e insumos, o de paquetes básicos de alimentos y otros productos de consumo de la unidad familiar; pero muy pocos destacaron trabajar en comités que específicamente busquen aumentar volúmenes y capacidad negociadora ante otros eslabones de la cadena de valor en el rubro de las hierbas y especias.

Gracias a Atlas.ti pueden jerarquizarse los códigos por número de citas (secciones del discurso del entrevistado). Siguiendo con la línea de ideas anterior, se encuentran opiniones valorativas no siempre positivas hacia el productor, en un gran número de códigos y citas. Las siguientes declaraciones dan cuenta de esta visión.

"Eso no hemos reportado, pero sí había algunos que colocaban piedras para dar más peso. Quieren ser más "vivos", y alguna vez esa "viveza", por querer obtener algún recurso extra, entonces pierden mercado. Yo creo que es algo cultural y "viveza" a la vez." (Entrevistado C1, 2018)

"el productor esperando cuántos miles de dólares va a traer ese proyecto, y detrás del proyecto, le trae un proyecto de 10 millones por decirte y trae una vaca, un chanchito, fertilizante y al poco tiempo los vende" (Entrevistado C4, 2019)

"después salieron los químicos, y empezamos a perder mercado y a perder más productores, por culpa de los mismos productores que dicen que no se les va a pillar, entonces usan químicos o utilizan algún producto." (Entrevistado C5, 2022)

[5] En las secciones 4.3 y 4.4 se detalla las características de los productores campesinos, y por qué estas opiniones de los profesionales no campesinos del contexto del sector de la AFC parecen no conocer estas características.

A estas visiones se suman declaraciones como “hacer lo mismo esperando resultados diferentes” (Entrevistado C2, 2019, código) o “los productores desconocen los desafíos asumidos por la cadena” (Entrevistados C5, 2022 y C6, 2022, código). A través de estas expresiones, se infiere que la caracterización de la agricultura campesina paraguaya para los entrevistados, más que una descripción, constituye una crítica, que implica ubicar y sumar falencias, tenerlas presentes y volcarlas en el discurso al hablar sobre el tema.

Por otro lado, dentro de las “Opiniones de contexto”, pueden encontrarse códigos que conforman ideas más grandes, tales como los referentes a las opiniones profesionales de los informantes:

La orientación al mercado es vista como una necesidad, en aspectos como constancia y calidad y proactividad en la venta, que es opuesta a las lógicas de reproducción de medios de vida (en lugar de constituir una función de esta), la meta es satisfacer al mercado y no mantener en el tiempo el estilo de vida. Estas ideas son caracterizadas en declaraciones como las siguientes.

“entonces necesitan abrirse más, como un abanico, sobre cuáles son los mercados y las opciones para su producción” (Entrevistado C1, 2018)

“*Y tal vez una cuestión de cosmovisión o del software que tiene en la cabeza, tiene otras cosas en cuenta, no solamente lo económico para tomar ciertas decisiones, entonces es un mundo mucho más complejo” (Entrevistado C4, 2019)*

“el recolector no, dice no, yo tengo que comer y tiene otras realidades.” (íd, 2019)

“Yo creo que no, porque hay algunos, si vamos por la agricultura familiar, no porque hay cuestiones básicas que por ahí ellos no están pudiendo satisfacer, entonces su prioridad de repente es el día a día o el pan o el poder sobrevivir con lo que venden, para cubrir sus necesidades básicas, entonces yo creo que para llegar a ese estándar, ellos priorizan el tema del ingreso y no tanto esa pasión por plantar algo y ver el proceso y ver el beneficio que le puede dar a otra persona consumiendo ese producto” (Entrevistado C6, 2022)

“entonces el poder tener ese ingreso puede cubrir otra necesidad, ya sea, de enfermedad, de que su hijo vaya a una escuela que no está tan cercana y tiene que movilizarse” (íd, 2022)

Las explicaciones sobre la realidad campesina actual se expresan en función de aspectos diagnosticados por la experiencia de los informantes en sus devenires profesionales o de sus propias escalas de valores, tales como la respuesta al riesgo, la desconfianza hacia un rubro, la calidad como criterio alcanzable, el costo de oportunidad, y la proactividad en algunos casos.

“Normalmente cuando el productor ve que su producción, a pesar de sacar buena producción, no tiene el mercado suficiente para poder comercializar rápidamente, incurre en un alto costo de oportunidad.” (Entrevistado C1, 2018)

“los productores querían hacer una investigación participativa de sus problemas y acudieron a la universidad.” (Entrevistado C1, 2018)

“Yo creo que una motivación que me llevó a tener más de un proveedor es: hay una pequeña diferenciación que no hablamos hasta el momento, es que si bien sigue siendo agricultura familiar pero de un caso muy puntual de agricultura con los indígenas, ahí la visión es distinta, ahí cambia totalmente porque ellos sí le ven el sentido real o tienen esa pasión y ese cariño por las plantas porque siempre vivieron de eso y esa siempre fue su medicina, y ahí es como que ves esa diferencia, en el trato con el cultivo vamos a decirle, se nota esa diferencia.” (Entrevistado C6, 2022).

“Después se le incluyó el tema del cedrón, según ellos dijeron no era que los productores querían entrar tanto en eso porque hoja seca no es tanto, el peso era liviano, los productores tenían miedo al comienzo, no iba a dar ganancia, después ya empezaron las ventas y encontraron que da plata el cedrón Paraguay.” (Entrevistado C5, 2022)

Otros códigos fueron considerados de forma más individual, y se pueden agrupar estas ideas a efectos de obtener una visión amplia de qué piensa, siente y espera el sector de contexto acerca de la agricultura campesina. Algunos de estos códigos destacan aspectos puntuales.

a) Las condiciones de producción y volúmenes insatisfactorios: debido a la pandemia, debido al empobrecimiento del suelo, a la necesidad de innovación tecnológica.
b) "Necesidad de confianza" (desde la cadena hacia el productor), "el productor debe venderle a un solo comprador". Este aspecto será tocado más adelante, puesto que la "Relación con la cadena" constituye un punto central de las percepciones de los campesinos entrevistados. Vázquez (2012) menciona la confianza como antiguo patrón de relacionamiento entre actores del territorio de Misiones, por ende, necesario protagonista en el análisis de estas relaciones.
c) "El objetivo de la empresa es vender", "los productores necesitan información" "y disponen de ella": estas percepciones apuntan a la cadena de valor liderada por la cooperativa, en San Pedro. Aquí destaca el código "Obtener información necesita de gestión", en la cual se subraya el costo de gestionar el flujo de información hacia el sector agrícola campesino, el "poner precio" a las actividades y la existencia de insumos para ello.
d) "La fidelidad tiene que ver con la trazabilidad", "se debe aumentar la cuota de mercado (de la empresa)", "la empresa absorbe costos" y "el subsidio público al productor no existe". Esta serie de códigos denotan visiones centradas en la cadena productiva por parte de los informantes de contexto, en las que se presentan, justifican y defienden argumentos en favor de los esquemas dirigidos por las cadenas de valor. Se puede presumir que es esperable que cada actor entrevistado argumente en favor de su estrategia desplegada, en este caso, el abordaje desde la cadena de valor hacia la agricultura campesina.

En el otro caso, en el de los códigos compartidos entre unos y otros, pueden encontrarse códigos rojos ("de contexto") ubicados por debajo de supercódigos azules ("de productores"). Esto denota dos situaciones: por un lado, son opiniones que se ubican bajo supercódigos estructurados alrededor de los discursos de los productores, sin mayor coincidencia que el tema que tocan. Por otro lado, más escaso, pero más significativo, son situaciones en las que se destacan opiniones coincidentes.

- El código "Información es condicionante para los productores" agrupa a varias opiniones, tanto de contexto como de productores. Mientras que los informantes de contexto diagnostican que esta información falta a nivel del agricultor, en los

discursos de los productores sí se encuentra el uso de esa información, como ser el de los precios actuales que la cadena de valor paga comparado con precios anteriores, o la historia de cupos desde la cadena.

"el pequeño productor tiene que manejar también cierta información de mercado y de exigencias" (Entrevistado C2, 2022)

"Yo creo que si se lleva una información a los productores, si se dialoga con ellos, podrían llegar a un buen puerto." (Entrevistado C1, 2022)

"Hay quienes compran. - E: ¿Que no sea L(...)? - P: Que no es la cooperativa, hay otra empresa, acá hay un mexicano que compra. - E: ¿Compra bien? ¿Ofrece buen precio? - P: A 8 (mil Gs) pagan ellos." (Entrevistado S1, 2022)

"E: ¿Y qué tal el trabajo con la empresa, está bien o vos decís que falta alguna cosa? - P: Si, o sea que pagan muy poco legalmente pero ya antes pagaban 6000gs ahora a 5000gs y así va, 500 gs lo que subió el precio a nuestro favor." (Entrevistado M6, 2022)

"Con el cítrico ahora ya tengo 400 a 500 plantas de limón y eso yo ya cosecho, y más o menos produce un promedio de 20 a 25 kilos por planta. Si el clima está bueno estimamos más, si viene la sequía en época de floración también estimamos un poco más porque se va a exportar también, casi menos 100 o más 100. (Entrevistado S3, 2022)

"Y 310 estaba los últimos tiempos, pero porque hace poco bajo, antes estaba 395 pero bajó, antes daba más gusto, pero grande bajó pero todavía salva." (Entrevistado S5, 2022)

- "Dependiente de la asistencia técnica externa": el código denota las altas expectativas de los productores hacia las actividades de extensión de la cadena de valor, al punto de condicionar el nivel productivo en ocasiones. Tanto informantes de contexto como productores coinciden en el peso de este factor.

4.3. Percepciones de los informantes campesinos

Los productores campesinos fueron entrevistados, en la etapa cualitativa, en aspectos referentes a su situación actual, su relación con la cadena, su percepción sobre el rubro en sí, sus perspectivas a futuro, su opinión de la cadena, y su descripción de los

factores que alientan o desalientan la producción de hierbas y especias para el campesino, desde el punto de vista del entrevistado mismo. Opiniones cualitativas también son importantes entre principales y testigos, y son expresadas en cada caso. En primer lugar, se presenta el resumen de cada entrevista, y, a continuación, un análisis del conjunto de las percepciones de los 16 productores de AFC entrevistados.

Misiones

Caso M1

Este caso se trata del más lejano con respecto al centro de acopio de la cadena de valor del departamento de Misiones. Está conformado por una mujer de 33 años, que no culminó la primaria, y en cuyo hogar viven 8 personas, de las cuales 3 son aportantes ante los gastos. La entrevistada tiene dos hijos que trabajan en otras regiones del país, y que remiten aportes monetarios al hogar cada cierto tiempo.

La historia del hogar se remonta a 15 años atrás, cuando el terreno fue ocupado por la familia. La construcción del hogar es de material sólido (gracias a una experiencia de subsidio público para la construcción de viviendas para poblaciones vulnerables), y la familia tiene electrodomésticos, aunque la cocina esté constituida por un fogón precario. Asimismo, un techo nuevo fue construido en el último año con el fin explícito de almacenar las hojas de burrito y cedrón secas contra las lluvias.

La casa se encuentra sobre un camino vecinal en mal estado, camino que constituye el único camino de la comunidad. Esta comunidad, a su vez, tiene una historia de ocupación por parte de los pobladores, los cuales están en proceso de ser beneficiados por el organismo encargado de la reforma agraria y la asignación de tierras (el INDERT).

Su finca posee un total de 3 hectáreas, de las cuales 1,5 hectáreas constituyen la finca productiva, y menos de 1 hectárea está dedicada a la producción de renta de hierbas y especias. Su finca no tiene título, el mismo está aún en manos del INDERT.

La producción para autoconsumo incluye varios rubros tradicionales de la agricultura campesina paraguaya, incluyendo árboles frutales. Las hierbas y especias que produce, todas para la cadena de valor del departamento de Misiones, son burrito, ajenjo y cedrón kapi’i, con pruebas en la finca de menta. Sumado a las remesas enviadas por los

hijos, la familia se mantiene sin muchas ganancias, las cuales son principalmente producto de la venta de hierbas medicinales. La entrevistada manifestó inconformidad con el nivel de ingresos por venta de hierbas y especias a la cadena de valor, debido a que, en sus declaraciones, no paga satisfactoriamente los egresos del hogar.

La entrevistada no forma parte de ninguna organización de productores. Ha tenido intentos: en uno de esos intentos, desistió porque la asociación de productores le solicitó una cuota para seguir formando parte; en otro intento, los organizadores de la asociación no volvieron a la comunidad para informar el estado de las gestiones. En todos los casos, la entrevistada indicó que el objetivo de una organización, para su caso, debería ser el aporte con capital e insumos productivos, no el cobro de una cuota, por la dificultad económica de su parte para lograr dicho requisito. Al mismo tiempo, considera que no hay fuentes de trabajo en la comunidad, lo que dificulta la obtención de ingresos para el hogar.

La relación con la cadena de valor de HyE ha tenido sus idas y venidas. Luego de una pausa, reinició la producción de este rubro hace 1 año. Los rubros que produce, en la proporción que produce, son los más requeridos por la cadena de valor (siendo el primero de estos el burrito), rubros que a su vez son relativamente difíciles de producir para la entrevistada, por los cuidados que necesita, lo cual impacta en la contratación de mano de obra. La causa de su pausa fue la destrucción de una producción anterior de hierbas y especias, debido a que la empresa no estaba comprando su producción hasta ese momento. No obstante, los plantines, capacitación y varios insumos (carpa para secado, media sombra) son proveídos por la empresa a M1.

Dentro de estas “idas y venidas” en su interacción con la empresa, se destacan promesas no cumplidas, como ser: la construcción de un depósito específicamente para el almacenamiento de hojas secas, y la construcción de un pozo de agua, así como carpas para secado de forma individual (los que usan actualmente son prestados entre los productores de HyE de la comunidad) y cercado perimetral para proteger la producción de la entrada de animales. Estas expectativas incumplidas condicionan la visión de la entrevistada hacia la cadena de valor, así como un descuento por provisión de plantines madre de burrito que debió aceptar. Asimismo, no existe contrato entre cadena de valor y productora M1.

La mano de obra que usa la familiar del caso M1 es tanto familiar como pagada, especialmente para la limpieza (desmalezado) de la producción de HyE y para la cosecha. El costo al cual la empresa compra su producción es entre 10.000 y 12.000 guaraníes el kilogramo, y para comparar, el maíz se compra en la zona a entre 3.000 y 8.000 guaraníes el kilo. En el mismo renglón de aspectos productivos, la cosecha de burrito ascendió a entre 100 y 150 kg el último año, con lo que busca aumentar su producción.

Caso M2

El caso M2 corresponde al más cercano al centro de acopio de la cadena de valor. M2 es una mujer de 64 años de edad, que culminó la primaria. Su hogar es titulado, en él viven la entrevistada y su esposo, pues todos los hijos se han emancipado. Uno de los hijos se graduó de la universidad, la otra hija mantiene un comercio con el esposo, ambos residen lejos de la casa familiar.

El hogar se ubica en una zona urbana, turística, del departamento de Misiones, y la propiedad agrícola se encuentra en la zona rural, saliendo de la mencionada zona urbana. La propiedad de esta tierra productiva está en manos de la familia, no obstante, fue adquirida por la cadena de valor, con fines de producción de hierbas y especias, y cedida a la familia. La finca tiene un total de 4 hectáreas, de las cuales 1 es dedicada a la producción de HyE.

La producción agrícola se ubica en una propiedad de 4 hectáreas, a unos kilómetros del hogar. Esta propiedad fue comprada por la empresa para fines agrícolas, para el uso de tres familias productoras, de las cuales, solo queda la familia de M2. En total, la producción de hierbas medicinales ocupa menos de 1 hectárea, mientras que otros rubros destinados al consumo doméstico ocupan otras porciones de la superficie. Otros rubros son: hortalizas y rubros tradicionales de chacra (mandioca, maíz, entre otros).

La entrevistada se mostró muy abierta y con buena opinión sobre la producción de hierbas y especias. El hogar, hecho de material cocido, con comodidades modernas, así como la posesión de una moto como vehículo, denotan un estado económico no vulnerable. De hecho, la pareja se encuentra entre el deseo de seguir viviendo en el mismo hogar, y la posibilidad de vivir con los hijos donde viven los mismos. En la historia familiar también se registra el apoyo de uno de los hijos, que acudió a una escuela

agrícola, y cuyos conocimientos ayudaron a la entrevistada a consolidarse como productora de hierbas y especias. Así también, un préstamo permitió sobrellevar dos enfermedades, de la entrevistada M2 y de un hijo. Durante mucho tiempo, intentaron contratar poca mano de obra para los cuidados culturales del cultivo, sin embargo, el esfuerzo atribuido a la edad hizo que fueran pagando progresivamente más mano de obra para la siembra, desmalezado y cosecha, acción que redujo sus ganancias.

La interacción con la cadena tuvo retrocesos, cuando la cadena de valor dejó de comprar cedrón Paraguay, en particular, debido a un caso de contaminación de la producción agrícola, atribuido por M2 a las prácticas de una explotación arrocera cercana. No obstante, se sigue produciendo cedrón, así como ñandypa, habiendo iniciado la familia de M2 este rubro hace 12 o 13 años, siempre con la cadena de valor analizada, luego de volver de Buenos Aires, a donde la pareja había ido a trabajar.

Entre otros hitos del vínculo con la cadena, hubo una sucesión de baja del precio de compra, y de una subida posterior (que no alcanzó el primer precio, antes de la baja) por parte de la empresa. Aparte de estos ingresos con la cadena de valor, la entrevistada llegó a tener algunos ingresos como artesana, vendiendo productos de lana de forma ocasional. La empresa yerbatera (la cadena de valor) provee de insumos a la finca, es el único cliente de este rubro, y no mantiene ningún contrato escrito con la entrevistada. El rubro de hierbas y especias es al mismo tiempo fácil, por requerir poca complejidad la siembra y la cosecha, pero al mismo tiempo “trabajoso”, por la “delicadeza” que exigen los cuidados culturales de limpieza y el secado poscosecha. El rubro, según la entrevistada, fue positivo en cierto momento, al punto que los ingresos procedentes de esta actividad permitieron que la pareja realizase mejoras en la infraestructura del hogar. De cualquier manera, la entrevistada destacó que el precio actual pagado por la empresa no equivale a precios de años anteriores.

En otros aspectos, la entrevistada tiene experiencia tomando créditos, pero no forma parte de ninguna asociación de productores. Para el futuro en el rubro, la entrevistada M2 se ve con una opinión estacionaria, no optimista, debido a la edad y al cansancio que manifestó tener, situación que condiciona su intención de seguir trabajando en rubros agrícolas.

Caso M3

Este caso corresponde al agricultor más antiguo vigente dentro de la cadena de valor mencionada, con 15 años de experiencia trabajando con la cadena de valor. Es un varón de 45 años, que culminó la primaria, y que vive con su esposa y tres hijos en su propiedad desde hace 25 años, del cual se emancipó un hijo, pero que no envía remesas al hogar familiar actualmente.

La finca se ubica en una de acceso relativamente fácil. Su propiedad no está titulada a su nombre, y tiene 3 hectáreas, de las cuales dedica media hectárea al cultivo de tres especies: burrito, cedrón y ñandypa. De todos estos, el burrito es más rentable. Cultiva además otros rubros para el consumo doméstico, incluyendo varios animales (de los cuales, el ganado bovino se mantiene en otra propiedad, de 3 hectáreas, no lejos de la finca de M3).

Su producción de hierbas medicinales comenzó con burrito, pues era el rubro de mayor demanda de la yerbatera (la cadena de valor), y fue aumentando la cantidad de especies cultivadas. Los niños del hogar colaboran con mano de obra familiar en su tiempo libre para ciertos cuidados culturales, porque “el trabajo es liviano”, en palabras de M3. Su relación con la cadena se ve mediada por el precio: el entrevistado afirmó estar conforme, aseguró que los ingresos por hierbas y especias vendidas a la cadena de valor son satisfactorios, sin embargo, también aclaró que, con la subida de los productos de la canasta familiar, la proporción de precio subida por la empresa “fue poco” en relación al incremento de los costos básicos domésticos. En lo que corresponde a la mano de obra pagada, M3 contrata jornales para los cuidados culturales del burrito.

Como en otros casos, M3 consideró que lo positivo del cultivo y venta de HyE es el pago de las erogaciones del hogar, como alimentación, servicios básicos y pago de educación de los menores. En el trato con la empresa, la misma aporta varios insumos, como plantines y abono, mientras que no mantiene contrato, y es la única compradora de las HyE producidas por M3. Otro punto de la forma en que M3 se relaciona con su entorno económico es el organizativo: considera que, para formar una organización específica de productores de HyE, un actor externo debe apoyar su creación y mantenimiento (como la propia cadena de valor), sin embargo, M3 es miembro de una organización de productores que apoya con semillas, preparación de suelo, abono y otros insumos productivos, orientados más a los rubros tradicionales que a los más alternativos (como lo son las hierbas y especias).

M3 tiene experiencia con crédito, que utilizó para inversión productiva (compra de animales, infraestructura de la finca productiva, entre otros rubros). A falta de un contrato, M3 pensaría en vender a otros compradores, siempre que sea a un precio mayor, y siempre que se acercaren a su finca a negociar. En este sentido, explicó que tuvo una experiencia contratando flete para llevar su producción al centro de acopio, acción que permitiría un mayor ingreso para M3 por el mismo volumen entregado, sin embargo, los altos precios de este servicio no eran compensados por el aumento en el precio de compra de la producción por parte de la cadena de valor. Por último, se ve a sí mismo como un productor agrícola, lleva en cuenta "mentalmente" sus ingresos y egresos (porque si los anotase "parece que no sobra nada", en sus palabras), y le parece una inversión muy alta como para afrontarla la instalación de cierta infraestructura en su finca, como sistema de regadío, compra de un transporte o insumos para el secado de hojas.

Caso M4

Este caso corresponde al más nuevo de entre los agricultores familiares campesinos de la cadena de valor del departamento de Misiones. Es un varón de 29 años, que culminó la secundaria. En su hogar, vive con esposa y dos hijos pequeños, y tiene un hijo que vive en la zona urbana mientras se desempeña como estudiante. De esta manera, son dos los adultos que se encargan del hogar, sin contar con las remesas de familiar o pariente alguno.

La finca en la que vive tiene 3 hectáreas, que no están bajo un título, sino que están a cargo del INDERT. Vive en dicha propiedad desde hace 5 años, propiedad que se ubica en la zona más aislada y lejana con respecto al centro de acopio de la cadena de valor, de todas las comunidades del departamento de Misiones incluidas en este trabajo de investigación. El acceso es largo y limitado a los días en que no llueve y el camino está seco, y el camino comunitario está en mal estado. La comunidad se inició a través de ocupaciones de tierra, y actualmente tiene una escuela, con lo que los procesos de adjudicación de propiedades por parte del INDERT se encuentran vigentes.

Hace 1 año que se inició en el rubro, debido a una visita de los técnicos de la cadena de valor a otra finca en la vecindad. Su producción de HyE para renta incluye ajenjo, cedrón kapi'i, burrito, menta de forma experimental, y amba'y de forma estacional, y se extiende sobre 0,3 hectáreas de la propiedad. Otros rubros que cultiva son

los de autoconsumo, y mantiene algunos animales en la finca. Ocasionalmente, M4 obtiene ingresos en empleos ocasionales del rubro agropecuario, en las estancias de la zona (la comunidad es un enclave de pequeña producción, rodeado de estancias de producción mecanizada agropecuaria).

La relación con la cadena es fluida, se basa en cosechas cada mes, en visitas técnicas por parte de profesionales de la cadena, en la inexistencia de un contrato firmado, y en la presencia de la cadena de valor analizada como única compradora de hierbas medicinales en la comunidad. La interacción es positiva para M4 y su familia, al punto que están apuntando a agrandar la superficie dedicada a producir burrito. Este rubro se considera "sencillo" por no ser complejo de entender sus cuidados culturales, sin embargo, a la vez es "trabajoso", por la limpieza y el abonado que demanda, aparte del secado poscosecha, que debe mantenerse estrictamente limpio, sin partículas extrañas.

Si la empresa no buscara hasta la comunidad la producción, según M4, sería muy difícil su conservación, debido a que no tienen un depósito. De hecho, las bolsas de burrito y amba'y se guardan en la sala de la casa familiar. Aparte, la empresa trae los plantines y varios otros insumos, con lo que el vínculo es satisfactorio, a decir de M4. Para los cuidados culturales (siembra, cosecha, desmalezado), M4 no emplea más mano de obra que la familia, no erogando por ende en este rubro. Organizativamente, es miembro de una organización de fomento de la agricultura de sus pares productores, sin embargo, en lo referente a HyE, afirma que es mejor trabajar individualmente, debido a antecedentes de no compra de cierta producción por parte de la cadena de valor, atribuidos a exceso de oferta local.

Otros actores han pasado por la comunidad y por M4, como ser funcionarios del sector público, con ideas de crédito, organización y entrega de maquinarias. Sin embargo, dichas iniciativas se estancaron y no volvieron a ser mencionadas; de la misma forma, los funcionarios no volvieron a la comunidad, sin saber M4 por qué. Aclaró, asimismo, que toda asistencia técnica agrícola procede de la cadena de valor, no del sector público. No obstante, M4 no se interioriza sobre el destino de su producción en manos de la cadena de valor, ni sobre volúmenes, ni sobre los movimientos comerciales de la yerbatera. En ese sentido, considera que podría vender a otros la producción o producir para otros compradores, siempre que lleven toda su producción desde su propia finca.

M4 y su esposa tienen una visión optimista, viéndose a sí mismos como “empresarios de las hierbas y especias”. Desean que sus hijos estudien fuera de la comunidad, por la inexistencia de opciones educativas aparte de una sola escuela, que no ofrece todo el currículo básico educativo.

Caso M5

M5 fue enmarcado dentro del caso más innovador, o de mejores indicadores socioeconómicos. Es una mujer de 57 años, que culminó la educación primaria. Vive en el hogar con una hija mayor, aportante, y el resto de la familia (esposo y dos hijos) viven en zonas urbanas aledañas a Asunción, desde donde envían dinero con cierta regularidad.

La finca es propiedad de la familia extensa (hermanos de la entrevistada), de la cual usa una porción para su vivienda y para sus cultivos, tanto de subsistencia como de renta. Esta propiedad tiene 17 hectáreas, de las cuales 2,75 corresponden al uso de la entrevistada, y la superficie utilizada para cultivos de HyE asciende a casi 2 hectáreas. Estos cultivos son varios, y son para la misma cadena de valor analizada de Misiones: burrito, cedrón Paraguay, cedrón kapi’i, koku, ñandypa, ñangapiry, jaguareté ka’a, y experimento de romero y ka’a he’e. Debido a la sequía del año 2022, tuvo que replantar varias parcelas. Su experiencia con la cadena de valor data de hace 6 años.

M5 es considerada activa y dinámica, ya que es presidenta de un comité de productores, y a través de este puesto ha liderado varios proyectos de apoyo al fomento de la producción agrícola, como preparación de suelo a cuenta del sector público en propiedades de los asociados, donación de insumos, y días de campo en su cultivar. Coincide con otros entrevistados que el burrito es la especie más rentable, por su precio alto (la empresa le compra a 13 mil guaraníes el kilogramo, el precio más alto de entre todas las HyE compradas por esta cadena de valor), y también asegura, en línea con otros entrevistados, que este rubro recibe poca credibilidad (debido a la dificultad en conformar volumen luego del secado poscosecha) por parte de sus pares agricultores, de allí que “poca gente lo cultive en su zona”, en sus palabras.

Sobre este punto, M5 comentó algo dispar con respecto a otros productores: en el inicio, la idea era organizarse con varios de sus pares agricultores y producir volúmenes con los cuales hacer peso ante la cadena de valor, sin embargo, actualmente, ya puede

negociar por su cuenta gracias al volumen satisfactorio que está produciendo y entregando a la yerbatera. Otros productores declararon en esta investigación que, en sus respectivas historias, la sobreoferta había sido un problema a afrontar, con lo que el trabajo y la negociación individual, concluyendo lo mismo pero con el argumento opuesto, era preferible. No obstante, la percepción de M5 sobre lo relativamente livianos que son los cuidados culturales para mujeres y niños, es coincidente con la opinión de otros agricultores entrevistados.

Debido a que se dedica sola a la producción de HyE, paga relativamente pocos jornales, y solo para la época de cosecha, estando los demás cuidados culturales bajo su responsabilidad. Aparte de este trabajo, se encarga de varios rubros de autoconsumo como ser los tradicionales (mandioca, maíz, maní, legumbres, hortalizas), muchos de los cuales los vende, además, en el mercado local con frecuencia, incluyendo subproductos como queso y huevo. Percibe además ingresos extraprediales, por aporte de sus dos hijos y esposo, que viven y trabajan en el departamento Central, aparte del aporte de la hija que vive con ella, que se desempeña como empleada municipal.

La relación con la cadena es muy bien ponderada por la entrevistada, siendo los insumos productivos aportados por la propia yerbatera, incluyendo la asistencia técnica, que se traduce en visitas frecuentas a la finca. En esta relación no media contrato y, por lo pronto, es el único comprador de HyE de M5. Cuando no está vendiendo este rubro, le otorga mayor atención a los rubros tradicionales que vende en el mercado local. Sin embargo, la significancia de su producción de HyE es muy positiva, al punto que declaró que “gracias al mismo, su hija terminó la carrera de Derecho”.

M5 está buscando vender su producción a otras marcas y empresas del rubro, y a sondeado a una empresa yerbatera de Itapúa esta posibilidad. Ha tenido experiencia con créditos, pero no separa intencionadamente egresos, ingresos, costos y utilidades en la contabilidad de su finca. Es así mismo socia de una cooperativa, y se considera a sí misma como emprendedora, quien quiere “llegar a lo máximo y con comodidades”, en sus propias palabras.

Sus perspectivas incluyen el seguir trabajando con la cadena de valor y buscar nuevos clientes del rubro. Asimismo, piensa que la cadena de valor podría pagar más rápidamente ante las entregas de hojas secas de hierbas y especias por parte de los

productores. Parte de este optimismo se basa en una comparación con su experiencia produciendo algodón: mientras con este rubro, que demandaba la compra de muchos fertilizantes y pesticidas sintéticos, le sobró 150 mil guaraníes en una zafra anual, actualmente ingresa 14 millones de guaraníes anuales solo por el rubro de las hierbas y especias, y considera que la utilidad es mucho mayor que con respecto al algodón. También desea vender menta a la yerbatera, ya que escuchó que es un rubro demandado y por el cual pagarían buen precio.

Caso M6

Este caso fue seleccionado bajo la premisa de constituir el que presenta mayor vulnerabilidad socioeconómica, el que se desenvuelve como eslabón de la cadena de valor con mayor precariedad. Es una mujer de 49 años, que no pudo culminar la primaria. En su hogar viven 7 personas, de las cuales 4 son adultos y 3 son menores dependientes. El hogar es pequeño, y muchos enseres de cocina y otros se encuentran al aire libre, lo cual denota un estado de gran vulnerabilidad.

El hogar está asentado sobre un terreno propio desde hace 11 años, titulado, herencia que fue compartida entre tres hermanas. Los adultos de la casa aportan al hogar, pero los hijos emancipados ya no lo hacen. En la finca solamente se produce mandioca, aparte de la producción de hierbas medicinales, en una porción de la propiedad compartida con una hermana. El pequeño tamaño de la finca condiciona mucho la capacidad de producción de la entrevistada y su familia, por lo que se deja entrever en la entrevista.

La producción de burrito se extiende sobre un cuarto de hectárea, y empezó en el mismo año 2022 con su producción. Sin embargo, la relación con la cadena de valor se extiende más atrás, con la provisión de hierbas y especias colectadas de forma natural por la entrevistada (como amba'y, koku, jaguareté ka'a, especies colectadas de zonas húmedas, como las riberas de arroyos, no producidas a partir de mudas en un cultivo intencionado), siempre sin la mediación de un contrato entre las partes. Esta experiencia con la cadena data de hace entre 3 y 5 años, y su venta a la cadena de valor significaba menos que la venta del burrito, aproximadamente la mitad del valor por kilogramo.

La percepción de M6 es menos optimista, se basa en el gran esfuerzo necesario para conformar un kilogramo de hojas secas de burrito, en comparación con otros rubros (como los tradicionales mandioca y maíz), para los cuales “uno va a la finca al sembrar y luego a cosechar” en sus palabras, sin los otros procesos que las hierbas y especias requieren, como el desmalezado, la corta de esquejes y el secado, cuyo proceso “es delicado”.

En la zona hay un comité con el cual trabajan, pero, a semejanza de otros casos de la cadena de valor de Misiones, el comité afronta otros temas distintos a la producción de hierbas y especias. Estos rubros son: preparación de suelo, pollitos para crianza de gallinas, y mercaderías a precios más bajos (alimentos, por lo general).

La mano de obra que M6 emplea en su hogar es familiar, con el apoyo de los adultos y niños del hogar en los cuidados culturales del cultivar. El esposo tiene experiencia trabajando en una granja cercana, y, tal como fue mencionado, los hijos que viven en el hogar también aportan, con lo que los ingresos familiares por mano de obra empleada fuera de la finca son significativos. Otra característica de la finca de M6 es la producción de autoconsumo: es en el lado “compartido con las hermanas” de la finca donde hay otros rubros, como batata, legumbres y maní, ya que en su lado solo hay un poco de mandioca y el burrito, así como cedrón kapi’i.

La entrevistada considera que el rubro es difícil, su producción es pequeña, y estas características influyen en la visión sobre su participación en la cadena de valor. La familia tuvo experiencia cultivando algodón, y no tuvo experiencia previa con créditos. Actualmente, las hierbas y especias son el único rubro agrícola de renta, y el precio es bajo por dos motivos: por un lado, asume que el trabajo impreso en la finca por los miembros del hogar debería ser más pagado; y, por otro lado, considera que la empresa debería proveer de más insumos para que “sobre más” para el hogar. En ese sentido, rubros como el maíz, así como se mencionó previamente, son más atractivos desde su punto de vista.

La entrevistada se ve a sí misma como agricultura. Conceptos como diferenciación doméstica entre los ingresos y los egresos, los costos y las ganancias, fueron aprendidos durante cursos impartidos en el marco de programas de transferencias monetarias condicionadas del Estado paraguayo (programas como Tekoporã), pero una vez

terminados estos programas educativos, la entrevistada consideró que el uso de estos conceptos también tuvo su fin. Esta experiencia data de hace 3 a 4 años atrás. De cualquier manera, y a pesar de su visión menos optimista que otros agricultores que trabajan con la cadena de valor, aún esperará a ver el rendimiento de su producción antes de decidir si buscar la forma de agrandar la superficie de burrito, o si abandonar la producción.

Caso M7

El caso M7 fue seleccionado como el productor con mayor superficie de entre los productores que trabajan con la empresa yerbatera de Misiones. Es un varón de 52 años, quien no terminó el colegio. Vive con su esposa y un hijo menor dependiente en el hogar, ya se emanciparon otros 4 hijos. Los hijos estudian en la universidad y viven en el mismo departamento, en la misma región, que el entrevistado, y, de acuerdo con el mismo, no aportan al hogar familiar.

La superficie de la finca se extiende sobre cinco hectáreas, enclavadas entre tres cerros. El área dedicada al a producción de hierbas y especias alcanza 1 hectárea, de entre las cuales el rubro principal es el burrito. Este rubro es comprado por un solo cliente, la yerbatera, que pasa a buscar la producción de la finca (como otros casos dentro de este trabajo de tesis), y con quien no media contrato alguno, tal como otros casos dentro de esta cadena de valor. M7 trabaja con la yerbatera desde hace 7 años, y considera que el rubro es fácil, requiere de pocos procedimientos, pero es arduo en cuanto cuidados culturales y emplea mucha mano de obra, la cual trabaja con herramientas manuales para aplicar dichos cuidados culturales (desmalezado, cosecha, y siembra de esquejes cuando corresponde).

M7 produce además otros rubros, como los de autoconsumo tradicional, pasturas para ganado, animales de granja y sus subproductos. También ha tenido ya experiencia quitando crédito. Ocasionalmente vende maíz, pero el burrito es el rubro que más ingreso le aporta, con cuatro cortes al año. Los jornales contratados alcanzan 2 colaboradores contratados por dos días de limpieza, cuatro veces en este formato al año. Anteriormente, tuvo experiencia cultivando algodón, pero este rubro es opuesto a la producción de animales, de acuerdo con el entrevistado, por eso escogió dejar de cultiva algodón, y en su lugar plantar hierbas y especias.

M7 no recuerda haber recibido pagos con descuento en su producción por parte de la yerbatera, relacionados con calidad insatisfactoria de las hojas secas u otra razón. Al mismo tiempo, la yerbatera aporta insumos como abono, defensivos, y el transporte de la producción desde la finca hasta el centro de acopio, lo cual ha permitido a M7 invertir sus ganancias en infraestructura, tal como el alambrado perimetral de su propiedad, que separa los cultivos de autoconsumo y de renta del piquete donde se encuentran las vacas.

M7 trabaja encarando por su cuenta el desafío de negociar con la yerbatera. Sin embargo, es miembro de una organización de productores, cuyo fin es apoyar a sus miembros, con preparación de suelo, compra más barata de víveres, entre otras formas. La esposa tuvo una experiencia de trabajo con un comité de mujeres, impulsado desde una ONG, pero esa experiencia terminó.

Las expectativas de M7 sobre agrandar su cultivo se ven condicionadas por su intención de seguir criando ganado bovino y cultivando maíz. Sin embargo, se encuentra experimentando con plantines de ka'a he'e y menta'i, traídos por la yerbatera, con miras a establecer estos cultivos, probablemente, reemplazando los que actualmente tiene. Se considera a sí mismo productor, y tiene en mente invertir en la compra y cría de más animales, en 10 hectáreas "en zona de asentamiento" que él tiene, administra o utiliza. El pago de mano de obra le parece que está dentro de márgenes aceptables, y ha pagado créditos que obtuvo sin mayor dificultad. Le parece que infraestructura específica, como sistemas de riego, serían muy útiles para su producción, pero los costos ya superan su capacidad de pagar dicha inversión. Y sus opinión sobre sus colegas productores y la producción de hierbas medicinales coincide con otras perspectivas registradas en este trabajo de tesis: que persiste la desconfianza por "juntar un kilogramo a partir de hojas secas livianas y pequeñas", de acuerdo con el entrevistado.

Caso M8

El caso M8 es el de menor extensión de la cadena de Misiones. Se trata de una mujer de 57 años, que no culminó la primaria. En su hogar vive sola, y la finca es una herencia de la madre, que comparte con otras dos hermanas en cuanto uso de la misma. Los hijos se emanciparon, y no aportan al hogar materno.

La finca donde vive tiene 1 hectárea de extensión, además de otras superficies compartidas con sus familiares (hermanas, sobrino). Se ubica en una zona rural, más o menos periurbana (con fincas de tamaño pequeño, comercios a poca distancia, y no muy lejos de una ruta asfaltada).

Su producción de hierbas medicinales y especias abarca más o menos 0,3 hectáreas, y está conformada por burrito, cedrón kapi'i, koku, romero y ajenjo, desde hace 3 años, época en que inició con sus hermanas la producción de HyE para la cadena de valor constituida por la empresa yerbatera. En su predio, también mantiene algunas hileras de especies para el consumo doméstico, como las tradicionales mandioca, maíz, legumbres, batata y hortalizas. También tiene un par de vacas, y varias gallinas.

En su historia, cuenta la experiencia de haber trabajado en la cría de animales en el pasado, en su propia finca y con fines de autoconsumo: cerdos, ovejas y cabras. Actualmente, el burrito es el rubro de HyE que mayor ingreso le provee, con sus cuatro cortes anuales. Este cambio fue por motivos de salud, la entrevistada comentó que era más cansador trabajar, en el pasado, en la cría de animales, que en el cultivo de hierbas medicinales y especias actualmente. Además, el objetivo fue obtener renta, cosa que los animales, en aquel entonces, no podían proveerle. De cualquier forma, el ingreso no es totalmente satisfactorio, debido a la poca superficie dedicada a la producción para la cadena de valor.

La relación con la cadena es buena desde el punto de vista de la entrevistada, quien tiene intención de seguir trabajando con la yerbatera y a ahorrar. Esta aporta varios insumos a la entrevistada, como plantines cada año. Esto permitió que la entrevistada comenzara con poca superficie, y fuera agrandando hasta su actual extensión, con intención incluso de seguir esta tendencia. La mano de obra contratada es una sola, y solo en las etapas de limpieza y para la cosecha.

M8 se considera, a diferencia de otros entrevistados, como una "empleada" de la yerbatera. No invirtió en herramientas porque ya las tenía al momento de iniciar la producción de hierbas y especias para la cadena de valor. No ha tenido experiencia previa quitando créditos, y no calcula las diferencias entre ingresos y egresos en su hogar.

San Pedro

Caso S1

El caso S1 corresponde, en la etapa de selección, al caso más lejano con respecto al centro de acopio de la cadena de valor de San Pedro, que es una cooperativa exportadora de productos orgánicos. Es un varón de 43 años, que culminó la primaria de la época (6 años). En su hogar habitan 8 personas, entre las cuales existen seis menores dependientes, y aún los hijos de la familia no se emanciparon, por lo que no reciben remesas de familiares que no vivan en el hogar.

La finca donde viven se ubica en una zona ocupada, un asentamiento en proceso de formalización en medio de otros asentamientos, esto hace que los caminos de acceso al área se encuentren en mal estado. La finca tiene una extensión total de 18 hectáreas, de las cuales 5 hectáreas de cedrón, y adicionalmente maneja otras cuatro hectáreas no lejos de su finca, de pasturas para animales. Como otros productores que trabajan con la cadena de valor de San Pedro, toda su finca se encuentra bajo régimen de producción orgánica, y además de cedrón Paraguay, produce otros rubros de hierbas y especias (cedrón kapi'i, eneldo) y naranja hái, cuya cáscara se usa para elaboración de esencia de *petit grain*, rubro de larga tradición en el departamento de San Pedro.

En su finca, vive desde hace 25 años, y tiene 20 años de experiencia como productor orgánico y asociado de la cooperativa (la cadena de valor analizada), época en que comienza a producir cedrón y a venderlo a dicha cadena de valor. Aparte de los rubros de renta, tiene rubros de autoconsumo, ganado bovino y ganado menor, que puede manejar dadas las amplias dimensiones de su propiedad.

Su relación con la cooperativa se configura, como también ocurre con otros miembros de esta cadena de valor, además del régimen productivo orgánico, con contratos anuales que aseguran un cupo de producción y entrega de cedrón. El cupo y el precio varían cada año, y la cooperativa tiene un relacionamiento con los productores campesinos que son sus proveedores tal que, de acuerdo con S1, existen intercambios de pareceres sobre ambas cosas entre las partes. Así como otros productores, la cooperativa

es la única compradora presente de cedrón Paraguay a S1, aunque existan otros compradores de cedrón en la zona, tanto acopiadores individuales como empresas.

Los vínculos de S1 con la cadena de valor se vieron condicionados en cierto momento por un cupo muy bajo. S1 decidió cultivar 8 hectáreas, en una época muy positiva y de muchas perspectivas para el cedrón, pero el cupo de la cooperativa, hace 6 años, se redujo a 2.000 kg (obtenibles de entre 1 y 2 hectáreas anuales). S1 realizó negociaciones con la cooperativa, que terminó comprando toda su producción, cosa que fue repitiéndose cada año hasta el actual. No obstante, el evento marcó la opinión de S1 hacia la cadena, llegando a plantearse la posibilidad de alquilar su tierra para producción mecanizada, o de producir otros rubros por su cuenta y con su esquema tradicional.

S1 trabaja normalmente con mano de obra familiar, pero contrata mano de obra para cosecha del cedrón, jornales que paga por porciones de los kilos producidos. Los otros rubros le significan ingresos frecuentes a S1, además, como cuatro cosechas anuales de naranja hái. Esto le ha permitido invertir en compra de animales y construcción de cercado perimetral, y, sumado a su relación con la cooperativa, tiene un historial de obtención y devolución de créditos.

Tal como se había mencionado, existen otros compradore de cedrón en la zona, con los que S1 no trabaja, pero que fueron considerados en cierto momento, por el cupo de la cooperativa hacia la producción de cedrón de S1. Sin embargo, el precio es diferente: en 2022 el precio del cedrón comprado por la cooperativa alcanzó 9.500 guaraníes el kilo, mientras que otros compradores pagaban 8.000 guaraníes por kilogramo. A pesar de todo, las perspectivas para S1 son de seguir trabajando con la cooperativa, dado el mercado seguro, el volumen que produce, y a precio satisfactorio, escenario del que puede formar parte trabajando con esta cadena de valor.

Caso S2

El caso S2 fue seleccionado porque es el productor campesino ubicado más cerca del centro de acopio de la cadena de valor. De hecho, se encuentra a poca distancia del centro urbano que es sede de la cadena de valor, a metros de una ruta asfaltada recientemente, y tiene hijos trabajando en la cooperativa, por lo que los vínculos entre S2 y la cooperativa son bastante estrechos.

Es un varón de 61 años, que culminó la primaria. En su finca, vive con su esposa, y todos los hijos ya se han emancipado, quienes aportan periódicamente fondos al hogar. La finca está titulada a nombre del entrevistado, y se extiende sobre 6 hectáreas, de las cuales 1,5 hectáreas corresponden a la producción de cedrón Paraguay, y el resto está distribuido en una pequeña reserva forestal, piquetes para ganado y producción tradicional de autoconsumo. Vive en esta propiedad desde 1990, y es cooperativista desde el año 2005.

S2 no trabaja con ningún comité horizontal de productores. En su finca, utiliza mano de obra para los cuidados culturales, ya que la única mano de obra familiar disponible es él mismo. Sin embargo, anteriormente si utilizaba mano de obra familiar, antes de la emancipación de sus hijos. Tiene buena percepción del rubro, cuenta que es el único que quedó de su generación de productores de cedrón, y que poca gente joven quiere dedicarse a este rubro. Es más: S2 afirma que gracias a los ingresos del cedrón pudo comprarse 10 vacas, las cuales son una forma de inmovilización de capital y ahorro.

Su experiencia cultivando cedrón es de antes de ser cooperativista. Decidió asociarse cuando la cooperativa comenzó con la política de comprar cedrón solamente de asociados. La cooperativa es su único cliente, con la que mantiene contratos de cupos y precios fijos por año. S2 conoce compradores ocasionales e informales, a los que llama “clientes pasajeros aguacero”, pero desconfía de ellos, porque considera que la fidelidad a la cadena de valor es importante, es un trato que hay que cumplir. De esto también deriva su conformidad con la superficie de la finca, la cual tuvo que reducir: no produciría más por su actual capacidad para invertir en mano de obra, por ende, no podría vender a otros compradores potenciales.

El cedrón, su único rubro de HyE, presenta tres cortes anuales, de los cuales obtiene un volumen satisfactorio por año. Los primeros plantines los compró, y luego fue obteniendo esquejes de su cultivar, así como estrategias que consisten en dejar “antenas” de cada planta, esto es, una rama con hojas por planta que permitirá el desarrollo de otras ramas con hojas para la siguiente zafra. Para S2, el cedrón “no lleva gasto”, ni siquiera los defensivos caseros que prepara y utiliza (con jabón, cebolla, ají, entre otros componentes). Además, tiene media hectárea de mucuna que utiliza como abono verde.

S2 tuvo experiencia con créditos con la cooperativa, que utilizó para preparación de suelo, una inversión productiva. Con respecto a otras etapas del proceso de producción del cedrón, S2 manifestó que es un trabajo pesado, en particular el secado, y el hecho de que es una planta que pervive por varias cosechas. En comparación, otros rubros como la mandioca y el algodón "se cosechan y se termina, se ha de cultivar nuevamente". Por lo pronto, considera que el cedrón paga satisfactoriamente los gastos de la casa, puede "guerrear tranquilamente" en sus palabras, por lo tanto, planea seguir produciendo para la cadena de valor, la cual valora positivamente.

Caso S3

El caso S3 fue seleccionado por la longevidad de su asociación con la cadena de valor: 30 años, con experiencia como productor orgánico, y cedronero desde hace 20 años.

Es un varón de 56 años, que culminó la primaria. En su hogar, vive con su esposa y tres hijos; cinco ya se emanciparon. Es ocupante de su propiedad, aún no tiene los documentos que lo harían propietario, los cuales están en manos del INDERT. La misma tiene 10 hectáreas, de las cuales dedica 1,3 hectáreas al cedrón orgánico. Su finca se ubica sobre una calle accesible, en buen estado, pero a lejana distancia de la ruta asfaltada que lleva hacia el casco urbano donde se ubica la cadena de valor.

En la finca de S3 se producen, además de los tradicionales rubros de autoconsumo y animales de granja criados para su venta, rubros de renta como el cedrón Paraguay, cedrón kapi'i, naranja hái y limón, todos estos para la cooperativa; y sésamo, para otro comprador, rubro también orgánico, como todos los demás producidos en su finca. La producción de cedrón, el rubro de precio más alto, le permitió comprar las vacas (tiene 12), que luego vende a compradores ocasionales en la zona; no obstante, el rubro que mejor ingreso le produce al año es el limón, por el gran volumen en kilos que produce anualmente.

S3 conoce muy bien los desafíos de la cadena de valor, más allá de la entrega del cedrón y los demás productos orgánicos a la cooperativa: recuerda cuando, gracias a la cooperación alemana, fueron certificados los productores campesinos y se transformaron en orgánicos, y por ende el cedrón pudo ser exportado a Europa. También recuerda

cuando, a causa del inicio de la política de los cupos, los productores hicieron brazos caídos en varias zonas del departamento de San Pedro donde la cadena de valor tenía presencia, hasta que la cadena aceptó comprar toda la producción de los agricultores. Con todos, S2 declaró no formar parte de alguna asociación de productores horizontal.

La relación de S3 con la cadena de valor está mediada por un contrato en el que se establecen los precios y cupo anual de producción y entrega, como los otros productores familiares campesinos que trabajan en esta cadena de valor. El mismo trato es con todos los rubros adquiridos por la cooperativa. Al interior de su finca, la mano de obra es totalmente familiar para la siembra, desmalezado y cosecha del cultivar de cedrón. Sin embargo, los hijos también trabajan ocasionalmente fuera del hogar, proveyendo de ingresos a la casa familiar. S3 también utiliza abono verde en su parcela de HyE.

S3 tiene buenas opiniones sobre sus rubros orgánicos, sobre la cadena de valor, y sobre la producción de cedrón Paraguay en particular. Había comenzado con menos hectáreas, y las agrandó, pero luego redujo hasta alcanzar la hectárea y media que tiene ahora, debido a su intención de seguir criando animales. La inversión es muy baja desde su punto de vista (pagada en forma de mano de obra familiar "gratuita", mayoritariamente), pero el riesgo mayor es el clima, ya que el cedrón es poco resistente a una sequía prolongada.

La diversificación es fundamental para S3, así como la experimentación: considera que se debe intentar varios rubros en la finca (él mismo intentó producir orégano, que debió abandonar por no alcanzar la calidad adecuada de la hoja seca), porque eso permite tener alternativas ante el fallo de uno de los rubros producidos. S3 afirma que contabiliza los ingresos y los egresos de su hogar, que es un aspecto que el productor siempre debe tener en cuenta.

Su visión hacia la cadena de valor no está exenta de críticas: afirma que la asistencia técnica debe mejorar, que los profesionales enviados por la cooperativa no deben quedarse en frente de la finca, sino que deben entrar hasta el cultivar de hierbas y especias, analizar su situación y hace recomendaciones. Tiene experiencia obteniendo créditos de la cooperativa, y tiene en claro cómo funciona, desde su punto de vista. Se ve a sí mismo como un agricultor, y espera que sus hijos inicien sus propios emprendimientos, dentro del rubro agrícola o con otros distintos.

Caso S4

Este caso corresponde al productor de cedrón más nuevo de la cadena de valor, habiendo comenzado hace un año la producción de cedrón con la cooperativa, y el proceso de certificación orgánica de su finca. Es un varón de 26 años, que vive en una porción de la finca familiar (su padre es el caso S5 de este trabajo de tesis) con su esposa. Culminó la educación secundaria, y ya fuera de micrófono, aclaró que su meta es poder emanciparse de su padre, siguiendo sus pasos, como productor orgánico.

La propiedad donde se asienta el hogar de S4, tal como se mencionó, es la finca familiar, dentro de la cual 1,5 hectáreas corresponden a su parcela de cedrón Paraguay. También cultiva cedrón kapi'i, en media hectárea, para la misma cadena de valor, y un poco de naranja hái. Hace 15 años que toda la familia vive en la propiedad, quien tiene además otras propiedades en comunidades cercanas, mayoritariamente para cría de ganado bovino. La finca principal de la familia se ubica a poca distancia de la ruta asfaltada, en una zona poblada por productores con larga tradición de asociación y de producción de cedrón para empresas del departamento de San Pedro.

S4 inició la producción de cedrón, así como se mencionó, con la intención de emanciparse. S4 se encuentra en proceso de integrarse a un comité local de productores de cedrón, del cual el padre también es miembro. Así también, y desde hace año y medio, es socio de la cooperativa, la cadena de valor analizada en esta investigación.

S4 mención que el costo de implantación del cedrón por hectárea asciende a 1.500.000 guaraníes, un precio bajo considerando que las expectativas de ingreso, una vez que inicie la primera cosecha, es de más de 10 millones de guaraníes anuales, y considerando además que ese nivel de ingresos permite pagar mano de obra para apoyar en trabajos culturales de siembra, desmalezado y cosecha.

S4 considera que podría aumentar la superficie de su producción, siempre teniendo en cuenta los cupos que la cooperativa otorgue cada año. S4 tiene una estrategia particular, diferente de otros entrevistados en esta investigación: cuando el volumen de cedrón cosechado supera el cupo, vende a otros clientes, aunque a un precio menor (la mitad de lo que paga la cooperativa), lo cual muestra el despliegue de más de una

estrategia para ubicar su producción. S4 ha cultivado burrito también, pero lo abandonó por los altos precios de los plantines, que, además, presentaban una calidad insatisfactoria.

Actualmente, S4 no tiene otros ingresos (tiene experiencia con créditos de un organismo público de financiación de actividades agrícolas, el Crédito Agrícola de Habilitación), y consume mandioca y maíz de su propia producción de sustento del hogar. Tiene una visión de invertir lo ganado en aumentar y consolidar su capacidad productiva, y se considera un "emprendedor" (otra diferencia con respecto a otros entrevistados). Su visión del cedrón es optimista, considerando un rubro "fácil de producir", y apunta a tener un terreno propio y titularse como productor orgánico a título personal, tal como se mencionó al principio.

Caso S5

S5 fue caracterizado como el caso más innovador, o de mejores condiciones socioeconómicas del grupo de productores de la cadena de valor del departamento de San Pedro al momento de su elección. El entrevistado es varón, de 51 años, y culminó la primaria de su época. En el hogar viven 8 personas, de las cuales 5 son personas que ya aportan al hogar, y la familia no registra miembros que aporten viviendo fuera del hogar familiar.

La finca se ubica no lejos del asfalto, por lo que la accesibilidad es buena y la distancia al centro de acopio más cercano de la cadena de valor es corta. Se puede ver en el terreno, cercano a la casa familiar, varias construcciones nuevas y a medio terminar (que el entrevistado aclaró, posteriormente, que en su mayor parte fueron gracias a la venta de cedrón). En esta finca, S5 y su familia viven desde hace 10 años, y la tierra no cuenta con título aún a nombre del entrevistado. La superficie total es de 18 hectáreas, más otras 4,25 hectáreas, más dedicadas en gran parte a piquete para ganado vacuno y rubros de autoconsumo tradicionales. La superficie de cultivo de cedrón Paraguay, la principal hierba y especia comercializada, se extiende sobre 4 hectáreas.

S4 tiene una experiencia de 10 años cultivando cedrón, de forma individual. Posteriormente, hace 8 años, se formó un comité en la comunidad, y los miembros del comité se asociaron a la cooperativa y comenzaron a venderle, en el mismo año en que iniciaron el comité (año 2014), y gracias al apoyo de un gran gremio de producción, de

alcance nacional. Decidió cultivar cedrón porque otros rubros como el algodón habían terminado su boom productivo, y el sésamo tenía bajo precio. Cuando iniciaron con el cedrón, se asociaron muchos productores, y la Cooperativa comenzó con la política de los cupos. Estos cupos anuales individuales son pequeños, alcanzan menos que el volumen que un agricultor puede cosechar en una hectárea por año.

La relación con la cadena de valor es positiva, al punto que no ha sido su único comprador de cedrón Paraguay. Entre 2020 y 2021 el comité de agricultores logró colocar su excedente con una empresa acopiadora, luego de consultarlo con la cooperativa. El comité logró venderle 180.000 kg de cedrón Paraguay a dicho cliente, y actualmente le venden cedrón kapi'i, principalmente. En ese mismo periodo, la cooperativa no compró nada del comité y, este año, el cupo sigue siendo pequeño, aunque al final de cada año la cooperativa termine comprando toda la producción, luego de negociaciones con los productores. La naranja hái, otro producto de la finca, es destinada a otro comprador, no a la cooperativa, lo que denota el dinamismo de S5 para colocar en el mercado su producción. Este último rubro es tenido en opinión positiva porque produce mucho volumen y es cobrado al instante, aunque el precio haya bajado de un tiempo a esta parte.

Al mismo tiempo, el entrevistado da cuenta de alto nivel de conocimiento sobre la cadena de valor luego de pasar su producción a la cooperativa: le consta que cargas de cedrón desde Paraguay a Europa fueron retenidas y devueltas, a causa de no respeto estricto al protocolo orgánico. Sin embargo, e incluyendo estas situaciones, la cadena sigue comprando por fuera del cupo, de acuerdo con el entrevistado. Aparte, la cooperativa compra cedrón kapi'i a S5, siendo el cedrón Paraguay el rubro más lucrativo, siempre a través de un contrato, y bajo régimen de producción orgánica y con precios fijados, que suelen pasar por intenciones de baja por parte de la cooperativa, según el entrevistado, quien, en reunión con los demás asociados de su comité de productores, entra en negociaciones con frecuencia con la cadena de valor para subir o mantener un precio a niveles satisfactorios.

El precio del cedrón Paraguay, afirma S5, no puede o no debe bajar, porque divisas como el dólar y el euro subieron tanto como la canasta básica familiar paraguaya. Ya en su finca, utiliza mano de obra familiar, pero contrata jornales para los cuidados culturales, por la extensión de su cultivo. La calidad de vida de S5 mejoró al punto en que, como se

había mencionado, pudo invertir en mejoras edilicias en la finca, y tiene una hija estudiando y viviendo fuera de la casa gracias al mismo rubro.

El cedrón es fácil de cultivar, según S5, y la cadena de valor aporta defensivos y apoyo como carpa para el secado. Si existe arena en la producción, la cadena de valor descuenta 3% del monto a pagar al productor. S5, de cara al futuro, se plantea seguir trabajando con su asociación de productores, debido a que el cedrón Paraguay presenta muchas facilidades para los agricultores, y a que funcionó en el pasado la estrategia de encontrar mercados por cuenta propia.

Caso S6

El caso S6 fue caracterizado como el de situación socioeconómica más vulnerable, y de menos innovación en la finca (menos diversificación, menos interacción con la cadena u otras cadenas de valor para colocar producción en el mercado). La entrevistada es mujer, de 68 años, y no culminó la educación primaria. En el hogar viven 2 adultos y 2 hijos que, a pesar de ser menores, aportan al hogar con trabajo eventual.

La propiedad sobre la que el hogar se asienta no es propia, y tiene 2,5 has, de las cuales 1 hectárea es dedicada al cedrón Paraguay, y el resto se reparte entre ganado bovino, menor y cultivos tradicionales de autoconsumo. Aparte del cedrón Paraguay, su único rubro actual de renta, S6 ha tenido experiencias vendiendo maíz, mandioca y tártago. Con el cedrón, S5 tiene experiencia desde hace 15 años. Posteriormente se asoció con la cooperativa, cuando inició la política de comprar solamente a los asociados. Al principio, vendía a pequeños compradores el cedrón que producía. Y, actualmente, no trabaja en comité de agricultores.

Desde que se asoció con la cooperativa, no vendió a otro cliente, por lo que constituye su único mercado en la actualidad. Tiene una regular opinión general de la cadena de valor, porque recuerda promesas no cumplidas sobre apoyo para infraestructura productiva (depósitos), y aclara que ha sufrido descuentos en el pago por su producción. Destaca mucho que precisa de apoyo para producir, por la edad avanzada tanto de la entrevistada como del esposo, por los altos costos de los jornales de la mano de obra para los cuidados culturales, porque debe contratar una gran cantidad de estos, y por los rendimientos no del todo satisfactorios del cedrón Paraguay en su finca debido a la sequía

y a que no puede utilizar defensivos sintéticos. Aparte, la superficie para renta compite con la superficie para autoconsumo, y la entrevistada menciona la subida del precio de los insumos domésticos.

El cedrón lo produce porque es el rubro que tiene venta, en sus términos, comparado con otros, y porque se adapta a terrenos pequeños como el suyo. Sin embargo, por las razones mencionadas, el precio es considerado bajo. El objetivo de la entrevistada es poder pagar los gastos corrientes del hogar, es la unidad de medida sobre la que se basa su opinión sobre el rubro. Para la limpieza del cedronal, aplica carpida, rastreada con buey y abono con kumanda yvyra'i (variedad de poroto), así como orín de vaca en el caso en que precise combatir hormigas. A pesar de todo, para la entrevistada el clima es el factor más influyente en el rendimiento del cedrón.

S5 testimonia que la cadena de valor compra la producción independientemente del cupo, lo cual le ha permitido construirse un baño moderno, y tiene intenciones de construir el depósito que le habían prometido y que no le construyeron. Sin embargo, por la edad y el rendimiento vulnerable del cedrón en los años de sequía, ha pensado en dedicarse exclusivamente a mandioca, maíz y animales (vacas, gallinas, chancho), al ser rubros más seguros (pueden dar de comer e ingresos monetarios al mismo tiempo). También, S5 compra comida para sus animales a partir de los ingresos del cedrón, y puede cobrar anticipos en la Cooperativa en este mismo rubro, teniendo ya experiencia con este sistema.

Con todo, S5 se autopercibe como productora, que no tiene otro tipo de ingresos más que el agrícola, y no expresa ello con entusiasmo u optimismo. Las perspectivas de aumentar su producción de renta están limitadas por la superficie de su finca. Es de destacar que S5 no tiene en cuenta cuestiones como: superficie exacta de su producción (debió preguntar a familiar), o año exacto de asociación con la cooperativa.

Caso S7

El caso S7 presenta la superficie de mayor tamaño de cedrón Paraguay cultivado de entre los productores seleccionados para esta investigación: 5 hectáreas. La entrevistada es una mujer, de 57 años, que no logró culminar la primaria. En su hogar viven 5 personas, la entrevistada y cuatro hijos adultos que aportan al hogar. Los hijos

que se emanciparon no aportan al mismo, y el padre y esposo falleció hace tiempo. Viven hace 40 años en la propiedad, la cual tiene título a nombre de la familia.

La finca se extiende sobre un total de 15 hectáreas, y utiliza 5 para la producción de cedrón Paraguay. Además, tiene animales y rubros de autoconsumo, y otros rubros de renta es la naranja hái y la venta ocasional de animales, tal como otros productores entrevistados en esta investigación.

S7 no trabaja con un comité de pares agricultores, y tiene experiencia de 16 años de trabajo con la cooperativa, a quien vendía cedrón antes de asociarse, y con quien se asoció luego del inicio de la política de compra solamente a asociados por parte de la cooperativa. Sus hijos también son asociados, y es la mano de obra familiar que realiza algunos cuidados culturales en la finca que está a nombre de S7.

El cultivo de cedrón es laborioso, para S7, ya que emplea intensivamente mano de obra. De hecho, para el desmalezado y la cosecha, la familia contrata jornales. Empero, su facilidad, según la entrevistada, radica en que se siembra una vez y dura de dos a tres años, a diferencia de rubros anuales tradicionales. El cedrón es el ingreso agrícola más importante de la finca, le sigue la naranja hái, y además cuentan con un almacén, construido y provisto gracias a un préstamo de la cooperativa. Sin embargo, S7 no lleva un registro de los gastos que implica la producción de cedrón, y no tienen otros ingresos, de carácter extrapredial.

La relación con la cadena es vista positivamente. S7 pondera que los técnicos apoyan mucho, que donan varios insumos, que visitan la finca. La cadena constituye su único cliente, con quien mantiene un contrato, y que llega a la finca a buscar su producción. La cadena ha comunicado su intención de bajar, para la campaña del presente año, el precio al cual compra el cedrón. Esta suba y baja de precios es decidida por la cooperativa, unilateralmente, aunque luego haya negociaciones con los productores tanto sobre el precio mismo como sobre la política de los cupos, que termina flexibilizándose a partir de cada negociación.

Los ingresos del cedrón, en su mayor parte, sirven para satisfacer necesidades básicas domésticas. Otras fracciones del ingreso son para la compra de animales. La construcción del almacén, en proceso de terminación, fue financiada con un crédito de la

cooperativa, como se mencionó, y esta concesión fue posible gracias a la venta del cedrón. De cualquier forma, la entrevistada considera que, en lugar de bajar, se debería subir el precio al que la cooperativa le compra el cedrón, por la suba del precio de los insumos domésticos. Tal como otros casos, los precios de los bienes de consumo básicos son la unidad de medida cualitativa del precio, "alto" o "bajo", "conveniente" o "insatisfactorio".

S7 piensa que invertir en animales es una buena estrategia para ser considerado "empresario" en su propia finca, y que una barrera importante a esto es el alto costo de los insumos domésticos básicos, incluyendo alimentación. Ella misma, no obstante, se autopercibe como una persona pobre, que, de todas formas, vive bien porque no falta qué comer. De esta manera, S7 desea seguir trabajando con la cadena de valor, y, con el precio actual de venta de su cedrón (sin la merma sugerida por la cooperativa), se considera conforme. Había aumentado ya la superficie posible de cedrón, debido a su deseo de seguir manteniendo animales de granja, pero ve posible aumentar un poco más el año entrante.

Caso S8

S8 fue seleccionada por poseer la superficie de cedrón Paraguay más pequeña de entre todos los agricultores de la cadena de valor de San Pedro: 0,9 hectáreas. Es es una mujer, de 59 años, que no culminó la educación primaria. Vive en su hogar desde hace 37 años. Tiene 7 hijos, todos casados, y vive con una nieta. El marido abandonó el hogar hace mucho, luego de ir a Buenos Aires y no volver más.

La propiedad está titulada a su nombre, y tiene un total de 5 hectáreas, en las que mantiene rubros de autoconsumo tradicionales, animales (en particular gallinas), y para renta: cedrón Paraguay, cedrón kapi'i, naranja hái, y está a la espera de que fructifiquen sus limoneros, todos destinados a la cadena de valor de la cooperativa, con quien mantiene un contrato con precio y cupos, como todos los otros productores de esta cadena de valor. La propiedad se ubica en una zona de caminos poco accesibles, y la entrevistada tuvo experiencias con varias agencias nacionales e internacionales de cooperación, capacitándose en apicultura, agroforestería, emprendedurismo, entre otros rubros.

La entrevistada conoce el proceso de producción del cedrón específicamente, con fechas y procedimientos por fecha (día del mes en que corresponde tal o cual cuidado cultural). Ha colocado en un calendario mental todas las fechas de trabajo por año: preparación de cultivo en mayo, cultivo en junio si no llueve (corta de esquejes in situ y cultivo inmediatamente a continuación), primeros brotes a los 10 días de cultivada la vareta. Tiene noción de la temperatura ideal para corte, evaluación del viento y condiciones de limpieza para depositar lo cortado, lo cual debe secarse, y son las hojas el foco del interés de la cadena de valor. Las ramas son dejadas a un lado, aún no hay destino para las mismas.

En cuanto al vínculo con la cooperativa, tiene buena opinión de la forma en que la cadena acopia, considera justo y coincidente el conteo que ella realiza y el conteo de los técnicos en cuanto kilogramos y bolsas llevadas. Esta cadena es su único cliente y, como ya se mencionó, de varios rubros. Tiene 16 años de experiencia como cooperativista, y considera que su producción es de alta calidad, que su nombre ya tiene buena consideración por parte de la cadena. S8 reconoce que estas ideas son difundidas por los programas radiales de extensión rural de la cooperativa, que invitan a los cooperativistas asociados agricultores a apasionarse por su cooperativa y su producción orgánica.

Aprendió de familiares a cultivar cedrón, por 4 años, luego se independizó. En un principio, la Cooperativa no compraba producción orgánica, posteriormente sí, y pasó la entrevistada por el proceso de certificación. La política de cupos ya existía, según la entrevistada, pero no recuerda desde hace cuánto, ni que le haya afectado. En expresiones de la entrevistada, el cupo es su propio volumen producido cada año.

Cada una semana S8 limpia su propiedad, a manera de que el cultivo de cedrón no reciba impurezas inorgánicas, y tampoco de origen animal (hojarasca de maíz, por ejemplo). En estas tareas, sus hijos no le ayudan, de hecho, S8 considera que sus hijos tienen una opinión menos favorable sobre el trabajo en agricultura, labor que la entrevistada tiene en muy alta estima y lo comenta con orgullo. Por ende, S8 trabaja sola en su finca, encargándose sola de todos los cuidados culturales del cedrón. Ha tenido experiencia en la obtención de créditos, que ha usado para compra de electrodomésticos y otros insumos de uso doméstico, y ha pagado esos créditos sin mayor dificultad, en sus palabras.

S8 aplica conocimientos tradicionales (como el ciclo lunar) a la producción de naranja. Tiene un secadero para los productos cítricos (hojas y cáscara) de piso de cemento y cercado de alambre. No puede producir más hectáreas de cedrón, por falta de mano de obra, afirma. Interrumpió por un año esta producción de cedrón, por circunstancias familiares (pérdida de un hijo, separación conyugal). S8 se autopercibe como productora y cooperativista orgánica, y declara estar orgullosa de ello. Asimismo, se fabricó sus propios muebles, de árboles que la misma entrevistada plantó, lo que denota un alto dinamismo y gran pasión por la vida en la finca.

4.4. Análisis de los puntos comunes y disímiles entre productores campesinos

Así como en el análisis de las entrevistas a los informantes del sector de contexto, las declaraciones, percepciones, expectativas y significados emanados del sector campesino fueron interpretadas a través de Atlas.ti, en códigos agrupados posteriormente en "supercódigos", considerándose los códigos como la unidad básica de "etiquetado" y categorización, tal como se describe en la Metodología.

Los supercódigos con mayor cantidad de códigos son dos: "Lógica de mercado" y "Relación con la cadena". En su mayor parte, estas opiniones se centran en la manifiesta equivalencia de "mercado" con "cliente", punto que es de destacar y que fue mencionado varias veces por varios productores: el mercado es un solo cliente que lleva (y que debe llevar) toda la producción, el mercado existe si existe ese único cliente.

"E: ¿Pero ellos deciden entonces? - P: (esposa) Ellos nos dicen, ellos son el comprador y vas a hacer únicamente lo que dicen, si nos dicen paren nomás un poco con el ajenjo y potenciemos con el cedrón, ya saben todo luego nuestro…" (Entrevistado M4, 2022)

"E: Si eso es justamente lo que quiero saber, antes, hace mucho tiempo no producidas para otros clientes... (Interrupción de la entrevistada) - P: Ahora gracias a Dios que vendemos hojas es lo que digo, antes ni aunque queríamos trabajar no había empresa" (Entrevistado M8, 2022)

"E: ¿Vos pensás en tener otro comprador o te gusta trabajar con la cooperativa? - P: Ellos me pillarían, no le doy a nadie más, hay compradores independientes que te

tantean para comprarte, por teléfono te preguntan si no querés venderles." (Entrevistado S2, 2022)

"La cooperativa tiene luego asociados, me hacen plantar una hectárea y media, y ellos no tienen, tienen dos hectáreas, tienen nuestro cupo y cuánto debemos entregar, y ellos no tienen, y buscan dónde pueden encontrar colocación. El cedrón vale, y vienen a buscar, ellos no tienen socios, y eso yo les dije una vez, que manden plantar, que asocien, con socios únicamente van a tener producción." (Entrevistado S2, 2022).

"E: ¿Usted le vende solo a esa empresa o tiene otro tipo de clientes? - P: No, nosotros le vendemos solo a esa empresa." (Entrevistado S7, 2022)

"no damos nuestro producto a otro lado" (Entrevistado S8, 2022)

Al mismo tiempo, los productores consideran que el cliente es el que viene a buscar, y el que debe venir a buscar, hasta la finca toda la producción. Tal como anteriormente se explicó con respecto al rol del número de citas por código en este análisis, el número de citas bajo el código "Venta es pasiva" es alto y representa mucho de las ideas y lógicas que mueven y conducen en sus decisiones al productor campesino.

"P: No me veo porque acá no te van a comprar, y tenemos que salir otra vez afuera para vender y no tenemos vehículo para eso y tenemos que pagarle a otro para que nos lleve y no nos va dejar más ganancia así, me veo produciendo, poniendo en un bolsón y dándole a la empresa porque de la otra forma no me va convenir, igual nomas si nos pagan a un precio menor, es más cómodo para mí que se retire de acá. - E: ¿Para vos es más cómodo que vengan hasta acá a retirar tu producción? - P: Si, yo no pienso en salir a vender, voy aumentar la producción, pero no voy a salir a vender porque es lejos, y caro es el flete y el camino es feo." (Entrevistado M1, 2022)

"E: ¿Entonces conviene más por lo pronto quedarte acá y que vengan a llevar? - P: Que venga nomás la empresa a llevar, voy a esperar nomás una semana más." (Entrevistado M3, 2022)

"P: (esposa) Depende de la empresa también, si sigue llevando continuadamente. – P (esposo): Si continúa llevando siempre." (Entrevistado M4, 2022)

"E: ¿Me podés explicar cómo es el mercado seguro en la cooperativa? ¿Cómo trabajan ellos? - P: Nosotros trabajamos con ellos. Y ellos nos dan todo lo que nosotros necesitamos, hay técnicos, efectivo, y al instante podemos entregar el producto sólo llamando y diciendo que ya tengo listo para entregar, a la tarde ya vienen a retirar y eso es lo que da gusto." (Entrevistado S2, 2022)

E: ¿Ellos no pagan más si es que vos le llevas la producción? - P: No se eso yo, no llegue a hacer eso. Pero cuando yo tengo listo en bolsas la producción, yo les llamo y les digo que está listo para retirar, ellos vienen ya a retirar. (Entrevistado S6, 2022)

Otro concepto persistente entre las lógicas campesinas es el "ayudo". El folklore lingüístico hace del "jopara" paraguayo, la mezcla criolla de léxicos y gramáticas guaraníes y castellanas, ideal para la categorización de los discursos, en particular, porque en la cultura paraguaya las fronteras entre las categorías, las subdivisiones de las mismas y las cosas tienden a borrarse. El "ayudo" es la idea de que la actividad productiva propia, o los medios de vida, o cuestiones referentes a la satisfacción de necesidades básicas, deban ser subsidiadas por los actores que están participando de los procesos mencionados, los cuales también obtendrán beneficios. No solo en lo productivo, sino también en aspectos como la satisfacción de necesidades básicas o en programas sociales, los sujetos sociales tradicionales paraguayos hablan de la necesidad de recibir insumos "gratis" (en concepto de "ayuda", en castellano menos coloquial) como contrapartida necesaria para poder alcanzar estos parámetros de índole social, que son generados por actores externos, no por ellos mismos, pero de los que ambos, actores internos y externos, se benefician. La producción de HyE no escapa de esta lógica.

"E: ¿Le parece bien que ustedes paguen o les gustaría que la empresa les pague? - P: Nos dijo que iban mandar carpir, pero nosotros sentimos que no lo van a hacer, porque desde hace mucho que nos dicen que nos van ayudar, que nos van mandar las cosas, mandamos tirar en carros el abono en la parcela y eso tenemos que pagar otra vez, no nos trajo ni carretilla para poder hacer solos nomas. - E: ¿Pero a vos te gustaría que ellos hagan ese trabajo? - P: Nosotros hacemos ese trabajo, pero estaría bien que la empresa nos haga, nos ayude también, para que tengamos más ganas, nos sobre más dinero porque nosotros pagamos para que se haga eso y eso nos quita ya la ganancia, en vez de que nos sobre más." (Entrevistado M1, 2022)

"P: Si traen todo, lo que nosotros necesitamos ellos traen, y cuando nosotros empezamos nos trajeron un conteiner que era para guardar nuestras herramientas, y nos trajeron pala, azada, desmalezadora, mochila para poner remedio, todo eso trajeron, de todo para que podamos trabajar. - E: ¿Y ustedes compraron alguna cosa para su burrito, alguna herramienta o completo ellos traen? - P: Ellos traen todo, nada nos falta. - E: ¿Y media sombra también? - P: Si, media sombra, completo. - E: ¿Y cómo ustedes secan las hierbas medicinales? - P: Encima de carpa, ellos traen todito. - E: ¿Completo entonces traen? - P: Sí. - E: ¿Entonces ustedes no gastan en eso? - P: No, no gastamos." (Entrevistado M2, 2022)

"E: Entonces en esas cosas no tenes gasto de plata. - P: No, nada, da gusto trabajar con ellos, ellos te ayudan si vos trabajas." (Entrevistado M5, 2022)

"E: Realmente. ¿Cómo se comporta la cooperativa contigo, según vos? - P: Se comporta muy bien. Lo que nosotros necesitamos ellos nos solucionan, no hay problema con ellos. Estamos bien con ellos." (Entrevistado S2, 2022)

"P: Y sí, podríamos agrandar si es que nos ayuda nuestra Cooperativa, ya que trabajamos bien con ellos podrían ayudarnos a agrandar, pero tenemos que tener más terreno, pero si lo pensáramos nosotros hasta ahí no más podemos cultivar." (Entrevistado S6, 2022)

E: ¿Y cómo funciona el sistema? ¿Bien? ¿más o menos? ¿Cuál es su opinión? - P: Funciona bien, yo no me quejo de ellos, ellos me ayudan con lo que les pida, si necesito, voy junto a ellos y me ayudan." (Entrevistado S7, 2022)

Los códigos "Cultivo de HyE" y "Renta de HyE" son los siguientes con mayor número de citas. En las actividades de preparación de suelo, cultivo, valoración de la mano de obra, cosecha, poscosecha y cobro por entrega de la producción, se destaca la claridad con la que los productores valoran los factores, sopesan las opciones y toman decisiones productivas con respecto a las hierbas medicinales. Lo interesante es cómo queda claro que los productores agrícolas campesinos son, precisamente eso, agricultores, no vendedores ni expertos en comercio o en agregación de valor y, sin embargo, aprenden y hacen uso de algunas lógicas de mercado (compra, venta, utilidad, inversión de trabajo por unidad).

"P: Es más caro, imagínate 1 kg de burrito es a 13.000 gs el kilo y la mandioca se vende a 1.000gs el kilo, hay mucha diferencia y además la mandioca se cosecha una vez al año nomas y las medicinales se puede cosechar casi todo el año, depende de cómo hago el corte, porque si vos cortas, la planta de burrito por ejemplo, hay gajos que son maduros, vos podes cortar todo eso y quedan los más nuevos, entonces a los 15 días o 1 mes ya se puede cosechar otra vez, los que quedaron que eran más nuevos, así continuamente se tiene una cosecha nueva si se sigue ese proceso. (Entrevistado M5, 2022)"

"P: Menos evidentemente no había luego casi nada, yo me acuerdo que cuando plantaba algodón, 2 has de algodón, sabes cuánto me sobró de esas dos has después de la cosecha, 150.000gs, fue mi ganancia, ahí tenes que mandar juntar, mandar fumigar, carpir, ahí no hay ganancia, desde ahí yo me dejé de del algodón, 150.000 gs gané. - E: ¿En qué año más o menos fue eso? - P: Y no hace mucho porque tenía ya mi plantación de este. Más o menos hace 4 años - E: ¿2017, 2018? - P: Por ahí. - E: ¿Cuánto plantaste me dijiste? - P: 2 has. Esa vez anote todo lo que gaste y después al final saqué la cuenta, me sobró sólo 150.000 gs y ahí dije ya no, y tenes que trabajar, tener que juntar, o si no se descompone todo." (Entrevistado M5, 2022)

"E: ¿Por qué decidiste cambiar de las ovejas a esto? - P: Me conviene más esto. - E: ¿Conviene porque te entra plata? - P: Si." (Entrevistado M8, 2022).

"E: Nosotros no encontramos todavía gente que cultiva HyE con sistema de riego. Usted es uno de los que tiene más extensión del rubro. - P: Sí, es grande, está muy bien que el productor cultive porque da ganancia, por ahora no hay que se pueda cultivar y vender al instante." (Entrevistado M7, 2088)

En todos los casos, los productores tenían un amplio conocimiento sobre el rubro producido, sobre el precio pagado por la cadena de valor, y una buena memoria con respecto a los precios pasados (código "Conoce bien su rubro", así como las expresiones en las que los productores se declaran enterados de los precios y de sus oscilaciones). No en todos los casos, sin embargo, se denotaba un conocimiento u opinión del productor sobre los desafíos de la cadena de valor, aspecto que se tocará más adelante.

Siguiendo la línea de ideas de conocimientos sobre el rubro, y el destaque que merece conceder al conocimiento productivo agrícola de los productores entrevistados, las narraciones versan sobre varios temas.

- Cantidad de hectáreas de la finca, cantidad de hectáreas cultivadas con hierbas y especias, y la historia de la evolución de estas cantidades. La mayor parte de los entrevistados mantiene la misma cantidad de hectáreas de su finca desde que comenzó a vivir allí, no obstante, cuando se habla de la superficie dedicada a renta, en algunos casos la superficie varió. En los casos que no, la convivencia del rubro de HyE de renta con cultivos de autoconsumo y animales con el mismo fin condicionó su extensión, ya que ambos son considerados fundamentales por los entrevistados, la renta y el autoconsumo.

- Obtención de genética:

"E: ¿Entonces vos compras otra vez los plantines o eso recibís de la empresa? - P: Ahora ya no recibo, yo mismo reproduzco con semilla, los primeros tiempos nos ayudaba la empresa, nos daba semilla." (Entrevistado M3, 2022)

"E: Y que te dice la empresa ¿Quiere más producto? - P: Si quiere más, hay uno allá, en la esquina, mi hermano que está empezando, yo le doy la semilla y ellos también le dan los plantines." (Entrevistado M7, 2022)

"P: Yo ya tenía eso y para agrandar me dio mi sobrino productor orgánico también, ellos me lo trajeron." (Entrevistado S8, 2022).

- Ejemplo de otros como motivación para iniciar:

"P: La empresa no nos pidió luego plantar, decidimos plantar como veíamos que compraba de los otros y los vecinos vendían de forma continuada, pero luego como dejó de comprarnos dejamos de producir." (Entrevistado M1, 2022)

"P: Hay cooperativistas por acá, uno o dos y mantienen su producción, ese no más es su producto. Vendían en camión de pasajeros, luego a la cooperativa debías llevar, llevaban hasta la cooperativa en bus hasta San Pedro, quitaban entre 4 y 5 bolsas y con

eso ya salvaban unos cuantos días y así se mantenía, y eso yo copie, vi y copie, vi como resultaba eso." (Entrevistado S2, 2022)

"E: ¿Por qué decidió trabajar en la producción de cedrón? ¿Cómo usted comenzó con todo esto? ¿En que usted pensó para poder comenzar? - P: Es que funciona. Es que se da la venta. - E: ¿Y has observado a tu padre y sus experiencias, la manera en que él trabaja? - P: Sí." (Entrevistado S4, 2022)

- Rentabilidad del rubro: la idea básica que los productores manejan, así como varios informantes de contexto, es el aumento de la producción, en volumen, para capturar mayor valor, ganar más, y "que sobre" más, y que el precio pagado al productor sea alto. Esto influye en las decisiones del productor campesino.

"P: El burrito genera más ganancia porque es el que hay más, es el de mayor extensión, el kapi'i cedrón y el ajenjo es muy barato y ahora para más bajó más el precio. - E: ¿Entonces el burrito es el que genera más ingreso? - P: Sí, el burrito." (Entrevistado M1, 2022)

"E: ¿Y con respecto a las plantas medicinales, con cuál ganás mejor? - P: En burrito, casi todo el año se cosecha. - E: ¿Cada cuánto cosechas? - P: En septiembre empezas a cosechar y después cada 2 meses, ponele que se hace más o menos 4 cosechas por año, en la época que hace mucho frío no brotan. - E: Si hacemos como una lista, en este ganó más, este es el segundo, estés es el tercero ¿En qué lugar pondrías? - P: Burrito, y luego maíz." (Entrevistado M7, 2022)

"E: ¿La reinversión y el ahorro ustedes ven en el futuro? ¿Ahorro, como para poder comprar otra cosa, tienen algún proyecto? - P: Podría ser. - P: Podría ser plantar más ya, esa es la idea. - E: ¿Qué haya más producción para que ganen más y puedan tener ahorro? - P: Sí que sobre más y hacer crecer más nuestra plantación." (Entrevistado M4, 2022)

"E: ¿Y si llegaras a tener plata de sobra que queres hacer? ¿Que queres comprar? - P: Y quiero comprar terreno para poder plantar las cosas. - E: ¿Vos decís que queres estirar más la producción para que pueda crecer mas? - P: Si, quiero hacer eso. - E: ¿Y vos decis que con este rubro podrías llegar a hacer eso, te va ayudar el rubro de las plantas medicinales para llegar a conseguir eso? - P: Y si llego a plantar más

seguramente podría ser, hay un señor que se encuentra en Santa Teresa y él se dedica completamente al rubro y le va muy bien, contrata personal pero él tiene mayor superficie de terreno." (Entrevistado M6, 2022)

"Y si, de eso hacemos que sobren (las ganancias) y compramos, así compramos loas animales para criarlos y de eso, completamos nuestro dinero. Solo tenemos entradas por el cedrón y después no hay otra cosa que genere ganancias, eso es lo que les digo, aparte del cedrón, no existe otra cosa." (Entrevistado S7, 2022)

La mayor parte de los productores tiene más de un rubro de renta, y en un bajo número de casos, incluso, más de un cliente. Se presentan casos de productores que colectan hierbas y especias y las venden a la cadena de valor yerbatera en Misiones, así como rubros orgánicos como el sésamo en San Pedro que son comprados por otra cadena de valor diferente a la cooperativa. No obstante, la lógica que predomina prescribe que toda la producción de un rubro en un momento determinado sea comprada por un solo cliente.

Un aspecto que resaltar está constituido por indicadores sociales de los productores entrevistados, los cuales, al proceder de dos polos opuestos en cada uno de los cuatro factores condicionantes, podrían proveer de un interesante panorama de los productores en general en cada una de las cadenas y sus territorios de influencia:

a) La mayor parte tiene miembros dependientes menores en el hogar, menores cuyas necesidades acrecientan las del hogar (insumos educativos y traslados a la escuela o colegio, medicamentos, ropa, alimentos).

b) No todos los productores tienen el apoyo de sus familiares, y, por ende, no disponen de mano de obra familiar más que de la suya propia, o de la suya y de su pareja.

c) Muchos productores son propietarios de las fincas en las que se asientan, otros son ocupantes. Esta condición, sin embargo, no ejerció influencia en las opiniones productivas, o los productores no declararon que este factor tuviera algo que ver con el nivel o las decisiones productivas.

d) El número de habitantes del hogar varía bastante, desde una sola persona hasta una familia extensa.

e) La edad promedio de los entrevistados también presenta una gran variación. El entrevistado más joven declaró tener 28 años, mientras que el de mayor edad alcanzó los 68 años.

f) El nivel educativo de los entrevistados sigue la misma tendencia, encontrándose grandes diferencias entre informantes sin educación formal e informantes que culminaron la educación secundaria.

g) La superficie de los terrenos es variable, además, yendo desde las 3 hasta las 17 hectáreas de terreno.

Muchas de las opiniones categorizadas bajo el supercódigo "Social" hablan de percepciones sobre la vida familiar, las expectativas, y en algunos casos, la relación de la unidad doméstica con las hierbas y especias. Los códigos que emergen dan cuenta de estas percepciones, como "Se cumplieron los hitos de la vida", "HyE pagó estudios universitarios", "Subsidio desincentiva trabajo", entre otros.

"E: ¿Vos queres dejar el rubro o queres seguir? - P: Claro que no, imaginate, mi hija estaba estudiando, le ayudé con su estudio ahora es una abogada gracias a eso también." (Entrevistado M5, 2022).

"E: ¿Y a tus hijos no les gusta la producción de hierbas medicinales? ¿Ellos ya tienen algo seguro? - P: Ellos ya tienen todo donde trabajar. Mi hija tiene un supermercado por ejemplo, y después una su hija está estudiando medicina, estudian todos sus hijos. - E: ¿Y ustedes ya tienen su lugar ahí también? - P: Sí, ya está todo. y es por eso como les digo a ustedes, así nomas ya es como vamos a trabajar porque cualquier momento vamos a dejarnos de esto, y ya demasiado quieren que nos vayamos hacia esos lados porque ya tenemos todo ahí como para vivir. (El señor habla de fondo) Ya está todo preparado para quedarnos allí, y también porque yo quiero trabajar demasiado todavía. (Habla la señora) nosotros teníamos chacra pero después nos dejamos de eso, después buscamos otra vez hacer." (Entrevistado M2, 2022).

"Y ahora la mayoría se va a la fábrica Santa María, fábrica de azúcar, trabajan ahí como personal la mayoría, y después ya tienen edad y ya cobran y no quieren entrar más a la chacra." (Entrevistado M3, 2022)

Los supercódigos siguientes, “Trabajo”, “Historia” y “Renta general” dan cuenta, en el primer caso, de las opiniones referentes al esfuerzo que se debe imprimir al rubro, y se encuentran expresiones del tipo “cedrón es fácil” o “cedrón es liviano” (y, por ende, difícil de acumular peso), “la edad condiciona”, “la chacra es fácil”, “(las condiciones como limpieza y calidad) es difícil”, entre otras. Se destacan aquí grandes contrastes, como las percepciones negativas hacia el rubro de HyE por lo difícil que es producir volumen, o por la poca satisfactoria relación entre trabajo impreso al cultivo y volumen en kilogramos obtenido (aunque las perspectivas sean seguir produciendo para la cadena de valor); así como opiniones positivas, como el poco esfuerzo que requieren los cultivos de cedrón y burrito (*“Leve nomás, como te digo, niños, niñas y mujeres te pueden ayudar”. Entrevistado M3, 2022*)

El segundo caso permite dibujar la línea de tiempo de la finca, en particular los hitos de la familia y del productor. Como este trabajo de investigación analiza el aspecto productivo de la unidad campesina, se tuvieron en cuenta hitos que, desde el punto de vista del entrevistado, condicionaron la relación entre la finca y la cadena de valor. En lo que corresponde a la residencia en la finca, las fechas de instalación en la misma varían entre 40 años y 15 años, mientras que el inicio del cultivo de HyE parte desde 20 años atrás hasta hace 1 año. Mientras en Misiones los productores declararon en su mayoría haber iniciado el cultivo de HyE con la yerbatera, en San Pedro la mayor parte de los mismos cultivaba cedrón antes de la irrupción de la cooperativa en sus historias respectivas. Hitos que condicionan la percepción del productor, o incluso su capacidad de negociar y sus perspectivas a futuro, tienen que ver con el cupo de la cooperativa a los productores de San Pedro: la sobreoferta por fuera del cupo condicionó para mal las perspectivas de algunos productores, mientras que otros encontraron estrategias (como la venta a otras cadenas de valor). Es de notar que interrupciones o pausas en la producción de HyE para la cadena de valor no significaron mucho para los agricultores que se detuvieron momentáneamente. Al mismo tiempo, la cadena de valor cooperativa de San Pedro decidió, en cada caso, hacer caso omiso del cupo y adquirir la producción completa de todas formas.

El tercer caso denota los ingresos generales de la finca. La relación entre otros ingresos y la producción y venta de HyE emerge a partir de los comentarios y relatos categorizados bajo este supercódigo. A pesar de que ya se haya señalado la producción de

varios rubros como estrategia para la reproducción familiar campesina, mirando más de cerca se observa una gran variabilidad: desde productores con un solo rubro de renta en el presente y uno distinto en el pasado, hasta productores con varios experimentos productivos en su historia; desde productores que solo consumen los rubros tradicionales que producen, hasta aquellos que combinan varias estrategias que "hacen sobrar" los rubros tradicionales de autoconsumo para su venta, o que incluso compran animales tanto para consumo como para engorde y reventa.

El siguiente código con más citas es "autopercepción". Este código merece destaque, porque con todos los productores se buscó hablar de la forma en que se autodefinirían en el presente y en la posibilidad de autodefinirse, o definir a sus pares, en el futuro. Varios productores se consideran a sí mismos como agricultores, mientras que otros (menos) se aventuraron a identificarse como empresarios o emprendedores. Así también, los productores valoraron positivamente la posibilidad de que un campesino típico pueda convertirse en emprendedor o empresario, y esta perspectiva se basa en la idea de contratar más gente o de partir de más capital inicial. El código, sin embargo, rescata más elementos, tales como la valoración positiva del estilo de vida mantenido por el entrevistado campesino, el alto nivel de conocimiento y seguridad del productor sobre el rubro de HyE, y valoraciones optimistas y pesimistas hacia el futuro. Este aspecto se destaca debido a que permite apreciar la emergencia del involucramiento del productor con su rubro de renta, de forma activa y profunda, consciente de que el objetivo del rubro es la rentabilidad.

"E: Si viene alguien y te pregunta Don C., vos cómo te llamas a vos mismo, sos productor, emprendedor, microempresario ¿Qué le vas a decir? ¿Cómo te ves a vos mismo? - P: Y nosotros somos pequeños productores, campesinos." (Entrevistado M3, 2022)

"E: ¿Y cómo te ves a vos mismo ¿Cómo productor? ¿Empresario? ¿Emprendedor? ¿"Kokuesero"? (chacrero). - P: Kokuesero, a eso nos dedicamos." (Entrevistado S1, 2022)

"E: ¿Qué se considera usted? ¿Es usted empresaria, emprendedora? - P: ¡No! ¿Cómo yo voy a ser empresaria? Nosotros, como dice la gente somos pobres puros, no

vale que digamos eso. Nosotros solo intentamos, por ejemplo, el trabajo con los animales." (Entrevistado S7, 2022)

"E: Si le tenemos que poner nombre a eso, ¿cómo le vas a llamar, empresario productor, emprendedor? - P: Productor de plantas medicinales le vamos a llamar." (Entrevistado M7, 2022).

"P: Y nosotros somos emprendedores, nosotros con la chica con quien hablaron ustedes, esa mujer conoce todo el Paraguay, nos fuimos hasta la empresa (…). Nosotros para eso nos fuimos a firmar contrato y todo." (Entrevistado M2, 2022).

"P: Y productor. - P: (esposa) Nosotros acá decimos que somos empresarios, pero si viene alguien de afuera le vamos a decir que productor - P1: Dentro de la casa nomás somos empresarios… - P: (esposa) Para divertirnos nomás decimos empresarios." (Entrevistado M4, 2022)

"E: ¿Cómo te ves en el futuro, como una empresaria o como una emprendedora? - P: Me veo como una emprendedora porque para una empresaria ya estoy un poco…, y bueno ya es una empresa porque estoy generando productos." (Entrevistado M5, 2022)

Los supercódigos siguientes analizan insumos productivos importantes, tales la mano de obra, las motivaciones, las prácticas y el crédito. Muchos productores han tenido experiencia con el crédito, y en algunos casos el optimismo se justifica por los ingresos que aporta la producción de HyE, lo cual permite devolver los créditos, sin embargo, también consideran que el estado ideal es estar sin deudas. Los otros supercódigos dan cuenta de la existencia de mano de obra tanto familiar como pagada, siempre valorada en cuanto a egreso de dinero, pero en lo que atañe a esta investigación, nunca valorada contable o financieramente al interior de la finca. Las motivaciones y prácticas demuestran dos aspectos opuestos en la producción de HyE en ambas regiones: mientras que las motivaciones son bastante individuales (es común encontrar declaraciones que hacen énfasis en la necesidad individual de creer para poder producir, en las ganas de parecerse a un familiar o vecino en cuanto ingresos, en el esfuerzo individual como motor del cambio y en la capacidad de aprender por sí solo), las prácticas muestran una suerte de código colectivo en el que los vecinos se prestan insumos y los familiares se apoyan mutuamente para facilitar la producción en su propio terreno de uno de sus miembros.

A continuación, el destino de la renta y el autoconsumo (que ya fue detallado) se destacan en la lista de códigos ordenada por cantidad de citas. El destino de la renta, en general, apunta a satisfacer las necesidades básicas, pero el número de declaraciones que ubican el destino de la renta en inversiones productivas también es alto. Este supercódigo rescata otro aspecto de la realidad contemporánea: el aumento del consumo (electrodomésticos, vehículos, perspectivas de aumento del tamaño de la casa) en las familias campesinas.

La tecnología y la organización (etiquetado como "comité) son los supercódigos siguientes. El "comité" es una organización de productores, con esquemas más o menos formales, cuyo fin es el fomento de la actividad agropecuaria y del aumento de ingresos entre sus asociados, y sus objetivos son: reducir o eliminar los costos directos de ciertos insumos productivos, acceder a subsidios monetarios o en especie (paquetes alimenticios), fomentar la participación de las mujeres en la vida económica, entre otros. En cuanto a tecnología, la mayor parte utiliza insumos y herramientas básicas. Sin embargo, es de destacar que estos rubros demandan el menor uso posible, o nulo, de defensivos y pesticidas sintéticos. Asimismo, el conocimiento de los productores sobre laboreo de suelo e incorporación de materia orgánica se consolidó alrededor de la producción de sus rubros de renta. A pesar de ser tecnologías básicas, la cosecha y poscosecha de HyE también han enseñado a los productores, quienes declaran abiertamente haber aprendido luego de ensayos y errores. Con respecto a la organización, los productores de San Pedro son a la vez cooperativistas y miembros de comités, mientras que en Misiones se configuran eminentemente de la segunda forma (no se observó, no obstante, comité de productores de hierbas y especias como rubro específico en Misiones, y en San Pedro la organización es vertical, siendo la cooperativa compradora activa y los agricultores los asociados-vendedores pasivos). Es de destacar que algunos productores tienen una clara justificación de por qué no trabajan con comités, poniendo de relieve opiniones que recomiendan evitar la sobreoferta y la consiguiente baja de precios o rechazo de la producción, en lugar de demostrar preocupación por alcanzar los volúmenes solicitados por el mercado. En la mayor parte de los casos se ha destacado un factor común: la formación y el funcionamiento de comités, necesariamente, parten de apoyo de agentes externos, en lugar de responder a necesidades sentidas por los propios productores.

Los últimos supercódigos hacen referencia a la percepción de las hierbas y especias como rubro en el presente y a futuro, del egreso que implica producir HyE, y de los cuidados culturales y en la poscosecha. La percepción general hacia el rubro tiene altos componentes subjetivos, y se destaca el código “Rubro da gusto, hace feliz”, mencionado por varios entrevistados, incluyendo informantes de contexto. Sin embargo, se destaca que la edad es condicionante para los entrevistados campesinos (aquí se relaciona este supercódigo con el código “Jóvenes se van”, incluido en el supercódigo “Social”, que da cuenta de la preocupación por el despoblamiento del campo y el no reemplazo de los agricultores). Por lo general, los entrevistados afirmaron reiteradas veces y en varios casos que las hierbas y especias “salvan la situación”, detallando su nivel de satisfacción con los ingresos producidos por el rubro.

Los principales egresos que las HyE requieren están relacionados con la cosecha, ya que es manual, y con la carpida y limpieza, ya que se habla de grandes superficies, y es un trabajo también manual (nadie utiliza herbicidas sintéticos). De por sí, los egresos denotan el concepto de inversión desde el punto de vista de los productores, pero no condicionaron la producción de hierbas y especias (al no haber declarado los entrevistados que la inversión en hierbas y especias es “cara”). En lo que atañe a los cuidados culturales y a la poscosecha, se destaca el contraste entre opiniones sobre lo liviano y trabajoso o lo pesado y fácil que son estos rubros: cuanto más peso tengan las hojas, más fácil es cosechar y producir kilaje que provea de un ingreso satisfactorio.

Por último, la capacidad de negociación de los productores ha sido destacada en un par de ocasiones, siendo la minoría entre los entrevistados. Solo productores con larga experiencia (de décadas), con producción diversificada, con participación activa en organizaciones de productores, con ensayos y errores en su haber, y que relatan experiencias insatisfactorias o de negociaciones con cierta intensidad con la cadena de valor, hablaron de acciones llevadas a cabo en el pasado para forzar cupos y precios, o hablaron de la posibilidad de experimentar nuevos rubros para incursionar en nuevas demandas de la cadena de valor. La mayor parte de los productores destacaron que la principal preocupación, en lugar de negociaciones con la cadena de valor, es alcanzar a satisfacer las demandas del hogar.

Tres frases han sido mantenidas tal como fueron expresadas por los productores, y muestran de por sí la idiosincrasia de los agricultores ante el desafío de producir para

renta, su percepción sobre la cadena de valor y sobre su propia producción, que muestra que los productores campesinos no están abstraídos del mercado, y que es discutible su ubicación dentro de nichos conceptuales de completa subordinación.

"No nos dicen "no valés", te cuento cómo nos dicen, "querele a tu cooperativa, no perjudiques a la cooperativa"." (Entrevistado S8, 2022).

"Tenés que tener dos o tres, es la carta que jugás para que, si te equivocas en uno, te salva lo otro, no vale apoyarse en uno solo y si te equivocás te quedas con deuda." (Entrevistado S3, 2022)

"E: ¿Y por eso cambió el trato? - P: Si es que él estaba el íbamos a ser todos ricos. (Entrevistado S1, 2022).

4.5. Cuantificación a través de perfiles productivos principales y testigos

A manera de obtener un panorama completo sobre cada caso, los perfiles productivos de los productores agrícola de HyE entrevistados son comparados con testigos de la zona, que compartan características socioeconómicas similares, y que no producen hierbas y especias. Estos perfiles productivos valoraron la producción total de la finca del entrevistado durante el año 2022, así como expresaron la proporción del rubro principal de renta dentro del flujo de caja total, activo (los rubros de renta) tanto como los de autoconsumo (los no vendidos, utilizados para el consumo doméstico o para el ahorro, tal como el ganado bovino). El resumen de los perfiles productivos y las tablas que proporcionan y condensan los datos de cada caso se encuentran en los Anexos.

4.6. La comparación entre casos

4.6.1. La matriz comparativa

La comparación de casos estudiados es llevada a cabo a través de una matriz comparativa, de la cual emergen los resultados de la comparación entre casos y sus características. Esta matriz se muestra a continuación. Es de destacar que la disposición inicial de los informantes campesinos (los cuatro factores condicionantes: tamaño, longevidad, distancia del centro de acopio y nivel de innovación o vulnerabilidad socioeconómica) quedó reemplazada hasta cierto punto por otros factores que pasaron a condicionar el análisis, los cuales se muestran en la matriz comparativa.

Tabla 8: Tabla comparativa entre casos de productores campesinos

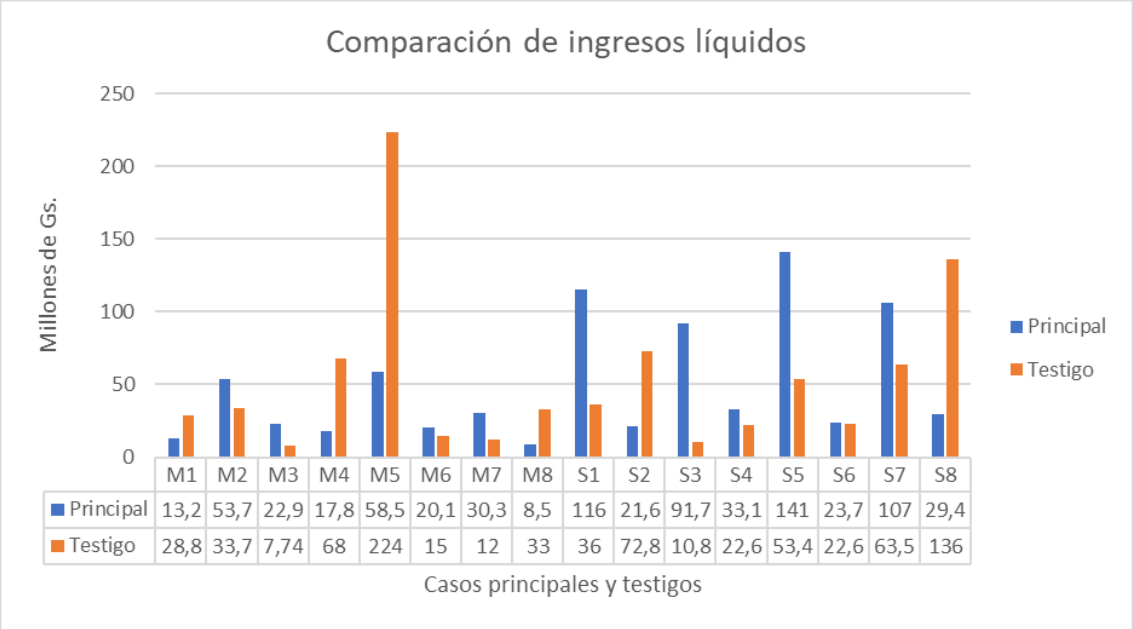
Categoría	Cadena	Casos	Tamaño finca	Tamaño agro principal	Ubicación	Longevidad de su asociación con cadena (años)	Cantidad de mano de obra familiar	Jornales pagados año	Propiedad de la tierra	Productor organizado	Edad productor/a jefe	Educación productor/a jefe	Cadena de valor o cliente	Ingresos potenciales (En millones de Gs)	Ranking ingresos potenciales	Ingresos líquidos (En millones de Gs)	Ranking ingresos líquidos	%Agro en ingresos líquidos	%HyE en ingresos líquidos	%Agro que paga egresos	%HyE que paga egresos
Principal	Mis	M1	3	1	Lejos	1	8	10	No	No	33	Sin ed	Yerbatera	16,13	32	13,15	28	36	36	34	34
Testigo	Mis	M1	3	1	Lejos	0	2	40	No	Sí	36	Prim no culm	Ninguna	29,88	28	28,76	19	0	0	0	0
Principal	Mis	M2	4,072	1	Cerca	13	2	92	No	No	64	Prim culm	Yerbatera	69,74	19	53,70	11	85	18	177	37
Testigo	Mis	M2	4	4	Cerca	0	2	58	Sí	Sí	65	Prim no culm	Comercio	90,20	11	33,70	14	0	0	0	0
Principal	Mis	M3	6	0,5	Lejos	11	2	10	No	Sí	45	Prim culm	Yerbatera	72,94	17	22,86	21	53	53	54	54
Testigo	Mis	M3	2,25	1	Lejos	0	2	9	No	Sí	30	Prim culm	Ocasional	63,98	25	7,74	32	16	0	16	0
Principal	Mis	M4	3	0,3	Lejos	1	2	0	No	Sí	29	Prim culm	Yerbatera	82,45	14	17,76	26	53	53	47	47
Testigo	Mis	M4	3	3	Lejos	0	2	0	No	Sí	41	Prim culm	Feria	86,57	13	68,00	8	27	0	43	0
Principal	Mis	M5	17	2	Cerca	6	1	5	Sí	Sí	57	Prim culm	Yerbatera	136,15	4	58,52	10	43	25	140	81
Testigo	Mis	M5	10	0,3	Cerca	0	5	1350	Sí	No	52	Prim culm	Microempresa	135,17	5	223,72	1	67	0	103	0
Principal	Mis	M6	1	0,25	Cerca	1	2	0	Sí	Sí	60	Prim no culm	Yerbatera	21,76	30	20,13	25	15	15	18	18
Testigo	Mis	M6	2,25	1,5	Cerca	0	2	0	Sí	Sí	67	Prim no culm	Ninguna	66,33	22	15,05	27	0	0	0	0
Principal	Mis	M7	5,8	1	Lejos	7	2	26	No	Sí	53	Prim no culm	Yerbatera	34,57	27	30,31	17	37	37	53	53
Testigo	Mis	M7	4,5	3	Lejos	0	2	15	No	Sí	63	Prim no culm	Ocasional	67,75	20	12,00	29	100	0	106	0
Principal	Mis	M8	1,5	0,3	Cerca	3	1	1	Sí	Sí	57	Prim no culm	Yerbatera	20,23	31	8,50	31	98	98	102	102

Categoría	Cadena	Casos	Tamaño finca	Tamaño agro principal	Ubicación	Longevidad de su asociación con cadena (años)	Cantidad de mano de obra familiar	Jornales pagados año	Propiedad de la tierra	Productor organizado	Edad productor/a jefe	Educación productor/a jefe	Cadena de valor o cliente	Ingresos potenciales (En millones de Gs)	Ranking ingresos potenciales	Ingresos líquidos (En millones de Gs)	Ranking ingresos líquidos	%Agro en ingresos líquidos	%HyE en ingresos líquidos	%Agro que paga egresos	%HyE que paga egresos
Testigo	Mis	M8	5,04	0,5	Cerca	0	1	8	Sí	No	62	Prim no culm	Ninguna	65,27	24	33,00	16	0	0	0	0
Principal	SP	S1	22	5	Lejos	20	2	300	No	Sí	43	Prim no culm	Cooperativa	301,37	1	115,65	4	77	69	277	246
Testigo	SP	S1	5	1,25	Lejos	0	2	11	No	No	28	Prim no culm	Ninguna	74,75	16	36,00	13	0	0	0	0
Principal	SP	S2	6	1,5	Cerca	18	2	16	Sí	No	62	Prim culm	Cooperativa	94,70	10	21,60	24	53	53	87	87
Testigo	SP	S2	9	0,2	Cerca	0	1	80	No	Sí	65	Prim no culm	Revendedores	102,18	9	72,75	7	81	0	121	0
Principal	SP	S3	10	1,3	Lejos	35	5	0	No	No	57	Prim culm	Cooperativa	130,86	7	91,70	6	78	17	128	28
Testigo	SP	S3	10	3,5	Lejos	0	2	0	No	No	63	Prim no culm	Ninguna	145,75	3	10,80	30	0	0	0	0
Principal	SP	S4	20	2	Cerca	2	1	15	No	Sí	27	Sec culm	Cooperativa	72,10	18	33,10	15	63	63	138	138
Testigo	SP	S4	4,25	0,0049	Cerca	0	2	12	No	No	23	Sec culm	Ocasional	66,05	23	22,55	23	13	0	18	0
Principal	SP	S5	22,25	4	Cerca	8	5	21	No	Sí	53	Prim culm	Cooperativa	189,44	2	140,88	2	79	67	129	110
Testigo	SP	S5	8	2,5	Cerca	0	2	38	No	No	62	Prim no culm	Particular	106,60	8	53,43	12	34	0	61	0
Principal	SP	S6	2	1	Cerca	13	2	16	No	No	68	Prim no culm	Cooperativa	66,93	21	23,65	20	36	36	46	46
Testigo	SP	S6	3	0,6	Cerca	0	3	0	No	No	57	Prim no culm	Ninguna	24,06	29	22,60	22	0	0	0	0
Principal	SP	S7	15	5	Lejos	16	5	304	Sí	No	57	Prim no culm	Cooperativa	131,47	6	106,50	5	67	67	101	100
Testigo	SP	S7	6	2	Lejos	0	2	30	No	Sí	70	Prim no culm	Comité yerbatero	78,30	15	63,45	9	66	0	120	0
Principal	SP	S8	4,5	0,9	Lejos	16	1	0	Sí	No	59	Prim no culm	Cooperativa	36,84	26	29,44	18	52	35	217	144
Testigo	SP	S8	5	0,5	Lejos	0	2	720	Sí	No	55	Sec culm	Microempresa	89,95	12	136,00	3	0	0	0	0

Las principales comparaciones que emergen de la tabla son las siguientes.

4.6.2. Comparación de ingresos líquidos

Figura 2: Ingresos líquidos de los productores durante 2022. Elaboración propia.



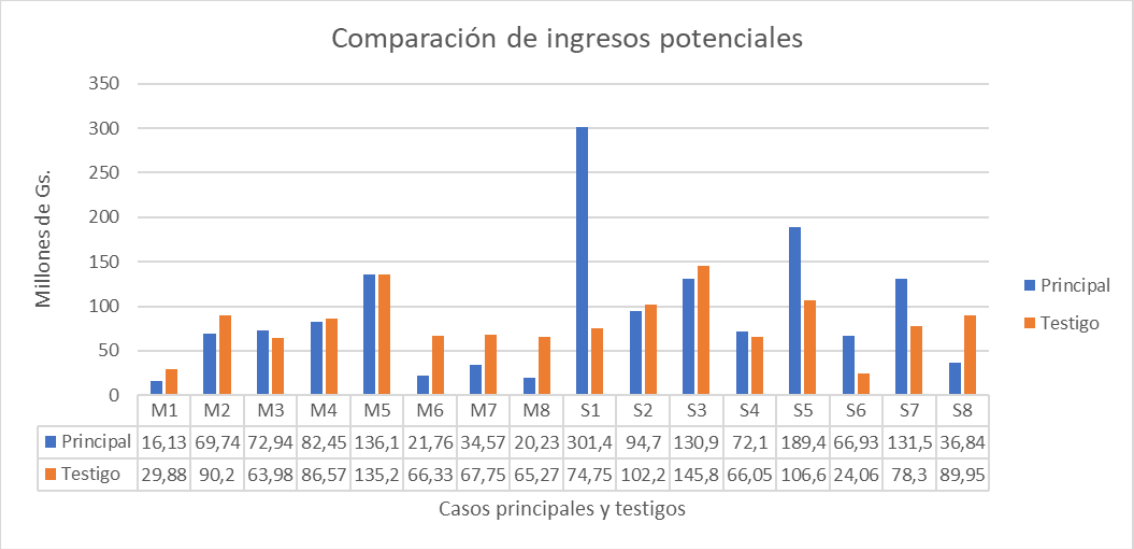
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
Principal	13,2	53,7	22,9	17,8	58,5	20,1	30,3	8,5	116	21,6	91,7	33,1	141	23,7	107	29,4
Testigo	28,8	33,7	7,74	68	224	15	12	33	36	72,8	10,8	22,6	53,4	22,6	63,5	136

El gráfico comparativo de los estudios de caso muestra los ingresos líquidos del año 2022. No existe una tendencia fija en los primeros cuatro puestos, puesto que mientras que el mayor corresponde a TM5, le sucede S5, a continuación, TS8, y en cuarto lugar S1. Sin embargo, sí puede notarse que, fuera de TM5, los mayores ingresos líquidos se ubican en San Pedro, tanto de testigos como de casos principales. El promedio de ingresos líquidos en San Pedro en los ocho casos analizados ascendió a 61 millones de guaraníes, mientras que en Misiones este valor alcanzó 40 millones de guaraníes.

Entre principales y testigos ubicados por cadena de valor, es de destacar que en 10 pares los casos principales reportaron más ingresos en 2022 que sus testigos respectivos, siendo 6 los casos testigos que ingresaron más capital en ese mismo año que su caso principal. De ocho casos por cada cadena de valor, en San Pedro 6 principales ingresaron más que sus testigos, mientras que en Misiones 4 principales reportaron más ingresos que sus testigos.

4.6.3. Comparación de ingresos potenciales

Figura 3: Ingresos potenciales de los productores durante el 2022. Elaboración propia.



	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
Principal	16,13	69,74	72,94	82,45	136,1	21,76	34,57	20,23	301,4	94,7	130,9	72,1	189,4	66,93	131,5	36,84
Testigo	29,88	90,2	63,98	86,57	135,2	66,33	67,75	65,27	74,75	102,2	145,8	66,05	106,6	24,06	78,3	89,95

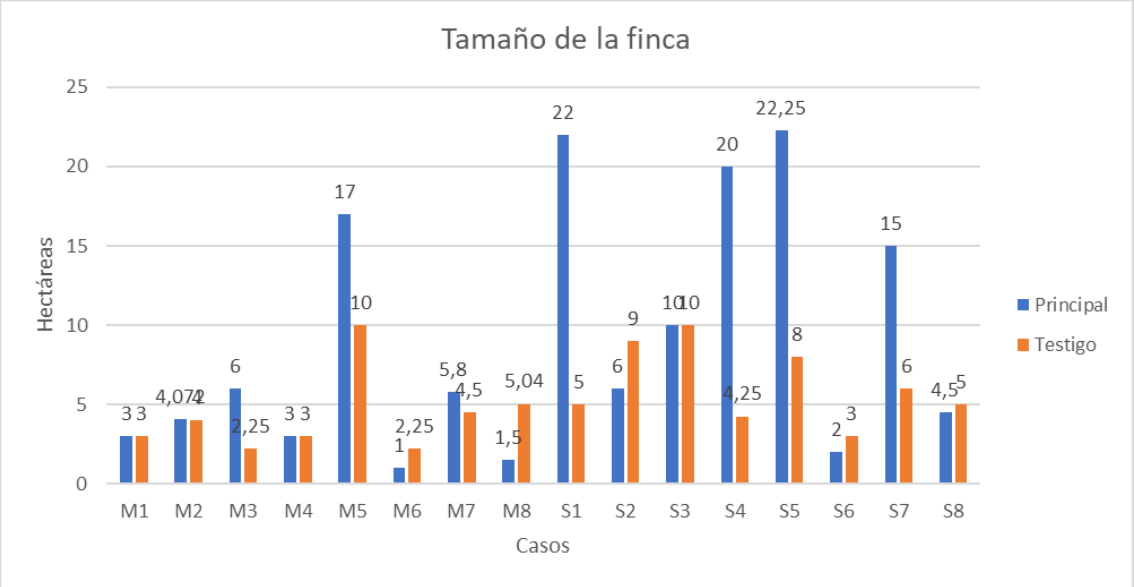
Tal como se analizó a inicios de este capítulo, los ingresos potenciales constituyen la suma del valor de mercado local de los rubros agrícolas y pecuarios producidos en el hogar (no se tuvo en cuenta el valor de la propiedad o infraestructuras). Aquí, es de destacar que aumenta la diferencia entre cadenas de valor: el promedio de ingresos potenciales de los ocho casos en San Pedro alcanzó en 2022 el monto de 106 millones de guaraníes, mientras que el promedio de sus contrapartes del departamento de Misiones ascendió a 66 millones de guaraníes.

Como se ve en el gráfico, S1 y S5 ocupan los dos primeros lugares, mientras que el tercer lugar lo ocupa TS3, correspondiendo los tres primeros lugares a casos de la cadena de valor ubicada en el departamento de San Pedro, y los dos primeros lugares a productores de hierbas y especias asociados a cadenas de valor.

Esta dimensión está relacionada con el tamaño de la tierra, como se verá a continuación.

4.6.4. Tamaño de la propiedad

Figura 4: Tamaño de la propiedad de los productores. Elaboración propia.

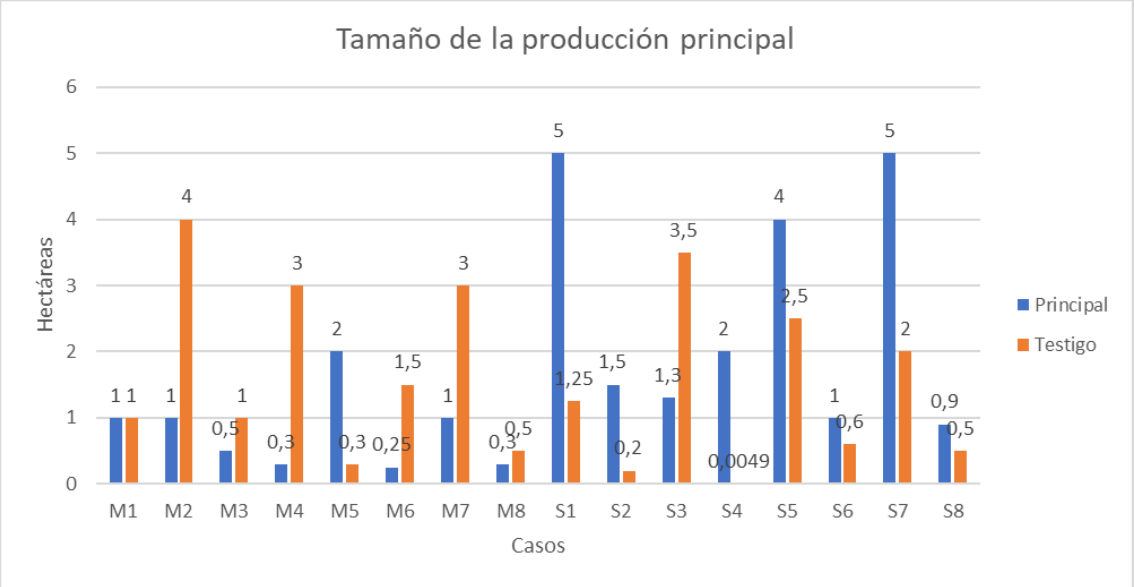


El tamaño de la tierra presenta características que van de la mano con los casos anteriores analizados: los primeros cuatro lugares están ocupados por caso principales del departamento de San Pedro, lo cual sigue una tendencia similar al gráfico de Ingresos Líquidos, previamente analizado. Las diferencias entre testigos y principales se dan, en muchos casos, por la apropiación de extensiones de tierra para cría de ganado. Estas propiedades son en algunos casos familiares o comunitarias, pero las secciones utilizadas por los propietarios son "suyas propias" en sus propias palabras, por lo que así fueron consideradas.

Los casos testigos del departamento de San Pedro también son más grandes en los primeros lugares (S3 y M5 en el primer lugar, luego, sucesivamente: S2, S5 y S7), y, en general, hay propietarios que cuentan con entre 1 y 10 hectáreas. A continuación, se podrá ver la relación entre el tamaño de las principales explotaciones agrícolas de la finca.

4.6.5. Tamaño del rubro principal

Figura 5: Tamaño de la producción principal durante 2022. Elaboración propia.



Los rubros principales fueron, para los casos principales, hierbas y especias; y, en el caso de los testigos, se trata de la producción agrícola de la finca (ya que existen productores campesinos que declararon no tener producción agrícola al momento de la entrevista).

En el departamento de San Pedro, se constató que en 7 casos los productores de hierbas y especias mantenían superficies de producción agrícola de renta principal mayores que sus testigos. En Misiones, por otra parte, los testigos reportaron una superficie principal mayor que sus contrapartes principales en 6 casos. Como se puede ver, la producción de hierbas y especias para la industria yerbatera de Misiones, especies como cedrón, burrito, ñangapiry, koku, y otras más, en régimen de no orgánico, es menor en superficie que la producción de cedrón orgánico en San Pedro.

4.6.6. Porcentaje de producción agrícola y de hierbas y especias

Tabla 9: Porcentaje de Agro y HyE en ingresos líquidos. Elaboración propia

Casos	Principal		Testigo
	%Agro en ingresos líquidos	%HyE en ingresos líquidos	%Agro en ingresos líquidos
M8	98	98	0
S1	77	69	0
S5	79	67	34
S7	67	67	66
S4	63	63	13
M3	53	53	16
M4	53	53	27
S2	53	53	81
M7	37	37	100
M1	36	36	0
S6	36	36	0
S8	52	35	0
M5	43	25	67
M2	85	18	0
S3	78	17	0
M6	15	15	0

Uno de los indicadores que mide la significancia de las hierbas y especias en la economía de la finca campesina es el porcentaje de la producción agrícola y la de hierbas y especias dentro de los ingresos de la finca durante el año 2022. De acuerdo con la tabla, ordenada desde el mayor porcentaje de participación de las hierbas y especias en los ingresos del año 2022 hasta el menor, en la cadena de Misiones el ingreso de hierbas y especias equivalió al total de ingresos agrícolas de la finca en 6 casos, mientras que en San Pedro 4 productores declararon que todos sus ingresos de 2022 se debieron a la producción de hierbas y especias. En ocho casos principales, las HyE significaron más de la mitad de los ingresos líquidos del hogar. En nueve casos principales, los ingresos agrícolas del hogar fueron a causa totalmente de la venta de HyE. El agro significó el 100% de los ingresos de la finca en un solo caso, el testigo del caso M7, mientras que en todos los demás casos puede constarse la diversificación agropecuaria con la venta de varias especies agrícolas y distintos tipos de ganado, mayor y menor, para obtener ingresos monetarios, al punto que solo en cuatro casos el ingreso agrícola significó más de la mitad de los ingresos del hogar durante el año 2022. Como puede verse, los casos testigos presentan como características destacables dos cosas: por un lado, la mitad de los entrevistados declaró no dedicarse a actividad agrícola de renta; por otro lado, para cuatro

casos la actividad agrícola constituye menos de la mitad de los ingresos del hogar. De acuerdo con estos datos, los productores de AFC que vendieron HyE a cadenas de valor durante 2022 tuvieron más ingresos por actividades agrícolas que sus testigos.

4.6.7. Longevidad de asociación con la cadena de valor

La cantidad de años que cada uno de los casos principales mantuvo una relación comercial con su cadena de valor varía grandemente. En San Pedro, el promedio de años de relación con la cooperativa es de 8 años, mientras que en Misiones es de 2,6 años con la yerbatera.

4.6.8. Cantidad de mano de obra familiar

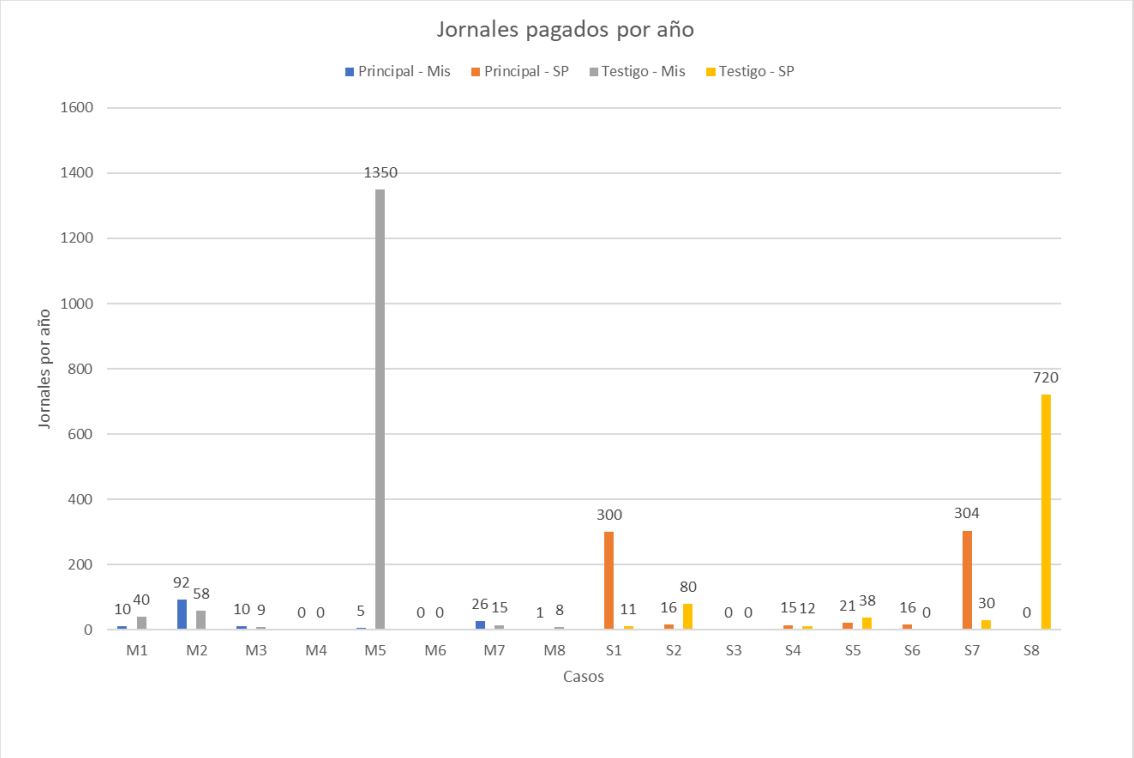
Tabla 10: Mano de obra familiar durante 2022. Elaboración propia.

	Principal		**Testigo**	
Cantidad de mano de obra familiar	**Mis**	**SP**	**Mis**	**SP**
1	2	2	1	1
2	5	3	6	6
3				1
5		3	1	
8	1			

La mano de obra familiar en general es relativamente escasa. En Misiones, 12 de 16 casos presentaron entre 1 y 2 miembros de la familia trabajando en la finca, mientras que en San Pedro este rango se contó con 14 casos. Los menores de edad con cierta edad no se dedican, por voluntad, al agro en la finca familiar, de acuerdo con los entrevistados; y a partir de cierta edad, los miembros de la familia emigran de la finca familiar.

4.6.9. Mano de obra pagada

Figura 6: Mano de obra pagada durante 2022. Elaboración propia.



Los jornales anuales pagados presentan características dignas de análisis:

a) Los dos casos en que superan los 305 jornales anuales son microempresas de base agrícola (TM5 es un vivero hortícola, TS8 es una empresa de cosméticos y belleza que se suple de su propia materia prima en hierbas y especias). Además, constituyen el primer y el tercer lugar en ingresos líquidos.
b) Los dos casos que rondan los 300 jornales anuales, S1 y S7, son los productores de hierbas y especias de la cadena de valor del departamento de San Pedro (cooperativa) con las mayores superficies reportadas por los entrevistados, ascendiendo a alrededor de 5 hectáreas cada una.
c) Los casos siguientes, algo menos de 100 jornales contratados al año (M2 y TS2) son productores con cierta edad y que tienen más de una producción de renta: M2 dejó en 2023 de producir hierbas y especias por esta causa y además tiene producción hortícola, TS2 es un productor hortícola y ganadero.
d) Los casos de cero jornales anuales contratados por año declararon que los entrevistados, los productores jefe en algunos casos, los productores más sus

familias en otros casos, se encargaron de todas las operaciones en la finca durante el año 2022.

Los jornales son las unidades de “un trabajador por un día” contratados para los trabajos de la finca, principalmente operaciones como siembra, limpieza y cosecha. Así también, en el caso de productores con ganado mayor, se trata de ayudantes para alambrar la propiedad o transportar el ganado entre los lugares de descanso y alimentación.

4.7. La comparación entre los datos de todos los actores.

Los datos que emergieron del análisis de los perfiles productivos de agricultores principales de las dos cadenas de valor, la cooperativa de San Pedro, y la yerbatera de Misiones, y sus testigos, necesariamente conlleva a analizar cuán sistemáticas son las diferencias entre casos, con apoyo de las percepciones desde los propios informantes campesinos, incluyendo inferencias de explicaciones sobre estas diferencias y potenciales sistematicidades. Estos análisis que emergen se condensan a continuación:

a) La propiedad de la tierra demostró ser una dimensión variable, con agricultores propietarios (con títulos de propiedad) y ocupantes (sin título, con documentos de la autoridad nacional de reforma agraria, de distribución de tierra con fines sociales), condición que no fue registrada en ningún caso como condicionante específico (lo que sí fue condicionante es la historia de la finca: hace cuánto la familia está asentada, hace cuánto comenzó la relación con la cadena, hace cuánto comenzó la producción de rubros de renta).
b) Las opiniones de los informantes son de los aspectos más destacables que emergen. Las opiniones más positivas hacia la cadena corresponden a S8, que es el productor más pequeño en su agrupación, y M5, el productor más innovador e industrioso según su cadena de valor. En el caso de S8, es notorio el efecto que produce el involucramiento de la cadena de valor en la percepción de los productores campesinos, con opiniones muy altas cuanto más involucrados (en el día a día, en visitas, en evacuación de dudas, en publicidad en favor de la cadena y del empoderamiento campesino, en cuanto facilidades para la concesión de créditos o adelantos) estén los técnicos de la cadena de valor. Para M5, su

optimismo se refleja en su nivel de participación en otros grupos de fomento de la producción agropecuaria. En ambos casos, las HyE constituyen un segmento de su producción, inserto en una diversificada producción agropecuaria. M4 también es un informante optimista, cuyo optimismo puede adjudicarse a su breve tiempo dentro de la cadena (es el más reciente de su grupo) y a sus expectativas, con lo cual se parece a S8. Las opiniones más pesimistas son más predecibles: se trata de M6 y S6, los productores calificados como menos innovadores o más vulnerables socioeconómicamente por sus cadenas de valor. En ambos casos, el tamaño de la finca y la edad de los productores (junto con la preocupación sobre la continuación del esquema productivo) fueron factores que influyeron en la significancia del rubro y en tal pesimismo que se consideró abandonar la producción de HyE.

c) El tamaño no condiciona la producción (producir o no producir, ya que se produce en fincas tanto grandes como pequeñas), pero sí las decisiones: los productores con propiedades pequeñas sí producen hierbas y especias, como ya se mencionó, pero suelen afrontar la disyuntiva entre aumentar la producción de dicho rubro de renta y de otro rubro de renta o autoconsumo (por ejemplo, ganado bovino) cada año, y las decisiones son tomadas dentro de ese marco de tamaño de propiedad. Este es el caso de S1, S7 y M7, que son los productores de mayor tamaño en hectárea de HyE de todos los informantes campesinos. También se añade a este segmento S1, que cuenta con una gran superficie productiva en general en su finca. En los casos de gran tamaño de finca o producción, la diversificación es posible y es la estrategia usada para generar ingresos. En los casos de fincas pequeñas (S4, S6, M4, M6, M8), emerge un conflicto entre rubros de renta y rubros tradicionales (para autoconsumo o para venta) que agrava en varios casos las vulnerabilidades socioeconómicas. Estas vulnerabilidades son evitables en casos como M2, quien tiene una producción relativamente pequeña, pero la pequeña ganadería permitió financiar un incidente de salud. Nuevamente, se destaca la diversificación como estrategia para afrontar incertidumbres.

d) La organización también constituye una cuestión que no influyó en las entrevistas como decisión para “producir o no producir”: en San Pedro, la organización constituida por la cooperativa se desempeñó como cadena de valor, no como organización horizontal entre pares. En ambas cadenas de valor, los productores se encontraban organizados en comités de productores de fomento agrícola y pecuario, con nula relación con la producción de hierbas y especias, excepto en

dos casos en particular, ambos de San Pedro, en los cuales los productores declararon que precios, cupos e incluso cierre de tratos con otro cliente sí fueron negociados de forma colectiva entre los productores ante la cooperativa. Se trata de productores de larga experiencia en el rubro, y con experiencia pasada y presente en varios otros rubros, así como experiencia con la producción orgánica y con cadenas de valor que compran este tipo de producción desde hace varios años.

e) Sin embargo, es de destacar como las diferencias entre las cadenas de valor sí influyen en los niveles productivos y en las significancias de cada unidad campesina. Geográficamente, en San Pedro, los productores entrevistados tienen más experiencia y mayor participación en grupos de fomento que han utilizado estrategias para negociar. La cadena de valor de San Pedro, cuyo fin es la exportación, logra ejecutar estrategias de mayor involucramiento y plazos más largos con sus productores gracias a tres factores clave: la compra segura de la producción en el año (factor que, si no se cumple por parte de la cadena en un primer momento, influye para que los productores presionen y, al final, la cadena termine comprando toda la producción del año), la certificación orgánica (que vincula a largo plazo a los productores, a la cadena y a los clientes finales de la misma) y la concesión de créditos y adelantos desde la cadena hacia los productores campesinos. La cadena de Misiones, que produce para el mercado interno y de exportación, compra la producción campesina como insumo de forma eventual, a pesar de que ciertas acciones puntuales y esporádicas de asistencia técnica tengan lugar, la incertidumbre permanece alta entre las percepciones de los campesinos al no existir compromiso de compra a mediano plazo como mínimo, incluso con precios de compra más altos que los de la cadena de valor de San Pedro. La relación con la cadena de valor es el factor que más influyó en las percepciones de los campesinos y sus decisiones productivas.

f) La edad de los productores entrevistados sí fue un factor que influyó, en las entrevistas cualitativas, en las percepciones de los mismos, y se vio reflejado en los perfiles productivos. A mayor edad, se percibió una mayor preocupación y sensación de vulnerabilidad ante la salud propia, así como opiniones menos optimistas sobre la continuidad de los rubros de renta principales en la finca familiar, tal como se comentó en el capítulo 4.3. En general los productores son adultos relativamente mayores, siendo el promedio de edad 52 años, y la mediana

(el valor medio de todos los 32 productores) asciende a 57 años. Consecuente con la idea de perdurar en el estilo de vida presente, la edad avanzada y la incapacidad de trabajo físico dan lugar a dudas de parte del productor entrevistado sobre cómo mantener el estilo de vida en el futuro. La existencia de menores dependientes en el hogar, que reportan egresos, pero no ingresos, también está relacionada con la edad del productor e influye en su percepción: a mayor edad y existencia de menores dependientes, más pesimismo en las opiniones; a menor edad o cuando los otros miembros del hogar ya aportan económicamente al mismo, más optimismo en las percepciones. Los ejemplos concretos de productores de mayor edad y, coincidentemente, con familiares que no están en condiciones de sucederles en la producción, son M3, M8, y S6; sus opiniones se contraponen con el optimismo de M4 y S4 (que también son las fincas de menor longevidad dentro de la cadena de valor). S2 constituye una excepción, al ser un productor de edad avanzada pero gran optimismo reflejado en una alta capacidad de trabajo en su propia finca.

g) La educación del entrevistado constituye un indicador determinante en algunos casos: los productores que alcanzaron más altos niveles educativos, o cuyos hijos lo hicieron, tienen mejores opiniones sobre sus propias perspectivas. No obstante, la experiencia larga en el rubro, en la cadena de valor o en experimentar con varios rubros en ocasiones suple la educación formal. M1 es el productor con menor educación, y sus percepciones son más pesimistas sobre el rubro y su significancia económica para la familia. En contraposición, S4 culminó la educación secundaria y decidió seguir los pasos de su padre (S3), destacando la importancia de este factor. S8 también registra pocos años de educación formal, pero su buena opinión del rubro y la cadena se vinculan con su entusiasmo en constituirse como productor orgánico activamente relacionado con su cadena productiva más que en la posibilidad de estudiar (su testigo, TS8, sí estudió, y declaró que esa formación influyó en la conformación de su microempresa de base agrícola).

h) La formación de microempresas en dos casos analizados (asumiendo elementos como mano de obra familiar con educación universitaria, y capacitación terciaria en microemprendimientos), y la diversificación agropecuaria en otros dos casos analizados (producción agrícola de varios rubros, y compra y venta de ganado mayor) fueron indicadores de altos ingresos potenciales o líquidos. Propiedades pequeñas, con entrevistados de edad adulta, indicaron situaciones de mayor

vulnerabilidad socioeconómica y menores perspectivas de continuar con la fuente de ingreso (agrícola en la forma de hierbas y especias, u otros rubros en el caso de los testigos). Los productores campesinos entrevistados en esta investigación demostraron una racionalidad económica relacionada con la certidumbre, básicamente, de obtener ingresos de forma más o menos constante en el futuro, ingresos influidos principalmente por la existencia de una (o, en el mejor de los casos, dos) cadena de valor que compre su producción, y las condiciones de relación con la misma.

5. Discusión

Las principales discusiones sobre los resultados que emergieron durante este trabajo de tesis nacen del análisis de cada resultado (estructurado alrededor de un objetivo específico), pero terminan entrelazándose y proponiendo vías distintas. Comparaciones entre las cadenas de valor, entre las opiniones de los informantes de contexto, entre las percepciones de los informantes campesinos, entre los perfiles productivos de los productores campesinos, y, a su vez, entre cada uno de estos resultados, permiten el contraste entre estas realidades emergentes y las teorías traídas al debate durante la revisión bibliográfica de este trabajo de tesis.

En primer lugar, y comparando ambas cadenas de valor, en cuanto estrategia desplegada para alcanzar sus objetivos económicos propios y, a la vez, facilitar la inserción de los productores campesinos al mercado, la cooperativa facilita a éste características que se acercan a la agricultura empresarial, tales como las descritas a continuación:

a) Schejtman (1980) diferencia la agricultura empresarial de la campesina por los objetivos diferenciados, como ser en el caso de la agricultura empresarial maximizar las ganancias, la mano de obra asalariada dependiendo de los ingresos, la mayor inversión de capital, la orientación de la actividad al mercado y a la renta, la incertidumbre basada en la búsqueda de tasas de ganancia, y el esfuerzo proporcional al riesgo. La cooperativa concede préstamos y adelantos a los productores campesinos, reduciendo de esta forma el riesgo, y fija precios y cantidades a manera de que el productor distribuya su trabajo en su finca. La yerbatera, por su parte, busca reducir los riesgos aportando insumos productivos de forma gratuita. No obstante, el esquema de la cooperativa abarca e incluye más aspectos, tanto de la vida del productor (incluyendo el consumo) como de sus perspectivas en el tiempo, concediéndole capacidad de endeudarse. La discusión que esta investigación establece con Schejtman es la vinculación de la agricultura campesina, de forma similar a la empresarial (de acuerdo con las características descritas), con el mercado, vinculación constatada en la realidad en los casos analizados en esta investigación.
b) Los desarrollistas como Rostow y Bucher (Slater, 1999) hablan de procesos de desarrollo en comunidades rurales a través de la circulación del capital, del

contrato como forma de vinculación, la circulación de bienes, la participación de la industria y la empresa en la economía rural, y la separación entre producción y consumo. Ambas cadenas de valor fortalecen el aspecto productivo de las fincas campesinas, sin embargo, es la cooperativa la que fomenta el aumento del consumo. En la misma línea, Schejtman (1980) se enfoca en los rubros tradicionales, mientras que Guzmán y Medina (2019) mencionan los rubros alternativos, y ambas cadenas de valor, tal como se comentó, fomentan la producción de rubros exclusivamente de renta con un valor superior a los rubros tradicionales de las fincas paraguayas. En cuanto estrategias desplegadas por las cadenas de valor, son coherentes con las visiones desarrollistas. Sin embargo, los productores mantienen la producción de rubros tradicionales por los motivos expuestos por Schejtman.

c) A pesar del diagnóstico de Fretes (2010) y Barceló y Báez (2011) sobre las diferencias entre los cultivos extraídos y comercializados en fresco (de mucha menor calidad) y los productos cultivados y comercializados a través de cadenas de valor (de mayor calidad), a nivel de los agricultores campesinos la yerbatera de Misiones compra productos recolectados o con mínima agregación de valor (el secado), existiendo una diferencia de precio entre rubros recolectados y los rubros cultivados, pero con el mismo esquema de compra por kilogramo. Varios productores campesinos comercializan ambos tipos de rubros con la cadena de Misiones. En otras palabras: la recolección sí constituye un rubro rentable para las familias campesinas, y sí es comprada por cadenas de valor.
d) La producción de hierbas y especias se encuadra en la visión de Chayanov (1974), siendo el rubro mismo demandante de mano de obra en gran medida, y de innovación tecnológica en poca medida, con lo cual se confirma su perspectiva teórica. A pesar de ser cadenas de valor privadas, y luego de varios años de políticas en ese sentido, han permeado ideas como las expresadas por Chayanov y Evans (2001), con el enfoque en la calidad, en la sostenibilidad ambiental y en la diversificación productiva. Bendini y Steimberg (2003, citadas por Santacoloma-Varón, 2015) también hablan de este enfoque hacia la calidad como abordaje a la producción campesina, relegándose el volumen a un segundo lugar. En lo que Chayanov pasa a ser discutible, a partir de los análisis de esta tesis, es en su visión de la agricultura campesina como centrada en la perpetuación de los medios de vida presentes, asumiendo la relación con el mercado como secundaria:

esta investigación, en los casos analizados, demuestra que las lógicas de vinculación con el mercado siguen las mismas ideas que en el caso de la agricultura empresarial, al pensar en el esfuerzo y la incertidumbre (similar a Schejtman) al momento de tomar decisiones productivas.

e) El debate entre autores como Kay (2007) por un lado, y Campos (2017) y Da Ponte y Archinelli (2022) por el otro, confronta dos ideas acerca del desarrollo del sector productivo campesino. Por un lado, Kay mantiene una idea de bienestar apoyado por acciones desde el sector público y medidas redistributivas; por otro lado, Campos habla de formatos de "agronegocio" campesino, privado, y Da Ponte y Archinelli reflejan una visión positiva hacia las cadenas de valor. En lo que atañe a las estrategias y esfuerzos dispuestos por ambas cadenas de valor, desde el sector privado parece demostrarse esfuerzos para incorporar la producción agrícola campesina al ciclo capitalista en lugar de "excluirla" (como también sugiere Boltvinik, al cual se le trae al debate para ser discutido). Pero su significancia para el productor campesino, tal como se discutirá más adelante, mantiene al rubro como alternativo, como una porción de todos los ingresos del productor, dando aquí la razón a Kay: la protección desde el sector público parece ser la alternativa para reducir el riesgo de la producción campesina, y favorecer su escalamiento a niveles más altos de producción.

Con respecto a los informantes de contexto, y apoyados en Barthe *et al* (2017), la naturaleza distinta de un productor campesino y de la cooperativa de San Pedro tanto como de la yerbatera de Misiones hace que emerjan visiones que configuran realidades muy distintas entre sí. Cada uno de los informantes de contexto observa la realidad campesina desde su óptica, y ello, aunque explicable, parece ensanchar la brecha entre los productores campesinos y los profesionales (académicos, funcionarios del Estado, productores agremiados, empleados y técnicos de empresas y cadenas de valor) que han puesto al sector campesino en el centro de su trabajo desde hace años. Esta brecha es tal que la opinión de algunos de los informantes contradice la realidad encontrada entre los productores campesinos afiliados a las cadenas de valor estudiadas, actitudes que terminan confirmando a Germani (1980, citado por Kay, 2001) en cuanto exclusión de los productores campesinos de esferas donde se podría esperar su participación. Al mismo tiempo, varios de los informantes de contexto confirmaron la orientación a la reproducción social del productor campesino, de acuerdo con Bordieu (Cowan y

Schneider, 2008), y propusieron una oposición entre la economía de mercado y estas lógicas de reproducción, tal como Schjetman (1980) describió, y como Kautsky previó con mayor polaridad (De Oliveira Lima *et al*, 2020), que, sin embargo, colisiona con lo constatado en la realidad, como se verá a continuación.

Las entrevistas y la obtención de perfiles productivos entre los productores campesinos permiten enriquecer el debate sobre el sector, y demuestra que los agricultores familiares campesinos despliegan estrategias de distinta índole, varias en simultáneo, ante los factores internos y externos que influyen en su nivel productivo, tanto de hierbas y especias como de otros rubros agropecuarios:

a) En primer lugar, los productores campesinos entrevistados se enmarcan en el sector macro "agricultura familiar campesina", pero las diferenciaciones internas son mucho más sutiles. Siguiendo a Cáceres (1998), Cáceres (1999) y Forero *et al* (2013), en la medida en que los productores, dentro de su misma comunidad (en comparación con otros productores) capitalizaron ciertos cambios (incorporaron educación superior o técnica, aprovecharon donaciones de insumos desde proyectos estatales y multilaterales, incrementaron su relación con la cadena), registraron ingresos superiores al promedio. Otros productores invirtieron de forma tradicional, logrando ingresos potenciales muy altos (en especial por invertir en ganado, tanto mayor como menor). Incluso algunos productores de edad avanzada, en comparación con otros entrevistados, tuvieron una muy buena opinión y presentaron perspectivas optimistas de continuar produciendo el rubro; estando ambos grupos, aparentemente, sometidos a los mismos factores externos. Los factores internos presentaron mucha diferenciación entre los productores campesinos, siguiendo a Van der Ploeg (2013), Chevalier y Llambí (citados or Hernández, 1994) y Germani (1980, citado por Kay, 2001): régimen de propiedad de la tierra, estructura de la familia entre adultos aportantes y menores dependientes, costos de mantener el estilo de vida (salud, educación, infraestructura) y costos de consumo, entre otros.
b) El poder pagar los gastos domésticos ha sido la meta principal en gran parte de los entrevistados, coherentemente con las teorías sobre la agricultura familiar campesina (Schejtman, 1980; Shanin, 1979; Shanin, 1983; Chayanov, 1974; Wolf, 1971). Sin embargo, la percepción de subordinación de la población campesina

en estado de pobreza al capitalismo (Feder, 1997; Valdez, 1985, citado por Hernández, 1994; Boltvinik, 2012) es más discutible, por cuanto los productores campesinos también despliegan estrategias de conservación del capital (invirtiendo en ganado mayor), acceden a créditos que pagan gracias a las actividades de renta, tienen familiares que apuntan a estilos de vida diferentes (en parte, gracias a la actividad agrícola principal de la finca), situaciones que, más que confrontar o subordinar, hacen que la producción familiar subsista tanto desde sus dinámicas internas como desde el capitalismo circundante (Cloquell, De Nicola, Gonella, 2000).

c) A pesar del optimismo de FECOPROD (2021), Setrini (2014), STP (2014), Da Ponte y Archinelli (2022), que hablan de la posibilidad de integrar a la producción campesina al desarrollo de corte capitalista a través de cadenas de valor, los resultados obtenidos en este trabajo de tesis mostraron que los mejores ejercicios netos fueron llevados a cabo por productores campesinos que diversificaron su producción, aumentaron la cantidad de ofertas agrícolas al mercado, invirtieron en animales que vendieron en ciertos momentos del año, e incluso buscaron más de un cliente (Anderzén *et al*, 2020; Bellon, Hundie, Azzarri y Caracciolo, 2020), situación reforzada en positivo en la cadena de valor de San Pedro (la cual provee de certidumbre a los productores campesinos), y que puede verse en negativo en la cadena de valor de Misiones (la incertidumbre en la compra ocasional y no planificada de la producción campesina). El tamaño de la finca influyó además en este sentido, y la mano de obra como diferenciación sutil, no estricta (porque la decisión de contratar mano de obra pasó por la falta de capacidad de la familia de encarar los cuidados culturales, más que una decisión de tipo "empresarial" y de maximizar ganancias, ya que, por el contrario, los informantes consideraron que las ganancias disminuyeron al tener que contratar mano de obra), entre productores también influyó (Murmis, 1986, citado por Rivera, 1999; Murmis, 1980; Chayanov, citado por Rivera, 1999, Piñeiro y Lovet, 1986, citados por Rivera, 1999). La diversificación productiva fue el factor de mayor peso que influyó en la viabilidad de la producción campesina para pagar los egresos del año 2022. Dentro de este factor, los casos de mayor éxito incluyeron muchos rubros de renta, de entre los cuales las HyE fueron una fracción.

d) El productor familiar campesino, por ende, sí está dispuesto a participar del mercado. Lo ha hecho, ha tenido experiencias negociando con el entorno, ha

obtenido créditos en su mayor parte, piensa en ganar y en cambiar su estilo de vida, asume riesgos o despliega estrategias ante ellos, tiene ideas de contabilidad, capitaliza el aprendizaje, reinvierte en su finca, y suma ingresos a los ingresos totales del hogar (prediales, agropecuarios en otras fincas, no agropecuarios extraprediales, salarios fijos e ingresos ocasionales), por lo que características que disponen al campesino a relacionarse con el mercado y adaptarse a él a través de racionalidades, más que luchar contra el mismo, sí pueden ser encontrados (Dirven, 2016; Domínguez, 1992). Fueron encontrados productores campesinos con hijos dedicándose a la actividad agrícola, tanto como productores que ya no encontraban sucesor en su propia familia, con lo que el cambio generacional traería además cambios en otros aspectos a ser estudiados en el futuro.

e) El productor campesino afronta muchos riesgos, tal como Giovenardi (1992) explica. Ante los rubros tradicionales (Enciso, Mayeregger y Enciso, 2014; Lesmo *et al*, 2018), el productor afronta mucha presión, a lo que se suma poco apoyo público técnico (Fogel, 2002). Sin embargo, las estrategias que despliega buscan adaptar la producción campesina al mercado, para obtener ingresos, y la producción de hierbas y especias es una de las estrategias para el aumento de los ingresos (Guzmán y Medina, 2019) y la mejora en la calidad de vida, incluso saliendo de las condiciones desfavorables que han sido propias de la producción campesina (Dirven, 2016). Estos riesgos son en muchos casos equiparables a las decisiones empresariales agropecuarias, con lo que se desdibuja la frontera estricta puesta por varios autores entre ambos tipos de agricultura.

6. Conclusiones

La primera conclusión a la que puede llegarse es que emergen cuestiones que describen y aumentan el panorama de un investigador hacia un sector social en particular y sus relaciones con otro, como es la agricultura familiar campesina con las cadenas de valor de hierbas y especias.

A partir de este postulado, siendo el objetivo general de este trabajo de tesis "describir los factores que condicionan la producción de hierbas y especias para cadenas de valor en la agricultura familiar campesina, y su significancia y viabilidad dentro de las estrategias de generación de ingresos y pago de egresos de la finca familiar campesina", estos factores encontrados son, y siguiendo la bibliografía, por un lado, internos (principalmente edad, tamaño de la finca, mano de obra familiar o existencia de menores dependientes), y, por otro lado, externos (especialmente la relación con el cliente, de quien el productor toma precios y volúmenes demandados, lo cual influye en la significancia del rubro dentro de las estrategias de generación de ingresos, y en la viabilidad económica del mismo para la familia campesina), los que condicionan el nivel productivo de la finca: mayor cuando estos factores lo permiten, menor cuando estos factores presionan o aumentan la sensación de vulnerabilidad hacia el productor.

Para responder ante esos factores, los productores campesinos despliegan estrategias de adaptación al mercado, en muchos casos con relativo éxito contable, en lugar de confrontarse con el mismo. Sin embargo, los riesgos no disminuyen en muchos casos con estas estrategias, con lo cual se puede teorizar que la intervención del sector público, que permita disminuir la vulnerabilidad de los agricultores familiares campesinos y sus familias, sigue siendo necesaria. La incertidumbre productiva baja cuando la cadena de valor asume un compromiso a mediano y largo plazo, como demostraron los informantes campesinos de la cadena de valor de San Pedro en comparación con sus pares de Misiones.

Siguiendo esta línea de pensamiento, los factores internos de las fincas campesinas que pueden ser abordados a partir de políticas públicas son:

a) Productores con edad avanzada necesitan de sistemas de protección social que reduzcan su sensación de vulnerabilidad.

b) El fomento al trabajo agrícola para la población joven es, también, tarea del sector público.
c) La educación como herramienta para mejorar los niveles productivos en las fincas campesinas, complejizar la producción agrícola (y pasar hacia niveles tales como la microempresa), y, en última instancia, mejorar las perspectivas que los productores campesinos tienen sobre sí mismos, además, es tarea del sector público.
d) El tamaño de la finca es un aspecto interesante, por cuanto muchos productores encontraron la manera de aumentar su radio de acción utilizando parcelas en campos comunales (de propiedad pública, generalmente en manos del INDERT, bajo el formato de ocupación o asentamiento). La regularización y el fomento de formatos de tenencia de la tierra favorables a la producción campesina son tarea del sector público.

Los factores externos, si bien podrían ser abordados desde las políticas públicas, están siendo desde ya abordados a través de iniciativas del sector privado:

a) Tanto la yerbatera como la cooperativa, y, es de suponer que otras empresas del sector de las hierbas y especias, despliegan cierto tipo de inversiones, en la forma de apoyo directo a los productores campesinos, para facilitar su trabajo productivo, con donaciones de semillas y plantines, además de insumos. No obstante, de acuerdo con los productos campesinos, este esquema no siempre es seguido estrictamente, o existen desencuentros entre las perspectivas campesinas y el trabajo y los calendarios de los técnicos de las cadenas de valor, situación que podría ser abordado por el sector privado para sistematizar este tipo de intervenciones.
b) La cooperativa despliega un interesante esquema de involucramiento con los productores con quienes trabaja, con muchos formatos de relacionamiento (extensión rural, préstamos para consumo, certificación orgánica, compra de más de un rubro, concesión de créditos y adelantos), mientras que, en comparación, la yerbatera solo despliega las dos ya mencionadas (apoyo al productor con insumos, y compra de su producción). En general, los ejercicios y características físicas de los productores de hierbas y especias afiliados a la cooperativa de San Pedro son superiores o mayores que sus contrapartes afiliadas a la yerbatera de Misiones. Es

de suponer que el formato cooperativo es eficiente en lo que atañe al involucramiento y consolidación de la producción agrícola campesina, y reduce el riesgo asociado con la incertidumbre sobre el destino de la producción y los ingresos de forma sustancial y evidente.

c) Tanto para productores de hierbas y especias como para sus testigos, la alternativa que permite la capitalización en sus fincas y la reducción del riesgo es la diversificación. Este esquema existe de forma anterior en el tiempo a la consideración de las cadenas de valor como alternativa para integrar a los productores campesinos a la economía capitalista. La combinación de estas estrategias: protección social pública, diversificación, participación de cadenas de valor, pluriactividad laboral, programas de fomento tecnológico y productivo, permitirían el aumento del nivel productivo de hierbas y especias en fincas familiares, y consolidarían la producción.

En futuras investigaciones se podrían abordar temas tales como: el rendimiento productivo de rubros de renta en tiempos más largos contrastado con la evolución en su precio, y esto en conexión con los mercados; el género y la juventud en la toma de decisiones productivas en rubros de renta; la valoración financiera de la finca campesina a precio de mercado; entre otros.

Sin embargo, es importante destacar que existen algunas limitantes para los abordajes cuantitativos propios del sector agrícola campesino, como ser: en muchos casos, poca disponibilidad de información, tanto en la finca campesina como en el sector mismo; la necesidad de un gran despliegue logístico y de recursos humanos para construir esquemas de seguimiento a las producciones familiares campesinas y a la contabilidad de sus ingresos; el problema de la propiedad de la tierra en Paraguay, entre otros.

Bibliografía

"Estancamiento de ka'a he'e tras el fracaso de cristalizadoras". ABC Color. 2 de marzo de 2020. Disponible en https://www.abc.com.py/edicion-impresa/economia/2020/03/02/estancamiento-de-kaa-hee-tras-el-fracaso-de-industrias-cristalizadoras/

"Explican que fracaso con la Stevia tiene múltiples causas". ABC Color, 24 de abril de 2017. Disponible en https://www.abc.com.py/edicion-impresa/economia/explican-que-fracaso-con-la-stevia-tiene-multiples-causas-1587190.html.

"Generar ingresos desde la tradición: la oportunidad de las hierbas medicinales. ABC Color, 15 de octubre de 2016. Disponible en https://www.abc.com.py/edicion-impresa/suplementos/economico/generar-ingresos-de-la-tradicion-la-oportunidad-de-las-hierbas-medicinales-1528474.html

Almada, F., Barril, A. 2006. Caracterización de la agricultura familiar en el Paraguay. Asunción: IICA. ISBN 92-90-39-737-3. 76p.

Almada, F., Barril, A. 2007. La Agricultura Familiar en los países del Cono Sur. Asunción: IICA. 978-92-9039-865-3. 189P.

Amaiquema, F., et al. 2019. Enfoques para la formulación de la hipótesis en la investigación científica. Conrado, 15(70), 354-360. Disponible en http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000500354&lng=es&tlng=es.

Anderzén, J., et al. 2020. Effects of on-farm diversification strategies on smallholder coffee farmer food security and income sufficiency in Chiapas, Mexico. Journal of Rural Studies 77 (2020) 33-46. https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2020.04.001.

Barceló, M., Báez, E. 2011. Proyecto de fortalecimiento de las capacidades técnicas de funcionarios del MAG en cadenas productivas como parte del proceso de fortalecimiento de la competitividad del Paraguay. Cadena de Hierbas Medicinales y Aromáticas. Informe técnico. San Lorenzo: MAG – ALADI. Disponible en

https://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/Documentos_Sin_Codigos/Caja_063_007.pdf.

Barthe, Y., *et al.* 2017. Sociología pragmática: Manual de uso (traducción de Agustina Blanco). Papeles de Trabajo, 11(19), pp. 261-302.

Bellon, M., Hundie, B., Azzarri, C., y Caracciolo, F. 2020. To diversify or not to diversify, that is the question. Pursuing agricultural development for smallholder farmers in marginal areas of Ghana. World Development. Volume 125, January 2020, 104682. ISSN 0305-750X. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104682.

Bobadilla, J. 2015. La naturaleza de lo campesino: un análisis de la lógica, la subordinación, la resistencia campesina y sus implicaciones espaciales. Revista Eletrônica da Associação dos Geógrafos Brasileiros – Seção Três Lagoas/MS – nº 21 – Ano 12, Maio 2015

Boltvinik, J. 2012. Pobreza y persistencia del campesinado: teoría, revisión bibliográfica y debate internacional. México: Mundo Siglo XXI. Revista del Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional, 8(28): 19-39. URI: http://hdl.handle.net/10469/7088.

Cáceres, D. 1999. Tecnología apropiada y desarrollo rural: una revisión crítica. Población y Sociedad Nº 6/7, 1998-1999, pp. 197-227.

Campo Agropecuario. 2018. Hierbas medicinales en Paraguay y el mundo. Blog de noticias. Disponible en https://www.campoagropecuario.com.py/notas/1287/hierbas-medicinales-en-paraguay-y-el-mundo.

Campos, D. 2017. La asistencia técnica agroecológica: Una propuesta desde la sabiduría (arandu) campesina para superar la pobreza. En Insfrán, A., Aparicio, M., Gomes, R. 2017. Ecología humana contemporánea: apuntes y visiones en la complejidad del desarrollo (pp.231-260). San Lorenzo: FCA, UNA, 2017. 462p.

Cetrángolo, H., et al. 2005. Limitantes y propuestas para la competitividad en la cadena sericícola. Rev. Facultad de Agronomía UBA, 25 (2): 129-136, 2005.

Chayanov, A.1974. La organización de la unidad económica campesina. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

Cloquell, S., De Nicola, M. y Gonella, M. (2000). La sustentabilidad agropecuaria como una estrategia de reproducción en la producción familiar. Cuadernos de desarrollo rural, 44: 77-99. Disponible en: http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/desarrolloRural/article/view/2323/1635

Colchao, M. 2014. Sistema de agronegocios de uva fresca en Perú con fines de exportación (Tesis de especialización). Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Cowan, C., y Schneider, S. 2008. Estrategias campesinas de reproducción social. El caso de las Tierras Altas Jujeñas, Argentina. Revista Internacional de Sociología (RIS). Vol. LXVI, Nº 50, Mayo-Agosto, 163-185, 2008. ISSN: 0034-9712

Cubilla, C. 2014. Paraguay: producción de hierbas medicinales. MERCOSUR – CLAEH: Programa Regional FIDA Mercosur. Disponible en http://fidamercosur.org/claeh/experiencias/experiencias-en-la-regi%C3%B3n/211-paraguay-produccion-de-hierbas-medicinales1

Da Ponte, A., Archinelli, M. 2022. Cadenas de valor en la agricultura familiar campesina. San Lorenzo: Revista Kera Yvoty, vol. 7.

De Oliveira Lima, A., De Sousa, A., Gomes da Silva, I. 2020. As contribuições dos clássicos para a discussão sobre o campesinato. Curitiba: Brazilian Journal of Development. V. 6, n. 10, p. 75372-75381. Oct. 2020. ISSN 2525-8761. DOI:10.34117/bjdv6n10-097

Derso, D., Tolossa, D., y Seymoun, A., 2022. A double hurdle estimation of crop diversification decisions by smallholder wheat farmers in Sinana District, Bale Zone, Ethiopia. CABI Agric Biosci 3, 25 (2022). https://doi.org/10.1186/s43170-022-00098-3.

DGEEC. 2004. Atlas Censal del Paraguay. Fernando de la Mora: DGEEC. Disponible en https://www.ine.gov.py/Publicaciones/Biblioteca/Atlas%20Censal%20del%20Paraguay/2%20Atlas%20Paraguay%20censo.pdf.

Dirven, M. 2016. Cuatro preguntas en torno a la economía campesina. Contribución al Seminario en Homenaje a Alexander Schejtman "Economía Campesina, Seguridad Alimentaria y Desarrollo Territorial", organizado por el RIMISP en Santiago de Chile, 25 de octubre 2016. Disponible en https://www.teseopress.com/perspectivasparaeldesarrollo/chapter/cuatro-preguntas-en-torno-a-la-economia-campesinafootnote-si-hubiera-sido-en-ingles-el-titulo-habria-sido-peasant-economics-revisited-escrito-como-contribucion-al-seminario-en-ho/.

Domínguez, R. 1992. Campesinos, mercado y adaptación. Una propuesta de síntesis e interpretación desde una perspectiva interdisciplinar. Noticiario de Historia Agraria, No. 3, pp. 91-130. Disponible en https://core.ac.uk/download/pdf/61482542.pdf.

Enciso, V. 2019. Comercialización de cedrón. San Lorenzo: UNA-CONACYT. Disponible en http://www.agr.una.py/ecorural/ecorural_otras_publicaciones.php

Enciso, V., Mayeregger, J., Enciso, C. 2014. Rentabilidad de fincas de la agricultura familiar campesina: estudio de seis casos. San Lorenzo: Investigación Agraria, 16(1): 56-63.

Evans, N. 2001. Reflexiones en torno al modelo productivista de la agricultura y la ganadería. En: El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades: X Coloquio de Geografía Rural de España de la Asociación de Geógrafos Españoles / coord. por Francisco García Pascual, 2001, ISBN 84-8409-122-8, págs. 45-64.

Feder, E. 1977. Campesinistas y descampesinistas. Tres enfoques divergentes (no incompatibles) sobre la destrucción del campesinado. México: Comercio Exterior, vol. 27, núm. 12. Pp. 1439-1446.

Federación de Cooperativas de la Producción (FECOPROD). 2021. Manual Cadena de valor de hierbas medicinales y aromáticas. Programa Cadenas de Valor Inclusivas. Asunción: FECOPROD – USAID. Disponible en https://drive.google.com/file/d/1J-LamTSc6zryi26DE2fEzVG1Jr76cP7S/view.

Feito, M. 1999. Juego de espejos. Un estudio antropológico sobre las estrategias de los sujetos sociales del sistema agroalimentario hortícola bonaerense. Tesis de Doctorado. Buenos Aires: Facultad de Filosofía y Letras, UBA.

Feito, M. 2016. Modalidades de intervención social para agricultores familiares periurbanos de La Matanza. Provincia de Buenos Aires, Argentina. Estudios Rurales, Vol 5, N° 10, ISSN 2250-4001, CEAR-UNQ, Buenos Aires, pp 1-20.

Ferro, S. 2014. Análisis estratégico de los sistemas agroalimentarios agroindustriales de carne caprina de las provincias de La Pampa y San Luis, Argentina. (Tesis doctoral). Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.

Flores, A. 2018. Performance del subsistema de agronegocios de palta Hassperuana (Tesis de especialización). Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Fogel, R. 2002. Pobreza y rol del estado en Paraguay. Asunción: Centro de Estudios Rurales Interdisciplinarios – CERI. Disponible en https://core.ac.uk/download/pdf/35258288.pdf.

Fogel, R. 2017. Las fuerzas productivas en el desarrollo agrario en el Paraguay. Asunción: Centro de Estudios Rurales Interdisciplinarios – CERI. Disponible en http://ceri.org.py/wp-content/uploads/2017/09/Para-el-CERI-20.09.17-S.T.texto-12-agosto0.pdf.

Fogel, R., Céspedes, C., López, L, Valdez, S., Soria, N., Schmeda, G. 2016. Propiedades medicinales de las plantas. Asunción, Paraguay: Centro de Estudios Rurales Interdisciplinarios (CERI) – Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). 192 pp. ISBN: 978-99967-840-1-9.

Fogel, R., et al. 2017. La transferencia de tecnología orientada a la Agricultura Familiar Campesina. Asunción: Centro de Estudios Rurales Interdisciplinarios – CERI, financiada por el Programa PROCIENCIA del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). 230 pp. ISBN: 978-99967-840-4-0.

Forero, C. et al. 2013. Capital social y capital financiero en la adopción de tecnologías ganaderas en zonas rurales altoandinas de Colombia. CORPOICA Ciencia y Tecnología Agropecuaria. (2013) 14(2), 149-163. Julio - diciembre de 2013.

Fretes, F. 2010. Plantas medicinales y aromáticas: una alternativa de producción comercial. Asunción: USAID – Paraguay Vende. Disponible en https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1862/plantas_medicinales.pdf .

Galeano, V., González, S., Velázquez, J. 2010. Análisis de la situación del clúster de Stevia en el Paraguay. Actualidad, perspectivas y desafíos para su desarrollo. Florianópolis, Brasil: IJIE – Iberoamerican Journal of Industrial Engineering. Vol. 1, Nº 2, p. 2-25. ISSN 2175-8018.

Galeano-Amaya, A. 2019. Una mirada a los saltos paradigmáticos en las ciencias sociales y en la psicología para la generación de retos en la transformación de la experiencia investigativa. Asunción: Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales, 15(1), 134-157. https://doi.org/10.18004/riics.2019.junio.134-157.

Gattini, J. 2011. Competitividad de la Agricultura Familiar en Paraguay. Asunción: CADEP. Nota 5: Nuevos aportes para las políticas públicas en Paraguay. Disponible en https://idl-bnc-idrc.dspacedirect.org/bitstream/handle/10625/47106/133481.pdf?sequence=1. ISBN 978-99967-623-0-7.

Giovenardi, E. 1992. Estructuras de pobreza en el agro: ¿Por qué son pobres los campesinos? Innovar, Volumen 2, Número 2, p. 54-64, 1992. ISSN electrónico 2248-6968. ISSN impreso 0121-5051.

Guzmán, J., Medina, M. 2019. Cultivos alternativos como un mecanismo para el desarrollo de zonas áridas. El caso de la jojoba en el Altiplano potosino. Aguascalientes, México: Realidad, Datos y Espacio. Revista Internacional de Estadística y Geografía, Vol. 10, Núm. 1, enero-abril, 2019. ISSN 2395-8537.

Hernández, R. 1994. Teorías sobre el campesinado en América Latina: Una evaluación crítica. Santiago, Chile: Revista Chilena de Antropología, Nº 12, 1993-1994. Pp.

179-200. Disponible en https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/120266/Teor%ECas-sobre-campesinado-en-america-latina-una-evaluacion-critica.pdf?sequence=1-

Hernández, R. et al. 2010. Metodología de la investigación. 5ª ed. México: McGraw-Hill Interamericana. 613p.

Hopkins, J. 1962. Administración rural. Turrialba, Costa Rica: IICA.

Hurtado, J. 2000. Metodología de la Investigación Holística. 3ª ed. Caracas, Venezuela: Fundación Sypal.

Imas, V., Serafini, V., Flecha, M., Benítez, G., Gómez, J. 2020. Agricultura familiar campesina. Riesgos, pobreza, vulnerabilidad y protección social. Asunción: CADEP – PROCIENCIA. ISBN: 978-99967-973-6-1 (versión impresa) ISBN: 978-99967-973-8-5 (versión digital)

Instituto Nacional de Estadísticas (INE). 2022. Paraguay: Proyecciones de población nacional, áreas urbana y rural, por sexo y edad, 2022. Tríptico con datos oficiales. Disponible en https://www.ine.gov.py/Publicaciones/Biblioteca/documento/4e2a_TRIPTICO2022.pdf.

Jacobs, J. 2017. Competitividad del sistema de agronegocios del tabaco Virginia en Argentina (Tesis de maestría). Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Jarquín, N., Castellanos, J., Sangerman-Jarquín, D. 2017. Pluriactividad y agricultura familiar: retos del desarrollo rural en México. Revista mexicana de ciencias agrícolas, 8(4), 949-963. https://doi.org/10.29312/remexca.v8i4.19.

Kay, C. 2001. Los paradigmas del Desarrollo Rural en América Latina. En: El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades. X Coloquio de Geografía Rural de España de la Asociación de Geógrafos Españoles. Coord. por Francisco García Pascual. ISBN 84-8409-122-8, págs. 337-430. Disponible en https://www.mapa.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/fondo/pdf/29537_19.pdf.

Kay, C. 2007. Pobreza rural en América Latina: teorías y estrategias de desarrollo. México: Revista Mexicana de Sociología, vol.69 no.1. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032007000100003&lng=es&nrm=iso. ISSN 2594-0651.

Kwan Chung, C. K; Cáceres, A; Mongelos, F; Villalba, M; Brítez, A; & Estigarribia, A. 2022. Top of mind de la yerba mate en los consumidores de Asunción - Paraguay, 2020. Revista de Análisis y Difusión de Perspectivas Educativas y Empresariales, 2 (3): 45-51, https://doi.org/10.56216/radee012022jun.a04

Lesmo, N., et al. 2018. Agricultura Familiar Campesina: un análisis de la producción de cultivos tradicionales en el Departamento de Concepción – Paraguay. San Lorenzo: Investigación Agraria, 20(2):136-142.

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). 2008. Censo Agropecuario Nacional (CAN) 2008. San Lorenzo: Dirección de Censo y Estadísticas Agropecuarias del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Disponible en http://www.arp.org.py/images/files/CENSO%20AGROPECUARIO%202008.pdf.

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). 2023. VI Censo Agropecuario Nacional - CAN 2022. Disponible en file:///C:/Users/namya/Desktop/Mi%20Tesis%202023/Bibliograf%C3%ADa%20tesis%202023/PRESENTACION%20CAN2022%20_FINAL_PDF.pdf

Murmis, M. (1980). Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina. San José, Costa Rica.

Nakayama, H., et al. 2021. Plantas medicinales y aromáticas. El desafío de aprovechar sus subproductos en el departamento San Pedro. Año 2021. Revista Población y Desarrollo, vol. 28, núm. 54. Disponible en https://revistascientificas.una.py/index.php/RE/article/view/2402/2310.

Núñez, J. 2004. Los saberes campesinos: Implicaciones para una educación rural. Caracas: *Investigación y Postgrado*, *19*(2). ISSN 1316-0087. Disponible en http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-00872004000200003&lng=es&tlng=es.

Ortega, I. 2012. La naturaleza comparativa de los estudios de caso: una revisión politológica del estado de la cuestión. Granada: Encrucijadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales. Nº 4, 2012, pp. 81-94. ISSN 2174-6753.

Piovani, J., Krawczyk, N. 2017. Los Estudios Comparativos: algunas notas históricas, epistemológicas y metodológicas. Educação & Realidade, Porto Alegre, v. 42, n. 3, p. 821-840, jul./sept. 2017. http://dx.doi.org/10.1590/2175-623667609.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD. 2010. Sector rural paraguayo: una visión general para un diálogo informado. Número especial. Asunción: Cuadernos de Desarrollo Humano. Disponible en https://www.py.undp.org/content/dam/paraguay/docs/CDH%20N%C2%BA%207%20-%202010.pdf.

Ríos, S. 2013. Cadena productiva de las plantas medicinales y aromáticas del Paraguay. Presentación. San Lorenzo, Paraguay: Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Disponible en https://www.yumpu.com/es/document/read/14518972/cadena-productiva-de-las-plantas-medicinales-y-aromaticas-del-).

Riquelme, Q. 2016. Agricultura familiar campesina en el Paraguay. Notas preliminares para su caracterización y propuestas de desarrollo rural. Asunción: Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya – CADEP. ISBN 978-99967-819-3-3. Disponible en http://redrural.org.py/wp-content/uploads/2016/05/Agricultura-Familar-Campesina-12mayo.pdf.

Rivera, F. 1999. Cambios en las estrategias campesinas de vida: el caso de Salcedo, Ecuador. En: Estrategias de supervivencia y seguridad alimentaria en América Latina y en África. Buenos Aires: CLACSO. Disponible en http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/sur-sur/20100707015632/3_velez.pdfURL.

San Martín, D. 2014. Teoría fundamentada y Atlas.ti: recursos metodológicos para la investigación educativa. Revista Electrónica de Investigación Educativa, 16(1), 104-122. Recuperado de http://redie.uabc.mx/vol16no1/contenido-sanmartin.html.

Santacoloma-Varón, L. 2015. Importancia de la economía campesina en los contextos contemporáneos: una mirada al caso colombiano. Cali: Revista Entramado vol.11 no.2, pp. 38-50. Disponible en http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1900-38032015000200004&lng=en&nrm=iso. ISSN 1900-3803.

Sartori, G., y Morlino, L. 1994. La comparación en las ciencias sociales. Madrid: Alianza. ISBN: 84-206-2774-7.

Schejtman, A. 1980. Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia. Santiago, Chile: Revista de la CEPAL, Número 11, Agosto de 1980.

Secretaria Técnica de Planificación – STP, 2014. Plan Nacional de Desarrollo Paraguay 2030. Disponible en https://www.stp.gov.py/pnd/wp-content/uploads/2014/12/pnd2030.pdf.

Senesi, S. 2009. Estudio y planificación estratégica del Sistema Agroalimentario. El método EPESA. Programa de Agronegocios y Alimentos. Facultad de Agronomía. Universidad de Buenos Aires.

Senesi, S. et al. 2010. Estudio de competitividad del sistema de ganados y carnes bovino en la provincia de Neuquén: Informe Final. Neuquén: Consejo Federal de Inversiones. 280p. Disponible en http://biblioteca.cfi.org.ar/wp-content/uploads/sites/2/2010/01/48536.pdf

Setrini, G. 2014. Cadenas de valor y pequeña producción agrícola en el Paraguay. Asunción: CADEP. ISBN 978-99967-623-7-6. Disponible en http://biblioteca.clacso.edu.ar/Paraguay/cadep/20160713045421/6.pdf

Shanin, T. 1979. Campesinos y sociedades campesinas. México: Fondo de Cultura Económica. ISBN: 9789990186321.

Shanin, T. 1983. La clase incomoda: sociología política del campesinado en una sociedad en desarrollo (Rusia 1910 – 1925). Alianza Editorial. ISBN 9788420623696. 328p.

Slater, F. 1999. Las etapas del crecimiento económico de Rostow: Consideraciones sobre el evolucionismo como modelo interpretativo. Temuco: Universidad Católica de

Temuco – Escuela de Antropología. Soñando el Sur, Sección 4 Reflexiones y Polémicas sobre el Desarrollo. Disponible en http://repositoriodigital.uct.cl/bitstream/handle/10925/302/SO%C3%91A_0717-4977_03_1999_2_art9.pdf?sequence=1.

Taylor, S., Bogdan, R. 1984. Introducción a los métodos cualitativos de investigación. Barcelona: Editorial Paidós. ISBN 84-7509-816-9.

Tonon, G. 2011. La utilización del método comparativo en estudios cualitativos en ciencia política y ciencias sociales: diseño y desarrollo de una tesis doctoral. San Luis: KAIROS. Revista de Temas Sociales. ISSN 1514-9331. URL: http://www.revistakairos.org. Proyecto Culturas Juveniles Publicación de la Universidad Nacional de San Luís Año 15. Nº 27.

Tort, M., et al. 2010. Estudios de caso de procesos de innovación y desarrollo: metodología y análisis comparativo. Buenos Aires: Ediciones INTA. 250 pp. ISBN 978-987-1623-47-1.

Van der Ploeg, J. 2013. Ten qualities of family farming. Farming Matters 29 (2013)4. - ISSN 2210-6499 - p. 8 - 11.

Vázquez, 2012. Medición del capital social. Caso Misiones, Paraguay. Asunción: CADEP – Proyecto COCAP. Disponible en http://www.cadep.org.py/uploads/2012/10/4.2.Estudio_Misiones-COCAP.pdf.

Vázquez, F. 2006. Territorio y Población. Nuevas dinámicas regionales en el Paraguay. Asunción, Paraguay: ADEPO – UNFPA – GTZ. 201 pp. Disponible en http://www.unfpa.org.py/download/territorio_y_Poblacion.pdf.

Vázquez, R., Rivera, P. 2014. Capítulo 5: Los métodos tradicionales aplicados a las ciencias sociales. En: Sáenz, K., y Támez, G. 2014. Métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas aplicables a la investigación en ciencias sociales. México: Tirant Humanidades. Disponible en https://editorial.tirant.com/mex/libro/metodos-y-tecnicas-cualitativas-y-cuantitativas-aplicables-a-la-investigacion-en-ciencias-sociales-antonio-lopez-pelaez-9788416062324. ISBN 978-84-16062-33-1.

Villarreal, I. 2017. Subsistema de agronegocios del mango fresco peruano de exportación. Fortalezas y debilidades para su consolidación en el mercado estadounidense (Tesis de maestría). Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Wolf, E. 1971. Los campesinos. Barcelona: Editorial Labor, primera edición. Traducción por Juan Eduardo-Cirlot Laporta.

Anexos

Caso TS8

Anexo 1: Perfil productivo del caso M1

El caso M1, el caso más lejano del grupo de entrevistas del departamento de Misiones, tal como se detalló en la sección de Resultados del Objetivo específico 3, corresponde a una mujer de 33 años, sin oportunidad de acceso a educación formal en el pasado, en cuyo hogar viven 8 personas, de las cuales 4 son aportantes ante los gastos domésticos. Su propiedad tiene 3 hectáreas, y no está titulada a su nombre. M1 no forma parte de ningún comité de productores.

Los rubros de autoconsumo agrícola suman en total menos de 7 millones de guaraníes, correspondientes a una cantidad pequeña de superficie (en total, poco más de 0,2 hectáreas), ya que parte de la superficie productiva está destinada al hato de 3 vacas que posee la familia. De esta manera, el total de rubros de autoconsumo asciende, a precio local de mercado, a un poco más de 17 millones de guaraníes durante el año 2022.

El único rubro de renta agrícola de esta finca está constituido por la producción de hierbas y especias, cuya superficie sumó 1 hectárea durante el 2022, y estuvo conformada por dos especies: burrito y cedrón. Otra vía de ingresos al hogar está compuesta por el rubro de changas, trabajos ocasionales realizados por miembros del hogar, realizados, en este caso, todos los meses. De esta manera, los ingresos líquidos del hogar durante el 2022 ascendieron a un poco más de 13 millones de guaraníes.

Los egresos del hogar están constituidos por los gastos fijos, alimentación y educación, que tienen que ver con la cantidad de menores dependientes que viven en el hogar. Estos egresos ascendieron a alrededor de 12 millones de guaraníes durante el 2022.

Cuando se detallan las inversiones productivas, se destaca la relevancia de la mano de obra familiar en la cosecha del burrito y del cedrón, y el pago de mano de obra para la siembra y la limpieza del cultivo. Asimismo, la preparación de suelo corrió a cuenta de una comisión de productores de la zona, que prestó este servicio gratuito a la entrevistada. Las semillas (en este caso, esquejes) son producidas por la entrevistada misma, por lo que tampoco reportó erogaciones en este renglón. Sí reportó un descuento por parte de la empresa, de 250 guaraníes por cada kilogramo entregado, en concepto de “impuesto al valor agregado que, en realidad, constituye flete”, en palabras de la entrevistada.

El ejercicio del año 2022 queda resumido en un ingreso neto negativo, el cual pudo haber sido pagado con ahorros del ejercicio 2021, teniendo en cuenta la naturaleza de aproximación y relatividad de la contabilidad en la finca campesina. En este caso, más de la mitad de los ingresos potenciales (el potencial de venta de la producción destinada a autoconsumo, agrícola y pecuaria), el 57%, está representado por los ingresos líquidos procedentes de la venta de hierbas y especias. De los ingresos líquidos, que constituye la suma de los ingresos agropecuarios más otras fuentes de ingreso, las hierbas y especias representan más de un tercio, el 36%. En cuanto ingresos agropecuarios puros, este caso está ocupado en un 100% por el rubro de hierbas y especias. Finalmente, el porcentaje de los egresos domésticos pagados por la venta de hierbas y especias a la cadena de valor asciende al 34%, más de la tercera parte de los mismos.

Tabla del perfil productivo de M1

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Total has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,154	1540	4.000	6.160.000
	Maíz	0,0108	64,8	3.000	194.400
	Poroto	0,03	30	10.000	300.000
	Habilla	0,002	1,6	10.000	16.000
	Batata	0	-		
	Maní	0,021	31,5	10.000	315.000
	Total agro año				6.985.400
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	3	3.500.000	10.500.000	No vendió
	Total animales			10.500.000	
	Total ingreso animales			-	
	Total autoconsumo año			17.485.400	
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Burrito	150	13.000	1.950.000	
	Cedrón	400	7.000	2.800.000	
	Total agro renta			4.750.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Changa	12	700.000	8.400.000	
	Total otros			8.400.000	
	Total ingreso año pot			17.485.400	
	Total ingreso liq			13.150.000	

Egreso				
Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
Alimentación	12	800.000	9.600.000	
Luz	12	160.000	1.920.000	
Agua	12	15.000	180.000	
Educación	1	400.000	400.000	
Total			12.100.000	
Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo	1	350.000	350.000	Gratis
Jornales siembra	3	60.000	180.000	Pagado
Herramientas	2	35.000	70.000	Pagado
Jornales limpieza	3	60.000	180.000	Pagado
Jornales cosecha	3	60.000	180.000	Gratis
Mejoras jornales	4	60.000	240.000	Pagado
Mejoras insumos	1	1.200.000	1.200.000	Pagado
Jornales familiares	120	60.000	7.200.000	Gratis
Flete HyE	550	250	5.000.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)	7.730.000			
Inversión pagada	2.007.500			
Total egresos año	14.107.500			
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	16.130.000			
Total ingreso liquido	13.150.000			
Total egresos	14.107.500			
Neto 2022	- 957.500			
% HyE en ingr pot	57			
% HyE en ingr brutos	36			
% HyE en ingr agr	100			
% de egresos que paga HyE	34			

Anexo 2: Perfil productivo del caso TM1

El caso TM1, testigo del caso M1, está constituido por una mujer entrevistada, de 36 años. Declaró no haber culminado la primaria, y en su hogar viven 5 personas, de las cuales 3 son dependientes. Asimismo, 2 personas fuera del hogar aportan al mismo. La finca en la cual vive no está titulada aún, y se extiende sobre 3 hectáreas, ubicadas a pocos metros del caso M1, de las cuales poco más de 1 están dedicadas a la producción agrícola. La entrevistada sí trabaja con un comité, hace 14 años.

El valor de la producción para autoconsumo familiar, de ser vendida en el mercado local, ascendió a casi 30 millones de guaraníes durante el año 2022. La producción pecuaria doméstica suma un par de gallinas, con lo que el valor de lo producido en la finca asciende prácticamente al mismo monto mencionado.

La producción para renta es nula, la finca no se dedica a la producción agrícola ni pecuaria. La familia obtiene ingresos principalmente de subsidios (transferencias monetarias condicionadas, apoyo a adultos de la tercera edad, insumos aportados por comité), en primer lugar; y, a continuación, trabajo remunerado por parte de miembros residentes y no residentes del hogar. Estos ingresos ascendieron a poco más de 28 millones de guaraníes durante el año 2022.

Los egresos del hogar estuvieron constituidos por renglones que, sumando a los rubros citados en el caso M1, agrega el combustible de una moto. En total, estos egresos sumaron 13 millones y medio de guaraníes durante el año. La inversión productiva tuvo presencia de donaciones por parte del comité, y también se registró mano de obra familiar. Se pagaron jornales para limpieza de la finca de autoconsumo, y puede verse que, del total de inversiones, la tercera parte fue gratuita (donación y mano de obra familiar). De esta manera, el total de egresos (la suma de los gastos domésticos más las inversiones productivas) alcanzó más de 15 millones de guaraníes durante el año 2022.

El ejercicio del año se resume con un ingreso neto negativo, que pudo haber sido subsanado con ahorros o ingresos del ejercicio 2021. Este caso presentó un 0% de ingresos agrícolas y pecuarios, y un ingreso potencial constituido casi al 100% por la producción agrícola de autoconsumo.

Tabla del perfil productivo de TM1

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Total has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5000	4.000	20.000.000
	Maíz	0,5	3000	3.000	9.000.000
	Poroto	0,035	35	12.000	420.000
	Habilla	0	0		
	Batata	0,00576	57,6	7.000	403.200
	Maní	0	0		
	Total agro año				29.823.200
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Gallinas	2	30.000	60.000	
	Total animales			60.000	
	Total ingreso animales			-	
	Total autoconsumo año			29.883.200	
A3	**Agro renta**				
	Total agro renta			0	
A4	**Otros**				
	Concepto	Cantidad	Unidad	Total año	
	Changa	12	1.115.000	13.380.000	
	Tekoporã	6	1.080.000	6.480.000	
	Subsidio tercera edad	12	625.000	7.500.000	
	Mercadería Comité	4	350.000	1.400.000	
	Total otros			28.760.000	
	Total Ingreso potencial			29.883.200	
	Total ingreso liq			28.760.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	700.000	8.400.000	
	Luz	12	200.000	2.400.000	
	Agua	12	15.000	180.000	
	Educación	1	-	-	
	Combustible	50	50.000	2.500.000	
	Total			13.480.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo		350.000	-	Gratis
	Jornales siembra	10	60.000	600.000	Gratis
	Herramientas		35.000	-	Pagado
	Jornales limpieza	40	60.000	2.400.000	Pagado
	Jornales cosecha	10	60.000	600.000	Gratis

Mejoras jornales		60.000	-	Pagado
Mejoras insumos		1.200.000	-	Pagado
Jornales familiares		60.000	-	Gratis
MOF y donación (ingreso)	1.200.000			
Inversión pagada	2.400.000			
Total egresos año	15.880.000			
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	29.883.200			
Total ingreso liquido	28.760.000			
Total egresos	29.360.000			
Neto 2022	- 600.000			
% Agro en ingr pot	100			
% Agro en ingr liq	0			

Anexo 3: Perfil productivo del caso M2

El caso M2 es el caso más cercano al centro de acopio de la cadena de valor ubicada en el departamento de Misiones. Tal como fue detallado en la sección de Resultados del Objetivo específico 3, es una entrevistada mujer de 64 años, que vive solamente con su marido en el hogar, al cual aportan miembros adultos no residentes. Vive en una zona periurbana, y la finca productiva, que está ubicada a más o menos 2 kilómetros del hogar, tiene una extensión de 4 hectáreas, la cual fue comprada por la empresa y adjudicada a la pareja, con lo cual, el concepto de propiedad queda dividido, ya que, específicamente según la entrevistada M2, la tierra "es de la empresa, pero la compraron para el marido".

Durante el año 2022, el valor de la producción agrícola para autoconsumo fue de 53 millones de guaraníes, los cuales, sumados al valor de los animales destinados al autoconsumo (valor que ascendió a 16 millones de guaraníes), otorgaron un valor de 69 millones de guaraníes a la producción destinada a ese fin.

La renta agropecuaria del caso M2 presentó un ingreso de casi 500 mil guaraníes en el rubro pecuario, producto de la venta de gallinas durante el año 2022. En lo referente al rubro agrícola, los rubros vendidos fueron: burrito y ñandypa dentro del rubro de las hierbas y especias, mandioca y hortalizas, los cuales sumaron un ingreso anual de 45 millones y medio de guaraníes. A causa de una enfermedad de la entrevistada, se dejó de producir burrito en el año 2023. El otro rubro que proveyó de ingresos al hogar fue el subsidio para adultos de tercera edad, de parte del gobierno paraguayo. En total, mientras los ingresos potenciales (producción agropecuaria destinada al autoconsumo) ascendieron a casi 123 millones de guaraníes, los ingresos líquidos (el producto de la venta en el mercado de la producción agrícola, más los otros ingresos) ascendió a 53 millones de guaraníes.

En lo referente a egresos, el hogar de M2 reportó aspectos referentes a la manutención del hogar (alimentación, luz y agua), así como un gasto elevado, por 7 millones de guaraníes, en concepto de tratamiento médico. Las inversiones productivas incluyeron actividades subsidiadas, tales como la preparación de suelo (como en otros casos, por parte del comité de fomento de la zona, que apoya a asociados y no asociados), abono y semilla; así como actividades pagadas directamente por la familia productora,

tales como herramientas y mano de obra para siembra, limpieza y cosecha. En total, las inversiones productivas alcanzaron casi 9 millones de guaraníes durante el año 2022, y el total de egresos del hogar alcanzó más de 25 millones de guaraníes.

El ejercicio 2022 cerró con un ingreso neto de casi 28 millones de guaraníes, más que los egresos reportados para ese año. La producción de hierbas y especias representó el 8% de todo el ingreso potencial (la producción agropecuaria destinada al autoconsumo), el 18% de los ingresos líquidos obtenidos a través de la venta de la producción agrícola y pecuaria en el mercado, y el 21% del total de ingresos derivados de la venta de productos agropecuarios. Asimismo, el ingreso por la venta de hierbas y especias a la cadena de valor pagó el 37% de los egresos del hogar durante el año 2022.

Tabla del perfil productivo de M2

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz	1,5	9.000	3.000	27.000.000
	Poroto	0,5	500	10.000	5.000.000
	Habilla	0,009	7	10.000	72.000
	Batata	0,00144	14	7.000	100.800
	Maní	0,0126	19	10.000	189.000
	Huerta	0,015	150	6.000	900.000
	Total año				53.261.800
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Precio total	OBS
	Gallinas	12	40.000	480.000	Vendió
	Cerdos	2	1.000.000	2.000.000	No vendió
	Vacas	4	3.500.000	14.000.000	No vendió
	Total animales			16.480.000	
	Total ingreso animales			480.000	
	Total autoconsumo año			69.741.800	
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Precio total	
	Burrito	644	12.000	7.728.000	
	Ñandypa	500	3.700	1.850.000	
	Huerta	270	100.000	27.000.000	
	Mandioca	3600	2.500	9.000.000	
	Total agro renta			45.578.000	
A4	**Otros**				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total Gs año	
	Subsidio tercera edad	12	637.000	7.644.000	
	Total otros			7.644.000	
	Total Ingreso potencial			122.963.800	
	Total ingrso liq			53.702.000	

Egreso				
Ítem	Cantidad	Precio unit	Total Gs año	
Alimentación	12	550.000	6.600.000	
Salud			7.000.000	
Luz	12	250.000	3.000.000	
Agua	12	11.000	132.000	
Total			16.732.000	
Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total Gs año	
Preparación de suelo	1	1.400.000	1.400.000	Gratis
Abono	50	70.000	3.500.000	Gratis
Semilla	10	50.000	500.000	Gratis
Jornales siembra	2	80.000	160.000	Pagado
Herramientas	1	60.000	60.000	Pagado
Jornales limpieza	24	80.000	1.920.000	Pagado
Jornales cosecha	66	80.000	5.280.000	Pagado
Mejoras jornales			-	
Mejoras insumos			-	
Jornales familiares	30	80.000	2.400.000	Gratis
Media sombra	25	7.000	175.000	Pagado
Carpa negra	2	50.000	100.000	Pagado
Vacuna para animales	44	23.000	1.012.000	Pagado
Flete HyE	1144	250	286.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			7.800.000	
Inversión pagada			8.993.000	
Total egresos año			25.725.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	69.741.800
Total ingreso liquido	53.702.000
Total egresos	25.725.000
Neto 2022	27.977.000
% HyE en ingr pot	8
% HyE en ingr liq	18
% HyE en ingr agr	21
% de egresos que paga HyE	37

Anexo 4: Perfil productivo del caso TM2

El caso testigo TM2 corresponde a un vecino geográfico del caso M2, en condiciones muy similares: el hogar de TM2 está a unas cuadras del hogar de M2, y las finas de ambos entrevistados son vecinas, a 2 km de la zona de residencia de ambos entrevistados, y que tiene 2 hectáreas de extensión en su sección agrícola, más 2 hectáreas de piquete para ganado vacuno, sumando 4 hectáreas. TM2 es un varón de 65 años, que no pudo culminar la primaria. Vive en su hogar con la esposa, solamente dos adultos. Asimismo, 3 hijos que viven en Asunción envían remesas con regularidad. Sus propiedades (periurbana y rural) están tituladas a su nombre. Trabaja con un comité desde hace 10 años, dedicado a rubros tradicionales de la agricultura paraguaya, como son el maíz, la mandioca, el maní, variedades de legumbres, entre otros.

En su finca productiva, tiene rubros de autoconsumo por un valor de 84 millones de guaraníes. Asimismo, el valor de su producción pecuaria (la suma de lo no vendido más lo vendido) alcanzó 5 millones y medio de guaraníes durante el 2022.

En lo referente a los ingresos, su principal rubro de renta fue el maíz, hasta el año 2021. El entrevistado aclaró que no vendió maíz durante el 2022 a causa del mal rendimiento producido por la sequía de ese año, situación que ya recuperó para el año 2023. Con la venta de una vaca y un toro, reportó ingresos líquidos por producción pecuaria. Los otros rubros de ingresos del hogar fueron la actividad de la construcción (a la cual se dedica el entrevistado), las remesas de los hijos en Asunción, y víveres y mercaderías de parte de la comisión de producción y fomento a la que pertenece, por un valor de 600 mil guaraníes durante el año 2022. Para formar parte de esta asociación, TM2 paga 30 mil guaraníes anuales.

Los gastos del hogar tienen que ver con su manutención, siendo estos referentes a alimentación, agua y luz. La inversión productiva en la finca de TM2 implicó actividades pagadas, tales como jornales para siembra de variedades de maíz local, limpieza, cosecha, alambrado perimetral, vacuna para animales (como parte de las campañas anuales de vacunación promovidas por el gobierno paraguayo) y flete para el transporte de su producción (y otros insumos, incluyendo el transporte de las mercaderías del comité); así como actividades no pagadas directamente, como mano de obra familiar, las semillas y la

preparación de suelo aportada por el comité. En total, la inversión erogada por TM2 ascendió a 26 millones y medio de guaraníes durante el 2022.

El ejercicio concluyó con un ingreso neto positivo para el entrevistado y su hogar. La producción agrícola, con fines de autoconsumo, aporta el 71% de los ingresos potenciales del hogar (los ingresos que aportaría la hipotética venta en el mercado de la producción destinada al consumo doméstico). Dadas las circunstancias meteorológicas, durante el 2022 los ingresos agrícolas significaron el 0% del total de ingresos para este caso.

Tabla del perfil productivo de TM2

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,9	9.000	4.000	36.000.000
	Maíz	1,5	9.000	3.000	27.000.000
	Poroto	0,25	250	10.000	2.500.000
	Habilla			-	0
	Batata			-	0
	Maní	0,25	375	10.000	3.750.000
	Huerta	0,25	2.500	6.000	15.000.000
	Total año				84.250.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Gallinas	15	30.000	450.000	No vendió
	Cerdos			-	
	Vacas	2	2.750.000	5.500.000	Vendió
	Total animales potencial			5.950.000	
	Total ingreso animales			5.500.000	
	Total autoconsumo año				
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Maíz				No vendió
	Total agro renta			-	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Construcción			3.000.000	
	Aporte hijos	12	2.000.000	24.000.000	
	Aporte comité	2	600.000	1.200.000	
	Total otros			28.200.000	
	Total Ingreso año potencial			90.200.000	
	Total ingrso liq			33.700.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	500.000	6.000.000	
	Salud			3.000.000	

Luz		12	60.000	3.000.000	
Agua		12	11.000	3.000.000	
Total				15.000.000	
Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo		2	350.000	700.000	Gratis
Abono				-	
Semilla		30	50.000	1.500.000	Gratis
Jornales siembra		4	230.000	920.000	Pagado
Herramientas				-	
Jornales limpieza		48	80.000	3.840.000	Pagado
Jornales cosecha		10	80.000	800.000	Pagado
Corral, cercado, alambrado				1.500.000	Pagado
Alimento animales		60	40.000	1.500.000	Pagado
Media sombra				-	
Carpa negra				-	
Vacuna para animales		4	8.000	1.500.000	Pagado
Flete		12	100.000	1.500.000	Pagado
Jornales familiares		11	80.000	880.000	Gratis
MOF y donación (ingreso)				3.080.000	
Inversión pagada				11.560.000	
Total egresos año				26.560.000	
Total ejercicio 2022					
Total ingresos potencial	90.200.000				
Total ingreso liquido	33.700.000				
Total egresos	26.560.000				
Neto 2022	7.140.000				
% Agro en ingr pot	71				
% Agro en ingr liq	0				

Anexo 5: Perfil productivo del caso M3

El caso M3 corresponde al productor más antiguo de la cadena de valor del departamento de Misiones, un varón de 45 años, quien culminó la primaria. En su hogar viven 5 personas, 2 adultos y 3 menores dependientes. Su propiedad se extiende sobre 3 hectáreas, más otras 3 adicionales en las cercanías (para mantenimiento de animales), las cuales no están tituladas a su nombre, y en las que vive desde hace 30 años. Es miembro de un comité dedicado al fomento de la producción desde hace 25 años.

Su producción destinada al autoconsumo incluye tanto rubros para el consumo humano, como aquellos para el consumo del ganado bovino y porcino. Esta producción asciende a 47 millones de guaraníes. A esto, se le suma el ganado que posee, el cual suma poco más de 25 millones y medio de guaraníes. En total, su producción destinada al mantenimiento del hogar alcanzó durante el 2022 casi 73 millones de guaraníes.

Los ingresos líquidos del caso M3 estuvieron compuestos, en cuanto rubros agrícolas, exclusivamente por hierbas y especias, que fueron vendidas a la cadena de valor por 12 millones de guaraníes en el 2022. Otros ingresos del hogar estuvieron compuestos por un crédito y transferencias monetarias condicionadas desde el Estado. Los ingresos líquidos ascendieron a más de 22 millones de guaraníes.

Los egresos del hogar fueron conformados por el pago de las necesidades básicas del hogar (alimento, luz, agua), además del pago de insumos escolares y de la devolución del crédito. Estos egresos alcanzaron más de 12 millones de guaraníes en el año. Adicionalmente, las inversiones productivas contemplaron aspectos no pagados directamente, como mano de obra familiar para cosecha y preparación de suelo, gracias al apoyo del comité del cual es miembro del entrevistado M3. Puede notarse la gran cantidad de inversiones productivas pagadas directamente, en particular mano de obra, alimento para animales y crías, herramientas e infraestructura construida durante el año 2022, tanto para el hogar como con fines productivos. Estas inversiones alcanzaron 9 millones de guaraníes, y en total, durante el 2022, los egresos directos del hogar ascendieron a casi 22 millones y medio en ese mismo año.

El ejercicio del año 2022, para el caso M3, cerró con un ingreso neto positivo. En lo referente a los ingresos potenciales (la producción agropecuaria destinada a alimentación del hogar), el volumen de HyE vendido a la cadena de valor representa el

17% del total de ingresos potenciales del hogar. Ya en referencia a los ingresos líquidos, las hierbas y especias representan el 53% de la suma de estos ingresos directos y en efectivo al hogar, y, al mismo tiempo, constituyen el 100% de la producción agrícola para renta. Este renglón productivo, en la finca del caso M3, durante el año 2022 pagó el 54% de la suma de los egresos del hogar.

Tabla del perfil productivo de M3

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,25	2.500	3.500	8.750.000
	Maíz	1	6.000	5.000	30.000.000
	Poroto	0,048	48	7.000	336.000
	Habilla	0	-		-
	Batata	0,05	500	4.000	2.000.000
	Maní	0,25	375	10.000	3.750.000
	Huerta	0,03	300	6.000	1.800.000
	Caña de azúcar (animales)	0,0864	3.888	180	699.840
	Total año				47.335.840
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Gallinas	15	40.000	600.000	No vendió
	Cerdos	4	1.000.000	4.000.000	No vendió
	Vacas	6	3.500.000	21.000.000	No vendió
	Total animales			25.600.000	
	Total ingreso animales			-	
	Total autoconsumo año				
A3	**Agro renta**	Cantidad kg	Precio unit	Total	
	Burrito	600	13.000	7.800.000	
	Cedrón Py	300	9.200	2.760.000	
	Ñandypa	200	7.500	1.500.000	
	Total agro renta			12.060.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Crédito			6.000.000	
	Subsidio Tekoporã	12	400.000	4.800.000	
	Total otros			10.800.000	
	Total Ingreso año potencial			72.935.840	
	Total ingrso liq			22.860.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	700.000	8.400.000	
	Educación			400.000	
	Salud			-	
	Luz	12	60.000	720.000	
	Agua	12	15.000	180.000	
	Devolución crédito			3.000.000	

Total			12.700.000	
Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo	1	350.000	350.000	Gratis
Abono			-	
Semilla	1	300.000	300.000	Pagado
Jornales siembra	2	80.000	160.000	Pagado
Herramientas			65.000	Pagado
Jornales limpieza	8	80.000	640.000	Pagado
Jornales cosecha			-	Gratis
Jornales familiares	4	80.000	320.000	Gratis
Animales para criar	2	150.000	300.000	Pagado
Alimento animales	5	50.000	250.000	Pagado
Depósito (construcción)			2.000.000	Pagado
Baño (construcción)			4.000.000	Pagado
Vacuna para animales	18	7.000	2.000.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			670.000	
Inversión pagada			9.715.000	
Total egresos año			22.415.000	
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	72.935.840			
Total ingreso liquido	22.860.000			
Total egresos	22.415.000			
Neto 2022	445.000			
% HyE en ingr pot	17			
% HyE en ingr liq	53			
% HyE en ingr agr	100			
% de egresos que paga HyE	54			

Anexo 6: Perfil productivo del caso TM3

El caso TM3 es el testigo del caso principal M3, y corresponde a un vecino residente a aproximadamente 500 metros del caso principal, que culminó la primaria, y quien no se dedica a la producción de hierbas y especias para renta. Se trata de un varón de 30 años, que vive con esposa e hija menor dependiente en la finca, la cual tiene una superficie de 0,25 hectáreas, a la cual se le suma una propiedad de 1 hectárea para producción agrícola, ninguna de las cuales se encuentra titulada a su nombre, más 1 hectárea más que alquila. Es miembro del mismo comité de productores que el caso M3 desde hace 20 años, y tal como M3, paga una suma relativamente simbólica de 5 mil guaraníes mensuales para formar parte.

TM3 tiene cultivos de autoconsumo, que valen en el mercado local, de acuerdo al a estimación presentada, 61 millones de guaraníes. Posee asimismo animales con fines de autoconsumo y reserva de capital, que transforma en liquidez con la venta ocasional de los mismos, siendo el valor total en el mercado local de los animales de su propiedad más de 2 millones de guaraníes durante el 2022. De esta manera, los productos de autoconsumo tuvieron un valor total de casi 64 millones de guaraníes en el año 2022.

La renta de TM3 está constituida por la venta de rubros tradicionales en la pequeña agricultura paraguaya, como son mandioca y maíz. La venta total de la producción agrícola ascendió a 1 millón de guaraníes durante el año 2022, y, en el mismo año, la venta ocasional de animales alcanzó la cifra de 1 millón y medio de guaraníes. Los ingresos líquidos (en efectivo, directos) del hogar se complementan con el trabajo ocasional (la changa), que durante el mismo año aportó al hogar 5 millones de guaraníes. De esta manera, los ingresos líquidos de TM3 alcanzaron más de 7 millones de guaraníes en ese año.

Los egresos del hogar están constituidos por ítems que mantienen al hogar, como son la alimentación de la familia y el pago de los servicios de agua y luz, que sumaron 4 millones de guaraníes en el año 2022. En ese mismo año, las inversiones productivas pagadas estuvieron constituidas por mano de obra para siembra, limpieza y cosecha, herramientas y alimentos para animales, alambrado perimetral, vacunas, alquiler de tierra (la sección productiva registrada de la finca) y combustible; mientras que las inversiones no pagadas directamente fueron la preparación del suelo y las semillas. Estas inversiones

alcanzaron 4 millones de guaraníes, con lo que el total de egresos directos del hogar ascendió a 8 millones e guaraníes durante el año 2022.

El ejercicio del año para TM3 culmina con un ingreso neto negativo. Del total de ingresos potenciales, la actividad agrícola representa el 96%; sin embargo, al hablar de los ingresos líquidos del hogar, la venta de productos agrícolas representa el 16%.

Tabla del perfil productivo de TM3

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	1,5	15.000	3.000	45.000.000
	Maíz	0,5	3.000	5.000	15.000.000
	Poroto	0,08	80	7.000	560.000
	Habilla	0,009	7	10.000	72.000
	Batata	0,0048	48	4.000	192.000
	Maní	0,021	32	10.000	315.000
	Huerta	0,002	20	6.000	120.000
	Total año				61.259.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Gallinas	5	30.000	150.000	No vendió
	Cerdos	1	1.000.000	1.000.000	No vendió
	Vacas	1	1.500.000	1.500.000	Vendió
	Huevo	150	500	75.000	No vendió
	Total animales			2.725.000	
	Total ingreso animales			1.500.000	
	Total autoconsumo año				63.984.000
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Mandioca	200	3.000	600.000	
	Maíz	150	4.000	600.000	
	Total agro renta			1.200.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Changa	72	70.000	5.040.000	
	Total otros			5.040.000	
	Total Ingreso año potencial			63.984.000	
	Total ingrso liq			7.740.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	300.000	3.600.000	
	Educación			-	
	Salud			-	
	Luz	12	25.000	300.000	
	Agua	12	15.000	180.000	
	Devolución crédito			-	
	Total			4.080.000	

Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo	1	350.000	350.000	Gratis
Abono			-	
Semilla	1	30.000	30.000	Gratis
Jornales siembra	3	50.000	150.000	Pagado
Herramientas			-	
Jornales limpieza	3	50.000	150.000	Pagado
Jornales cosecha	3	50.000	150.000	Pagado
Jornales familiares			-	
Animales para criar			-	
Alimento animales	3	60.000	180.000	Pagado
Alambrado, cercado			350.000	Pagado
Vacuna para animales	1	6.500	350.000	Pagado
Alquiler de tierra	1	1.000.000	350.000	Pagado
Combustible	12	200.000	2.400.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			380.000	
Inversión pagada			4.080.000	
Total egresos año			8.160.000	
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	63.984.000			
Total ingreso liquido	7.740.000			
Total egresos	8.160.000			
Neto 2022	- 420.000			
% Agro en ingr pot	96			
% Agro en ingr liq	16			

Anexo 7: Perfil productivo del caso M4

El caso M4 corresponde al productor más nuevo que vende hierbas y especias a la cadena de valor del departamento de Misiones. Se trata de un varón de 29 años, que culminó la secundaria, y en cuyo hogar viven 4 adultos aportantes y un menor dependiente. La finca tiene 3 hectáreas, es hogar y productiva a la vez y no está titulada a nombre de M4, quien reside con su familia desde hace 5 años en la propiedad. Es miembro de un comité de productores agropecuarios, al que paga anualmente 50 mil guaraníes (un monto relativamente simbólico).

La finca de M4 produce rubros tradicionales de autoconsumo familiar campesino paraguayo, y el valor de la producción agrícola ascendió durante 2022 a 66 millones de guaraníes. En el mismo año registró animales con fines de autoconsumo netamente, cuyo valor ascendió a 16 millones de guaraníes en el mismo año, totalizando 82 millones de guaraníes como el valor de lo producido en la finca, si fuera a venderse al mercado local.

La renta familiar está constituida por burrito, una hierba medicinal, vendida a la cadena de valor de Misiones. Durante el año 2022 estas ventas alcanzaron 9 millones de guaraníes. Como parte de la renta familiar, M4 realizó trabajos ocasionales durante el mismo año, por un valor de más de 5 millones y medio de guaraníes. Así, el ingreso líquido del hogar alcanzó un poco menos de 15 millones de guaraníes.

Los egresos del hogar están constituidos por la alimentación de sus miembros, luz, agua, educación (fondos para un hijo que estudia en la secundaria en la zona urbana) y medicinas. Estos egresos alcanzaron 19 millones de guaraníes. Al hablar de inversiones productivas, los principales rubros no pagados directamente fueron preparación de suelo, abono y jornales familiares para los trabajos culturales de siembra, limpieza y cosecha; mientras que los rubros pagados directamente fueron herramientas, una carpa para extender la producción de hierbas y especias al sol, y alimento para animales con destino al autoconsumo. La suma de los egresos y la inversión alcanzaron más de 19 millones de guaraníes durante el 2022.

De esta manera, el ejercicio del año 2022 terminó para el caso M4 con un balance negativo, posiblemente balanceado con ingresos del año anterior. Considerando los ingresos potenciales del hogar (cultivos y animales destinados al autoconsumo, con valor de renta en el mercado local), las hierbas y especias representan el 11% de este renglón,

mientras que ante los ingresos líquidos (directos, en efectivo), la venta de HyE representa el 53%. Los ingresos agropecuarios líquidos de la finca son representados en un 100% por las hierbas y especias, y este rubro pagó el 47% de los egresos del hogar de M4 durante 2022.

Tabla del perfil productivo de M4

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,57	10.000	2.000	20.000.000
	Maíz	1	6.000	5.000	30.000.000
	Poroto	0			-
	Habilla	0			-
	Batata	0			-
	Maní	0,0378	1.500	10.000	15.000.000
	Cebolla	0,01	150	8.000	1.200.000
	Total año				66.200.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	3	3.500.000	10.500.000	No vendió
	Gallinas	25	30.000	750.000	No vendió
	Cerdos	2	1.000.000	2.000.000	No vendió
	Caballo	1	3.000.000	3.000.000	No vendió
	Total animales			16.250.000	
	Total ingreso animales			-	
	Total autoconsumo año			82.450.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Burrito	720	13.000	9.360.000	
	Total agro renta			9.360.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Changa	120	70.000	8.400.000	
	Total otros			8.400.000	
	Total Ingreso año potencial			82.450.000	
	Total ingreso liq			17.760.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	350.000	4.200.000	
	Educación	12	700.000	8.400.000	
	Salud	12	500.000	6.000.000	
	Luz	12	50.000	600.000	
	Agua	12	15.000	180.000	
	Total			19.380.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo	1	350.000	350.000	Gratis
	Abono	50	-	-	Gratis
	Semilla			-	

Jornales siembra			-	
Herramientas	1	50.000	50.000	Pagado
Jornales limpieza			-	
Jornales cosecha			-	
Jornales familiares	150	80.000	12.000.000	Gratis
Animales para criar			-	
Alimento animales			-	
Carpa para secado	1	300.000	300.000	Pagado
Afrecho para cerdo	1	100.000	100.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			12.350.000	
Inversión pagada			450.000	
Total egresos año			19.830.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	82.450.000
Total ingreso liquido	17.760.000
Total egresos	19.830.000
Neto 2022	- 2.070.000
% HyE en ingr pot	11
% HyE en ingr liq	53
% HyE en ingr agr	100
% de egresos que paga HyE	47

Anexo 8: Perfil productivo del caso TM4

TM4 es el caso testigo de M4, y su finca se encuentra a unos 400 metros del caso principal. Es una mujer de 41 años, casada con un varón de 46 años, y en el hogar viven 7 personas, de las cuales los dos adultos citados son los aportantes monetarios. TM4 culminó la primaria, y es miembro del comité de productores del que es miembro M4 desde hace 2 años.

TM4 es una comerciante con características particulares: aparte de su producción agrícola para venta en una feria semanal en el casco urbano de la zona, produce en una superficie "prestada" por los vecinos (que asciende a 3 hectáreas en total), y, al mismo tiempo, compra de proveedores para revender los bienes en la feria agrícola.

En lo referente a autoconsumo, la suma del valor en el mercado local de su producción llegó a 57 millones de guaraníes durante 2022. Los animales que posee TM4 fueron vendidos en su mayoría, pero sumando aquellos que tuvieron como destino el autoconsumo o la inmovilización de capital, el ingreso potencial del hogar alcanzó 86 millones y medio de guaraníes al finalizar 2022.

El ingreso de la familia de TM4 estuvo conformado por el rubro agrícola, el cual ascendió a 18 millones durante 2022, así como el salario del marido, la venta de humus de lombriz, lo vendido en el almacén, y la venta de animales y subproductos como queso y huevo. El total de ingresos líquidos de TM4 durante el año fue de 68 millones de guaraníes.

Los egresos del hogar estuvieron constituidos por alimentos, medicinas, cuestiones referentes a la educación de los niños del hogar, luz y agua, los cuales alcanzaron 15 millones de guaraníes durante el año. Las inversiones productivas de la finca tuvieron proporción de inversiones líquidas por valor de 26 millones de guaraníes (constituidas por combustible, compra de productos agrícolas para reventa, inversión para inicio y reposición de mercaderías en almacén, y herramientas), así como inversiones no pagadas directamente por valor de 12 millones y medio de guaraníes (preparación de suelo, abono, semillas y media sombra donada por la cadena de valor del departamento de Misiones, con quien la entrevistada TM4 espera trabajar proveyendo hierbas y especias durante 2023). En total, los egresos del hogar alcanzaron poco más de 42 millones y medio de guaraníes.

El ejercicio de TM4 durante el año 2022 tuvo un ingreso neto positivo, al cual contribuyó principalmente el comercio y el ingreso fijo, ya que los ingresos agrícolas líquidos constituyeron el 27% del total de ingresos. Adicionalmente, ante los ingresos potenciales del hogar (los productos agropecuarios con fines de autoconsumo, a precio de mercado local), la actividad agrícola alcanzó a representar el 21%.

Tabla del perfil productivo de TM4

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	1.500	7.500.000
	Maíz	1	6.000	3.000	18.000.000
	Poroto	1	1.000	10.000	10.000.000
	Habilla	0,5	400	10.000	4.000.000
	Batata			-	
	Maní	0,0042	6	10.000	63.000
	Huerta	0,1014	3.042	6.000	18.252.000
	Total año				57.815.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Gallinas	80	40.000	3.200.000	Vendió
	Cerdos	10	1.000.000	10.000.000	Vendió
	Vacas	4	3.500.000	14.000.000	No vendió
	Huevo	2500	500	1.250.000	Vendió
	Queso	15	20.000	300.000	Vendió
	Total animales			28.750.000	
	Total ingreso animales			14.750.000	
	Total autoconsumo año			72.565.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Huerta	3.042	6.000	18.252.000	Feria semanal
	Total agro renta			18.252.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Marido empleo	12	2.000.000	24.000.000	
	Lombriz para humus			1.000.000	
	Almacén	50	200.000	10.000.000	
	Total otros			35.000.000	
	Total Ingreso año potencial			86.565.000	
	Total ingreso liq			68.002.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	600.000	7.200.000	
	Educación	1	1.500.000	1.500.000	
	Salud	12	500.000	6.700.000	
	Luz	12	25.000	300.000	
	Agua	12	15.000	180.000	
	Total			15.880.000	

Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo	12	115.000	1.380.000	Gratis
Abono			-	Gratis
Semilla			-	
Jornales siembra			-	
Herramientas			245.000	Pagado
Jornales limpieza			-	
Jornales cosecha			-	
Jornales familiares	130	80.000	10.400.000	Gratis
Animales para criar			-	
Alimento animales	50	15.000	750.000	Gratis
Media sombra			-	Gratis
Combustible	250	10.000	2.500.000	Pagado
Compra agrícola para venta	3000	6.000	18.000.000	Pagado
Inicio de almacén	1	1.000.000	1.000.000	Pagado
Reposición almacén	50	100.000	5.000.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			12.530.000	
Inversión pagada			26.745.000	
Total egresos año			42.625.000	
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	86.565.000			
Total ingreso liquido	68.002.000			
Total egresos	42.625.000			
Neto 2022	25.377.000			
% Agro en ingr pot	21			
% Agro en ingr liq	27			

Anexo 9: Perfil productivo del caso M5

El caso M5 es el caso más innovador (el de desempeño más dinámico, en cuanto producción de hierbas y especias) de la cadena de valor de Misiones. Consiste en una mujer de 57 años, que culminó la primaria, y en cuyo hogar viven dos personas adultas aportantes, hogar asentado sobre una propiedad de 17 hectáreas (parte familiar, parte de uso particular de M5) titulada a nombre de la entrevistada, en el cual vive desde hace 18 años. La misma es presidenta de su comité de productores agropecuarios, del que forma parte hace 12 años.

El valor total de su producción agrícola de autoconsumo, si estuviese tasada al valor del mercado local (el ingreso potencial del hogar) ascendió en 2022 a casi 115 millones de guaraníes, e incluyó rubros tradicionales de las fincas campesinas paraguayas. Los animales que tuvo durante el mismo año tuvieron un valor de 21 millones de guaraníes. De esta manera, el total de ingreso potencial de la finca ascendió a 136 millones de guaraníes durante el 2022.

En lo referente a ingresos líquidos del hogar, los rubros agrícolas de renta fueron: hierbas y especias (por un valor de 14 millones de guaraníes anuales), otros rubros agrícolas (que sumaron más de 10 millones y medio de guaraníes en el año), y animales vendidos ocasionalmente (y sus subproductos, que aportaron 14 millones de guaraníes). El total de ingresos líquidos de M5 ascendió en 2022 a 58 millones y medio de guaraníes.

Al abordar los egresos, las principales erogaciones del hogar de M5 correspondieron a alimentación, luz, agua y la devolución del crédito. Estos egresos ascendieron a 15 millones y medio de guaraníes en el año. Por otra parte, las inversiones productivas de la finca tuvieron una proporción de inversiones “gratuitas”, o no pagadas directamente, que ascendieron a más de 6 millones y medio de guaraníes (preparación de suelo, abono y semillas producidas en la propia finca, mano de obra familiar y alimento para los animales, algunos de los rubros producidos en la propia finca, otros aportados por la municipalidad local a través de la gestión del comité, incluyendo mano de obra para siembra), una proporción de inversiones directas o líquidas por valor de 2 millones de guaraníes (que incluyeron herramientas, jornales para cosecha, vacunas para animales e infraestructura para ganado). El total de erogaciones del hogar alcanzó casi 18 millones de guaraníes en 2022.

El ejercicio del año para M5 culmina con un ingreso neto positivo. Las hierbas y especias constituyeron el 11% de los ingresos potenciales del hogar, mientras que alcanzaron el 25% de los ingresos líquidos, y el 58% del total de ingresos agrícolas de la finca. La venta de hierbas y especias a la cadena de valor pagó el 81% de las erogaciones totales del hogar.

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	1	10.000	3.000	30.000.000
	Maíz	2	12.000	6.000	72.000.000
	Poroto	0,5	500	7.000	3.500.000
	Habilla	0,25	200	7.000	1.400.000
	Batata	0,004	40	4.000	160.000
	Maní	0,25	375	10.000	3.750.000
	Huerta	0,06	600	6.000	3.600.000
	Sandía	0,125	250	2.000	500.000
	Total año				114.910.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	1	3.000.000	3.000.000	Vendió
	Vacas	2	3.500.000	7.000.000	No vendió
	Gallinas	12	30.000	360.000	Vendió
	Cerdos			-	
	Huevo	405	15.000	6.075.000	Vendió
	Caballo			-	
	Queso	240	20.000	4.800.000	Vendió
	Total animales			21.235.000	
	Total ingreso animales			14.235.000	
	Total autoconsumo año			136.145.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Burrito	369	13.000	4.797.000	
	Cedrón Py	672	10.000	6.720.000	
	Cedrón kapi'i	150	6.000	900.000	
	Ñandypa	168	8.500	1.428.000	
	Koku	75	8.500	637.500	
	Gs renta HyE			14.482.500	
	Agro renta general	Cantidad	Precio unit	Total	
	Maíz	1000	4.500	4.500.000	
	Poroto	300	7.000	2.100.000	
	Habilla	300	7.000	2.100.000	
	Sandía	100	6.500	650.000	
	Maní	125	10.000	1.250.000	
	Gs renta agro			10.600.000	
	Total renta agro			25.082.500	

A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Hija salario		12	700.000	8.400.000	
	Aporte miembros fuera		12	900.000	10.800.000	
	Total otros				19.200.000	
	Total Ingreso año potencial				136.145.000	
	Total ingreso liq				58.517.500	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		12	900.000	10.800.000	
	Educación				-	
	Salud				-	
	Luz		12	180.000	2.160.000	
	Agua		12	15.000	180.000	
	Devolución crédito		12	202.000	2.424.000	
	Total				15.564.000	OBS
	Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	
	Preparación de suelo		1	350.000	350.000	Gratis
	Abono		50		-	Gratis
	Semilla		50		-	Gratis
	Jornales siembra				-	Gratis
	Herramientas		2	40.000	80.000	Pagado
	Jornales limpieza		20	60.000	1.200.000	Gratis
	Jornales cosecha		5	60.000	300.000	Pagado
	Jornales familiares				-	
	Animales para criar				-	Gratis
	Alimento animales				5.232.000	Gratis
	Media sombra		1		-	Gratis
	Carpa para secado		1		-	Gratis
	Vacunas para vacas		84	6.200	520.800	Pagado
	Corral y techo		1	1.500.000	1.500.000	Pagado
	MOF y donación (ingreso)				6.782.000	
	Inversión pagada				2.400.800	
	Total egresos año				17.964.800	
	Total ejercicio 2022					
	Total ingresos potencial	136.145.000				
	Total ingreso liquido	58.517.500				
	Total egresos	17.964.800				
	Neto 2022	40.552.700				
	% HyE en ingr pot	11				
	% HyE en ingr liq	25				
	% HyE en ingr agr	58				
	% de egresos que paga HyE	81				

Anexo 10: Perfil productivo del caso TM5

TM5 es el caso testigo del principal M5. Vive a un kilómetro aproximadamente del caso principal, y se trata de una mujer de 52 años, que culminó la primaria. En su hogar viven 5 personas, de las cuales 3 son adultos aportantes. La familia tiene un vivero hortícola en la propiedad donde reside TM5, y está gerenciado por dos hijos egresados de ciencias agrarias. La superficie total de la finca es de 7 hectáreas, más 3 hectáreas adicionales de pasturas para el ganado vacuno, estando las 10 hectáreas con título a nombre de la entrevistada. En la finca productiva principal, que es a su vez el hogar, la familia se asentó hace 20 años.

Los rubros agrícolas con destino al consumo doméstico con los tradicionales de fincas campesinas paraguayas, y en un escenario donde tasados al valor del mercado local, el valor de lo producido ascendió en 2022 a 94 millones de guaraníes. Asimismo, el valor de los animales de la finca, destinados en su mayoría al autoconsumo, alcanzó 41 millones de guaraníes en el mismo año. El valor de la producción destinada al autoconsumo 135 millones de guaraníes en el año analizado.

Los ingresos de la familia son en su mayor parte hortícolas, producto del trabajo del vivero. Estos productos son vendidos en un comercio ubicado en el casco urbano de la zona. El emprendimiento se maneja como una pequeña empresa, con costos e ingresos relativamente separados de la finca familiar, y con mano de obra contratada. Este ingreso principal ascendió en 2022 a 150 millones de guaraníes. Los otros ingresos del hogar de TM5 estuvieron constituidos por la venta de animales, por más de 1 millón y medio de guaraníes; el empleo de un miembro del hogar, por 12 millones de guaraníes anuales; y los ingresos de un almacén en la propiedad familiar, gerenciado personalmente por TM5, que contabilizaron 60 millones de guaraníes en el año. El total de ingresos líquidos de la familia ascendió a 223 millones de guaraníes en el año.

Al abordar los egresos del hogar, los mismos estuvieron constituidos por alimentación, insumos educativos, luz, agua y la devolución de un crédito, egresos que ascendieron a más de 15 millones y medio de guaraníes. La inversión productiva del vivero alcanzó, entre mano de obra e insumos, 130 millones en el año analizado. De esta manera, el total de egresos del hogar ascendió a 146 millones de guaraníes.

El ejercicio del año 2022 terminó para TM5 con un saldo neto positivo. La agricultura representó un 111% de los ingresos potenciales del hogar, debido a la orientación empresarial otorgada por los hijos egresados universitarios que gerencian el vivero y el comercio, mientras que el 67% de los ingresos líquidos del hogar es representado por las ventas de productos agrícolas.

Tabla del perfil productivo de TM5

A	Ingreso					
A1	**Autoconsumo agro**	Has		Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca		1	10.000	4.000	40.000.000
	Maíz		2	12.000	3.000	36.000.000
	Poroto				-	
	Habilla				-	
	Batata				-	
	Maní				-	
	Huerta		0,3	3.000	6.000	18.000.000
	Total año					94.000.000
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Gallinas		30	40.000	1.200.000	No vendió
	Gallinas		3	40.000	120.000	Vendió
	Cerdos		10	1.000.000	10.000.000	No vendió
	Cerdos		3	1.600.000	1.600.000	Vendió
	Vacas		8	3.500.000	28.000.000	No vendió
	Huevo		500	500	250.000	No vendió
	Total animales				41.170.000	
	Total ingreso animales				1.720.000	
	Total autoconsumo año				135.170.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Vivero hortícola				150.000.000	
	Total agro renta				150.000.000	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Hija empleo		12	1.000.000	12.000.000	
	Almacén		12	5.000.000	60.000.000	
	Total otros				72.000.000	
	Total Ingreso año potencial				135.170.000	
	Total ingreso liq				223.720.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		12	500.000	6.000.000	
	Educación		1	300.000	300.000	
	Salud				-	
	Luz		12	250.000	3.000.000	
	Agua		12	40.000	480.000	
	Devolución crédito		12	500.000	6.000.000	

Total			15.780.000	
Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	
Jornales totales	1350	75.000	101.250.000	Pagado
Insumos agrícolas vivero			29.000.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			-	
Inversión pagada			130.250.000	
Total egresos año			146.030.000	
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	135.170.000			
Total ingreso liquido	223.720.000			
Total egresos	146.030.000			
Neto 2022	77.690.000			
% Agro en ingr pot	111			
% Agro en ingr liq	67			

Anexo 11: Perfil productivo del caso M6

El caso M6 corresponde al caso de situación socioeconómica más vulnerable, de entre los casos de productores de hierbas y especias vinculados con la cadena de valor del departamento de Misiones. La entrevistada es una mujer de 49 años, que no pudo culminar la primaria. Vive en su hogar, una propiedad de 1,5 hectáreas tituladas a su nombre (de las cuales 1 hectárea en total es productiva), con otros 4 adultos y 3 menores dependientes. Viven hace 11 años en la propiedad, y M6 forma parte de un comité de agricultores desde hace 2 años.

La producción agrícola se circunscribe exclusivamente a mandioca, cuyo rendimiento adquiere un valor en el mercado de la zona que asciende a 12 millones y medio de guaraníes. La producción pecuaria de la finca, dedicada exclusivamente al autoconsumo, se valorizó en 9 millones de guaraníes, con lo que toda la producción destinada al consumo en la finca (el ingreso potencial) se valorizó en 21 millones de guaraníes durante el año 2022.

El rubro único de renta agropecuaria de la finca es el de hierbas y especias, con dos especies (burrito y cedrón kapi'i), vendidas a la cadena de valor por 3 millones de guaraníes durante el 2022. A este ingreso se suman el subsidio dirigido a adultos mayores y lo producido con la venta de insumos en el almacén ubicado en la finca, con lo cual los ingresos líquidos anuales del hogar ascendieron a 20 millones de guaraníes durante el 2022.

Los egresos del hogar estuvieron constituidos por el pago de la manutención de la familia y la unidad doméstica: alimentación, medicamentos, luz, y agua; asimismo, la devolución de un crédito y la construcción del almacén durante el 2022 formaron parte de los egresos domésticos de ese año. Las inversiones productivas de la finca sumaron varios rubros no pagados directamente, como preparación de suelo, abono, jornales de mano de obra familiar, y media sombra donada (hace dos años) por la cadena productiva de Misiones; además de rubros pagados directamente, tales como herramientas, animales para criar y alimento para los mismos, cercado perimetral de la finca y vacunas para sanitación bovina. En total, estas inversiones pagadas ascendieron a más de 1 millón y medio de guaraníes, y las erogaciones del hogar de M6 ascendieron a más de 16 millones y medio de guaraníes en el año 2022.

El ejercicio del caso M6 termina con un saldo neto positivo. Las hierbas y especias representaron el 14% de los ingresos potenciales del hogar (el valor de los rubros de autoconsumo agrícolas y pecuarios), el 15% de los ingresos líquidos en efectivo cobrados por el caso M6, y el 100% de los ingresos agrícolas de la finca. Por otra parte, la venta de hierbas y especias a la cadena de valor pagó el 18% de las erogaciones del hogar durante el año 2022.

Tabla del perfil productivo de M6

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,25	2.500	5.000	12.500.000
	Maíz				-
	Poroto				-
	Habilla				-
	Batata				-
	Maní				-
	Huerta				-
	Total año				12.500.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	Obs
	Vacas	1	3.500.000	3.500.000	No vendió
	Leche	810	3.000	2.430.000	No vendió
	Gallinas	10	30.000	300.000	No vendió
	Cerdos	1	1.000.000	1.000.000	No vendió
	Cabra leche	135	15.000	2.025.000	No vendió
	Caballo			-	
	Queso			-	
	Total animales			9.255.000	
	Total ingreso animales			-	
	Total autoconsumo año			21.755.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Burrito	150	13.000	1.950.000	
	Cedrón kapi'i	180	6.000	1.080.000	
	Gs renta HyE			3.030.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Subsidio tercera edad	12	625.000	7.500.000	
	Almacén	12	800.000	9.600.000	
	Total otros			17.100.000	
	Total Ingreso año potencial			21.755.000	
	Total ingreso liq			20.130.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	500.000	6.000.000	
	Educación			-	

Salud		12	100.000	1.200.000	
Luz		12	30.000	360.000	
Agua		12	8.000	96.000	
Devolución crédito		12	200.000	2.400.000	
Construcción almacén				5.000.000	
Total				15.056.000	
Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo		2	350.000	700.000	Gratis
Abono		50		-	Gratis
Semilla					
Jornales siembra				-	Gratis
Herramientas				350.000	Pagado
Jornales limpieza				-	Gratis
Jornales cosecha				-	Gratis
Jornales familiares		48	100.000	4.800.000	Gratis
Animales para criar		1	150.000	150.000	Pagado
Alimento animales		12	50.000	600.000	Pagado
Media sombra					Gratis
Cercado		1	600.000	600.000	Pagado
Vacunas para vacas		2	14.000	28.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)				5.500.000	
Inversión pagada				1.728.000	
Total egresos año				16.784.000	
Total ejercicio 2022					
Total ingresos potencial	21.755.000				
Total ingreso liquido	20.130.000				
Total egresos	16.784.000				
Neto 2022	3.346.000				
% HyE en ingr pot	14				
% HyE en ingr liq	15				
% HyE en ingr agr	100				
% de egresos que paga HyE	18				

Anexo 12: Perfil productivo del caso TM6

El caso TM6 constituye el testigo del caso principal M6. Este caso es similar en varios aspectos al caso M6, y difiere ligeramente: se trata de un hombre de 67 años, que no pudo culminar la primaria. Vive en su propiedad con esposa (todos sus hijos se han emancipado), y tiene una propiedad dedicada a la producción agrícola, sumando un total de 2,25 hectáreas, manteniendo este esquema desde hace 49 años. Es miembro de un comité desde hace 12 años, dedicado al apoyo a la producción agropecuaria de sus miembros.

El entrevistado TM6 tiene una producción de autoconsumo agrícola valuado en el mercado local por 65 millones de guaraníes. Asimismo, los animales de la finca, valuados a precio del mercado local, agregaron poco más de 1 millón de guaraníes a los ingresos potenciales del hogar, los cuales cerraron el año 2022 alcanzando 66 millones de guaraníes.

La agricultura no constituye rubro de renta para TM6, registrando ingresos a través del subsidio estatal para adultos mayores, por valor de 15 millones de guaraníes durante el año 2022.

Con respecto a los egresos del hogar, estos están constituidos por alimentación, salud, luz y agua. La inversión productiva corrió a cargo del comité de productores, el cual cobra de TM6 un “aporte voluntario” relativamente simbólico de 30 mil guaraníes anuales. De esta manera, los egresos del hogar ascendieron en 2022 a poco más de 9 millones y medio de guaraníes.

El ejercicio de TM6 para el año 2022 termina mostrando un saldo neto positivo. La actividad agrícola no representa porcentaje alguno de los ingresos del hogar, ya que TM6 no se dedicó a la agricultura como rubro de renta durante el año 2022. Todos los ingresos del hogar procedieron del subsidio estatal a adultos mayores.

Tabla del perfil productivo de TM6

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	7.000	35.000.000
	Maíz	1	6.000	5.000	30.000.000
	Poroto				

	Habilla					
	Batata					
	Maní					
	Huerta					
	Total año					65.000.000
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Gallinas		11	30.000	330.000	No vendió
	Cerdos		1	1.000.000	1.000.000	No vendió
	Vacas					
	Huevo					
	Total animales				1.330.000	
	Total ingreso animales				-	
	Total autoconsumo año				66.330.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Huerta				-	
	Total agro renta				-	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Subsidio tercera edad		12	1.254.000	15.048.000	
	Total otros				15.048.000	
	Total Ingreso año potencial				66.330.000	
	Total ingreso liq				15.048.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		12	500.000	6.000.000	
	Educación					
	Salud		12	150.000	1.800.000	
	Luz		12	150.000	1.800.000	
	Agua		12	8.000	96.000	
	Devolución crédito					
	Total				9.696.000	
	Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo		1	350.000	350.000	Gratis
	Abono		50		-	Gratis
	Semilla		10		-	Gratis
	Jornales siembra					
	Herramientas					
	Jornales limpieza					
	Jornales cosecha					
	Jornales familiares		130	70.000	9.100.000	Gratis
	Animales para criar					
	Alimento animales					
	Media sombra					
	Combustible					
	MOF y donación (ingreso)				9.450.000	
	Inversión pagada				-	
	Total egresos año				9.696.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	66.330.000
Total ingreso liquido	15.048.000
Total egresos	9.696.000
Neto 2022	5.352.000
% Agro en ingr pot	0
% Agro en ingr liq	0

Anexo 13: Perfil productivo del caso M7

El caso M7 constituye la mayor superficie de entre los productores familiares campesinos seleccionados del departamento de Misiones. Se trata de un hombre de 53 años, que no tuvo oportunidad de culminar sus estudios primarios. Vive en su hogar con su esposa y dos hijos menores dependientes, en una finca de 4,8 hectáreas, además de una propiedad de 10 hectáreas en un asentamiento cercano, dedicado a pasturas para ganado propio. Su propiedad aún no está titulada a su nombre, y vive en ella desde hace 20 años. M7 forma parte de un comité de productores campesinos desde hace 10 años.

Los rubros agrícolas destinados al consumo doméstico de la finca de M7 están constituidos por especies tradicionales, tales como mandioca, poroto, batata, entre otros (el maíz no prendió durante el 2022, a causa de la sequía de dicho año). Estos rubros, valorizados a precio del mercado local, aportaron a los ingresos potenciales del hogar 14 millones de guaraníes. Los animales de la finca, todos destinados al autoconsumo, se valorizaron en 20 millones de guaraníes. Así, los rubros agropecuarios de subsistencia del hogar fueron valuados, a precio de mercado local, en 34 millones y medio de guaraníes durante el año 2022.

La producción agrícola de renta estuvo constituida por hierbas y especias, vendidas a la cadena de valor analizada en el departamento de Misiones. Específicamente, se trata de burrito, cedrón kapi'i y ñandypa, comercializados por un valor de 11 millones de guaraníes. Otro ingreso del hogar fue agropecuario, la venta de queso por 7 millones de guaraníes anuales, y un crédito de 12 millones de guaraníes. Sumados, los ingresos del hogar ascendieron en el año analizado a 30 millones de guaraníes.

En lo que respecta a los egresos, estos tuvieron lugar en aspectos referentes a la manutención del hogar, tales como alimentación, luz y agua, que sumaron 6 millones de guaraníes. El crédito no comenzó a ser devuelto en el año 2022. La inversión productiva estuvo compuesta por rubros no pagados directamente, calificados como "gratis" en este trabajo de investigación, tales como preparación de suelo, abono y semillas, y jornales familiares para siembra. Además, los rubros que sí fueron pagados directamente y que constituyeron parte de la inversión productiva fueron los jornales de limpieza y cosecha de la producción de hierbas y especias, herramientas, alimento para animales, carpa para secado de hojas, alambre para cercado perimetral y vacunas para ganado bovino, que

alcanzaron un total anual de casi 14 millones y medio de guaraníes. El total de egresos pagados directamente durante el año 2022 ascendió a más de 20 millones y medio de guaraníes.

El ejercicio anual 2022 terminó para M7 con un saldo neto de positivo. Las hierbas y especias representaron el 32% de los ingresos potenciales de la finca (la valorización de los rubros de autoconsumo, a precio de mercado local), el 37% de los ingresos líquidos (en efectivo) de la finca, y el 100% de los ingresos atribuidos a la venta de productos agrícolas producidos en la finca. Además, la venta de hierbas y especias pagó el 53% del total de egresos de la finca.

Tabla del perfil productivo de M7

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	2.000	10.000.000
	Maíz				-
	Poroto	0,08	80	10.000	800.000
	Habilla				-
	Batata	0,016	160	7.000	1.120.000
	Maní				-
	Huerta	0,0375	375	6.000	2.250.000
	Total año				14.170.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	5	3.500.000	17.500.000	No vendió
	Gallinas	30	30.000	900.000	No vendió
	Cerdos	2	1.000.000	2.000.000	No vendió
	Queso	360	20.000	7.200.000	Vendió
	Huevo	300	500	150.000	No vendió
	Total animales			20.400.000	
	Total ingreso animales			7.200.000	
	Total autoconsumo año			34.570.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Burrito	750	13.000	9.750.000	
	Cedrón kapi'i	200	6.000	1.200.000	
	Ñandypa	20	8.000	160.000	
	Gs renta HyE			11.110.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Crédito			12.000.000	
	Total otros			12.000.000	
	Total Ingreso año potencial			34.570.000	
	Total ingreso liq			23.110.000	
	Egreso				

Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
Alimentación	50	100.000	5.000.000	
Educación			-	
Salud			-	
Luz	12	100.000	1.200.000	
Agua	12	11.000	132.000	
Devolución crédito			-	
Total			6.332.000	
Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo	1	350.000	350.000	Gratis
Abono		20.000	-	Gratis
Semilla				Gratis
Jornales siembra				Gratis
Herramientas			235.000	Pagado
Jornales limpieza	18	60.000	1.080.000	Pagado
Jornales cosecha	8	60.000	480.000	Pagado
Jornales familiares	2	60.000	120.000	Gratis
Animales para criar			-	
Alimento animales	5	80.000	400.000	Pagado
Carpa para secado			50.000	Pagado
Cercado			12.000.000	Pagado
Vacunas para vacas	5	40.000	200.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			470.000	
Inversión pagada			14.445.000	
Total egresos año			20.777.000	
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	34.570.000			
Total ingreso liquido	23.110.000			
Total egresos	20.777.000			
Neto 2022	2.333.000			
% HyE en ingr pot	32			
% HyE en ingr liq	48			
% HyE en ingr agr	100			
% de egresos que paga HyE	53			

Anexo 14: Perfil productivo del caso TM7

El caso TM7 constituye el testigo del caso M7, y vive sobre la misma calle, a unos 200 metros del caso principal. Se trata de un varón de 63 años, que no tuvo ocasión de terminar la educación primaria. Vive con esposa en el hogar, ya que todos sus hijos se emanciparon. La finca tiene 3,5 hectáreas, y se le suma 1 hectárea de una propiedad cercana, donde mantiene producción agrícola. Vive en el hogar desde hace 32 años. La esposa es miembro de un comité de mujeres agricultoras desde hace 10 años.

El valor de la producción agrícola de autoconsumo ascendió, en 2022, a 67 millones de guaraníes. Este renglón de la producción de la finca estuvo constituido por rubros tradicionales, como maíz, mandioca, legumbres y huerta, valorizados al precio del mercado local. Los animales de la finca, por su parte, se valorizaron a poco más de 21 millones y medio de guaraníes, ninguno de los cuales fue de hecho vendido.

Los ingresos del hogar, en el renglón agrícola, estuvieron constituidos por la venta de mandioca, por un monto de 12 millones de guaraníes en el año. No se registró otro ingreso al hogar. Así, el ingreso potencial (en la forma de producción de autoconsumo) ascendió a más de 67 millones y medio de guaraníes, mientras que el ingreso líquido alcanzó los mencionados 12 millones de guaraníes.

En cuanto egresos, el hogar registró erogaciones que tuvieron que ver con el mantenimiento del hogar, como alimentación, medicinas, luz y agua, por un valor de 5 millones de guaraníes en el año. La inversión productiva, dividida en rubros pagados y rubros “gratuitos”, estuvo constituida, por el lado de los rubros pagados, por semillas, jornales para siembra y limpieza, herramientas, alimentos para animales, vacunas para vacas, pesticidas para el cultivo de mandioca y combustible. Por el lado de la inversión no directa, o “gratis”, se destacaron la mano de obra familiar para cosecha, la preparación de suelo y el abono, y una media sombra otorgada por el comité, para la huerta. Estas inversiones alcanzaron 6 millones de guaraníes. El total de las erogaciones del hogar durante el año 2022 alcanzó poco más de 11 millones de guaraníes.

El ejercicio anual de TM7 culminó con un saldo neto positivo. La agricultura significó el 18% de los ingresos potenciales, y el 100% de los ingresos líquidos del hogar.

Tabla del perfil productivo de TM7

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	1,25	12.500	1.500	18.750.000
	Maíz	1,5	9.000	5.000	45.000.000
	Poroto	0,125	125	10.000	1.250.000
	Habilla	0,02	16	10.000	160.000
	Batata				-
	Maní				-
	Huerta	0,0432	432	6.000	2.592.000
	Total año				67.752.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Gallinas	2	30.000	60.000	No vendió
	Cerdos	2	1.000.000	2.000.000	No vendió
	Vacas	2	3.500.000	7.000.000	No vendió
	Queso	180	20.000	3.600.000	No vendió
	Leche	1800	5.000	9.000.000	No vendió
	Total animales			21.660.000	
	Total ingreso animales			-	
	Total autoconsumo año			67.752.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Mandioca	8000	1.500	12.000.000	
	Total agro renta			12.000.000	
A4	**Otros**				
	Otros			-	
	Total otros			-	
	Total Ingreso año potencial			67.752.000	
	Total ingreso liq			12.000.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	330.000	3.960.000	
	Educación			-	
	Salud	4	160.000	640.000	
	Luz	12	24.000	288.000	
	Agua	12	15.000	180.000	
	Devolución crédito			-	
	Total			5.068.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo	2	350.000	700.000	Gratis
	Abono	50	-	-	Gratis
	Semilla	1	-	75.000	Pagado
	Jornales siembra	3	60.000	280.000	Pagado
	Herramientas	1	40.000	40.000	Pagado
	Jornales limpieza	12	75.000	900.000	Pagado
	Jornales cosecha				Gratis

Jornales familiares	6	60.000	360.000	Gratis
Animales para criar			-	
Alimento animales			3.300.000	Pagado
Media sombra				Gratis
Vacunas para animales	6	6.500	39.000	Pagado
Pesticida mandioca	2,5		290.000	Pagado
Combustible	130	10.000	1.300.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			1.060.000	
Inversión pagada			6.224.000	
Total egresos año			11.292.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	67.752.000
Total ingreso liquido	12.000.000
Total egresos	11.292.000
Neto 2022	708.000
% Agro en ingr pot	18
% Agro en ingr liq	100

Anexo 15: Perfil productivo del caso M8

El caso M8 constituye la explotación más pequeña, en superficie, de los productores campesinos seleccionados del departamento de Misiones. Se trata de una mujer de 57 años, que no pudo culminar la primaria, que vive sola en su finca, de 1 hectárea (más 0,5 hectáreas que comparte con un familiar) a su nombre. Forma parte de un comité desde hace 1 año, y vive en su hogar desde que nació, hace 57 años.

Los rubros de autoconsumo, valorados a precio del mercado local, ascendieron durante el 2022 a 9 millones de guaraníes, y se trataron de rubros tradicionales de la agricultura campesina paraguaya. En el mismo sentido, los animales destinados al consumo doméstico fueron valuados en 11 millones de guaraníes correspondientes al año 2022. En total, los rubros de autoconsumo fueron valorizados a precio de mercado local en 20 millones de guaraníes, al año 2022.

En referencia a los ingresos, el rubro principal estuvo constituido por las hierbas y especias, en específico burrito, cedrón kapi'i y koku, cuya venta a la cadena de valor de Misiones permitió obtener un ingreso anual de poco más de 8 millones de guaraníes. Aparte de lo mencionado, el otro ingreso fue constituido por la venta de gallinas, por un valor anual de 210 mil guaraníes. De esta manera, los ingresos líquidos de la finca (cobrados por la venta de productos, o por salarios o remesas), ascendieron a 8 millones de guaraníes.

Los egresos correspondientes al mantenimiento del hogar alcanzaron 4 millones y medio de guaraníes, y fueron destinados a alimentación, luz y agua. Las inversiones de la finca fueron eminentemente gratis, con rubros otorgados por el comité de productores de la zona, la cadena de valor, o generados en la finca familiar misma, tales como preparación de suelo, abono, semillas, los jornales (siembra, limpieza, cosecha), media sombra y secadero. Con respecto a los rubros pagados directamente por M8, estos fueron apoyo para siembra en forma de jornales, herramientas, animales para criar y alimento para los mismos, alambre y cercado perimetral, y vacuna para ganado vacuno. El total de inversiones pagadas ascendió a 3 millones y medio de guaraníes, y el total de egresos del hogar ascendió a 8 millones de guaraníes durante el año 2022.

El ejercicio 2022 terminó para M8 con un saldo neto positivo. El 41% de los ingresos potenciales estuvo representado por la venta de hierbas y especias, mientras que

el 98% de los ingresos líquidos correspondió a este rubro de renta, el cual constituyó el 100% de los ingresos por venta de productos agrícolas producidos en la finca. El desempeño en hierbas y especias permitió pagar el 102% de los egresos registrados por el hogar.

Tabla del perfil productivo de M8

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,06	600	5.000	3.000.000
	Maíz	0,162	972	3.000	2.916.000
	Poroto	0,25	250	10.000	2.500.000
	Habilla	0,006	5	10.000	48.000
	Batata	0,0096	96	7.000	672.000
	Maní			-	-
	Huerta	0,0005	5	6.000	30.000
	Total año				9.166.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	2	3.500.000	7.000.000	No vendió
	Gallinas	20	30.000	600.000	No vendió
	Gallinas	6	35.000	210.000	Vendió
	Leche	650	5.000	3.250.000	No vendió
	Total animales			11.060.000	
	Total ingreso animales			210.000	
	Total autoconsumo año			20.226.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Burrito	220	13.000	2.860.000	
	Cedrón kapi'i	660	8.000	5.280.000	
	Koku	30	5.000	150.000	
	Gs renta HyE			8.290.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Otros			-	
	Total otros			-	
	Total Ingreso año potencial			20.226.000	
	Total ingreso liq			8.500.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	330.000	3.960.000	
	Educación			-	
	Salud			-	
	Luz	12	40.000	480.000	
	Agua	12	10.000	120.000	
	Devolución crédito			-	
	Total			4.560.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS

Preparación de suelo	1	350.000	350.000	Gratis
Abono		-	-	Gratis
Semilla	1000		-	Gratis
Jornales siembra	1	40.000	40.000	Pagado
Herramientas			145.000	Pagado
Jornales limpieza			-	Gratis
Jornales cosecha			-	Gratis
Jornales familiares	3	60.000	180.000	Gratis
Animales para criar	1	2.800.000	2.800.000	Pagado
Alimento animales	1	90.000	90.000	Pagado
Media sombra			-	Gratis
Secadero			-	Gratis
Cercado			450.000	Pagado
Vacuna para animales	4	6.600	26.400	Pagado
Alambre			30.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			530.000	
Inversión pagada			3.581.400	
Total egresos año			8.141.400	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	20.226.000
Total ingreso liquido	8.500.000
Total egresos	8.141.400
Neto 2022	358.600
% HyE en ingr pot	41
% HyE en ingr liq	98
% HyE en ingr agr	100
% de egresos que paga HyE	102

Anexo 16: Perfil productivo del caso TM8

El caso TM8 constituye el testigo del caso M8, y vive en la misma comunidad que este caso. Se trata de un varón de 62 años, que no culminó la primaria. Vive solo en su propiedad periurbana, en los límites de la comunidad, y tiene una finca de 5 hectáreas, titulada a su nombre, dedicada al mantenimiento de ganado vacuno. No es miembro de ningún comité de productores, y vive en su propiedad y trabaja en su finca desde hace 15 años.

Con respecto a la producción de autoconsumo, tiene dos productos, mandioca y maní, los cuales valieron casi 25 millones y medio de guaraníes al precio del mercado local, en 2022. Tiene asimismo animales de granja, por un valor de casi 40 millones de guaraníes. De esta manera, los rubros de autoconsumo que tiene TM8 ascendieron en 2022 a 65 millones de guaraníes.

El principal rubro de renta de TM8 fue un almacén, un rubro no agropecuario, el cual aportó al hogar ingresos por valor de 33 millones de guaraníes durante 2022, los cuales constituyeron el ingreso líquido del hogar.

En lo referente a los egresos, estos tuvieron que ver con los gastos básicos del hogar (alimentación, salud, luz y agua), y alcanzaron casi 19 millones y medio de guaraníes. Las inversiones productivas fueron todas pagadas, y alcanzaron poco menos de 2 millones de guaraníes al año. Se trató de preparación de suelo, semillas, jornales para limpieza de chacra, alimento y vacuna para animales. El total de egresos del hogar alcanzó en 2022 la cifra de 21 millones de guaraníes.

El ejercicio anual 2022 culminó para TM8 con un saldo neto positivo, en el cual no tuvo participación la producción agrícola de renta.

Tabla del perfil productivo de TM8

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	5.000	25.000.000
	Maíz			-	
	Poroto			-	
	Habilla			-	
	Batata			-	

	Maní		0,028	42	10.000	420.000
	Huerta					
	Total año					25.420.000
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Vacas		11	3.500.000	38.500.000	No vendió
	Gallinas		30	30.000	900.000	No vendió
	Pato		18	25.000	450.000	No vendió
	Total animales				39.850.000	
	Total ingreso animales				-	
	Total autoconsumo año				65.270.000	
A3	**Agro renta**				-	
	Gs renta agro				-	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Almacén		12	2.750.000	33.000.000	
	Total otros				33.000.000	
	Total Ingreso año potencial				65.270.000	
	Total ingreso liq				33.000.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		50	300.000	15.000.000	
	Educación				-	
	Salud		12	60.000	720.000	
	Luz		12	300.000	3.600.000	
	Agua		12	8.000	96.000	
	Devolución crédito				-	
	Total				19.416.000	
	Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	
	Preparación de suelo		1	100.000	100.000	
	Abono		1	400.000	400.000	
	Semilla				-	
	Jornales siembra				-	
	Herramientas				-	
	Jornales limpieza		8	80.000	640.000	
	Jornales cosecha				-	
	Jornales familiares				-	
	Animales para criar				-	
	Alimento animales		100	5.500	550.000	
	Media sombra				-	
	Secadero				-	
	Cercado				-	
	Vacuna para animales				200.000	
	Alambre					
	MOF y donación (ingreso)				-	
	Inversión pagada				1.890.000	
	Total egresos año				21.306.000	
	Total ejercicio 2022					

Total ingresos potencial	65.270.000
Total ingreso liquido	33.000.000
Total egresos	21.306.000
Neto 2022	11.694.000
% Agro en ingr pot	0
% Agro en ingr liq	0

Anexo 17: Perfil productivo del caso S1

El caso S1 corresponde al productor ubicado a mayor distancia del centro de acopio de la cadena de valor del departamento de San Pedro. Se trata de un varón de 43 años, que no pudo culminar la educación primaria. En su hogar, una propiedad no titulada de 18 hectáreas, viven 8 personas: 2 adultos y 6 menores dependientes. Adicionalmente, tiene 4 hectáreas de pasturas. En su propiedad, S1 vive con su familia hace 25 años, y no forma parte de ningún comité de fomento de agricultores, aparte de la cooperativa, que es la cadena de valor analizada en este departamento.

La valoración total de la producción agrícola de autoconsumo de la finca del caso S1 ascendió, En el año 2022, a casi 100 millones de guaraníes. Estos rubros de autoconsumo incluyeron los tradicionales de la agricultura campesina paraguaya, como ser mandioca, maíz, legumbres, batata y huerta. En el mismo sentido, los animales destinados al consumo doméstico fueron valorizados en su totalidad en poco más de 200 millones de guaraníes en el mismo año, e incluyeron ganado vacuno, aviar, porcino, caprino y ovino, además de producción de leche y queso. El total de ingreso potencial de la familia, por tanto, ascendió en ese año a 300 millones de guaraníes, a valor del precio de mercado local de cada uno de los rubros de autosustento.

En lo que corresponde a renta, el principal renglón agrícola fue el de hierbas y especias, que alcanzaron un valor de venta de 79 millones y medio de guaraníes durante el año 2022, en los rubros de cedrón Paraguay y cedrón kapi'i. Otros rubros que aportaron ingresos al hogar fueron la producción de cáscara de naranja hái y el trabajo ocasional. En total, el hogar reportó ingresos líquidos en 2022 por más de 115 millones y medio de guaraníes durante el año 2022.

Al hablar de los egresos, S1 no erogó por luz ni agua, tampoco por servicios de salud, en su hogar, ya que ambos fueron gratuitos directamente durante el año 2022. La erogación principal fue por alimentación y educación, renglones que sumaron 12 millones de guaraníes. En lo que corresponde a inversiones productivas, una proporción importante del total constituyó la inversión "gratuita" (no pagada directamente), tal como los jornales familiares para cuidados culturales. Como contraparte, las inversiones pagadas directamente fueron compra de herramientas, construcción de infraestructura, vacuna para ganado y construcción de cercado perimetral en la propiedad. En total, las

inversiones alcanzaron un monto líquido de 20 millones de guaraníes, y las erogaciones del hogar totalizaron 32 millones en 2022.

El ejercicio anual para S1 concluye con un ingreso neto positivo. Las hierbas y especias constituyen el 26% del total de ingresos potenciales del hogar, los productos para el consumo doméstico valorados a precio de mercado local. Asimismo, en 2022 significaron el 69% de los ingresos líquidos del hogar, y el 89% de los ingresos agrícolas. Finalmente, las hierbas y especias pagaron el 246% de los egresos del hogar en el año 2022.

Tabla del perfil productivo de S1

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	2	20.000	4.000	80.000.000
	Maíz	1	6.000	3.000	18.000.000
	Poroto	0,05	50	10.000	500.000
	Habilla				-
	Batata	0,016	160	7.000	1.120.000
	Maní				-
	Huerta	0,0025	25	6.000	150.000
	Total año				99.770.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	30	3.500.000	105.000.000	No vendió
	Toros	3	1.900.000	5.700.000	Vendió
	Gallinas	50	30.000	1.500.000	No vendió
	Cerdos	10	1.000.000	10.000.000	No vendió
	Leche	7200	5.000	36.000.000	No vendió
	Queso	1000	20.000	20.000.000	Vendió
	Cabras	20	900.000	18.000.000	No vendió
	Ovejas	6	900.000	5.400.000	No vendió
	Total animales			201.600.000	
	Total ingreso animales			25.700.000	
	Total autoconsumo año			301.370.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Cedrón Paraguay	8000	9.500	76.000.000	
	Cedrón kapi'i	1500	2.300	3.450.000	
	Gs renta HyE			79.450.000	
	Otros agrícolas				
	Naranja hai	2000	5.000	10.000.000	
	Total otros agrícolas			10.000.000	
	Total renta agrícola			89.450.000	
A4	**Otros**				

Changa		1	500.000	500.000	
Total otros				500.000	
Total Ingreso año potencial				301.370.000	
Total ingreso liq				115.650.000	
Egreso					
Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
Alimentación		12	1.000.000	12.000.000	
Educación				120.000	
Salud				-	
Luz				-	
Agua				-	
Devolución crédito				-	
Total				12.120.000	
Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo					
Abono					
Semilla					
Jornales siembra					
Herramientas				125.000	Pagado
Jornales limpieza					
Jornales cosecha / kg Gs		8000	1.700	13.600.000	Pagado
Jornales familiares		225	70.000	15.750.000	Gratis
Animales para criar					
Alimento animales					
Media sombra					
Secadero					
Depósito para cedrón				2.000.000	Pagado
Vacuna para animales		30	5.000	150.000	Pagado
Cercado, alambrado				4.300.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)				15.750.000	
Inversión pagada				20.175.000	
Total egresos año				32.295.000	
Total ejercicio 2022					
Total ingresos potencial	301.370.000				
Total ingreso liquido	115.650.000				
Total egresos	32.295.000				
Neto 2022	83.355.000				
% HyE en ingr pot	26				
% HyE en ingr liq	69				
% HyE en ingr agr	89				
% de egresos que paga HyE	246				

Anexo 18: Perfil productivo del caso TS1

El caso TS1 corresponde al testigo del caso principal S1, ubicado a aproximadamente 300 metros del mismo. Se trata de un varón de 28 años, encargado de la finca del padre (de 64 años). No culminó la primaria, y vive en su hogar con 5 personas, de las cuales 3 son menores dependientes. La finca tiene 5 hectáreas de superficie, y no está titula a nombre del entrevistado ni del padre de familia mencionado. TS1 vive en la finca desde que nació, y no forma parte de ningún comité de agricultores.

La producción agrícola de autoconsumo, que incluye los rubros tradicionales de la agricultura campesina paraguaya (mandioca, poroto, batata, maní), ascendieron en 2022 a un valor en el mercado local de más de 43 millones y medio de guaraníes. Los animales de la finca, los cuales fueron destinados en su totalidad al consumo doméstico, fueron valorados en el mismo año por 31 millones de guaraníes. De esta manera, los ingresos potenciales del hogar ascendieron en ese año a más de 74 millones y medio de guaraníes.

Al hablar de producción de renta, TS1 no vendió ningún producto agrícola ni pecuario en el mercado durante 2022, por lo que los ingresos líquidos estuvieron constituidos por changas (trabajo ocasional) y remesas, que en el año mencionado sumaron un ingreso líquido total de 36 millones de guaraníes.

Con respecto a los egresos, los ítems referentes al mantenimiento de la unidad doméstica, tales como alimentación, insumos para la educación de los menores dependientes, servicios de salud y luz, alcanzaron 15 millones de guaraníes en el año 2022. La inversión productiva de TS1 fue pagada directamente en su totalidad, y alcanzó más de 1 millón de guaraníes durante el mismo año, en rubros tales como jornales para siembra y cosecha de rubros de autoconsumo, herramientas, alimento para animales y vacuna para el ganado bovino. En total, para los egresos del hogar, el mismo erogó más de 16 millones y medio de guaraníes durante el año 2022.

El ejercicio anual se resume, para TS1, con un saldo neto positivo. La renta agrícola, al no haberse constatado durante 2022, no constituyó porcentaje alguno, ni de los ingresos potenciales, ni de los ingresos líquidos.

Tabla del perfil productivo de TS1

A	Ingreso					
A1	**Autoconsumo agro**	Has		Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca		0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz					
	Poroto		0,25	250	10.000	2.500.000
	Habilla					
	Batata		0,25	2.500	7.000	17.500.000
	Maní		0,25	375	10.000	3.750.000
	Huerta					
	Total año					43.750.000
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Vacas		5	3.500.000	17.500.000	No vendió
	Gallinas		10	30.000	300.000	No vendió
	Cerdos		6	1.000.000	6.000.000	No vendió
	Cabras		8	900.000	7.200.000	No vendió
	Total animales				31.000.000	
	Total ingreso animales				-	
	Total autoconsumo año				74.750.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Gs renta agro				-	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Changa		12	1.000.000	12.000.000	
	Remesas		24	1.000.000	24.000.000	
	Total otros				36.000.000	
	Total Ingreso año potencial				74.750.000	
	Total ingreso liq				36.000.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		12	800.000	9.600.000	
	Educación		12	400.000	4.800.000	
	Salud		1	500.000	500.000	
	Luz		12	35.000	420.000	
	Agua				-	
	Devolución crédito				-	
	Total				15.320.000	
	Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo					
	Abono					
	Semilla					
	Jornales siembra		5	70.000	350.000	Pagado
	Herramientas		2	30.000	60.000	Pagado
	Jornales limpieza					
	Jornales cosecha		6	70.000	420.000	Pagado
	Jornales familiares					

Animales para criar				
Alimento animales (kg)	300	1.500	450.000	Pagado
Media sombra				
Secadero				
Cercado				
Vacuna para animales	10	10.000	100.000	Pagado
Alambre				
MOF y donación (ingreso)			-	
Inversión pagada			1.380.000	
Total egresos año			16.700.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	74.750.000
Total ingreso liquido	36.000.000
Total egresos	16.700.000
Neto 2022	19.300.000
% Agro en ingr pot	0
% Agro en ingr liq	0

Anexo 19: Perfil productivo del caso S2

El caso S2 constituye el caso más cercano al centro de acopio de la cadena de valor del departamento de San Pedro. Se trata de un varón de 62 años, que culminó la primaria. En su hogar, una finca de 6 hectáreas con título a su nombre, vive con su esposa desde hace 33 años. Es miembro de la cooperativa, la cual es la cadena de valor analizada en este departamento, y no forma parte de alguna organización horizontal de productores agropecuarios.

Los rubros agrícolas de autoconsumo producidos en la finca de S2 incluyen rubros tradicionales de la agricultura familiar campesina paraguaya, tales como mandioca, maíz, legumbres, batata, maní y huerta. Estos productos se valorizaron en 2022 a un precio de mercado local de 48 millones de guaraníes. Los animales de la finca destinados al consumo doméstico, en el mismo sentido, tuvieron un valor de más de 94 millones y medio de guaraníes en ese mismo año.

Al hablar de renta, el rubro agrícola destinado a ese fin fue el cedrón Paraguay, hierba medicinal vendida a la cadena de valor del departamento de San Pedro por un valor de 11 millones de guaraníes durante el año 2022. Otros rubros de renta del hogar fueron la venta de animales vendidos a compradores locales, el aporte de los hijos no residentes en el hogar, y un crédito con fines productivos. En total, los ingresos líquidos del hogar alcanzaron poco más de 21 millones y medio de guaraníes en el año analizado.

En lo referente a egresos, los rubros fueron: alimentación de los miembros del hogar, servicios de salud, pago de servicios públicos de agua y luz, además de la devolución del crédito. En total, este valor alcanzó 8 millones de guaraníes. Con referencia a las inversiones productivas, S2 reportó la mano de obra familiar agrícola, “gratuita”, dentro del renglón de rubros no pagados directamente. Las inversiones pagadas de forma directa fueron preparación de suelo, jornales para siembra, limpieza y cosecha del rubro de renta, animales para crianza, alimento para animales, vacunas para el ganado bovino, e infraestructura de la finca. El total de la inversión pagada directamente ascendió a 5 millones de guaraníes, totalizando los egresos del hogar en 2022 en 13 millones de guaraníes.

El ejercicio de S2 culminó en 2022 con un saldo neto positivo. La venta de hierbas y especias a la cadena de valor significó un 12% del total de ingresos potenciales del

hogar, y un 53% del total de ingresos líquidos. Asimismo, fue el 100% de los ingresos por la venta de productos agrícolas, y pagó el 87% de los egresos del año 2022.

Tabla del perfil productivo de S2

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz	0			-
	Poroto	0,1	100	10.000	1.000.000
	Habilla	0,1	80	10.000	800.000
	Batata	0,1	1.000	7.000	7.000.000
	Maní	0,1	150	10.000	1.500.000
	Huerta	0,03	300	60.000	18.000.000
	Total año				48.300.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	7	3.500.000	24.500.000	No vendió
	Vacas	3	2.400.000	7.200.000	Vendió
	Leche	1440	5.000	7.200.000	No vendió
	Gallinas	50	30.000	1.500.000	No vendió
	Cerdos	5	1.000.000	5.000.000	No vendió
	Cerdos	1	1.000.000	1.000.000	Vendió
	Total animales			46.400.000	
	Total ingreso animales			8.200.000	
	Total autoconsumo año			94.700.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Cedrón Paraguay	1200	9.500	11.400.000	
	Gs renta HyE			11.400.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Aporte hijos			500.000	
	Crédito			1.500.000	
	Total otros			2.000.000	
	Total Ingreso año potencial			94.700.000	
	Total ingreso liq			21.600.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	400.000	4.800.000	
	Educación			-	
	Salud	1	900.000	900.000	
	Luz	12	25.000	300.000	
	Agua	12	15.000	180.000	
	Devolución crédito			1.870.000	
	Total			8.050.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo	2	300.000	600.000	Pagado
	Abono				

Semilla				
Jornales siembra	4	70.000	280.000	Pagado
Herramientas			170.000	Pagado
Jornales limpieza	2	70.000	140.000	Pagado
Jornales cosecha / kg Gs	10	70.000	700.000	Pagado
Jornales familiares	8	70.000	560.000	Gratis
Animales para criar	1	2.000.000	2.000.000	Pagado
Alimento animales			420.000	Pagado
Media sombra				
Secadero				
Depósito para cedrón				
Vacuna para animales	16	6.000	96.000	Pagado
Cercado, alambrado			600.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			560.000	
Inversión pagada			5.006.000	
Total egresos año			13.056.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	94.700.000
Total ingreso liquido	21.600.000
Total egresos	13.056.000
Neto 2022	8.544.000
% HyE en ingr pot	12
% HyE en ingr liq	53
% HyE en ingr agr	100
% de egresos que paga HyE	87

Anexo 20: Perfil productivo del caso TS2

TS2 es el caso testigo de S2, y vive en la misma comunidad rural. Se trata de un varón de 65 años, que no pudo culminar la educación primaria. Vive con 4 personas en el hogar, de los cuales él es el único adulto que aporta. Su propiedad, titulada a su nombre, se extiende sobre 9 hectáreas, y vive allí desde su nacimiento. Es miembro de un comité de productores agrícolas desde hace 20 años.

Al hablar de rubros de autoconsumo, en el renglón agrícola, la finca de TS2 produjo en 2022 rubros tradicionales de la agricultura familiar campesina paraguaya (mandioca, maíz, poroto, batata, maní, huerta) por un valor tasado en el mercado local de casi 50 millones de guaraníes. El total de animales de la finca, asimismo, sumaron en 2022 un valor de 52 millones de guaraníes en el mercado local. Los rubros de autoconsumo agropecuarios ascendieron, por tanto, a un valor anual de 102 millones de guaraníes.

Los ingresos por actividad agrícola fueron obtenidos en 2022 desde varias fuentes, incluyendo un sector de la huerta destinado exclusivamente a la renta. Entre los rubros de renta de poroto, mandioca y la huerta mencionada, los ingresos agrícolas del hogar alcanzaron más de 58 millones y medio de guaraníes durante el 2022. Otros rubros de renta fueron trabajos de albañilería y plomería, de los cuales TS2 es responsable en su comunidad, que alcanzaron 9 millones de guaraníes durante el 2022, y la venta de animales por 5 millones de guaraníes. El total de ingresos líquidos del hogar ascendió, por tanto, a más de 72 millones y medio de guaraníes por año.

Los egresos del hogar en 2022 tuvieron que ver con la manutención de sus miembros, en alimentación, educación y servicios de salud, aparte del pago de facturas de agua y luz. El total de estas erogaciones alcanzó casi 23 millones de guaraníes durante ese año. Al mismo tiempo, las inversiones productivas de la finca incluyeron varios rubros gratuitos o no pagados directamente, tales como abono y mano de obra familiar para algunos cuidados culturales; así como rubros pagados directamente, como semillas hortícolas, jornales para limpieza y cosecha, alimento para animales, media sombra para la huerta comercial, vacunas para el ganado bovino y la construcción de un gallinero. El total de inversiones pagadas ascendió a 25 millones y medio de guaraníes, los cuales,

sumados a los egresos de la unidad doméstica, alcanzaron 48 millones y medio de guaraníes de egreso durante el año 2022.

El ejercicio 2022 culmina para TS2 con un saldo neto positivo. La agricultura representa el 57% de los ingresos potenciales del hogar (la valoración, a precio de mercado local, de la producción destinada al autoconsumo), mientras que constituye el 81% de los ingresos líquidos (los productos efectivamente vendidos al mercado local).

Tabla del perfil productivo de TS2

A	Ingreso					
A1	**Autoconsumo agro**	Has		Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca		0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz		0,5	3.000	3.000	9.000.000
	Poroto		0,25	250	1.000	250.000
	Habilla		0			-
	Batata		0,1	1.000	7.000	7.000.000
	Maní		0,1	150	10.000	1.500.000
	Huerta		0,2	2.000	6.000	12.000.000
	Total año					49.750.000
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Vacas		4	3.500.000	14.000.000	No vendió
	Vacas (kg)		75	18.000	1.350.000	Vendió
	Gallinas		100	30.000	3.000.000	No vendió
	Cerdos		4	1.000.000	4.000.000	No vendió
	Huevo		2160	500	1.080.000	No vendió
	Huevo		180	10.000	1.800.000	Vendió
	Leche		3600	5.000	18.000.000	No vendió
	Queso		360	20.000	7.200.000	No vendió
	Queso		100	20.000	2.000.000	Vendió
	Total animales				52.430.000	
	Total ingreso animales				5.150.000	
	Total autoconsumo año				102.180.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Poroto		600	12.000	7.200.000	
	Huerta				50.800.000	
	Mandioca		300	2.000	600.000	
	Gs renta agro				58.600.000	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Albañil		1	6.000.000	6.000.000	
	Plomería		12	250.000	3.000.000	
	Total otros				9.000.000	
	Total Ingreso año potencial				102.180.000	
	Total ingreso liq				72.750.000	

Egreso				
Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
Alimentación	50	400.000	20.000.000	
Educación	1	500.000	500.000	
Salud	1	500.000	500.000	
Luz	12	150.000	1.800.000	
Agua	12	15.000	180.000	
Devolución crédito			-	
Total			22.980.000	
Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo				
Abono			-	Gratis
Semilla			800.000	Pagado
Jornales siembra				
Herramientas				
Jornales limpieza	80	60.000	4.800.000	Pagado
Jornales cosecha (kg)	600	5.000	3.000.000	Pagado
Jornales familiares	360	70.000	25.200.000	Gratis
Animales para criar				
Alimento animales (kg)	100	70.000	7.000.000	Pagado
Media sombra			5.000.000	Pagado
Secadero				
Cercado				
Vacuna para animales	12	5.000	60.000	Pagado
Gallinero			2.500.000	Pagado
Combustible	240	10.000	2.400.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			25.200.000	
Inversión pagada			25.560.000	
Total egresos año			48.540.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	102.180.000
Total ingreso liquido	72.750.000
Total egresos	48.540.000
Neto 2022	24.210.000
% Agro en ingr pot	57
% Agro en ingr liq	81

Anexo 21: Perfil productivo del caso S3

El caso S3 corresponde al productor más antiguo que continúe trabajando con la cadena de valor de San Pedro. Se trata de un varón de 57 años, que culminó la educación primaria. En su finca de 10 hectáreas, ocupada sin título, donde se asienta su unidad doméstica, vive con su familia de cinco personas, de las cuales 3 son aportantes a la economía del hogar. Aparte de la cooperativa, actualmente no forma parte de algún comité de agricultores de la zona.

Los rubros de autoconsumo de la finca-hogar de S3, durante 2022, fueron los tradicionales de la producción campesina paraguaya: mandioca, maíz, poroto, batata, maní, y hortalizas. En el año, estos productos fueron valorizados en el mercado local por casi 63 millones y medio de guaraníes. Los animales de la finca, por su parte, fueron valorizados en poco más de 67 millones y medio de guaraníes en el mismo periodo, así como productos derivados de esta actividad, como leche, queso y huevo. De esta manera, el total de ingresos potenciales del hogar alcanzó 130 millones de guaraníes.

Con referencia a los ingresos líquidos del hogar (aquellos productos y servicios ofrecidos al mercado por los miembros del hogar, y por los cuales fue recibido pago), las hierbas y especias alcanzaron un valor de venta de poco más de 15 millones y medio de guaraníes, estando este renglón constituido por las especies de cedrón Paraguay y cedrón kapi'i. Otros rubros agrícolas de renta fueron sésamo, cáscara de naranja hái y frutas de limón. De esta forma, los ingresos producidos por la venta de rubros agrícolas alcanzaron 71 millones y medio de guaraníes. Asimismo, se registraron ingresos procedentes de trabajos ocasionales de miembros del hogar por 2 millones y medio de guaraníes, así como la venta de productos derivados de la producción animal, por 20 millones de guaraníes. En total, la suma de los ingresos líquidos de la unidad familiar y de la finca ascendieron, en 2022, a más de 91 millones y medio de guaraníes.

Los egresos de la unidad doméstica familiar se concentraron alrededor de gastos como alimentación, salud, educación y pago de la factura de la luz; adicionalmente, fue construida una casa en una propiedad urbana, por valor de 22 millones de guaraníes, que suma al renglón de egresos del hogar. Estos egresos, en total, sumaron poco más de 51 millones y medio de guaraníes en el año 2022. Además, la inversión productiva, en el mismo periodo, registró rubros no pagados directamente tanto como rubros que sí fueron

directamente pagados por la familia: entre los rubros no pagados o “gratuitos”, se registró principalmente los jornales por mano de obra familiar para los cuidados culturales de las especies cultivadas en la finca; por otra parte, dentro de los ítems pagados en el año, figuraron la preparación de suelo, semillas, herramientas, animales para criar y alimento para los mismos, infraestructura para la finca, y vacunas para el ganado bovino. El total de rubros pagados dentro de las inversiones de la finca ascendió en 2022 a 4 millones de guaraníes.

El ejercicio del caso S3 para el año 2022 culminó con un saldo neto positivo. Las hierbas y especias vendidas a la cadena de valor representaron el 12% del total de ingresos potenciales del hogar (los rubros de autoconsumo valorados a precio del mercado local) durante 2022, y constituyeron el 17% de los ingresos líquidos durante el mismo año. Con respecto a los ingresos agrícolas, este rubro constituyó el 22% del total de los ingresos, y este rubro pagó el 28% de los egresos del hogar en el periodo estudiado.

Tabla del perfil productivo de S3

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz	1	6.000	3.000	18.000.000
	Poroto	0,25	250	10.000	2.500.000
	Habilla	0	-	10.000	-
	Batata	0,25	2.500	7.000	17.500.000
	Maní	0,12	180	10.000	1.800.000
	Huerta	0,06	600	6.000	3.600.000
	Total año				63.400.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	12	3.500.000	42.000.000	No vendió
	Toros	4	2.000.000	8.000.000	Vendió
	Gallinas	30	30.000	900.000	No vendió
	Cerdos	4	1.000.000	4.000.000	No vendió
	Cerdos	4	700.000	2.800.000	Vendió
	Leche	1800	3.000	5.400.000	Vendió
	Queso	200	20.000	4.000.000	Vendió
	Huevo	24	15.000	360.000	No vendió
	Total animales			67.460.000	
	Total ingreso animales			20.200.000	
	Total autoconsumo año			130.860.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Cedrón Paraguay	800	9.500	7.600.000	
	Cedrón kapi'i	3200	2.500	8.000.000	

	Gs renta HyE				15.600.000	
	Agro renta otros	Cantidad		Precio unit	Total	
	Sésamo		900	6.000	5.400.000	
	Cáscara de naranja hái		2500	5.000	12.500.000	
	Limón		4000	9.500	38.000.000	
	Gs renta agro otros				55.900.000	
	Total renta agrícola				71.500.000	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Hijo trabaja en construcción		1	2.500.000	2.500.000	
	Crédito				-	
	Total otros				2.500.000	
	Total Ingreso año potencial				130.860.000	
	Total ingreso liq				91.700.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		12	800.000	9.600.000	
	Educación		12	1.500.000	18.000.000	
	Salud		1	1.300.000	1.300.000	
	Luz		12	60.000	720.000	
	Agua		12	-	-	
	Hizo casa propia		1	22.000.000	22.000.000	
	Total				51.620.000	
	Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo		3	600.000	1.800.000	Pagado
	Abono					
	Semilla		1	80.000	80.000	Pagado
	Jornales siembra					
	Herramientas				430.000	Pagado
	Jornales limpieza					
	Jornales cosecha / kg Gs					
	Jornales familiares		104	70.000	7.280.000	Gratis
	Animales para criar		100	2.200	220.000	Pagado
	Alimento animales		20	35.000	700.000	Pagado
	Cercado, alambrado		1	800.000	800.000	Pagado
	Secadero					
	Depósito para cedrón					
	Vacuna para animales		19	5.000	95.000	Pagado
	MOF y donación (ingreso)				7.280.000	
	Inversión pagada				4.125.000	
	Total egresos año				55.745.000	
	Total ejercicio 2022					
	Total ingresos potencial	130.860.000				
	Total ingreso liquido	91.700.000				
	Total egresos	55.745.000				
	Neto 2022	35.955.000				
	% HyE en ingr pot	12				

% HyE en ingr liq	17
% HyE en ingr agr	22
% de egresos que paga HyE	28

Anexo 22: Perfil productivo del caso TS3

El caso TS3 es el caso testigo del caso principal S3, y vive en la misma comunidad que el entrevistado del caso principal. Se trata de un varón de 63 años, que no pudo culminar la educación primaria. Vive en su finca con su esposa, en una propiedad de 10 hectáreas ocupada (sin título a su nombre) desde hace 42 años. No forma parte de ningún comité.

En cuanto ingresos potenciales del hogar, la valorización de su producción agrícola de autoconsumo alcanzó, en 2022, el valor de 104 millones de guaraníes, y estuvo constituida por rubros tradicionales, como mandioca, maíz, poroto y maní. En el mismo sentido, el valor en el mercado local de su producción animal alcanzó 41 millones y medio de guaraníes en el mismo periodo, con lo que los ingresos potenciales totales del hogar alcanzaron más de 145 millones de guaraníes en ese año.

La renta de la finca estuvo constituida por la venta de animales, por un valor de poco más de 3 millones y medio de guaraníes en 2022. Además, los hijos del hogar aportaron 7 millones de guaraníes ese año, por lo que los ingresos líquidos del hogar de TS3 ascendieron a más de 10 millones de guaraníes.

Los egresos del hogar, por su parte, en lo referente a los gastos domésticos, alcanzaron casi 4 millones de guaraníes, y pagaron alimentación, salud, luz y agua. Las inversiones productivas de la finca que TS3 pagó directamente se centraron en preparación de suelo, herramientas, alimento para animales y vacuna para ganado vacuno, todo cual sumó más de 1 millón y medio de guaraníes en 2022. Asimismo, se registraron rubros no pagados, que fueron básicamente los jornales de mano de obra familiar para cuidados culturales en la chacra agrícola. De esta forma, el total de egresos del año sumó 5 millones y medio de guaraníes.

El ejercicio 2022 de TS3 culminó con un saldo neto positivo, en el cual no influyeron las actividades agrícolas con objetivo de renta, al no registrarse esta actividad durante el año analizado.

Tabla del perfil productivo de TS3

A	Ingreso					
A1	**Autoconsumo agro**	Has		Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca		2	20.000	4.000	80.000.000
	Maíz		1	6.000	3.000	18.000.000
	Poroto		0,25	250	10.000	2.500.000
	Habilla		0			-
	Batata		0			-
	Maní		0,25	375	10.000	3.750.000
	Huerta		0			-
	Total año					104.250.000
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Vacas		4	3.500.000	14.000.000	No vendió
	Gallinas		30	30.000	900.000	No vendió
	Cerdos		12	1.000.000	12.000.000	No vendió
	Cerdos		2	1.800.000	3.600.000	Vendió
	Cabras		12	900.000	10.800.000	No vendió
	Ovejas		0	-	-	No vendió
	Patos		8	25.000	200.000	No vendió
	Total animales				41.500.000	
	Total ingreso animales				3.600.000	
	Total autoconsumo año				145.750.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Renta				-	
	Gs renta agro				-	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Aporte hijos fuera hogar		12	600.000	7.200.000	
	Total otros				7.200.000	
	Total Ingreso año potencial				145.750.000	
	Total ingreso liq				10.800.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		12	220.000	2.640.000	
	Educación				-	
	Salud		12	60.000	720.000	
	Luz		12	32.000	384.000	
	Agua		12	15.000	180.000	
	Devolución crédito				-	
	Total				3.924.000	
	Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo		2	500.000	1.000.000	Pagado
	Abono					
	Semilla					
	Jornales siembra					
	Herramientas				130.000	Pagado

Jornales limpieza				
Jornales cosecha (kg)				
Jornales familiares	360	70.000	25.200.000	Gratis
Animales para criar				
Alimento animales	8	60.000	480.000	Pagado
Media sombra				
Secadero				
Cercado				
Vacuna para animales	12	5.000	60.000	Pagado
Gallinero				
Combustible				
MOF y donación (ingreso)			25.200.000	
Inversión pagada			1.670.000	
Total egresos año			5.594.000	
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	145.750.000			
Total ingreso liquido	10.800.000			
Total egresos	5.594.000			
Neto 2022	5.206.000			
% Agro en ingr pot	0			
% Agro en ingr liq	0			

Anexo 23: Perfil productivo del caso S4

El caso S4 constituye el caso más nuevo incorporado desde la agricultura familiar campesina a la cadena de valor del departamento de San Pedro. Se trata de un varón de 27 años, que culminó la secundaria. Vive en la finca con su pareja, una propiedad familiar de 20 hectáreas, de las que usa una porción para su propia producción agropecuaria. Trabaja de esta forma desde hace 1 año, y forma parte desde hace 3 años de un comité de productores de cedrón de la zona.

En su porción de la finca familiar, los rubros de autoconsumo fueron valorizados a precio de mercado durante el año 2022 por más de 52 millones y medio de guaraníes, e incluyeron rubros tradicionales como mandioca, maíz, poroto, batata y maní. En el mismo sentido, los animales de su finca fueron valuados en 19 millones de guaraníes. Sumados estos rubros, el ingreso potencial del hogar alcanzó 72 millones de guaraníes durante el mencionado año.

En lo que hace referencia a los ingresos, el hogar de S4 registró ingresos por la venta de cedrón Paraguay y cedrón kapi'i, que son hierbas medicinales, por más de 20 millones de guaraníes. Otros rubros que reportaron ingresos al hogar fueron el ingreso por la venta de animales, por valor de 7 millones de guaraníes, y un crédito que alcanzó 5 millones de guaraníes. Sumados, estos renglones conformaron el ingreso líquido del hogar, el cual ascendió a 33 millones de guaraníes durante 2022.

Al hablar de los egresos, estos se refirieron a la manutención de la unidad familiar, pagando alimentación, luz, agua y la devolución del crédito más intereses. Estos egresos sumaron más de 9 millones y medio de guaraníes durante 2022. La inversión productiva en la porción de la finca correspondiente a S4 incluyó como rubro "gratuito" (o no pagado directamente) los jornales correspondientes a la mano de obra familiar, mientras que los rubros pagados directamente fueron: preparación de suelo, jornales de apoyo a la siembra, limpieza y cosecha de los rubros de renta, herramientas, animales para criar y alimento para los mismos. El total de inversiones pagadas directamente en la finca alcanzó 5 millones de guaraníes en 2022, con lo cual los egresos totales alcanzaron 15 millones de guaraníes en ese año.

El ejercicio de S4 para el año 2022 culminó con un ingreso neto positivo. La proporción representada por las hierbas y especias en el ingreso potencial agrícola de la

finca alcanzó el 29%. Este rubro significó el 63% del total de ingresos líquidos del hogar, y el 100% del total de ingresos por la venta de productos agrícolas. Asimismo, las hierbas y especias pagaron el 138% de los egresos del hogar.

Tabla del perfil productivo de S4

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz	0,5	3.000	3.000	9.000.000
	Poroto	0,25	250	10.000	2.500.000
	Habilla				
	Batata	0,25	2.500	7.000	17.500.000
	Maní	0,25	375	10.000	3.750.000
	Huerta				-
	Total año				52.750.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	3	3.500.000	10.500.000	No vendió
	Toros	1	7.000.000	7.000.000	Vendió
	Gallinas	20	30.000	600.000	No vendió
	Cerdos	1	1.000.000	1.000.000	No vendió
	Cerdos	1	250.000	250.000	Vendió
	Total animales			19.350.000	
	Total ingreso animales			7.250.000	
	Total autoconsumo año			72.100.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Cedrón Paraguay	1500	8.500	12.750.000	
	Cedrón kapi'i	3000	2.700	8.100.000	
	Gs renta HyE			20.850.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Crédito	1	5.000.000	5.000.000	
	Total otros			5.000.000	
	Total Ingreso año potencial			72.100.000	
	Total ingreso liq			33.100.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	50	200.000	10.000.000	
	Educación				
	Salud				
	Luz	12	200.000	2.400.000	
	Agua	12	120.000	1.440.000	
	Devolución crédito	1	5.900.000	5.900.000	
	Total			9.740.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo	2	350.000	700.000	Pagado

Abono				
Semilla				
Jornales siembra	8	80.000	640.000	Pagado
Herramientas	1	40.000	40.000	Pagado
Jornales limpieza	5	80.000	400.000	Pagado
Jornales cosecha / kg Gs	2	1.500.000	3.000.000	Pagado
Jornales familiares	45	80.000	3.600.000	Gratis
Animales para criar	1	150.000	150.000	Pagado
Alimento animales	12	37.000	444.000	Pagado
Cercado, alambrado				
Secadero				
Depósito para cedrón				
Vacuna para animales				
MOF y donación (ingreso)			3.600.000	
Inversión pagada			5.374.000	
Total egresos año			15.114.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	72.100.000
Total ingreso liquido	33.100.000
Total egresos	15.114.000
Neto 2022	17.986.000
% HyE en ingr pot	29
% HyE en ingr liq	63
% HyE en ingr agr	100
% de egresos que paga HyE	138

Anexo 24: Perfil productivo del caso TS4

El caso TS4 corresponde al caso testigo del caso principal S4, y vive en la misma calle, de la misma comunidad, a unos 700 metros del caso S4. Se trata de un varón de 23 años, que culminó la secundaria. En su hogar vive con su pareja, sin hijos dependientes, en una finca ocupada (sin título a su nombre) de 4,25 hectáreas. Vive en esta finca desde hace 17 años, y no es miembro de ningún comité.

Los rubros de autoconsumo de la finca de TS4, valorados a precio de mercado local, ascendieron durante el año 2022 a 54 millones de guaraníes. Este renglón incluyó rubros tradicionales, como mandioca, maíz, poroto, maní y hortalizas para consumo doméstico. En el mismo sentido, la valoración de todos los animales producidos en la finca alcanzó más de 11 millones y medio de guaraníes durante el año citado.

Los ingresos de la finca se basaron en el cultivo y venta de locote a compradores ocasionales, totalizando 3 millones de guaraníes durante el año 2022, así como en la venta de cerdos al mismo tipo de clientes, por 7 millones de guaraníes anuales. Los ingresos son completados por remesas de familiares en el exterior, por un total anual de 12 millones y medio de guaraníes. La suma de ingresos líquidos de la finca ascendió en el año a 22 millones y medio de guaraníes.

Los egresos domésticos alcanzaron, por su parte, casi 8 millones y medio de guaraníes en el mismo año, e incluyeron alimentación, pago por servicios médicos, y de facturas de agua y luz. Las inversiones de la finca se dividieron en dos: por un lado, las inversiones pagadas directamente incluyeron preparación de suelo, abono, semilla, jornales en la forma de mano de obra para limpieza de terreno, animales para crianza y alimento para los mismos, infraestructura para la finca, insumos para la huerta, y combustible; por otro lado, los insumos “gratuitos” incluyeron mano de obra familiar para siembra y cosecha de hortalizas. Las inversiones pagadas alcanzaron 8 millones de guaraníes, y el total de egresos del hogar ascendió a más de 16 millones y medio en 2022.

El ejercicio anual 2022 terminó para TS4 con un saldo neto positivo. La actividad agrícola para renta significó el 5% del total de ingresos potenciales del hogar (el autoconsumo valorado a precio de mercado local), mientras que constituyó el 13% de los ingresos líquidos.

Tabla del perfil productivo de TS4

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	1	10.000	4.000	40.000.000
	Maíz	0,5	3.000	3.000	9.000.000
	Poroto	0,48	480	10.000	4.800.000
	Habilla				-
	Batata				-
	Maní	0,014	21	10.000	210.000
	Huerta	0,0049	49	6.000	294.000
	Total año				54.304.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	1	3.500.000	3.500.000	No vendió
	Gallinas	30	40.000	1.200.000	No vendió
	Cerdos	23	306.522	7.050.006	Vendió
	Total animales			11.750.006	
	Total ingreso animales			7.050.006	
	Total autoconsumo año			66.054.006	
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Locote	400	7.500	3.000.000	
	Gs renta agro			3.000.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Remesa hermana	2	6.250.000	12.500.000	
	Total otros			12.500.000	
	Total Ingreso año potencial			66.054.006	
	Total ingreso liq			22.550.006	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	300.000	3.600.000	
	Educación				
	Salud	1	1.000.000	1.000.000	
	Luz	12	200.000	2.400.000	
	Agua	12	120.000	1.440.000	
	Devolución crédito			-	
	Total			8.440.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo	2	400.000	800.000	Pagado
	Abono	1	500.000	500.000	Pagado
	Semilla	1	140.000	140.000	Pagado
	Jornales siembra	2	80.000	160.000	Gratis
	Herramientas			-	
	Jornales limpieza	12	80.000	960.000	Pagado
	Jornales cosecha	10	80.000	800.000	Gratis
	Jornales familiares	8	80.000	640.000	Gratis
	Animales para criar	1	2.000.000	2.000.000	Pagado

Alimento animales			1.116.000	Pagado
Media sombra				
Secadero				
Cercado, corral	1	2.000.000	2.000.000	Pagado
Vacuna para animales			260.000	Pagado
Maceta para locote	25	8.000	260.000	Pagado
Combustible	12	30.000	260.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			1.600.000	
Inversión pagada			8.296.000	
Total egresos año			16.736.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	66.054.006
Total ingreso liquido	22.550.006
Total egresos	16.736.000
Neto 2022	5.814.006
% Agro en ingr pot	5
% Agro en ingr liq	13

Anexo 25: Perfil productivo del caso S5

S5 constituye el caso más innovador, socioeconómicamente más dinámico, de entre los productores campesinos que trabajan con la cadena de valor de San Pedro. Se trata de un varón de 53 años, que culminó la primaria. Vive en su hogar con 8 personas, de las cuales 5 aportan al hogar, y 3 son menores dependientes. La finca es ocupada, sin título a su nombre, y tiene 4,25 hectáreas, además de una finca comunal de 18 hectáreas (con fines ganaderos). Es miembro de un comité de productores de cedrón de su zona desde hace 10 años.

Los rubros de autoconsumo de la finca, constituidos por los tradicionales rubros campesinos paraguayos de mandioca, maíz, poroto, maní y hortalizas, se valuaron en 2022, a precio de mercado local, en 69 millones de guaraníes. Al mismo tiempo, los animales producidos en la finca alcanzaron 51 millones de guaraníes en el mismo periodo. El total de ingresos potenciales de la finca, constituido por el valor contextual de todos los rubros de autoconsumo, alcanzó 120 millones de guaraníes.

En lo referente a la renta de la unidad familiar y productiva, S5 reportó ingresos por la venta de hierbas y especias, en la forma de cedrón Paraguay y cedrón kapi'i a la cadena de valor de San Pedro, por poco menos de 95 millones de guaraníes anuales. Se registró la venta de otros rubros agrícolas en el mismo año, naranja hái y poroto, por valor de 16 millones de guaraníes. En el mismo sentido, S5 obtuvo un crédito por 10 millones de guaraníes, y de esta forma los ingresos líquidos del caso S5 ascendieron en 2022 a más de 140 millones de guaraníes.

El egreso del hogar se centró en la manutención del mismo (alimentación, insumos educativos para los menores, servicios de salud, luz y agua), además de la devolución de un crédito. Estos egresos domésticos alcanzaron 78 millones y medio en el año analizado. La inversión productiva de la finca, por su parte, incluyó ítems pagados directamente, tales como preparación de suelo, jornales para cuidados culturales (siembra, limpieza, cosecha), y alimento para animales; así como ítems "gratis", no pagados de forma directa, tales como jornales por mano de obra familiar. Las erogaciones totales el hogar alcanzaron en 2022 la suma de más de 7 millones y medio de guaraníes.

El ejercicio para S5 cerró el año 2022 con un saldo neto positivo. El valor de las hierbas y especias comercializadas representó el 50% de los ingresos potenciales de la

finca, el 67% de los ingresos líquidos, y 85% de los ingresos atribuidos a la producción agrícola. Asimismo, este rubró pagó el 110% de los egresos del hogar en el periodo estudiado.

Tabla del perfil productivo de S5

A	Ingreso					
A1	**Autoconsumo agro**	Has		Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca		0,3	3.000	3.000	9.000.000
	Maíz		0,5	3.000	8.000	24.000.000
	Poroto		0,5	5.000	7.000	35.000.000
	Habilla					-
	Batata					-
	Maní		0,07	105	7.000	735.000
	Huerta		0,01	60	6.000	360.000
	Total año					69.095.000
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Vacas		8	3.500.000	28.000.000	No vendió
	Vacas		4	4.950.000	19.800.000	Vendió
	Gallinas		60	30.000	1.800.000	No vendió
	Cerdos		3	550.000	1.650.000	No vendió
	Total animales				51.250.000	
	Total ingreso animales				19.800.000	
	Total autoconsumo año				120.345.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Cedrón Paraguay		9.000	9.500	85.500.000	
	Cedrón kapi'i		3.750	2.500	9.375.000	
	Gs renta HyE				94.875.000	
	Otros agro	Cantidad		Precio unit	Total	
	Naranja hái				12.000.000	
	Poroto		600	7.000	4.200.000	
	Gs renta otros agro				16.200.000	
	Total gs renta agrícola				111.075.000	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Crédito		1	10.000.000	10.000.000	
	Total otros				10.000.000	
	Total Ingreso año potencial				189.440.000	
	Total ingreso liq				140.875.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		12	1.500.000	18.000.000	
	Educación		1	1.000.000	1.000.000	
	Salud		7	6.500.000	45.500.000	
	Luz		12	180.000	2.160.000	
	Agua		1	120.000	120.000	

Devolución crédito		1	11.800.000	11.800.000	
Total				78.580.000	
Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo		3	450.000	1.350.000	Pagado
Abono					
Semilla				-	Gratis
Jornales siembra		10	80.000	800.000	Pagado
Herramientas		3	40.000	120.000	Pagado
Jornales limpieza		8	80.000	640.000	Pagado
Jornales cosecha / kg Gs		3	1.500.000	4.500.000	Pagado
Jornales familiares		12	80.000	960.000	Gratis
Animales para criar					
Alimento animales		10	37.000	370.000	Pagado
Cercado, alambrado				-	
Secadero				-	
Depósito para cedrón				-	
Vacuna para animales				-	
MOF y donación (ingreso)				960.000	
Inversión pagada				7.780.000	
Total egresos año				86.360.000	
Total ejercicio 2022					
Total ingresos potencial	189.440.000				
Total ingreso liquido	140.875.000				
Total egresos	86.360.000				
Neto 2022	54.515.000				
% HyE en ingr pot	50				
% HyE en ingr liq	67				
% HyE en ingr agr	85				
% de egresos que paga HyE	110				

Anexo 26: Perfil productivo del caso TS5

El caso TS5 constituye el testigo del caso S5, y se ubica a 700 metros aproximadamente el caso principal. Se trata de un varón de 62 años, que no culminó la primaria. En su hogar viven 2 personas. Su finca, no titulada a su nombre, se extiende sobre 8 hectáreas, y vive allí desde hace 18 años. No forma parte de ningún comité de productores.

Los rubros de autoconsumo agrícola de la finca, que están constituidos por los rubros tradicionales de mandioca, maíz, poroto, batata, maní y hortalizas, fueron valorados a precio de mercado local, en 2022, en 69 millones de guaraníes. Los animales de la finca, en el mismo sentido, tuvieron un valor total de 37 millones de guaraníes, lo cual sube los ingresos potenciales de la finca a 106 millones y medio de guaraníes.

Al hablar de los ingresos del hogar, los principales rubros agrícolas de renta del 2022 fueron tabaco y sésamo, que ingresaron a la unidad familiar 18 millones en ese año. Otros ingresos estuvieron constituidos por lo obtenido en un almacén ubicado en la finca, propiedad de la familia de TS5, y un crédito de consumo. Estos otros ingresos alcanzaron 26 millones de guaraníes, y el total de ingresos líquidos de la finca ascendió a casi 53 millones y medio de guaraníes.

En lo que respecta a los egresos del hogar, los referidos a los gastos domésticos (alimentación, luz, agua y devolución del crédito) alcanzaron 26 millones de guaraníes. Las inversiones productivas fueron todas pagadas directamente, e incluyeron semillas, jornales para cuidados culturales, herramientas y vacunas para ganado bovino. El total de estas inversiones alcanzó más de 3 millones y medio de guaraníes, con lo que el total de egresos anuales ascendió a 30 millones de guaraníes.

El ejercicio terminó en 2022 para TS5 con un saldo neto positivo. La agricultura para renta significó el 17% de los ingresos potenciales totales de la finca, mientras que correspondió al 34% de los ingresos líquidos de la misma en el mismo año.

Tabla del perfil productivo de TS5

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg año	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	3.000	15.000.000

	Maíz		1	6.000	8.000	48.000.000
	Poroto		0,25	250	7.000	1.750.000
	Habilla					-
	Batata		0,024	240	10.000	2.400.000
	Maní		0,035	53	7.000	367.500
	Huerta		0,03	300	6.000	1.800.000
	Total año					69.317.500
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Vacas		7	3.500.000	24.500.000	No vendió
	Vacas		3	3.000.000	9.000.000	Vendió
	Gallinas		20	30.000	600.000	No vendió
	Cerdos		3	1.000.000	3.000.000	No vendió
	Cerdos		1	180.000	180.000	Vendió
	Total animales				37.280.000	
	Total ingreso animales				9.180.000	
	Total autoconsumo año				106.597.500	
A3	**Agro renta**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Sésamo		1000	8.500	8.500.000	
	Tabaco		1500	6.500	9.750.000	
	Gs renta agro				18.250.000	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Crédito		1	20.000.000	20.000.000	
	Almacén		12	500.000	6.000.000	
	Total otros				26.000.000	
	Total Ingreso año potencial				106.597.500	
	Total ingreso liq				53.430.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		12	1.000.000	12.000.000	
	Educación				-	
	Salud				-	
	Luz		12	200.000	2.400.000	
	Agua		1	120.000	120.000	
	Devolución crédito		1	11.800.000	11.800.000	
	Total				26.320.000	
	Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo					
	Abono					
	Semilla		5	50.000	250.000	Pagado
	Jornales siembra		6		700.000	Pagado
	Herramientas		1	40.000	40.000	Pagado
	Jornales limpieza		30	70.000	2.100.000	Pagado
	Jornales cosecha		8	70.000	560.000	Pagado
	Jornales familiares					
	Animales para criar					
	Alimento animales					

Media sombra				
Secadero				
Cercado, corral				
Vacuna para animales	7	10.000	70.000	Pagado
Maceta para locote				
Combustible				
MOF y donación (ingreso)			-	
Inversión pagada			3.720.000	
Total egresos año			30.040.000	
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	106.597.500			
Total ingreso liquido	53.430.000			
Total egresos	30.040.000			
Neto 2022	23.390.000			
% Agro en ingr pot	17			
% Agro en ingr liq	34			

Anexo 27: Perfil productivo del caso S6

El caso S6 es el caso considerado de condiciones socioeconómicas más vulnerables de entre todos los productores campesinos seleccionados en la cadena de valor de San Pedro. Se trata de una mujer de 68 años, con primaria no culminada. Vive en su finca con su marido y dos familiares menores dependientes, en una propiedad de 2 hectáreas. Vive en la propiedad desde hace 11 años, y, aparte de la cooperativa (la cadena de valor analizada del departamento de San Pedro), no trabaja con ninguna otra organización de productores.

En su finca, los rubros de autoconsumo fueron valuados en 2022, a precio de mercado local, en más de 48 millones y medio de guaraníes. Asimismo, los animales producidos alcanzaron un precio, en el mismo año, de 18 millones de guaraníes. Así, el total de ingresos potenciales (el autoconsumo de la finca) alcanzaron ese año casi 67 millones de guaraníes.

Los ingresos del hogar se deben a la venta de cedrón Paraguay a la cadena de valor, por un valor anual de 8 millones y medio de guaraníes, más remesas de un pariente y dos créditos que no se devolvieron aún durante el año 2022. El total de estos ingresos alcanzó ese año 23 millones y medio de guaraníes.

Los egresos del hogar giraron alrededor de la alimentación, el pago de insumos educativos, luz y agua, y alcanzaron en ese año 17 millones de guaraníes. Las inversiones productivas tuvieron que ver con los jornales para cuidados culturales, alimento y vacuna para animales. El total de inversión erogada alcanzó más de 1 millón y medio de guaraníes, con lo que los egresos totales del hogar ascendieron a más de 18 millones y medio de guaraníes en el año 2022.

El ejercicio para S5 terminó con un saldo neto positivo anual. La venta de hierbas y especias significó el 13% de los ingresos potenciales del hogar, el 36% del total de ingresos líquidos, y el 100% de los ingresos agrícolas. Este rubro pagó, en 2022, el 46% de los egresos del hogar.

Tabla del perfil productivo de S6

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs

	Mandioca	0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz	0,5	3.000	3.000	9.000.000
	Poroto	0,1	100	10.000	1.000.000
	Habilla				-
	Batata	0,25	2.500	7.000	17.500.000
	Maní	0,035	53	10.000	525.000
	Huerta	0,01	100	6.000	600.000
	Total año				48.625.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	3	3.500.000	10.500.000	No vendió
	Vacas	1	1.900.000	1.900.000	Vendió
	Gallinas	30	30.000	900.000	No vendió
	Cerdos	5	1.000.000	5.000.000	No vendió
	Total animales			18.300.000	
	Total ingreso animales			1.900.000	
	Total autoconsumo año			66.925.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Cedrón Paraguay	900	9.500	8.550.000	
	Gs renta HyE			8.550.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Remesa pariente	12	1.000.000	12.000.000	
	Crédito	2	600.000	1.200.000	
	Total otros			13.200.000	
	Total Ingreso año potencial			66.925.000	
	Total ingreso liq			23.650.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	1.200.000	14.400.000	
	Educación	1	700.000	700.000	
	Salud			-	
	Luz	12	150.000	1.800.000	
	Agua	12	20.000	240.000	
	Devolución crédito			-	
	Total			17.140.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo				
	Abono				
	Semilla				
	Jornales siembra	2	70.000	140.000	Pagado
	Herramientas				
	Jornales limpieza	2	70.000	140.000	Pagado
	Jornales cosecha / kg Gs	12	70.000	840.000	Pagado
	Jornales familiares				
	Animales para criar				
	Alimento animales	12	37.000	444.000	Pagado
	Cercado, alambrado				

Secadero				
Depósito para cedrón				
Vacuna para animales	8	6.000	48.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			-	
Inversión pagada			1.612.000	
Total egresos año			18.752.000	
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	66.925.000			
Total ingreso liquido	23.650.000			
Total egresos	18.752.000			
Neto 2022	4.898.000			
% HyE en ingr pot	13			
% HyE en ingr liq	36			
% HyE en ingr agr	100			
% de egresos que paga HyE	46			

Anexo 28: Perfil productivo del caso TS6

El caso TS6 constituye el caso testigo del caso principal S6, y vive en la misma calle, en la misma comunidad. Se trata de una mujer de 27 años, que no tuvo oportunidad de terminar la educación primaria. En su hogar, que se asienta sobre una finca de 3 hectáreas no titulada a su nombre, vive con otros 2 adultos y un menor dependiente desde hace 14 años. No forma parte de ningún comité de productores.

La producción agrícola con fines de consumo doméstico alcanzó un valor de mercado local de 17 millones de guaraníes durante el año 2022, constituida principalmente por rubros de autoconsumo como mandioca, maíz, legumbres, maní, batata y hortalizas. Los animales criados en la finca, en el mismo sentido, fueron valuados en 7 millones de guaraníes, con lo que los ingresos potenciales de la finca ascendieron a 24 millones de guaraníes en el año.

La renta de la finca no fue agrícola, sino que tuvo como fuentes la venta ocasional de maní casero y el trabajo ocasional de los hijos del hogar, renglones que aportaron casi 16 millones de guaraníes al hogar en 2022. Asimismo, fueron vendidos animales por un valor de más de 6 millones y medio de guaraníes en el mismo año. En total, la finca de TS6 reportó un ingreso de más de 22 millones y medio de guaraníes en el año 2022.

Los egresos reportados del hogar, los cuales se dieron alrededor de ítems como alimentación y pago de luz y agua, alcanzaron casi 17 millones de guaraníes en el año analizado. Las inversiones productivas incluyeron la compra de herramientas, a través de compra, y el empleo de mano de obra familiar no pagada. De esta manera, la inversión en la finca alcanzó 35 mil guaraníes, y los egresos totales de la finca durante el 2022 ascendieron a casi 17 millones de guaraníes.

El ejercicio 2022 culminó para TS6 con un saldo neto positivo. La agricultura no significó proporción alguna de renta en este hogar en el año analizado.

Tabla del perfil productivo de TS6

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,25	2.500	4.000	10.000.000
	Maíz	0,3	1.800	3.000	5.400.000
	Poroto	0,0144	14	10.000	144.000

	Habilla	0,0072	6	10.000	57.600
	Batata	0,0056	56	7.000	392.000
	Maní	0,0672	101	10.000	1.008.000
	Huerta	0,0009	9	6.000	54.000
	Total año				17.055.600
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Toros	1	3.200.000	3.200.000	Vendió
	Gallinas	10	30.000	300.000	No vendió
	Cerdos	7	500.000	3.500.000	Vendió
	Total animales			7.000.000	
	Total ingreso animales			6.700.000	
	Total autoconsumo año			24.055.600	
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Renta			-	
	Gs renta agro			-	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Venta de maní casero	50	150.000	7.500.000	
	Changa de hijos	120	70.000	8.400.000	
	Total otros			15.900.000	
	Total Ingreso año potencial			24.055.600	
	Total ingreso liq			22.600.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	1.200.000	14.400.000	
	Educación				
	Salud				
	Luz	12	200.000	2.400.000	
	Agua	12	10.000	120.000	
	Devolución crédito				
	Total			16.920.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo				
	Abono				
	Semilla				
	Jornales siembra				
	Herramientas	1	35.000	35.000	Pagado
	Jornales limpieza				
	Jornales cosecha				
	Jornales familiares	130	70.000	9.100.000	Gratis
	Animales para criar				
	Alimento animales				
	Media sombra				
	Secadero				
	Cercado, corral				
	Vacuna para animales				
	Maceta para locote				

Combustible		
MOF y donación (ingreso)		9.100.000
Inversión pagada		35.000
Total egresos año		16.955.000
Total ejercicio 2022		
Total ingresos potencial	24.055.600	
Total ingreso liquido	22.600.000	
Total egresos	16.955.000	
Neto 2022	5.645.000	
% Agro en ingr pot	-	
% Agro en ingr liq	0	

Anexo 29: Perfil productivo del caso S7

S7 constituye el caso categorizado como de mayor superficie de entre los agricultores seleccionados de la cadena de valor de San Pedro. Se trata de una mujer de 57 años, que no tuvo la ocasión de culminar su educación primaria. En su hogar viven 5 personas, de las cuales las 5 son adultos que aportan al hogar. En su finca, que está titulada a su nombre, y que se extiende sobre 15 hectáreas compartidas entre todos los miembros, vive desde hace 40 años. El caso S7 es asociado de la cooperativa, sin pertenecer a ninguna otra organización de productores.

El valor de la producción de autoconsumo de su finca ascendió en 2022 a casi 38 millones y medio de guaraníes. Como en otros casos, estos rubros fueron los tradicionales de la agricultura campesina paraguaya: mandioca, maíz, poroto, batata, maní y hortalizas. En el mismo sentido, las actividades derivadas de la crianza de animales (incluyendo la producción de queso, leche y huevo) alcanzaron un valor de mercado local de 93 millones de guaraníes en el mismo periodo. La suma de los valores agrícolas y pecuarios de autoconsumo dieron los ingresos potenciales del hogar, que ascendieron a casi 131 millones y medio de guaraníes en el mismo año.

Los ingresos líquidos del hogar, cobrados efectivamente por la familia por la venta de productos y servicios, estuvieron conformados ese año por el renglón de hierbas y especias (cedrón Paraguay), así como por la venta menor de cáscara de naranja hái a la misma cadena de valor, por un valor total agrícola de poco más de 71 millones y medio de guaraníes. Aparte, se vendió productos de origen animal por más de 12 millones y medio de guaraníes, el almacén de la familia registró un ingreso de 8 millones de guaraníes, y se registró el cobro de un crédito por 15 millones de guaraníes. El total de ingresos de la familia en 2022 ascendió, por tanto, a poco más de 107 millones de guaraníes.

El renglón de egresos del hogar estuvo conformado por alimentación, salud, agua, y devolución del crédito solicitado y concedido. Este total alcanzó en 2022 la suma de 49 millones y medio de guaraníes. En el mismo sentido, las inversiones de carácter productivo se dividieron en rubros pagados efectivamente (como ser herramientas y mano de obra para cuidados culturales, así como vacunas para ganado bovino) y en rubros “gratuitos”, o no pagados en efectivo (tales como la mano de obra familiar para colaborar

en los cuidados culturales e infraestructura otorgada por un comité de productores conformado *ad hoc* en 2022 para recibir insumos desde el sector público). La suma de los egresos pagados ese año alcanzó 71 millones de guaraníes.

El ejercicio 2022 acabó para S7 con un saldo neto positivo. La venta de hierbas y especias a la cadena de valor significó el 54% del valor de mercado local de toda la producción de autoconsumo (el ingreso potencial de la finca), el 67% de los ingresos líquidos del hogar, y el 99% de los ingresos agrícolas de la finca. Las hierbas y especias pagaron el 100% de los egresos del hogar en el periodo analizado.

Tabla del perfil productivo de S7

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,25	2.500	4.000	10.000.000
	Maíz	0,5	3.000	3.000	9.000.000
	Poroto	0,05	50	10.000	500.000
	Habilla				-
	Batata	0,25	2.500	7.000	17.500.000
	Maní	0,035	53	10.000	525.000
	Huerta	0,015	150	6.000	900.000
	Total año				38.425.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	15	3.500.000	52.500.000	No vendió
	Toros	3	1.900.000	5.700.000	Vendió
	Gallinas	15	30.000	450.000	No vendió
	Gallinas	20	35.000	700.000	Vendió
	Leche	5400	5.000	27.000.000	No vendió
	Queso	540	10.000	5.400.000	Vendió
	Huevo	50	15.000	750.000	Vendió
	Huevo	1080	500	540.000	No vendió
	Total animales			93.040.000	
	Total ingreso animales			12.550.000	
A3	**Total autoconsumo año**			131.465.000	
	Agro renta HyE	Cantidad	Precio unit	Total	
	Cedrón Paraguay	7500	9.500	71.250.000	
	Gs renta HyE			71.250.000	
	Otros agricultura	Cantidad	Precio unit	Total	
	Naranja hai	100	4.500	450.000	
	GS otros agricultura			450.000	
A4	**Total agricultura renta**			71.700.000	
	Otros	Cantidad	Precio unit	Total	
	Almacén	8	1.000.000	8.000.000	

Crédito		1	15.000.000	15.000.000	
Total otros				23.000.000	
Total Ingreso año potencial				131.465.000	
Total ingreso liq				107.250.000	
Egreso					
Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
Alimentación		270	110.000	29.700.000	
Educación				-	
Salud				2.000.000	
Luz				-	
Agua		12	10.000	120.000	
Devolución crédito				17.700.000	
Total				49.520.000	
Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	
Preparación de suelo					
Abono					
Semilla					
Jornales siembra					
Herramientas				215.000	Pagado
Jornales limpieza		64	70.000	4.480.000	Pagado
Jornales cosecha / kg Gs		240	70.000	16.800.000	Pagado
Jornales familiares		150	70.000	10.500.000	Gratis
Animales para criar					
Alimento animales					
Corral, techo				7.000.000	Gratis
Secadero					
Depósito para cedrón					
Vacuna para animales		12	8.000	96.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)				17.500.000	
Inversión pagada				21.591.000	
Total egresos año				71.111.000	
Total ejercicio 2022					
Total ingresos potencial	131.465.000				
Total ingreso liquido	107.250.000				
Total egresos	71.111.000				
Neto 2022	36.139.000				
% HyE en ingr pot	54				
% HyE en ingr liq	66				
% HyE en ingr agr	99				
% de egresos que paga HyE	100				

Anexo 30: Perfil productivo del caso TS7

El caso TS7 constituye el testigo del caso principal S7, y vive en la misma calle y en la misma comunidad. Se trata de un varón de 70 años, que vive con su esposa de 67 años en el hogar, más dos menores dependientes, hace 40 años. Su finca está titulada a su nombre, y es miembro de un comité de productores de yerba mate desde hace 11 años. La finca tiene 4,5 hectáreas, y aparte de la misma posee otra propiedad de 2 hectáreas, donde se ubica su producción de yerba mate.

El hogar valuó a precio de mercado local su producción de autoconsumo por 62 millones de guaraníes en el año 2022. En el mismo sentido, la producción animal total alcanzó casi 16 millones de guaraníes en el mismo periodo. Así, sumados ambos renglones de autoconsumo, el ingreso potencial del hogar alcanzó 78 millones de guaraníes.

Los ingresos del hogar en el año 2022 se dividieron en cuatro fuentes: la venta de yerba mate por valor de 42 millones de guaraníes (en una cadena de valor completa, ya que la asociación fracciona, embala y vende al menudeo la yerba mate), la venta de animales por casi 3 millones y medio de guaraníes, subsidio público a adultos mayores de tercera edad por valor de 12 millones al año, e ingresos del almacén de la familia por 6 millones. En total, el hogar de TS7 ingresó casi 63 millones de guaraníes líquidos en el año estudiado.

Los egresos del hogar, en el mismo año, en lo referente a los costos de manutención de la unidad doméstica, alcanzaron más de 27 millones y medio de guaraníes en el mismo periodo analizado, y se trató de alimentación y pago de facturas de luz y agua. Por su parte, la inversión productiva del hogar en el mismo año tuvo un solo renglón “gratuito”, o no pagado directamente: los jornales por mano de obra familia para siembra de rubros de autoconsumo. Así, entre los rubros efectivamente pagados, figuró preparación de suelo, herramientas, jornales para limpieza y cosecha, alimento y vacuna para animales, y combustible (aportado por los miembros del comité para el transporte de la producción de yerba mate al mercado). El total de egresos pagados por el hogar ascendió a casi 35 millones de guaraníes durante el año 2022.

El ejercicio para TS7 culminó en ese mismo año con un saldo neto positivo. La actividad agrícola representó el 54% de todo el ingreso potencial de la finca (autoconsumo valuado al precio de mercado local), y el 66% de los ingresos líquidos.

Tabla del perfil productivo de TS7

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz	1	6.000	3.000	18.000.000
	Poroto	0,25	250	10.000	2.500.000
	Habilla				-
	Batata	0,25	2.500	7.000	17.500.000
	Maní	0,25	375	10.000	3.750.000
	Huerta	0,01	100	6.000	600.000
	Total año				62.350.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	2	3.500.000	7.000.000	No vendió
	Vacas	1	3.000.000	3.000.000	Vendió
	Gallinas	50	30.000	1.500.000	No vendió
	Gallinas	15	30.000	450.000	Vendió
	Cerdos	4	1.000.000	4.000.000	No vendió
	Total animales			15.950.000	
	Total ingreso animales			3.450.000	
	Total autoconsumo año			78.300.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Yerba mate	3500	12.000	42.000.000	
	Gs renta agro			42.000.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Subsidio tercera edad	12	1.000.000	12.000.000	
	Almacén	12	500.000	6.000.000	
	Total otros			18.000.000	
	Total Ingreso año potencial			78.300.000	
	Total ingreso liq			63.450.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	360	70.000	25.200.000	
	Educación			-	
	Salud			-	
	Luz	12	200.000	2.400.000	
	Agua	12	10.000	120.000	
	Devolución crédito			-	
	Total			27.720.000	
	Inversión productiva	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Preparación de suelo	1	300.000	300.000	Pagado

Abono				
Semilla				
Jornales siembra	6	70.000	420.000	Gratis
Herramientas	1	130.000	130.000	Pagado
Jornales limpieza	6	70.000	420.000	Pagado
Jornales cosecha	24	70.000	1.680.000	Pagado
Jornales familiares				
Animales para criar				
Alimento animales	50	90.000	4.500.000	Pagado
Media sombra				
Secadero				
Cercado, corral				
Vacuna para animales	4	6.000	24.000	Pagado
Maceta para locote				
Combustible	1	150.000	150.000	Pagado
MOF y donación (ingreso)			420.000	
Inversión pagada			7.204.000	
Total egresos año			34.924.000	

Total ejercicio 2022	
Total ingresos potencial	78.300.000
Total ingreso liquido	63.450.000
Total egresos	34.924.000
Neto 2022	28.526.000
% Agro en ingr pot	54
% Agro en ingr liq	66

Anexo 31: Perfil productivo del caso S8

El caso S8 corresponde al caso de menor extensión productiva en hierbas y especias identificado en la cadena de valor del departamento de San Pedro. Se trata de una mujer de 59 años, que no pudo culminar la educación primaria. En su hogar viven 2 personas, siendo 1 de ellas un menor dependiente. 7 hijos, ya emancipados, aportan al hogar cada mes. La superficie total de la finca de S8 suma 4,5 hectáreas, tituladas a su nombre, que es donde vive desde hace 37 años. A pesar de no formar parte de ninguna organización horizontal de productores, más que formar parte activa de la cooperativa (la misma cadena de valor analizada), ha participado en varios programas de apoyo de diversas organizaciones (públicas y de cooperación internacional).

En su finca, en el año 2022, la producción de autoconsumo alcanzó el valor de mercado local de más de 26 millones y medio de guaraníes, e incluyó los rubros tradicionales de mandioca, maíz, poroto y maní. Asimismo, todos los animales de la finca alcanzaron un valor de casi 10 millones de guaraníes. El autoconsumo del año ascendió, y por ende el ingreso potencial, a un valor de más de 36 millones y medio de guaraníes.

Al hablar de ingresos, el cedrón Paraguay, rubro ubicado dentro de las hierbas y especias, producido en la finca, fue vendido a la cadena de valor en 2022 por 9 millones y medio de guaraníes. Otros ingresos del hogar fueron la venta de animales por 5 millones de guaraníes, la venta de otros varios rubros agrícolas (naranja hái, maíz desgranado, batata, mucuna como abono verde) por un total de 5 millones de guaraníes (lo cual asciende los ingresos agrícolas a 15 millones y medio de guaraníes), aporte de hijos al hogar y la toma de un crédito. El total de ingresos líquidos del hogar ascendió por tanto a casi 29 millones y medio de guaraníes en el año analizado.

Los egresos del hogar referidos a los gastos de manutención de la unidad doméstica sumaron al año 7 millones de guaraníes, y estuvieron relacionados con alimentación, pago de luz y agua, y devolución del crédito tomado. Asimismo, las inversiones fueron totalmente gratuitas (no pagadas directamente), debido a que S8 se dedica mayoritariamente por su cuenta a los cuidados culturales de su finca. De eta forma, los egresos del año alcanzaron los mencionados 7 millones de guaraníes en el año 2022.

El ejercicio termina para S8 en el año con un saldo neto positivo. Las hierbas y especias significaron el 28% del total de ingresos potenciales de la finca, el 35% de los

ingresos líquidos, y el 66% de los ingresos agrícolas. Al mismo tiempo, este rubro pagó el 144% de los egresos del hogar en el año analizado.

Tabla del perfil productivo de S8

A	Ingreso				
A1	**Autoconsumo agro**	Has	Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca	0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz	0,25	1.500	3.000	4.500.000
	Poroto	0,1	100	10.000	1.000.000
	Habilla	0			-
	Batata	0			-
	Maní	0,0924	139	10.000	1.386.000
	Huerta	0	-		-
	Total año				26.886.000
A2	**Animales**	Cantidad	Precio unit	Total	OBS
	Vacas	1	3.500.000	3.500.000	No vendió
	Vacas	1	5.250.000	5.250.000	Vendió
	Gallinas	40	30.000	1.200.000	No vendió
	Cerdos			-	
	Leche			-	
	Huevo			-	
	Total animales			9.950.000	
	Total ingreso animales			5.250.000	
	Total autoconsumo año			36.836.000	
A3	**Agro renta HyE**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Cedrón Paraguay	1000	9.500	9.500.000	
	Cedrón kapi'i	300	2.500	750.000	
	Gs renta HyE			10.250.000	
	Otros agricultura	Cantidad	Precio unit	Total	
	Naranja hai	400	5.000	2.000.000	
	Maíz choclo	100	5.000	500.000	
	Batata	41	7.000	287.000	
	Mucuna	600	4.000	2.400.000	
	GS otros agricultura			5.187.000	
	Total agricultura renta			15.437.000	
A4	**Otros**	Cantidad	Precio unit	Total	
	Aporte hijos al hogar	12	1.000.000	12.000.000	
	Crédito	1	2.000.000	2.000.000	
	Total otros			14.000.000	
	Total Ingreso año potencial			36.836.000	
	Total ingreso liq			29.437.000	
	Egreso				
	Ítem	Cantidad	Precio unit	Total	
	Alimentación	12	300.000	3.600.000	
	Educación				

Salud					
Luz		12	70.000	840.000	
Agua		12	15.000	180.000	
Devolución crédito		1	2.500.000	2.500.000	
Total				7.120.000	
Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
Preparación de suelo		1	650.000	650.000	Gratis
Abono					
Semilla					
Jornales siembra					
Herramientas					
Jornales limpieza					
Jornales cosecha / kg Gs					
Jornales familiares		6	70.000	420.000	Gratis
Animales para criar					
Alimento animales					
Corral, techo					
Secadero					
Depósito para cedrón					
Vacuna para animales					
MOF y donación (ingreso)				1.070.000	
Inversión pagada				-	
Total egresos año				7.120.000	
Total ejercicio 2022					
Total ingresos potencial	36.836.000				
Total ingreso liquido	29.437.000				
Total egresos	7.120.000				
Neto 2022	22.317.000				
% HyE en ingr pot	28				
% HyE en ingr liq	35				
% HyE en ingr agr	66				
% de egresos que paga HyE	144				

Anexo 32: Perfil productivo del caso TS8

El caso TS8 constituye el testigo del caso principal S8, y vive en la misma comunidad. Se trata de una mujer de 55 años, que concluyó la secundaria, y que vive en su finca, de 5 hectáreas, con esposo y un menor dependiente, desde hace 35 años. No forma parte de ningún comité de productores. Este caso se caracteriza por avanzar un poco más allá de la agricultura familiar campesina clásica, al haber creado TS8 una empresa de elaboración de productos de salud y belleza derivados de las hierbas medicinales.

Con respecto al autoconsumo, el valor total de mercado local de los productos agrícolas producidos con ese fin alcanzó en 2022 un valor de 52 millones y medio de guaraníes. Asimismo, los animales de la finca fueron valorados en 37 millones y medio de guaraníes, con lo que el ingreso potencial de la finca alcanzó casi 90 millones en ese año.

Los ingresos familiares están compuestos esencialmente por los ingresos de la empresa de productos de salud y belleza, orientada a consumidores de productos naturales, empresa que emplea 3 a 4 personas por año, y que vende a clientes minoristas de las zonas urbanas aledañas. Estos ingresos ascendieron a 120 millones de guaraníes en 2022, y fueron complementados por un crédito de 10 millones de guaraníes y por la venta de animales por 6 millones de guaraníes. En total, los ingresos de TS8 alcanzaron 136 millones de guaraníes.

Los egresos del hogar, referidos a la manutención de la unidad doméstica, alcanzaron 38 millones y medio de guaraníes, y tuvieron que ver con alimentación, educación y pago de luz y agua en 2022. Considerando las inversiones productivas, las referentes a la finca de autoconsumo, fueron todos asumidos por TS8, siendo el destino de los pagos la manutención de los insumos y mano de obra de la empresa de hierbas medicinales, inversiones que ascendieron a 90 millones de guaraníes en el año. El total de egresos del año alcanzó así 128 millones y medio de guaraníes.

El ejercicio de TS8 terminó con un saldo positivo. La agricultura no formó parte de los ingresos del hogar en 2022.

Tabla del perfil productivo de TS8

A	Ingreso					
A1	**Autoconsumo agro**	Has		Kg/ha/año	Gs/kg zona	Total Gs
	Mandioca		0,5	5.000	4.000	20.000.000
	Maíz		0,5	3.000	3.000	9.000.000
	Poroto		0,25	250	10.000	2.500.000
	Habilla		0,25	200	10.000	2.000.000
	Batata		0,2	2.000	7.000	14.000.000
	Maní		0,25	375	10.000	3.750.000
	Huerta		0,02	200	6.000	1.200.000
	Total año					52.450.000
A2	**Animales**	Cantidad		Precio unit	Total	OBS
	Vacas		3	3.500.000	10.500.000	No vendió
	Gallinas		100	30.000	3.000.000	No vendió
	Cerdos		18	1.000.000	18.000.000	No vendió
	Cerdos		4	1.500.000	6.000.000	Vendió
	Total animales				37.500.000	
	Total ingreso animales				6.000.000	
	Total autoconsumo año				89.950.000	
A3	**Agro renta**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Renta				-	
	Gs renta agro				-	
A4	**Otros**	Cantidad		Precio unit	Total	
	Empresa de medicinales		12	10.000.000	120.000.000	
	Crédito		1	10.000.000	10.000.000	
	Total otros				130.000.000	
	Total Ingreso año potencial				89.950.000	
	Total ingreso liq				136.000.000	
	Egreso					
	Ítem	Cantidad		Precio unit	Total	
	Alimentación		360	100.000	36.000.000	
	Educación		1	1.500.000	1.500.000	
	Salud					
	Luz		12	70.000	840.000	
	Agua		12	15.000	180.000	
	Devolución crédito				-	
	Total				38.520.000	
	Inversión productiva	Cantidad		Precio unit	Total	
	Preparación de suelo					
	Abono					
	Semilla					
	Jornales siembra					
	Herramientas					
	Jornales limpieza					
	Jornales cosecha					

Animales para criar				
Alimento animales				
Media sombra				
Secadero				
Cercado, corral				
Vacuna para animales				
Combustible				
Egresos total (MO, Combus)		12	5.600.000	67.200.000
MOF y donación (ingreso)				-
Inversión pagada				67.200.000
Total egresos año				105.720.000
Total ejercicio 2022				
Total ingresos potencial	89.950.000			
Total ingreso liquido	136.000.000			
Total egresos	105.720.000			
Neto 2022	30.280.000			
% Agro en ingr pot	0			
% Agro en ingr liq	0			

Anexo 33: Instrumento de recolección de datos cualitativos – Sector productor campesino

Preguntas al entrevistado

a) Caracterización socioeconómica:
    a. Nombre del entrevistado y edad
    b. Nivel educativo
    c. Composición familiar. Preguntar si familiares dejaron el hogar, y en qué fecha.
    d. Tenencia y uso de la tierra en la finca: si la tierra es suya o no, hace cuánto que está en dicha finca él y su familia, qué superficie total tiene, todos los rubros que tiene. ¿Hubo cambios en la extensión?
    e. Organización del Productor (Forma parte de una organización, tipo, antigüedad)
    f. Especie o especies de Hierbas y Especias (HyE) que produce en la finca
b) Producción, inversión, ingresos:
    a. Cuál es el rubro que más renta le genera, en qué orden (del más al menos). ¿Usted o alguien de su familia trabaja fuera de la finca? ¿Ese ingreso ayuda mucho o poco a la familia? ¿Miembros de su familia trabajan actualmente en HyE? ¿Trabajaban anteriormente?
    b. Cuáles son los rubros que son para autoconsumo y cuánto tiene.
    c. Desde hace cuánto que conoce el rubro de HyE, cómo cultivar, cuidar y cosechar.
    d. ¿Por qué se decidió adoptar el rubro de HyE en la finca?
    e. ¿Cómo fue que comenzó el rubro? ¿Cómo se mantiene? ¿Usted invierte en su parcela o invierte la cadena de valor? ¿Así le parece correcto o desearía otro formato?
    f. Quiénes son sus clientes. ¿Produce solo para la cadena de valor o tuvo en el pasado o tiene en el presente experiencia con otros compradores de su producción de HyE?
    g. ¿Qué le parece su experiencia colocando su producción de HyE? Experiencia con la cadena de valor, experiencia con otros compradores.
    h. Desde que comenzó HyE: ¿aumentó o disminuyó su producción? ¿Le parece mucho o poco, manejable o no?
    i. Que compare HyE con otros rubros a los que se ha dedicado: más difícil o fácil, más rentable o menos, más delicado o rústico, más caro o barato.
    j. Qué tecnologías usa, innovaciones, el manejo de su producción (cuidados culturales, policultivos, regadío, secado en lecherada, media sombra, vivero): ¿cómo lo hace? ¿Le es fácil o difícil? ¿Le llevó tiempo aprender? ¿Financió la cadena o el entrevistado mismo o la organización de productores?
    k. La calidad: ¿le exigen calidad muy alta? ¿Cuesta alcanzar esa calidad? ¿Le motiva alcanzar esa calidad?
    l. ¿Quiere dejar el rubro o quiere seguir? ¿Y por qué? ¿Quiere aumentar, dejar así como está, o disminuir? Si disminuir: ¿qué quiere hacer en su lugar?
    m. ¿Contrata mano de obra y paga? ¿Desde cuando? ¿Cuántos al mes o año?
    n. ¿Lo que gana lo reinvierte? ¿En qué usa lo que gana?

   o. ¿Diferencia usted lo que ingresa de lo que gana (ingreso bruto y neto, ganancia, utilidad)? ¿Cuenta usted lo que reinvierte y lo que le sobra?
   p. ¿Hay créditos? ¿Cómo es el sistema de financiación? ¿Este sistema le parece bien? ¿Es suficiente para sus objetivos? ¿Por qué?

c) Relación con cadena de valor:
   a. ¿Cómo es la relación con la cadena de valor? (empresa, gremio, cooperativa) ¿Es buena, regular, mala?
   b. ¿Le gusta trabajar así, le parece cómodo? ¿Gana más o menos trabajando así? ¿Quisiera ganar más o está conforme colocando su producto como lo hace?
   c. ¿Cómo es la relación con el acopiador? Contrato, eventual, con frecuencia viene y compra pero sin contrato. ¿Cómo es el trato? ¿Le parece cómodo y está bien como le trata? ¿Le parece que el trato comercial es bueno?
   d. La logística: ¿es la cadena de valor la que le provee de transporte para colocar su producción o la organización? ¿Usted piensa tener un transporte?
   e. La asistencia técnica ¿es suficiente? ¿Podría mejorar? ¿Sería mejor que la asistencia sea pagada por la cadena o le gustaría que el productor lo financie?
   f. ¿Le gustaría mantenerse con la cadena de valor, o cambiar? Y por qué.

d) Movilidad social:
   a. ¿Usted se considera empresario o emprendedor? ¿Se ve usted en esa calidad? ¿Usted quiere ser empresario o emprendedor? ¿Puede un campesino ser empresario o emprendedor en su propia finca?
   b. ¿Le parece que gana bien con HyE? ¿Le parece que gana mejor con otros rubros?
   c. ¿Le parece bien ganar más o mantener cierto nivel en el tiempo?
   d. ¿Le parece que sus ingresos aumentaron con la producción de HyE? ¿mucho o poco? ¿A partir de cuando?
   e. ¿Qué planes tiene para él y su familia?
   f. ¿Su producción le permite cumplir con esos planes? El que le permite: ¿es su producción de HyE, o de otro rubro?

Anexo 34: Lista de supercódigos y códigos del sector de contexto

- Crédito
  - *Deberían mirar años de gracia
  - *No recomienda
- Historia
  - *Productores tienen experiencia con cooperativa
- Lógica de mercado
  - *Aumento estacional de ingresos
  - *Información es condicionante para los productores
  - *Necesita grandes cantidades
- Mano de obra
  - *Más mano de obra pagada garantiza más producción
- Motivación
  - *Farmacopea no sintética
- Prácticas
  - *Calidad es difícil
  - *Calidad exigente, buen precio
  - *No hay estándares para prod campesina
  - *Orgánico es trabajoso
- Relación con la cadena
  - *Acopiador trabaja con contrato
  - *Cadena de valor es mayorista
  - *Cadena depende de confianza en provisión de volumen
  - *Contrato provee información
- Renta de HyE
  - *Preferencia por producción nacional
- Renta general
  - *Rentabilidad general es baja
- Social
  - *Cedrón paga educación de familia
- Trabajo
  - *Orgánico es trabajoso
- *Academia se acerca al sector productivo
- *Acopiador es nexo entre productores y otros sectores
- *Acopiador puede ser control interno de los comités
- *Agroindustria es diferente a producción primaria
- *Alto costo de empresa para invertir en AFC
- *Apoyo interno requisito para hacer comité
- *Asistencia técnica gratis
- *Cadena compra no orgánico
- *Cadena compra otros rubros
- *Caminos inaccesibles
- *Cantidad de productores en cooperativa se redujo
- *Clase media no llegó a productores campesinos
- *Comité es quien adopta nuevos rubros de renta
- *Conocer el mercado final de consumo
- *Cortado y secado hecho por productores

- *Costo de calidad es alto
- *Costos de producción son altos
- *Cupos son por épocas
- *Dependiente de asistencia técnica externa
- *Desafíos de la cadena
- *Educación y calidad relacionadas
- *Empresa absorbe costos
- *Empresa depende de confianza para pagos por adelantado
- *Empresa depende de confianza para recibir productores
- *Empresa experimenta con tecnología y mejoras
- *En Paraguay no se analiza orgánico
- *Falencias
    - *Falencia de buenas prácticas dentro de AFC
    - *Falencias del sector público
    - *Falta constancia
    - *Falta de créditos
    - *Falta educación para el productor
    - *Falta más asistencia técnica
    - *Falta mejorar nexo con academia
    - *Falta previsibilidad
    - *Falta valores en AFC
    - *Faltan datos actualizados
    - *Necesidad de trabajo en conjunto
- *Fidelidad tiene que ver con trazabilidad
- *Fraccionado como paso superior a la materia prima
- *Hay mercado para cedrón
- *Inversión inicial de producción es alto
- *Mala opinión sobre los acopiadores
- *Mejor cultivar en lugar de recolectar
- *Menta empobrece suelo
- *Menta tiene enfermedades
- *Necesidad de innovación tecnológica
- *Objetivo de empresa es vender
- *Obtener información necesita de gestión
- *Opinión hacia AFC
    - *AFC depende de sentimientos como confianza
    - *AFC dependiente de riesgos externos
    - *AFC prefiere plazos cortos
    - *Cedrón cambia la vida del productor
    - *Fraude en AFC
    - *Hacer lo mismo esperando resultados diferentes
    - *Hay que dejar de comprar productos sin calidad
    - *HyE necesita de poca inversión
    - *HyE necesita máx 1/2 ha
    - *Indígenas piensan en calidad
    - *Lógicas de reproducción en la unidad campesina
    - *Pasividad en venta por menos riesgo
    - *Proactividad en venta es necesidad
    - *Productor orientado al mercado

- *Productor paga alto costo de oportunidad
- *Productores deben invertir
- *Productores deben seguir reglas y constancia
- *Productores desconfiaban del cedrón
- *Productores desconocen desafíos de la cadena
- *Productores no producen más
- *Productores no tienen noción de calidad
- *Productores suelen estar en comités
- *Productores tienen información
- *Productores tomaron iniciativa para investigación
- *Tecnología y prácticas condicionan volumen

- *Opinión hacia la cadena
  - *A mayor información, necesidad de productos más exigentes
  - *Acopiador tiene diferentes estrategias de pago
  - *Cupo de mercado condiciona cantidad de productores
  - *Desde 2008 hay indicadores positivos del rubro
  - *El acopiador es la empresa
  - *Exportación es exigente
  - *Hay HyE difíciles de producir pero prometedoras
  - *La demanda externa se ha reducido
  - *Mercados exteriores buscan orgánico
- *Orgánico paga más
- *Pandemia condicionó cantidad de productores
- *Poca producción de menta
- *Pocos productores son expulsados por fraude
- *Precio es estable
- *Precio fijado de antemano
- *Precios bajos desalientan
- *Proactividad se puede con asistencia técnica
- *Producto orgánico más caro que convencional
- *Productor debe ser fiel a un solo comprador
- *Productor no pierde si hay fraude
- *Productores necesitan información
- *Recolección es muy informal
- *Rubros recolectados son limitados
- *Se debe adoptar tecnología en la finca
- *Se debe aumentar la cuota de mercado
- *Sospecha de fraude por uso de químicos
- *Sospechas de fraude en lotes de productos
- *Subsidio público inexistente al productor
- *Tecnología es barata
- *Uso de químicos excluye productores

Anexo 35: Lista de códigos del sector productor campesino

- Autoconsumo
  - Caña de azúcar para animales
  - Hay que tener autoconsumo
  - Quiere animales
  - Si sobra es para renta
  - Tiene rubros de autoconsumo
- Autopercepción
  - Autopercepción como empleado
  - Autopercepción como emprendedor
  - Autopercepción como empresario
  - Autopercepción positiva
  - Campesino sí puede ser empresario
  - Conoce bien su rubro
  - Es su propio jefe
  - Estilo de vida es muy apreciado
  - Opinión positiva sobre agricultura
  - Optimismo sobre ser empresario
  - Optimista para el futuro
  - Pesimismo sobre ser empresario
  - Pesimista
  - Piensa que progresó con el tiempo
  - Quiere que hijos evolucionen
  - Se autopercibe como campesino o productor
  - Ser patrón de uno mismo
  - Tiene capital y lo utiliza positivamente
  - Vivir cómodamente como en la ciudad
- Comité
  - 20 asociados
  - Apoya a productor
  - Apoyó con tractor
  - Comité pedía dinero y no aportó
  - Comité: *Evalúa mejor experimento
  - Familiar integra
  - Formar depende de apoyo externo
  - Hubo experiencia de comité

- Integrado por 16 personas
- Miembro de cooperativa
- No hay comité
- No hay intención de formar comité
- No involucrado en HyE
- ONG apoyó a comité
- Otros cooperativistas critican poca asistencia técnica
- Proyectos mejor encarar en grupo
- Se creó para vehículo, pero no se logró
- Solo cooperativista
- Son actores externos
- Trabaja con comité
- Trabaja individualmente

- Crédito
  - *Deberían mirar años de gracia
  - *No recomienda
  - Abonar suelo
  - Accede a créditos y es positivo
  - Buena opinión hacia el crédito
  - Carpida
  - Cedrón permite quitar crédito
  - Compra de animales
  - Compra de plantines
  - Cooperativa da créditos para producción
  - Crédito de la cooperativa
  - Desmalezadora
  - Electrodomésticos
  - Es riesgoso
  - Exigencias no alcanzables
  - Experiencia previa con crédito
  - Intereses son altos
  - Moto
  - Naranja hai permite crédito
  - No quieren dar crédito por HyE
  - No tiene crédito actualmente
  - Nunca buscó activamente
  - Opinión negativa

- Opinión positiva
- Para almacén propio
- Promesas no cumplidas
- Quita crédito del CAH
- Quitó crédito para salud
- Rastroneada
- Satisfacer NB
- Si gustaría de acceder al crédito
- Tener deuda es difícil
- Tiene experiencia
- Uso para varias cosas

- Cuidado cultural
  - Se abona con estiércol
  - se abona con gallinaza y vegetales
  - Se debe limpiar
- Cultivo de HyE
  - 0,5 has de HyE
  - 1 ha de cedrón
  - 1 ha de HyE
  - 1.3 has de cedrón
  - 1.5 has de cedrón
  - 1/4 ha plantación propia
  - 3.5 has de cedrón
  - 3/4 has de HyE
  - 300 m2 de producción
  - 4 has de HyE compartidas
  - 5 has de cedrón
  - Apoyó a vecinos con plantines
  - Aumenta cada año producción
  - Aumentó producción
  - Barrera viva es exigencia
  - Burrito principal
  - Burrito único cultivado
  - Cedrón anteriormente
  - Cedrón cosecha mensualmente
  - Cedrón no crece en invierno
  - Cedrón único HyE

- Comenzó viendo a vecinos como ejemplo
- Conforme con nivel productivo
- Cosecha aumentó
- Cuida la calidad
- Cultiva en terreno de familiar
- Dependiente del clima
- Disminuyó producción
- Incompatible con ovejas y cabras
- Optimismo con producción y calidad
- Pariente dio semillas
- Pocos productores en la zona
- Producción disminuye con el tiempo
- Produce con familiar
- Produce ñandypa
- Produce su propia semilla
- Producir semilla es lento
- Recolecta algunos rubros
- Redujo superficie
- Redujo superficie por pocas semillas propias
- Rendimiento bajó
- Resistente a plagas
- Se quiere aumentar la producción
- Se quiere plantar más rubros
- Sería mejor producir plantines propios
- Terreno lleno
- Tomó de ejemplo a padre
- Varios productores en la zona
- Varios rubros
- Vecino contaminó el suelo

- Destino de la renta
  - Agrandar casa
  - Animales
  - Burrito paga gastos básicos de la casa
  - Electrodomésticos
  - Inversión productiva
  - Mejorar casa
  - Para almacén propio

- Satisfacción de NB
- Vacas
- Vehículo

- Egreso
  - Carpida y limpieza
  - Cosecha
  - Defensivos caseros
  - Deshoje
  - Flete
  - Flete condiciona producción
  - Preparación de suelo
  - Rastroneada
  - Trabajo de plantación
- Historia
  - *Productores tienen experiencia con cooperativa
  - 1 año de producción de HyE
  - 15 años con cedrón
  - 16 años con Cooperativa
  - 2 años como particular antes de asociarse
  - 2 años de experiencia como comité cedronero antes de cooperativa
  - 2 meses de experiencia plantando HyE
  - 20 años de experiencia en cedrón
  - 25 años en su propiedad
  - 3 años con HyE
  - 40 años en el terreno
  - 6 años con empresa
  - Antes se vivía del autoconsumo y renta
  - Comenzó recolectando
  - Coop hizo pausa y luego volvió a comprar
  - Cooperativista hace 1 1/2 año
  - Cooperativista hace 30 años
  - Cultivaba algodón hace 4 años
  - Desde 2004 vive en la finca
  - Empezó de nuevo luego de pausa
  - Empezó HyE antes de cooperativa
  - Esposo abandonó
  - Establecidos hace 15 años

- Experencia como agricultor en chacra familiar
- Experiencia de 3 a 4 años con la cadena de valor
- Experiencia reciente con HyE
- Hace 1 año que comenzó este ciclo
- Hace 12 años es agricultor
- Hace 16 años que planta cedrón
- Hace 2 años en comité
- Hace 28 años que vive en terreno
- Inicia cedrón hace 8 años
- Inició con cedrón antes de coop
- Inició cuando empresa visitó finca
- Inició hace 6 años rubro de HyE
- Inició HyE con burrito
- Inició HyE hace 12 años
- Inició HYE hace 15 años
- Luego de fallecimiento de familiar inicia HyE
- Mayoría de productores no gustaba de cedrón
- Mismo tamaño de terreno desde inicio
- Momento clave cuando inició sobreoferta
- Orgánico luego de ingresar a la coop
- Pareja reciente
- Pariente enseñó cultivo de HyE
- Reinició hace 6 años
- Se asoció detrás de su hijo
- Se independizó de pariente
- Vendía a la coop como particular
- Vendía a otros clientes antes de coop
- Ya había cedrón en la zona antes

- Lógica de mercado
  - *Aumento estacional de ingresos
  - *Información es condicionante para los productores
  - *Necesita grandes cantidades
  - Abono le es barato
  - Agrandar terreno para aumentar producción
  - Agrandó terreno
  - Ahorro por mano de obra familiar
  - Algodón necesitaba mucha inversión

- Antes de coop no había mercado
- Aumentar producción para que sobre más ganancia
- Calidad es importante y la ofrece
- Cedrón necesita ningún gasto
- Cliente lleva todo el producto
- Compromiso con la calidad de su producto
- Concepto de "ayudo"
- Coop no compró el año pasado
- Cuarentena mermó venta a cadena
- Educación como insumo
- Empresa trae todo
- Experiencia alquilando para algodón
- Experiencia con flete
- Experiencia de fijación de precio
- Falta que cadena aporte más asistencia técnica
- Ganado se vende rápido
- Gobierno no daba mercado
- Hace sus defensivos
- Hay que planificar
- Herramientas antiguas se usan actualmente
- HyE es ingreso constante
- Idea de costo-beneficio
- Lo que productor aporta es tierra y trabajo
- Lo que tiene buen precio te tiene que hacer sobrar
- Lógica de mercado: Calidad es una carga
- No hay que sobreofertar
- No incentivo para llevar la producción
- No inversión en asistencia técnica
- No se realiza contabilidad
- Otro cliente compra
- Precio de HyE es bajo
- Precio estable
- Precio fijado de antemano
- Precios de HyE no suben, precio de NB sí suben
- Que haya más compradores
- Quiere que gobierno aporte sistema de riego
- Quiere que hijos monten empresa

- Recibe insumos gratis
- Reconoce que necesita capital para invertir
- Se negoció con coop para vender a otros
- Se quiere ahorrar
- Sector público no cumplió con insumos y máquinas
- Sí hace contabilidad
- Sistema de riego es caro
- Tipo de cambio sube, precio de cedrón no sube
- Un solo cliente debe llevar toda la producción
- Único cliente
- Vaca come pasto, no hay que carpir
- Vehículo para capturar valor
- Vender fuerza laboral más seguro
- Vendería a otro por mayor precio
- Vendería a otro por menos exigencias de calidad
- Vendería a otros pero está muy lejos
- Venta es pasiva
- Venta individual ante riesgo de sobreoferta en grupo
- Venta individual es mejor

- Mano de obra
  - *Más mano de obra pagada garantiza más producción
  - Depende de mano de obra familiar
  - Es factor importante
  - Familiar
  - Hay incentivos para mano de obra familiar
  - Mano de obra: trabajo comunitario en HyE
  - No contrata jornaleros
  - Pagada
  - Valoración de la mano de obra
- Motivación
  - *Farmacopea no sintética
  - Apoyo en fe
  - Aprender y hacer solo
  - Aprovecha sus recursos
  - Cedrón se compraba mucho antes
  - Cuerpo de Paz capacitó
  - Dependiente de visitas de técnicos

- Educación para los niños
- En la comunidad aumenta núm de productores
- Esfuerzo individual como motor del cambio
- Familiar motivó
- Hay que amar a las plantas
- Hay que probar
- La gente debe creer
- La gente no cree
- Mostrar para convencer
- Perseverancia
- Presentó proyecto a Ministerio
- Quiere que otros produzcan
- Tekopora enseñó pero ya no usa
- Uno debe querer al rubro

- Percepción de HyE
  - Burrito salva situación
  - Conforme con situación
  - Dejará eventualmente el cedrón
  - Edad es condicionante
  - Ejemplos son importantes
  - Incentiva que haya mercado
  - Percepción HyE: Hoy produce más que antes
  - Pesimismo
  - Rubro da gusto, hace feliz
  - Se valora al cedrón
  - Trabajará hasta que pueda por edad
- Poscosecha
  - Aprendizajes sobre secado
  - Burrito pesa más
  - Casa es depósito
  - Cedrón pesa poco
  - Dificultad para stockear
  - HyE es liviano
  - HyE es trabajoso
  - Vecino con casa grande stockeó
- Prácticas
  - *Calidad es difícil

- *Calidad exigente, buen precio
- *No hay estándares para prod campesina
- *Orgánico es trabajoso
- Aprendió de familiar
- Conocimiento de exigencias del rubro
- Exigencias de calidad y limpieza
- Se prestan carpas entre vecinos

- Relación con la cadena
  - *Acopiador trabaja con contrato
  - *Cadena de valor es mayorista
  - *Cadena depende de confianza en provisión de volumen
  - *Contrato provee información
  - Acopiador es la empresa
  - Acopiador es satisfactorio
  - Asistencia técnica satisfactoria
  - Atiende capacitaciones
  - Brazos caidos contra los cupos
  - Buena opinión de la cadena
  - Buena opinión de los técnicos
  - Cadena a veces compra tallos
  - Cadena antes trabajaba con no orgánico
  - Cadena apoya con asistencia técnica
  - Cadena apoya con insumos
  - Cadena ayudó al comité con mercado
  - Cadena compra toda la producción
  - Cadena compró terreno para producción comunitaria
  - Cadena da insumos a ciertos productores
  - Cadena de valor de HyE es pequeña
  - Cadena de valor en naranja hai
  - Cadena de valor le dice cómo cuidar
  - Cadena de valor pone cupos
  - Cadena es exigente
  - Cadena incentiva
  - Cadena selecciona a ciertos productores
  - Cadena solucionó problemas de cobro
  - Cadena toma iniciativa
  - Cadena trae plantines

- Cadena trae tecnología
- Capacitaciones por radio
- Conoce procesos y desafíos
- Contrato anual
- Contrato con cooperativa
- Cooperativa se volcó a lo urbano
- Cooperativa ya no da anticipo
- Cupo condiciona
- Debe apoyar
- Dependiente de asistencia técnica externa
- Desconoce desafíos de la cadena
- Descuentan por calidad
- Destruyeron cultivos contra cupos
- Empresa dejó de comprar
- Empresa facilita insumos
- Empresa traía plantines
- Hay otros compradores en la zona
- La empresa trae plantines
- Lleva producción de forma continua
- Mala opinión sobre la cadena
- Mejor época hace 6 años
- Menos productores en la zona
- Mercado seguro
- No experimentó descuentos
- No hay contrato
- No hay contrato con el acopiador
- Produce más que el cupo que recibió
- Productor intercambia ideas con técnicos
- Productor solo puede venderle a la cooperativa
- Productores quieren negociar estabilidad de precio
- Promesas no cumplidas
- Recibe capacitación
- Regular opinión sobre cadena de valor
- Regular opinión sobre técnicos
- Sin contrato está bien
- Técnico muy activo ya no está
- Tiene compromiso con coop

- Traen abono
- Trajeron plantines
- Una sola vez vienen

- Renta de HyE
  - *Cedrón mejora ingresos de familias
  - *Preferencia por producción nacional
  - *Problema de sobreproducción
  - *Suministro constante se suele cortar
  - Ajenjo es rápido
  - Animales condicionan espacio para cedrón
  - Antes se vendía el tallo
  - Ayuda a toda la familia
  - Buenas perspectivas
  - Burrito conviene por precio
  - Burrito da más ganancias
  - Burríto único rubro de renta
  - Calidad condiciona
  - Calidad de vida mejoró
  - Cedrón capii ya no tiene ventas
  - Cedrón es lo más rentable
  - Cedrón es rentable
  - Cedrón kapii es rápido
  - Cedrón rentable por varias cosechas anuales
  - Cedrón único que da ganancias
  - Cedrón único rubro de renta
  - Compró vacas
  - Conviene más animales
  - Conviene más maíz
  - Conviene más mandioca
  - Ganancias separadas con familiar
  - Hinojo es secundario
  - Ingreso aumentó
  - Ingreso más alto que con otros rubros
  - Ingreso satisface
  - Juntarse para hacer volumen
  - Más rentable que otros rubros
  - No conforme con ingresos

- No conviene, muy pesado
- No hay otra cosa que vender más que cedrón
- Ñandypa una vez al año
- Pago rápido
- Precio mejoró últimamente
- Precio no es suficiente
- Recolectados vende a empresa
- Satisfecho con cedrón
- Se gana o sobra poco
- Se paga en diferido
- Tiene sobreproducción y eso es malo
- Único que da renta

- Renta general
  - *Rentabilidad general es baja
  - Algodón dejaba poca ganancia
  - Algodón incompatible con animales
  - Antes rubros se vendían bien
  - Aumentó con HyE
  - Complementa al cedrón con animales
  - Hay que diversificar
  - Ingreso por elaboración de artesanía
  - Limón más rentable que cedrón
  - Mecanizados mejor que HyE
  - Naranja hai se cobra rápido
  - No hay trabajo en alrededores
  - No hay trabajo extrapredial
  - Produce maíz para venta
  - Producía algodón
  - Producía algodón y maíz
  - Producía batata
  - Recibe remesas
  - Satisfecho con nivel productivo
  - Tamaño de terreno condiciona
  - Trabajo extrapredial familiar
  - Trabajo extrapredial poco pago
  - Varios rubros
- Social

- *Cedrón paga educación de familia
- 10 has de terreno
- 11 años en la finca
- 13 has de terreno
- 17 has de terreno
- 2 personas viven en la casa
- 28 años de edad
- 3 has de terreno
- 34 años de edad
- 37 años en el terreno
- 43 años
- 45 años
- 49 años
- 5 has de terreno
- 51 años
- 52 años
- 56 años
- 59 años
- 6 has de terreno
- 61 años
- 64 años de edad
- 68 años
- 8 personas en el hogar
- 9 personas en el hogar
- 9no grado terminado
- Cedroneros de la zona son ancianos
- Colaboración con familiar para ingresos
- Experiencia con subsidio
- Experiencia en apoyo estatal para vivienda
- Familia tiene 5 miembros
- Familiar recibe subsidio
- Hace 4 años vive en la casa
- HyE mejor para cuidar salud
- HyE pagó estudios universitarios
- Jóvenes no son cedroneros
- Jóvenes se van
- Miembros de la familia dependientes

- Miembros de la familia se independizaron
- No terminó primaria
- Ocupante de terreno
- Propiedad: Terreno propio
- Salud condiciona
- Se cumplieron los hitos de la vida
- Sin educación formal
- Sin miembros famliares dependientes
- Subsidio desincentiva trabajo
- Terminó primaria
- Terminó secundaria
- Terreno propio
- Tiene varios terrenos
- Vive solo

- Tecnología
  - Cultivo demasiado grande para media sombra
  - Es cara
  - Media sombra es cara
  - No necesita sistema de riego
  - Prácticas sobre abono
  - Secadero de naranja hai
  - Secado sobre carpa
  - Usa abono verde
  - Usa buey y carancho
  - Usa defensivos caseros
  - Usa insumos básicos
  - Usos varios al secadero
- Trabajo
  - *Orgánico es trabajoso
  - Actividad doméstica
  - Algodón era más fácil
  - Burrito es delicado
  - Cedrón es delicado
  - Cedrón es fácil
  - Cedrón es trabajoso
  - Chacra más fácil
  - Edad condiciona

- Hierbas son delicadas
- HyE es fácil
- HyE es liviano
- HyE es trabajoso
- HyE son delicadas
- Limpieza es difícil
- Llegó al límite de producción
- Manual
- Orgánico es delicado
- Otros productores no quieren trabajar
- Otros productores perjudican ante la cadena
- Otros productores son negligentes
- Trabajar hasta que la cadena lo indique