

## SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES KOKUE POTY O CUANDO LA FINCA CAMPESINA ES LA PRINCIPAL FUENTE DE INGRESO ECONÓMICO****KOKUE POTY FARMERS ASSOCIATION OR WHEN THE FARM IS THE MAIN SOURCE OF INCOME****Norma Beatriz Carballo Valdez<sup>1</sup>, Víctor Ramón Enciso Cano<sup>2</sup>**<sup>1</sup> Ministerio de Desarrollo Social del Paraguay. Fernando de la Mora, Paraguay.<sup>2</sup> Universidad Nacional de Asunción. Facultad de Ciencias Agrarias. San Lorenzo, Paraguay.

Recibido 13/01/2020

Aceptado: 17/02/2020

**RESUMEN**

En Paraguay, la Asociación de Productores Kokue Poty, que agrupa a pequeños productores agrícolas del Departamento de San Pedro, comercializa conjuntamente, desde mediados de los noventa, la producción de sus asociados en el Mercado de Abasto de Asunción. Por ello se lo considera un caso exitoso de acceso al mercado. En este marco, la presente investigación busca determinar si los ingresos obtenidos de la venta de la producción es la principal fuente de ingreso de la economía de las familias de la Asociación, con lo que se podrá dar sustento cuantitativo al calificativo de exitoso. Se obtuvieron informaciones sobre las fuentes de ingreso y egresos con las que se construyeron diez variables a las cuales se las analizó usando estadística descriptiva. Se concluyó que en el periodo analizado (zafra 2014/2015) la principal fuente de ingreso fue la originada por la comercialización de productos de la finca. La mayor parte de las familias igualmente recibió ingresos extra prediales, pero su peso relativo en el ingreso total es bajo.

**PALABRAS CLAVES:** mercadeo-agropecuario, renta-agraria, canales-de-distribución, ventas

**ABSTRACT**

In Paraguay, the Kokue Poty Producers Association, which brings together small agricultural producers in the Department of San Pedro, jointly markets, since the mid-1990s, the production of its associates in the Asunción Wholesale Market. Therefore, it is considered a successful case of market access. In this context, the present investigation

seeks to determine if the income obtained from the sale of the production is the main source of income of the economy of the families of the Association. The results can provide quantitative support to the qualifier of successful scheme. The information gathered were on the sources of income and expenditure and were used to constructed ten variables. They wer analyzed using descriptive statistics. It was concluded that in the analyzed period (marketing year 2014/2015) the main source of income was that originated by the commercialization of farm products. Most of the families also received extra farm income, but their relative weight in total income is low.

**KEY WORDS:** agricultural marketing, farm income, distribution channels, sales

## RESUMO

No Paraguai, a Associação de Produtores de Kokue Poty, que reúne pequenos produtores agrícolas do Departamento de San Pedro, comercializa em conjunto, desde meados da década de 90, a produção de seus associados no mercado de suprimentos de Assunção. Portanto, é considerado um caso bem-sucedido de acesso ao mercado. Nesse contexto, a presente investigação procura determinar se a renda obtida com a venda da produção é a principal fonte de renda da economia das famílias da Associação, com a qual apoio quantitativo pode ser dado ao qualificador de sucesso. Foram obtidas informações sobre as fontes de receita e despesa com as quais foram construídas dez variáveis para as quais foram analisadas por meio de estatística descritiva. Concluiu-se que no período analisado (zafra 2014/2015) a principal fonte de renda foi a originada pela comercialização de produtos agrícolas. A maioria das famílias também recebeu renda extra na fazenda, mas seu peso relativo na renda total é baixo.

**PALAVRAS-CHAVE:** comercialização agrícola, renda agrícola, canais de distribuição, vendas

## ÑEMOMBYKY

Paraguáipe, Productores Kokue Poty peguakuéra, oîhápe heta tapicha omba'apóva San Pedro Departamento pegua, omba'evendéva oñondivepa, amo ary 90 guive, opa mba'e oja'póva Mercado de Abasto Paraguáipe. Upévare herakuãguasu hikuái upe mercado-pe. Ko tembiapo rupive, ojehekáva hína imba'erepykue reheguápa ha'e upe omoingovéva ko Asociación pegua rogayguápe, oje'ekuaa haguãicha iporãitereiha. Opaichagua marandu oñemon'ókuri ohupyty ha ome'êva guive hikuái ha Ko'ãvagui ojehechakuaa pa mba'e ojoavýva oñehesa'yijo haguãicha oje'porúvo upe estadística descriptiva. Oñemohu'ã umi ary ojehechava'ekuépe (zafra 2014/2015) opa mba'e oñeñoty ha oñeguenohêva hekohakuérágui ha'eha oñemba'evende ha omoingoveha ichuoekuéra. Heta ogayguakuéra apytépe ohupytyva ambue mba'e avei, hákatu ndahetaguasúi.

**ÑE'ÉRĀNGUÉRA:** oñemba'evendétava agropecuario, mba'erepy , moõrupipa oñemohenda , mba'éichapa oñemohenda oñemba'evendétava

**AUTOR CORRESPONDIENTE:** Ingeniera Agrónoma. Norma Beatriz Carballo Valdez. Ministerio de Desarrollo Social del Paraguay. Fernando de la Mora, Paraguay. **Email:** [norcarva@gmail.com](mailto:norcarva@gmail.com)

## INTRODUCCION

Numerosos estudios acerca del modo campesino de producción proveniente de las ciencias sociales acuerdan en que el ingreso de las unidades económicas campesinas está compuesto por el aporte realizado por todos los miembros de la familia, tanto si provienen de actividades prediales como extra prediales. De este modo la asociatividad a través de empresas campesinas de autogestión, también conocidas como empresas comunitarias permite planificar no solo la producción, sino la producción con la alta participación de sus miembros.

Ello llevará que la actividad conjunta genere ingresos adecuados y proporcionales al aporte de la fuerza de trabajo. Como efecto final, la finca o unidad productiva será la principal fuente de ingreso del agricultor. Tal como Jurado (2010) afirma, la baja rentabilidad del sector agrícola "...se puede solucionar con la comercialización por parte de una cooperativa o institución responsable que guíe y facilite la comercialización de los productos obtenidos y minimice la cadena de intermediación."

Sin embargo, para el caso específico de Paraguay la experiencia más visible muestra que las organizaciones campesinas, por lo general, tienen una corta duración ya que tropieza con dificultades para mantenerse en los mercados, o bien desaparece una vez logrado el propósito inicial, el cual estaba referido a la obtención de recursos económicos (Mora, 2006).

En contraposición a esta creencia existen varias experiencias exitosas de comercialización conjunta que incluso permiten a productos de la agricultura familiar campesina acceder a mercados internacionales, además de satisfacer la demanda local convirtiendo de este modo a la finca agrícola en la principal, sino la única fuente de ingreso familiar. Uno de estos casos exitosos es el de la Asociación de Productores Kokue Poty.

En este marco la hipótesis de este trabajo presumió que los ingresos provenientes de la comercialización de rubros agropecuarios, de los productores asociados a Kokue Poty, incidieron en mayor grado en el ingreso total, en relación a los ingresos generados por medio de las actividades extra prediales.

Para ello se estableció como objetivo general comparar los ingresos y egresos prediales con los extras prediales de los productores de la Asociación. Más específicamente se apuntó a describir las fuentes de ingreso predial y extra predial y especificar el aporte neto de cada una de las fuentes de ingreso al ingreso total de la finca agrícola.

### **El ingreso monetario en los agricultores campesinos**

La cantidad total de ingresos derivados de la actividad agrícola no es fácil de medir. En la agricultura, no es extraño que un aumento de la producción esté vinculado con una reducción de los ingresos, debido a una disminución de los precios agrícolas motivada por un exceso de oferta o por otros factores; o viceversa.

En parte ello se debe a la propia dinámica del sector, en el que la oferta es poco elástica, especialmente en el corto plazo. Situaciones de “buen desempeño agrícola” desde el punto de vista del abastecimiento interno de productos nacionales frecuentemente coinciden con “agricultores descontentos”, debido a la reducción de sus ingresos por causa de menores precios (IICA, 2014).

Mora (2008) menciona que esto se puede deber a que “la finca campesina, al igual que la gran empresa agrícola, es un negocio que opera con factores de producción generalmente adquiridos en el mercado y organizados para generar mercancías que den un rendimiento económico.

En cambio, la producción campesina funciona con base en la organización de diferentes rubros interactivos en el marco de un predio, algunos de ellos orientados al intercambio externo, y otros, al autoconsumo.” Esta “organización de rubros interactivos” es resaltada por Santacoloma-Varón (2015) quien afirma “que, en la producción campesina, la toma de decisiones está supeditada a la obtención de un producto predial, y no de un rubro en particular.”

Por su lado Landini (2011) en una revisión sobre la racionalidad económica campesina desde los aportes de la bibliografía establece que “La actividad económica y productiva que llevan adelante es percibida por las familias campesinas como una totalidad articulada, lo que dificulta pensar los rubros o las diversas fuentes de ingreso como independientes.

Salvo en los casos en los cuales la diversificación de la producción es mínima, se observa que los campesinos, para la obtención del máximo ingreso global que está a su alcance, no dividen o separan su producción en rubros.” Es decir, así como no se puede abordar la finca por rubros productivos, tampoco se puede tratar al productor en forma individual, “sino que se debe tener en cuenta para el análisis a la unidad orgánica

constituida por algún tipo de agrupación doméstica familiar (familias nucleares y/o extensas) junto con la tierra que trabajan” (Ramilo, y Prividera, 2013).

Por su lado Dirven (2007), afirma que en términos generales, y dependiendo de la base de activos del hogar rural, los pequeños productores siguen una de cinco estrategias para generar ingresos: “la producción agrícola, ya sea predial o extra predial; la actividad rural no agrícola, ya sea a través de la participación en los mercados de trabajo, de servicios o de productos no agrícolas; la pluriactividad entendida como la combinación de actividades agrícolas y no agrícolas y porque no, con dependencia del asistencialismo; la dependencia del asistencialismo en la forma de transferencia desde el Estado o de privados; y la emigración a otras áreas rurales o urbanas en busca de mayores oportunidades”.

Coincidente con esta idea, Landini (2011) “concibe a la actividad predial como un todo integrado en el cual los distintos productos se encuentran articulados unos con otros de manera compleja, como cuando se cultivan granos para alimentar aves y vacunos, que a su vez son utilizados como carne, como fuerza de trabajo o como fertilizante a partir de sus excrementos.”

Tomando como base el trabajo de Masi, Setrini, Gonzalez, Arce, Servin, (1989), se pueden identificar las siguientes fuentes de ingreso para las fincas de la AFC del Paraguay: (i) ingresos laborables y no laborables, (ii) ventas de rubros agrícolas, de animales, de productos agropecuarios derivados o transformados, (iii) ingresos por actividades comerciales, (iv) ingreso por alquiler y/o venta de lotes, (v) autoconsumo de rubros agrícolas y (vi) autoconsumo de rubros agropecuarios derivados o transformados. Desde la perspectiva del ingreso los obtenidos fuera de la finca (extra prediales) son “son estrategias que pretenden elevar el nivel de vida de los integrantes de la finca campesina.

Al respecto Landaburu, (2007) señala que “Los trabajos extra prediales del jefe de la familia y del grupo familiar, como así también la ayuda económica de los hijos que no integran la unidad, permiten que estos ingresos sean destinados a la sustentabilidad del grupo doméstico, mientras que la venta de la producción está destinada a iniciar el ciclo productivo siguiente.

Al interior de las unidades, se observa que la vida cotidiana de los integrantes se desarrolla entre su trabajo como propietario, su trabajo formal como encargado y a su vez las actividades o “changas” que muchos realizan en forma temporaria, lo cual da cuenta de la intersección de diferentes bases económicas en un mismo agente”.

### **La asociatividad en los agricultores campesinos.**

Dada las condiciones estructurales que caracterizan al sector agrícola, se justifica buscar formas de producción que permitan optimizar la rentabilidad, conservación de recursos naturales, el nivel de empleo de la fuerza del trabajo y el nivel de ingreso campesino. “Es necesario abordar temas externos a la unidad de producción, como lo son el acceso al crédito diferencial, la inserción en los procesos productivos que agregan valor a la materia prima y la facilitación del comercio” (Universidad de la República, 2007).

Es así que se considera fundamental construir una nueva estrategia que permita asegurar el flujo normal y permanente de la producción originada en el campo. Estos procesos tienen que ser esencialmente colectivos y generosos en participación, por tanto, buena parte del éxito, en este tema está dada por la cantidad de productores organizados que se logre vincular al mismo).

De acuerdo a Jurado (2010) “la baja rentabilidad de los productores es un problema permanente. Pero se puede solucionar con la comercialización por parte de una cooperativa o institución responsable que guie y facilite la comercialización de los productos obtenidos y minimice la cadena de intermediación; máxime cuando puede agregar valor para poder incursionar en mercados locales, regionales y nacionales, cada vez más competitivos”.

Una de las alternativas la constituye la asociatividad a través de empresas campesinas de autogestión, también conocidas como empresas comunitarias que es una forma asociativa de producción que además de permitir la producción en escala posibilita planificar y organizar la producción con la alta participación de sus miembros en la que el beneficiario principal es el campesino, generándole ingresos adecuados y proporcionalmente al aporte de la fuerza de trabajo (IICA, et al., 2006).

A pesar de las potenciales ventajas citadas, la puesta en marcha de esquemas asociativos ligados a la comercialización no ha probado ser fácil. Es tal vez en la diversidad donde debería buscarse una de las causales, tal como IICA (2010) señala: “En el mundo rural las asociaciones son diversas y heterogéneas, dependiendo de sus fines y las características de sus integrantes.

No obstante, esa heterogeneidad se reduce cuando se explora la composición de las asociaciones económicas, que tienden a estar formada por personas de condiciones étnicas, culturales, económicas y socio productivas similares”

A pesar de ello existen muchas experiencias de productores y asociaciones de productores que llevan trabajando años en lograr un mercado seguro, algunos con más éxitos que otros, apuntando a mercados con diferentes características (mercados de

exportación, nacional, ferias de productor, orgánicos, comercio justo, etc.) (Escobar, Día y Jara, 2010).

En el caso específico de Paraguay cabe citar el caso del banano y la central de cooperativas de producción (CEPACOOOP). Al respecto, Gattini (2011) señala que “casi la mitad del valor de exportaciones de banana es realizada por CEPACOOOP una cooperativa de pequeños productores hortofrutícolas que ha logrado competir exitosamente en el comercio internacional”.

Igualmente se cita el caso de la Cooperativa Manduvira (Friedmann et al., 2010) con la producción y exportación de azúcar orgánica, y la Cooperativa La Norteña (Fretes, 2010), con la producción y exportación de cedrón (*Lippia citriadora*).

## MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación fue de carácter descriptivo y deductivo de una realidad específica, para cuya explicación se recurre al uso de datos cuantitativo. El trabajo se realizó en la comunidad Calle 3 de noviembre del Distrito de Capiibary, Departamento de San Pedro, con los socios de la Asociación “Kokué Poty”.

El periodo cubierto con la toma de datos correspondió al año agrícola, del 1 de julio de 2014 al 30 de junio de 2015. La información provino de dos fuentes. La información primaria se obtuvo vía un cuestionario a los veinte y nueve socios de la Asociación.

Se obtuvieron informaciones sobre ingresos prediales, ingresos extra prediales, ingreso por autoconsumo, costos o gasto incurridos en la obtención de los mismos. La recolección de informaciones de fuente secundaria fue sobre datos relacionados al ingreso generado por la comercialización por parte de los asociados.

Se utilizaron los registros de comercialización de la Dirección de Comercialización del Ministerio de Agricultura y Ganadería, dentro del Bloque L CECOPROA<sup>1</sup> del Mercado de Abasto de Asunción, y de los registros de la Asociación de productores Kokué Poty. Igualmente se realizaron entrevistas generales a informantes calificados.

Se realizó un análisis de variables relacionadas al ingreso y egreso de las actividades prediales y extra prediales y sobre el ingreso por autoconsumo. El análisis estadístico utilizó estadística descriptiva, a saber, frecuencia, medias, máximos, mínimos. Los resultados fueron procesados mediante figuras, tablas de manera a obtener una mejor interpretación de la información sobre los ingresos de los productores asociados. Las variables analizadas fueron:

---

<sup>1</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=MU0AGJbyHTU>

**Variable 1** Ingreso predial. Generado por medio las actividades agrícolas, mediante la comercialización de diversos rubros, en diversos mercados, durante la campaña agrícola del 1 de junio de 2014 al 31 de julio de 2015.

**Variable 2** Costo Predial: Relacionado a los costos en los que el productor ha incurrido a nivel de finca, en la actividad agrícola. Se puede mencionar los gastos de producción y de comercialización.

**Variable 3** Ingreso Neto Predial: Ingreso obtenido de la actividad predial, una vez descontado, los gastos utilizados en la realización de la actividad.

**Variable 4** Ingreso Extra predial: Ingreso obtenido por medio de actividades realizadas fuera de la finca, pudiendo ser por medio de remesas, transferencias o venta de fuerza de trabajo.

**Variable 5** Costos Extra prediales: Son los gastos utilizados para la realización de actividades de generación de ingreso fuera de la finca familiar.

**Variable 6** Ingresos Neto Extra predial: Ingreso obtenido, una vez descontado los gastos utilizados para la obtención del mismo.

**Variable 7** Ingreso Bruto Total: Ingreso obtenido por la venta del producto, resultante de la sumatoria del ingreso predial, y del ingreso extra predial.

**Variable 8** Ingreso Neto Total: Suma de los ingresos netos prediales y extra prediales.

**Variable 9** Consumo Familiar: Ingreso por autoconsumo, que no es monetario. Se realizó teniendo en cuenta la cantidad de miembros del hogar, el precio de referencia del producto y realizando una comparación con el plan producción y planillas de venta, de manera a establecer los productos y volúmenes utilizados para el consumo familiar.

**Variable 10** Ingreso Neto Familiar: Resultante del ingreso neto total, que incluye el ingreso predial más el ingreso extra predial y el ingreso por autoconsumo.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### Balance del ingreso predial

Para el 87% de los productores el rubro de la mandioca es el de mayor importancia como fuente de ingreso principal. En segundo lugar, de preponderancia entre los rubros de

ingreso predial se ubica a la arveja. En tercer lugar, de preponderancia de rubro de generación de ingreso predial, se encuentra el rubro de batata.

El ingreso predial total por la venta de los rubros de renta producidos en la finca de los asociados, sumó 1.252 millones de guaraníes, con un rango entre desde 14,44 millones a 93,18 millones. El promedio fue 43,16 millones por finca y el coeficiente de variación de 45%. Si bien no se han encontrado otros trabajos locales sobre ingresos en fincas de agricultores con el cual comparar la variabilidad, el porcentaje puede ser considerado como de elevado.

En total 17 fincas tuvieron ingresos prediales por debajo del promedio. La sumatoria de sus ingresos alcanzó 519,30 millones. En otros términos, el ingreso del 59% de los socios representó el 41% de los ingresos prediales totales de la Asociación, lo cual indica que los mayores ingresos estuvieron en cierta manera sesgados hacia un reducido número de asociados (Tabla 1).

**Tabla 1.** Balances de la Asociación de productores KOKUE POTY (Miles de guaraníes). Campaña agrícola del 1 de junio de 2014 al 31 de julio de 2015.

Nº	Ingreso predial			Ingreso extrapredial			Final		
	Ing. Bruto	Costo	Ing. neto	Ing. Bruto	Costo	Ing. Neto	Ing. Bruto	Ing. Bruto	Ing. Neto
1	14,444	2,282	12,162	0.00	0.00	0.00	12,162	1,285	13,447
2	22,005	17,458	4,547	0.00	0.00	0.00	4,547	1,900	6,447
3	19,995	13,998	5,997	2,760	0.11	2,652	8,649	1,518	10,167
4	21,360	17,102	4,258	2,760	0.18	2,580	6,838	1,865	8,703
5	21,040	16,524	4,516	4,000	0.05	3,946	8,462	1,545	10,007
6	23,635	18,204	5,432	3,360	0.05	3,306	8,738	1,954	10,692
7	24,808	19,529	5,279	2,760	0.53	2,226	7,505	1,965	9,470
8	30,730	22,802	7,928	0.00	0.00	0.00	7,928	2,045	9,973
9	31,132	24,838	6,294	4,300	0.05	4,246	10,540	2,101	12,641
10	33,937	26,764	7,172	2,760	1,440	1,320	8,492	2,369	10,861
11	34,960	27,204	7,756	3,600	0.05	3,546	11,302	2,425	13,727
12	39,340	28,178	11,162	0.80	0.09	0.71	11,872	2,990	14,862
13	35,080	27,286	7,794	6,720	0.11	6,612	14,406	2,700	17,106
14	40,163	29,023	11,140	3,060	0.11	2,952	14,092	3,007	17,099
15	41,763	29,822	11,941	2,760	2,400	0.36	12,301	3,072	15,373
16	44,946	32,751	12,195	0.00	0.00	0.00	12,195	3,420	15,615
17	45,485	33,882	11,603	0.00	0.00	0.00	11,603	3,447	15,050
18	42,450	31,320	11,130	3,120	0.05	3,066	14,196	3,135	17,331
19	42,463	31,691	10,772	3,120	0.05	3,066	13,838	3,261	17,099
20	47,505	34,706	12,799	0.00	0.00	0.00	12,799	3,873	16,672

21	50,077	35,422	14,655	0.00	0.00	0.00	14,655	3,875	18,530
22	46,580	34,381	12,199	5,520	0.05	5,466	17,665	3,705	21,370
23	56,544	37,554	18,990	5,160	0.05	5,106	24,096	4,026	28,122
24	63,742	41,944	21,798	1,320	0.05	1,266	23,064	4,227	27,291
25	63,349	39,363	23,986	3,600	0.05	3,546	27,532	4,224	31,756
26	66,350	43,381	22,969	1,320	0.09	1,230	24,199	4,275	28,474
27	76,426	50,192	26,234	2,000	0.10	1,896	28,130	4,368	32,498
28	78,153	51,442	26,711	3,800	0.05	3,746	30,457	4,718	35,175
29	93,178	60,086	33,092	6,240	0.46	5,776	38,868	5,382	44,250
<b>Total</b>	<b>1,251,639</b>	<b>879,129</b>	<b>372,511</b>	<b>74,840</b>	<b>6,220</b>	<b>68,620</b>	<b>441,131</b>	<b>88,677</b>	<b>529,808</b>

Fuente: Encuesta a productores. Obs. Las comas representan miles y los puntos decimales

Los costos prediales en los que incurren los productores incluyeron los relacionados con la agricultura comercial, o la generadora de ingresos prediales, y los gastos de la unidad familiar. Entre los primeros estuvieron los relacionados con la siembra, cuidados culturales y sanitarios de los cultivos, cosecha, pos cosecha y comercialización. Entre los segundos se incluyeron alimentos no producidos en la finca, artículos de limpieza, vestimenta, salud, educación, teléfono, combustible.

El costo de las actividades prediales alcanzó en promedio 30,31 millones de guaraníes con un rango que va entre 2,28 y 60,08 millones. La mitad de las fincas tuvo costos prediales por debajo del promedio. Al igual que con los ingresos brutos prediales, el coeficiente de variación fue elevado, alcanzando 41%.

El ingreso neto predial se obtuvo descontando del ingreso bruto predial los gastos o costos prediales. Fue positivo para cada una de las veinte y nueve familias integrantes de la Asociación indicando que en todas ellas la finca, como unidad económica o generadora de ingresos monetarios, tuvo beneficios económicos.

A nivel global el ingreso neto predial fue de 354,51 millones de guaraníes, con un promedio igual a 12,22 millones y un rango que fue desde 0,45 a 33,60 millones de guaraníes. En total 15 socios (52% del total) tuvieron ingresos netos prediales por debajo del promedio y sus ingresos representaron el 27% del ingreso neto total de la Asociación.

El coeficiente de variación del ingreso fue de 74%. Se evidencia que, si bien los ingresos netos prediales fueron positivos, el rango al igual que el coeficiente de variación es muy amplio.

### **Balance de ingresos extra prediales**

Los ingresos extra prediales totalizaron 74,84 millones. De las veinte y nueve familias encuestadas, 22 informaron haber recibido este tipo de ingreso. En promedio cada una de las 22 familias recibió 3,40 millones con un coeficiente de variación de 44%.

El rango de los ingresos prediales fue amplio, con el mínimo en 0,80 millones y el máximo en 6,72 millones. Los ingresos extra prediales generados, por los productores tuvieron tres fuentes, a saber, remesas, transferencias, y venta de fuerza de trabajo. Ninguna de las 22 fincas tuvo ingresos extra prediales de las tres fuentes, y solamente siete tuvieron este ingreso de dos fuentes.

Las remesas incluyeron los ingresos provenientes de miembros del hogar residentes fuera de la finca, ya sea dentro como fuera del país. Las transferencias fueron ayudas monetarias proveídas por programas establecidos por el Estado.

Generalmente las transferencias se realizaban mensualmente o bimestralmente. La venta de fuerza de trabajo se realizó dentro de la comunidad misma o en localidades vecinas, y consistió en la prestación de servicios diversos relacionados con la producción agropecuaria, tales como preparación de terreno, carpidas, cosecha, reparación de alambradas, limpieza de pasturas de animales bovinos, etc.

Entre los ingresos extra prediales citados, la de mayor monto fueron las transferencias. Estas forman parte del Programa de Transferencia Monetaria con Corresponsabilidad del gobierno, con el 46% del valor total de ingresos extra prediales. Involucró a 10 productores. En segundo lugar, se ubicó la venta de fuerza con el 31% involucrando a 7 productores, y luego estuvo la remesa con un 23% involucrando a 5 productores.

Los costos (gastos) extra prediales más utilizados estuvieron relacionados a la movilidad o comunicación de los productores para concretar las actividades extra prediales. La movilidad incluyó los egresos relacionados al traslado y alimentación hasta el lugar de trabajo en los casos de prestación de servicios de reparación de alambradas, limpieza de pasturas u otras actividades similares en estancias ganaderas de la zona que requiere que se instale un campamento de trabajo en esos lugares durante el periodo del trabajo.

La distancia hace imposible o mejor dicho inviable ir y volver a la finca familiar al final de cada jornada. Otros gastos de movilidad común fue el egreso relacionado al traslado a la capital distrital para retirar las transferencias monetarias o las remesas.

Tanto concretar los trabajos en las estancias ganaderas, como recabar información sobre la disponibilidad de transferencias monetarias o remesas exigió gastos de comunicación telefónica. Los gastos de las actividades extra prediales en promedio alcanzaron 0,41 millones con un rango entre 0,054 millones a 5,00 millones.

En total 18 fincas, de las 22 con ingresos extra prediales reportaron gastos por debajo del promedio, pero sus egresos representaron el 13% del total de las 22 fincas. Esta baja participación relativa en el egreso total se debió a que tres fincas informaron de costos muy elevados; una de ellas incluso once veces superior al promedio.

Sin embargo, sus ingresos no fueron muy superiores a otras con menor gasto. La causa de tan elevados gastos extra predial fue que la prestación de servicios se realizó en una localidad muy distante, elevando considerablemente el costo de traslado. El ingreso neto proveniente de las actividades extra prediales llegó a 64,01 millones con una media en 3,11 millones y un rango que va desde 0,75 millones a 6,61 millones.

El coeficiente de variación siguió siendo alto, llegando en este caso a 63%. Las 22 fincas tuvieron ingreso neto extra predial positivo. Sin embargo, 13 de ellas tuvieron ingreso neto por debajo de la media, y su sumatoria de ingresos representó el 34% del ingreso neto total extra predial, coincidente con porcentaje de variabilidad y el amplio rango.

### **Balance general**

El ingreso bruto total de las actividades prediales (venta de productos) y extra prediales sumó 1.326 millones de guaraníes, igual a 265.000 USD. Durante el periodo de estudio, el salario mínimo mensual estuvo en 1.824.055 guaraníes, igual a 365 USD/mes, lo que implicó un ingreso bruto anual de 23,7 millones de guaraníes (4.750 USD).

En solamente una finca el ingreso bruto total no alcanzó el salario mínimo oficial mensual. Por otro lado, es de destacar este salario es de escasa aplicación a las tareas agrícolas en el medio rural, donde rige un jornal establecido por oferta y demanda que durante el periodo de estudio estuvo en 50.000 guaraníes/jornal (el jornal según el salario mínimo legal debería ser 70.000 guaraníes /jornal).

Asumiendo pleno empleo un agricultor podría generar 12,0 millones por año con el jornal de la región. Los datos mostraron que todas las fincas de la Asociación registraron ingreso bruto total superior a los 12,0 millones. El ingreso neto total de las actividades prediales y extra prediales sumó 441,13 millones para toda la organización.

Todas las fincas tuvieron saldo positivo. La media estuvo en 15,21 millones con un rango entre 4,55 y 38,87 millones de guaraníes. El coeficiente de variación fue de 54%. La finca agrícola genera ingresos no monetarios vía producción de alimentos, sean en estado fresco o procesado destinadas al autoconsumo.

Al respecto Pellens et al., (2005) señalan que “la producción tiene como funciones y destinos más importantes: el autoconsumo y la comercialización de los excedentes. Sin

embargo, el grado de comercialización se explica no sólo por la capacidad de producir excedentes sino, también, por la presencia de productos con orientación al mercado”.

Esta situación es asumida por los productores de la Asociación, quienes producen para consumo y planifican su producción en forma individual en función al mercado. Por lo tanto, se debe cuantificar la producción que es destinada a autoconsumo como una forma de ingreso.

Cuantificar el ingreso por autoconsumo exige recabar informaciones sobre los hábitos de consumo con las familias de la Asociación. En la cultura paraguaya, donde la alimentación es un tema “delicado y sensible”, recabar datos sobre la misma es dificultoso y hasta conflictivo se podría decir.

Por lo general, las familias se muestran renuentes a brindar información al respecto, y cuando se obtiene, la veracidad de las mismas es dudosa. Durante la prueba del cuestionario de la presente investigación se pudo comprobar lo afirmado anteriormente.

Por lo tanto, se optó estimar el consumo familiar utilizando como proxy de la dieta familiar los productos destinados a la comercialización que no fueron vendidos, que en todos los casos son bienes alimentarios básicos de la dieta paraguaya. En otros términos, a efectos de esta investigación el consumo familiar fue el saldo no comercializado de los rubros de renta.

Esta diferencia se obtuvo restando de la producción informada en el plan productivo, el total comercializado según las planillas de venta de la Asociación. Su cuantificación monetaria se consideró como el ingreso por autoconsumo, la que se estimó en base al precio de referencia de las planillas de ventas de cada productor descontado los gastos de comercialización.

En otros términos, el precio neto de venta se multiplicó por el saldo no comercializado. El total para toda la Asociación alcanzó 88,68 millones con un promedio en 3,06 millones y una variación entre 1,29 y 5,38 millones. Sumando las tres fuentes de ingreso, la predial, la extra predial y el autoconsumo, se tiene 1.326 millones de guaraníes.

El ingreso predial representó en promedio el 94% del ingreso total agregado de las veinte y nueve fincas de la Asociación. En siete fincas el 100% de los ingresos fueron prediales. La menor participación relativa se dio en dos fincas, donde el 84% de los ingresos fueron prediales.

Finalmente se estimó el ingreso neto familiar que estuvo formado por el ingreso neto total de los ingresos prediales y extra prediales más el ingreso por autoconsumo. El total fue

de 529,81 millones con una media en 18,27 millones y rango que estuvo entre 6,45 y 44,25 millones de guaraníes.

En promedio el 68% del ingreso neto familiar provino de las actividades prediales, o sea lo salido de la finca. El ingreso por autoconsumo aportó el 18% y el 14% restante se generó en actividades o ingresos extraprediales. El menor aporte de la finca a ingreso neto familiar fue del 45%, en el cual el 39% provino de actividades extraprediales y el 16% fue ingreso por autoconsumo.

La finca con la mayor participación de ingresos prediales fue del 90%, y no tuvo actividades extraprediales. La finca con menor ingreso neto familiar obtuvo el 71% de sus ingresos de actividades prediales y 29% de bienes de autoconsumo; no registró ingresos extraprediales.

En el otro extremo, la finca con mayor ingreso neto familiar obtuvo el 75% de las actividades prediales, el 13% de las extraprediales y el 17% de bienes de autoconsumo. El ingreso neto familiar obtenido implica una capacidad de ahorro en promedio de 1,47 millones. Este éxito económico es probablemente uno de los motivos por el cual la Asociación a 21 años de fundación, aún sigue operando.

El caso de la Asociación Kokue Poty es un ejemplo exitoso que va en contraposición a la idea generalizada que las organizaciones campesinas son de corta o efímera duración, creencia que es plasmada por Mora (2006) al afirmar que “las organizaciones campesinas, por lo general, tienen una corta duración ya que tropieza con dificultades para mantenerse en los mercados, o bien desaparece una vez logrado el propósito inicial, el cual estaba referido a la obtención de recursos económicos.

Estas organizaciones económicas son fomentadas desde el mismo Estado (Ministerio de Agricultura y Ganadería, Banco de Fomento, Crédito Agrícola de Habilitación) a través de los comités de agricultores, existiendo una relación de alta dependencia hacia los programas de asistencia y crédito.”

## **CONCLUSIONES**

En relación a los objetivos específicos esta investigación ha caracterizado a la Asociación Kokue Poty y el mecanismo de apoyo a la producción y comercialización que brinda a sus socios. Igualmente ha determinado las fuentes de ingresos de la finca, los costos asociados y el saldo neto resultante en forma agregada, además de analizar los ingresos y egresos a nivel de los asociados.

El trabajo concluye que la principal fuente de ingreso de los socios de la Asociación es la originada por la comercialización de productos de la finca. La mayor parte de las familias

igualmente reciben ingresos extra prediales de diversas fuentes, pero su peso relativo en el ingreso total es bajo.

Todas las fincas de la Asociación tuvieron un saldo neto positivo en el año de estudio, generando incluso excedentes que pudieran ser destinados al ahorro, algo no muy frecuente en este estrato de la agricultura paraguaya. Una de las limitaciones de este trabajo es el periodo de tiempo que cubre. Para llegar a conclusiones sólidas se precisa realizar el mismo trabajo por el periodo de al menos cinco años.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Dirven, M. (2007) *Pobreza rural y políticas de desarrollo: avances hacia los objetivos de desarrollo del Milenio y retrocesos de la agricultura de pequeña escala*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4577>

Escobar, G., Díaz, O. y Jara, E. (2010). *La participación en organizaciones rurales y los ingresos de pequeños productores en América Latina*. Santiago de Chile: Centro Americano para el Desarrollo Rural.

Friedmann, A. y Penner, R. (2010). *Azúcar orgánica: potencial de negocios*. Asunción: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. Recuperado de [https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1862/azucar\\_organica.pdf](https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1862/azucar_organica.pdf)

Fretes, F. (2010). *Plantas medicinales y aromáticas*. Asunción: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. Recuperado de [https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1862/plantas\\_medicinales.pdf](https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1862/plantas_medicinales.pdf)

Gattini, J. (2011). *Competitividad de la Agricultura Familiar en Paraguay*. Asunción, Paraguay: Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya. Recuperado de <http://www.cadep.org.py/2011/02/2230/>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2006). *Módulo 4. Gestión de agronegocios en empresas asociativas rurales*. Curso de capacitación. Post cosecha y servicios de apoyo a la comercialización. Lima, Perú: IICA. Recuperado de <http://repiica.iica.int/docs/B0352e/B0352e.pdf>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2007). *El comercio justo como alternativa para el desarrollo equitativo: propuesta para una estrategia de fortalecimiento y consolidación del comercio justo en Colombia*. San José de Costa Rica: IICA. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/271854482\\_El\\_Comercio\\_justo\\_como\\_alternativa\\_para\\_el\\_desarrollo\\_equitativo\\_-\\_propuesta\\_para\\_una\\_estrategia\\_de\\_fortalecimiento\\_y\\_consolidacion\\_del\\_comercio\\_justo\\_en\\_Colombia](https://www.researchgate.net/publication/271854482_El_Comercio_justo_como_alternativa_para_el_desarrollo_equitativo_-_propuesta_para_una_estrategia_de_fortalecimiento_y_consolidacion_del_comercio_justo_en_Colombia)

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2010). *Desarrollo de los agronegocios y la agroindustria rural en América Latina y el Caribe: conceptos, instrumentos y casos de cooperación técnica*. San José, C.R.: IICA, 2010. 268 p. Recuperado de <http://repiica.iica.int/docs/b1708e/B1708e.pdf>

- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2014). Estrategia país 2014-2018. Asunción, Paraguay: IICA
- Jurado, A. (2010). Desarrollo sostenible una visión integral para mejorar la economía del sector agropecuario. *Ingenierías & Amazonia*, 3(1), 72-86 Recuperado de <http://www.udla.edu.co/revistas/index.php/ingenierias-y-amazonia/article/view/72>
- Landaburu, Liliana Silvia. (2007). Estrategias de pequeños productores rurales y dinámica del capital en el circuito productivo frutícola del Alto Valle del Río Negro. *Cuadernos de antropología social*, (26), 183-201. Recuperado de [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1850-275X2007000200010&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1850-275X2007000200010&lng=es&tlng=es)
- Landini, F. (2011). Racionalidad económica campesina. *Mundo Agrario*, 12(23). Recuperado de <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v12n23a14>
- Masi, F., Setrini, G., Gonzalez, C, Arce, L. y Servin, B. (1989). Encadenados al comercio. ¿Liberados de la Pobreza? El caso de los pequeños productores en Caazapá. Asunción, Paraguay: Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Paraguay/cadep/20160711062601/3.pdf>
- Mora, C. (2006). Participación y organizaciones campesinas en Paraguay. En de Grammont, H. (Ed.), *La construcción de la democracia en el campo latinoamericano* (p 343-365). Buenos Aires, Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Mora J. (2008). Persistencia, conocimiento local y estrategias de vida en sociedades campesinas. *Revista de Estudios Sociales*, (29), 122-132. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/815/81502908.pdf>
- Pellens, T.; Navia, N. (2005). Dinámica de la economía campesina de Valles. Una aproximación a comunidades de Cochabamba y Norte de Potosí. La Paz, Bolivia: Centro de Investigación y Promoción del Campesinado. Recuperado de <http://www.cipca.org.bo/publicaciones-e-investigaciones/libros/dinamica-de-la-economia-campesina-de-valles-una-aproximacion-a-comunidades-de-cochabamba-y-norte-de-potosi>
- Ramilo, D. y Prividera, G. (2013). La agricultura familiar en la Argentina: diferentes abordajes para su estudio. Nº 20. Buenos Aires, Argentina: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Recuperado de [https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-la\\_agricultura\\_familiar\\_en\\_la\\_argentina\\_\\_diferentes\\_a.pdf](https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-la_agricultura_familiar_en_la_argentina__diferentes_a.pdf)
- Santacoloma-Varón. L. (2015). Importancia de la economía campesina en los contextos contemporáneos: una mirada al caso colombiano. *Importancia de la economía campesina en los contextos contemporáneos: una mirada al caso colombiano*. *Entramado*, 11, (2), 38-50. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.18041/entramado.2015v11n2.22210>
- Universidad de la República. Facultad de Agronomía. (2007). Innovación y desarrollo de tecnologías apropiadas para la producción familia. IX Encuentro de Nutrición y

producción en animales monogástricos. Encuentro llevado a cabo Montevideo, Uruguay. Recuperado de <http://www.upc.edu.uy/ixe>