



Tomado de: <https://fundacionalpina.org>

“Evaluación del proyecto Autonomía Económica de las mujeres rurales del Cauca”

INFORME FINAL DEL PROYECTO

Diciembre 2 de 2022

Contenido

CAPÍTULO 1	4
1.1 Caracterización miembros del hogar	4
1.2 Caracterización productoras.....	5
CAPÍTULO 2	8
CAPÍTULO 3	10
3.1 Ingresos netos	10
3.1.1 Ingresos de la UPA.....	10
3.1.2 Costos de la UPA.....	13
3.1.3 Ingresos netos	14
3.2 Toma de decisiones del hogar.....	15
3.3 Productividad agrícola y Pecuario	19
3.4 Asociatividad.....	22
3.4.1 Comercialización.....	23
3.4.2 Ventas	25
3.4.3 Canales de venta.....	26
3.5 Uso del tiempo.....	27
3.6 Prácticas de equidad de género y participación inclusiva.....	30
3.7 Apoyos y extensión agrícola	33
3.8 Insumos e infraestructura productiva	35
3.9 VBG.....	36
3.9.1 Conocimientos y aprendizajes	36
3.9.2 Capacitaciones.....	36
CAPÍTULO 4	37
4.1 Análisis Del Cambio en Ingresos.....	40
CAPÍTULO 5	44

INTRODUCCIÓN

El programa de la Fundación Alpina, “Autonomía económica de las mujeres rurales del Cauca” tiene como objetivo mejorar las condiciones de vida de 400 mujeres y sus familias en la región del sur del Cauca. Para ese propósito se plantea un programa de ayuda, que se compone de un sistema integral de extensión rural, con el fin de asegurar una serie de impactos que sean sostenibles en el tiempo.

Se tiene un elemento de producción en el cual; por medio de apoyos, entrega de insumos y asistencia técnica se espera mejorar la productividad y los excedentes de la producción. Luego, se busca crear conexiones entre las mujeres y los mercados regionales, así los excedentes pueden tener una influencia sobre el nivel de ingresos del hogar. Para lograr esto, se busca impulsar las asociaciones de productoras y los contactos con mercados locales y regionales. Finalmente, de forma transversal, se busca empoderar a las mujeres, logrando formas más equitativas de la distribución del tiempo en el hogar y en las actividades agrícolas, así como el manejo de situaciones relacionadas a la violencia basada en género (VBG) y resaltar el importante papel que tiene la toma de decisión de estas mujeres en las distintas actividades relevantes para su vida y sus familias.

Entendiendo esto, se realizó una línea base de caracterización del estado inicial de esas mujeres, levantando información de una serie de características que fueran relevantes al programa de intervención luego, una vez finalizado el programa, se recolectó nuevamente esta información, para determinar si el programa tuvo alguna influencia sobre los objetivos planteados en el proyecto. De igual forma se contó con un registro de actividades y apoyos, que mensualmente recolectaba información de las distintas etapas del proyecto y a quién se les otorgaba esos beneficios, así como información productiva. Para reforzar los ejercicios de recolección cuantitativa se propuso, además, complementar la información con ejercicios de grupos focales que dan insumos cualitativos y, triangulados con datos cuantitativos, pueden llevar a conclusiones más robustas del ejercicio.

En este documento se presentan los resultados de esa comparación, en donde se utilizará elementos de la línea base, así como de los hallazgos del registro de apoyos y de los grupos focales. En principio se hace una breve caracterización de las participantes y a continuación se hace el desarrollo de los resultados por los componentes del marco lógico.

Capítulo 1

CARACTERIZACIÓN DE LAS MUJERES PARTICIPANTES

1.1 CARACTERIZACIÓN MIEMBROS DEL HOGAR

Para entender el contexto en que la intervención se va a realizar es necesario conocer las características de los hogares participantes del programa. Para el proyecto se identifican 400 hogares y 1399 encuestados¹. En cuanto al tamaño promedio de los hogares se encuentra que es de 3,48 personas, lo anterior, se encuentra cerca del promedio nacional que según el censo poblacional del 2018 es de 3,2 miembros.

Cuadro 1 – Tamaño del hogar

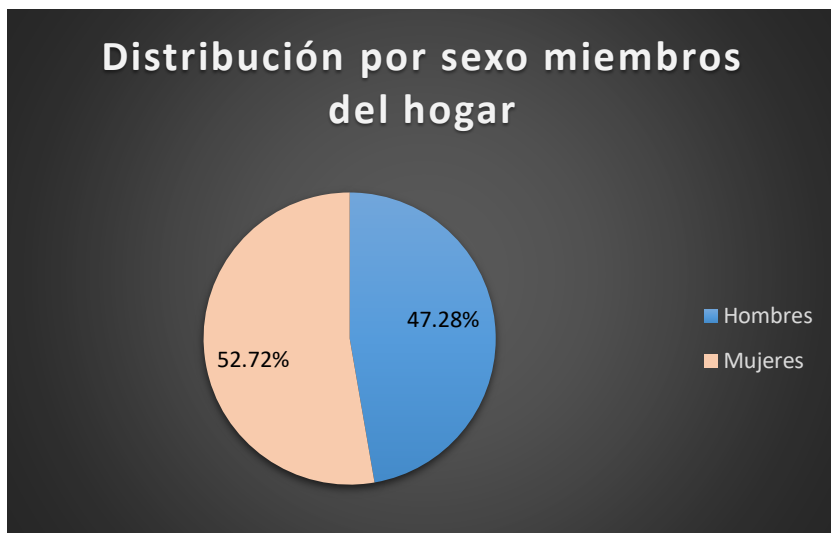
MUNICIPIO	TAMAÑO PROMEDIO HOGARES
ARGELIA	3,46
BALBOA	3,59
MERCADERES	3,58
ROSAS	3,57
SUCRE	3,17

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Los miembros del hogar en su mayoría están conformados por mujeres, aunque no existe una diferencia significativa. La distribución por sexo difiere con lo encontrado en el censo poblacional del 2018 donde en las áreas rurales los hombres son mayoría con un 54,8% del total.

Figura 1 – Distribución por sexo

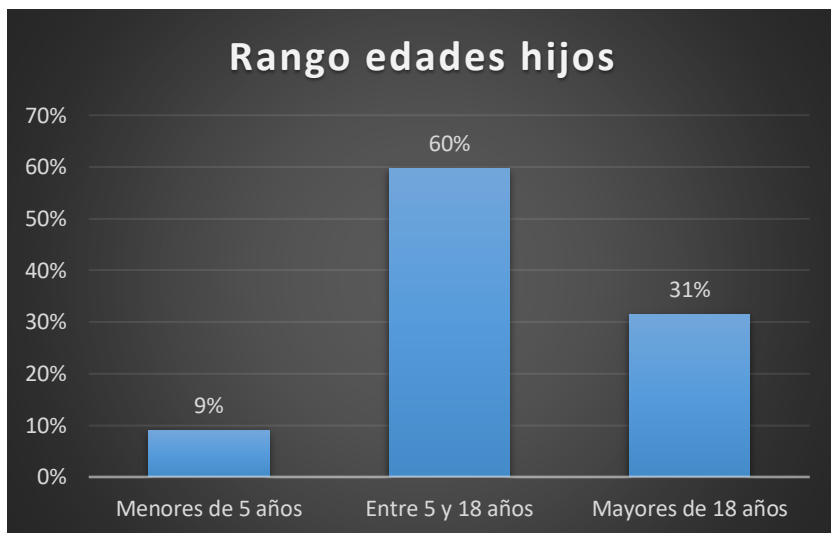
¹ Es decir, se cuenta con información de las 400 participantes y de los miembros de cada hogar.



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Por otro lado, gran parte de los hijos que conforman el hogar se encuentran entre 5 y 18 años. Es decir, están en condiciones de dependencia económica y están en etapas que el acceso a la educación es de alta importancia. Esto demarca la importancia de que estas familias tengan crecimientos en sus ingresos y que sean sostenibles en el tiempo.

Figura 2 – Distribución de la edad de los hijos de productoras



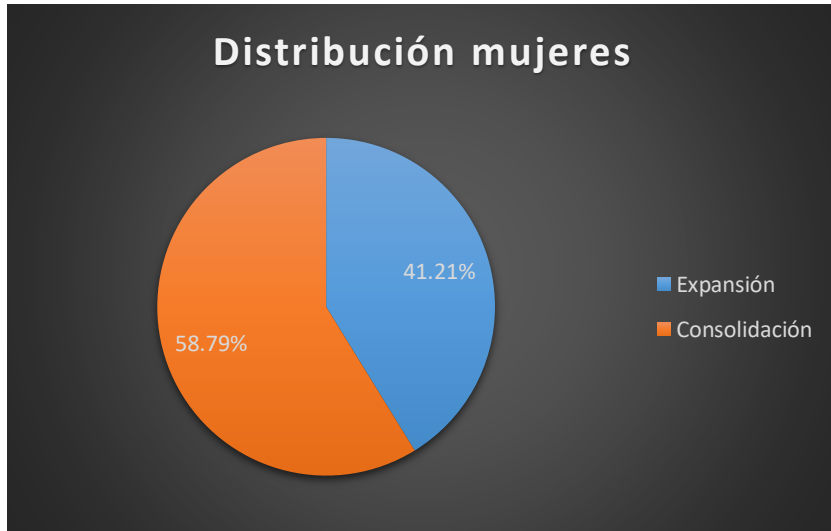
Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

1.2 CARACTERIZACIÓN PRODUCTORAS

En cuanto al total de personas que hacen parte del proyecto, se identificaron 400 mujeres de las cuales el 58,79% pertenecen a consolidación “mujeres que continúan con el programa” y 41,21% a expansión “mujeres nuevas en el programa”. Es decir, esta intervención ya se ha desarrollado

en dos fases, las mujeres consolidación son aquellas que han estado en el programa desde la primera fase y que se decidió que podían seguir desarrollando sus capacidades mediante un refuerzo desde la fase 2.

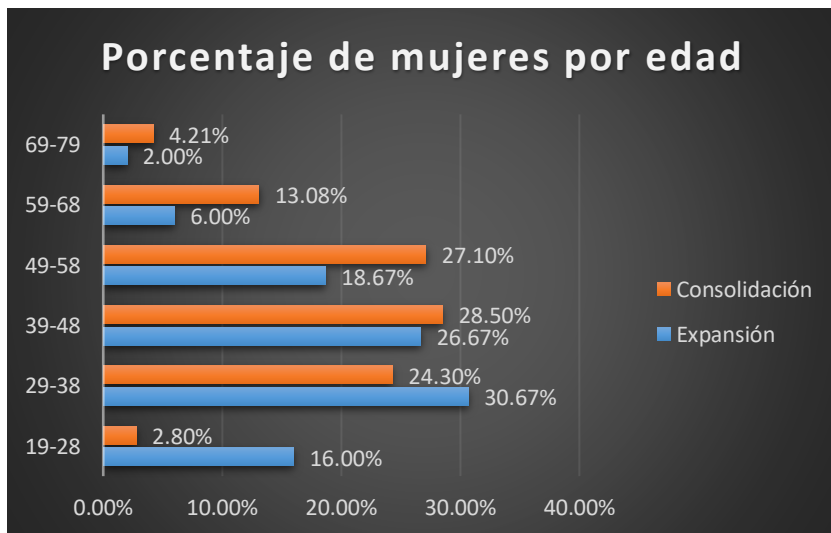
Figura 3 – Distribución por tipo de intervención



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

La figura 4 muestra que las mujeres de 29 a 58 años son las que mayor participación tienen en el proyecto. Para el caso de expansión se observa que la mayoría de las mujeres se encuentran concentradas entre los 29 a 38 años y para el caso de consolidación entre los 29 y 58 años. Se encuentra que en promedio las mujeres expansión son de menor edad que las mujeres consolidación.

Figura 4 – Edad



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

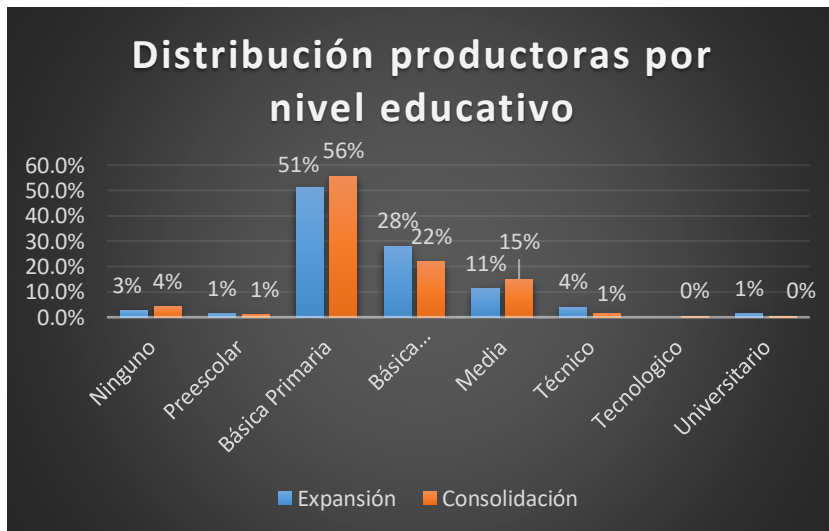
Cuadro 2 – Edad por tipo de intervención

Tipo de mujer	Promedio edad
Expansión	41
Consolidación	47

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Se evidencia una diferencia entre consolidación y expansión en cuanto al nivel de educación, en promedio las mujeres expansión cuentan con un nivel educativo más alto que las de consolidación, y las mujeres de mayor edad tienen poca o ninguna educación para ambos casos.

Figura 5 – Nivel educativo de las productoras



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Esto quiere decir, como se observa en el cuadro 3, que las mujeres de mayor edad tienen menos capacidades “previas” (aptitudes que se ganan a través de la educación) y esta población de edad está mayormente concentrada en las mujeres consolidación, esto puede ser un factor diferencial en cuanto a el desarrollo de los resultados del programa.

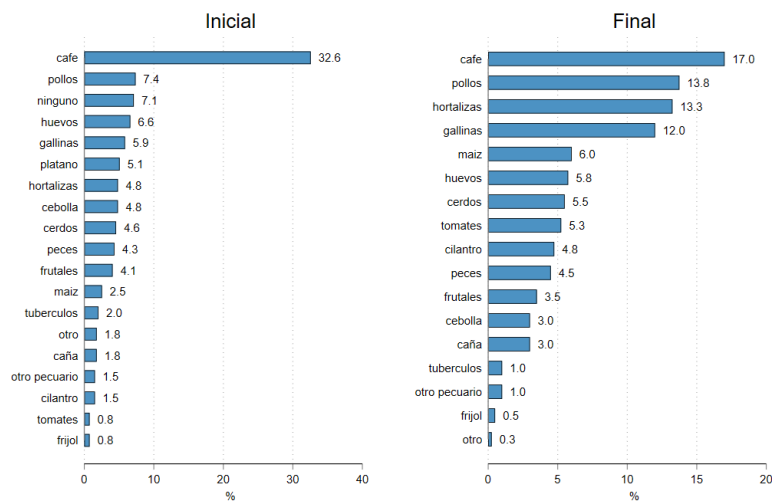
Cuadro 3 – Educación por tipo de intervención

	% Expansión	Promedio edad	%Consolidación	Promedio edad
Básica primaria o menos	55,3%	53	60,7%	56,5
Básica primaria o más	44,7%	33	39,3%	33,1

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Finalmente, en la figura 6 se observa el comportamiento de las líneas productivas principales² y su comportamiento en el tiempo. Es claro casi un tercio de las mujeres dependían de la actividad cafetera en sus UPA, además, también se encuentra que un 7% de las mujeres reportaron que no tenían ninguna línea productiva en sus predios. Para la línea base final, se observa una distribución más equitativa de los productos que usan las mujeres; los pollos, las gallinas y hortalizas son los principales productos que toman relevancia en las actividades de las mujeres. Esto va en línea con la implementación de huertas y de galpones desde la fundación Alpina para incentivar este tipo de actividades.

Figura 6 – Líneas productivas principales en el tiempo



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Capítulo 2

METODOLOGÍA DE LA EVALUACIÓN

La evaluación de resultados para este proyecto se compone de tres grandes pilares metodológicos. Un análisis de la información cuantitativa disponibles, luego se muestra los resultados del ejercicio cualitativo recolectado al final del proyecto. Para cuando sea posible, se realiza una triangulación de los resultados para obtener conclusiones más robustas del ejercicio.

² Según lo que las mujeres reportaron era su línea productiva más importante, desde los datos de línea base

La información cuantitativa es toda información que puede clasificarse en opciones de respuesta cerradas, ya sean variables continuas (como los ingresos) o discretas (categóricas). Para las encuestas, y en general, formatos de recolección en el cual se deban crear espacios de recolección y digitación de las opciones de respuesta. Siempre habrá espacio para errores de medición o de no reporte. A pesar de esto, las bases cuantitativas resultan la forma de recolección más eficiente cuando se requiere de una gran cantidad de información a ser recolectada y cuando se espera realizar análisis de carácter estadístico.

Para el programa, se cuenta con una línea base en dos periodos de tiempo (pre-intervención y post intervención) con información de caracterización de la mujer, del hogar y de la UPA. Además, se cuenta con un registro de apoyos, que, de forma mensual, expone resultados de la operación del proyecto y sobre algunos componentes de resultado.

Por otro lado, la información cualitativa es información que es de carácter más amplio, puede dar contexto e interpretación a las tendencias que se puedan encontrar en la información cuantitativa y, además, pone sobre la mesa la perspectiva de los principales actores relacionados al proyecto. En particular, se realizaron grupos focales al final del proyecto. Estos grupos se componen de mujeres de 4 de los 5 municipios³ intervenidos. Esto a razón de que no fue posible recolectar información para Argelia debido a razones de seguridad. Con estos grupos focales, se levantaron pequeñas encuestas con información crítica de interés y se obtuvo la opinión de las mujeres frente a los resultados obtenidos en distintos indicadores.

Cuando se ponen en contraste ambas fuentes de información, se puede determinar si; los resultados son complementarios o si son contradictorios (lo que le da más o menos fuerza a los resultados obtenidos) y se puede entender el por qué de la tendencia de algunos resultados. Dadas las características del proyecto, este tipo de análisis se consideró como el más adecuado.

³ Balboa, Sucre, Mercaderes y Rosas.

Capítulo 3

RESULTADOS DE LA INTERVENCIÓN

A continuación, se mostrarán los resultados más importantes que se han establecido a través de indicadores que dan respuesta a los objetivos de la evaluación. A grandes rasgos, se evalúan componentes productivos, comerciales, asociativos y de empoderamiento de las mujeres.

3.1 INGRESOS NETOS

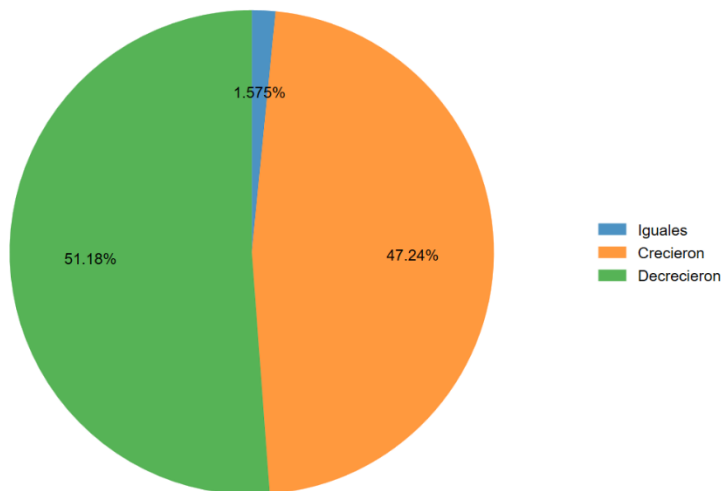
Los ingresos netos son las utilidades que las familias y las productoras obtienen de sus actividades productivas. Un crecimiento en este aspecto es de vital importancia para la sostenibilidad de las actividades que realizan, puesto que la generación de mayores beneficios puede significar la reinversión en sus actividades, lo que genera mayor crecimiento en el tiempo. Luego este ciclo positivo puede recaer sobre otros aspectos, como el bienestar de las familias. Los ingresos netos pueden crecer mediante el aumento de los ingresos brutos, o mediante la reducción de los costos.

3.1.1 Ingresos de la UPA

Los ingresos son una variable que está sujeta al nivel de producción de la UPA, entre mejores resultados se tenga en la producción, se espera un mejor poder de comercialización y un aumento en los ingresos. En la figura 7 se observa que prácticamente la mitad de las mujeres tuvieron un aumento en los ingresos. Un resultado bastante heterogéneo, que debe ser interpretado teniendo en cuenta el contexto y el alcance de los datos, así como de las diferencias entre líneas productivas y sus respectivos ciclos de producción.

Figura 7 – Ingresos de actividades productos

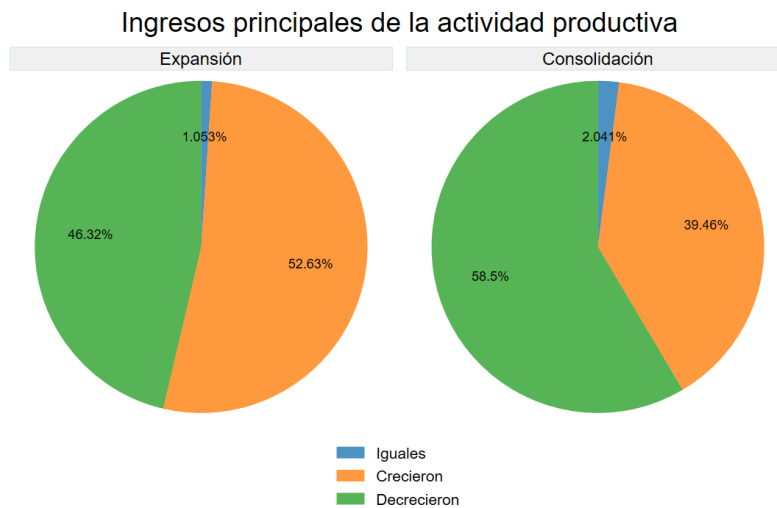
Ingresos principales de la actividad productiva



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Además de lo mencionado anteriormente, pueden existir otras series de características que impulsen los crecimientos en ingresos. Por ejemplo, en la figura 8 se observan diferencias en la proporción de mujeres que crecieron en sus ingresos cuando se compara por tipo de intervención. En concreto, un 53% de las mujeres expansión reportan crecimientos, mientras que el 40% de las mujeres consolidación reportan crecimientos en los ingresos. Esa diferencia entre grupos puede explicarse a que probablemente las mujeres expansión aún no han consolidado totalmente sus líneas productivas (en comparación a la consolidación que tienen más tiempo en el proyecto). Entonces, al estar en un nivel inicial más bajo, sus expectativas de crecimiento son mayores.

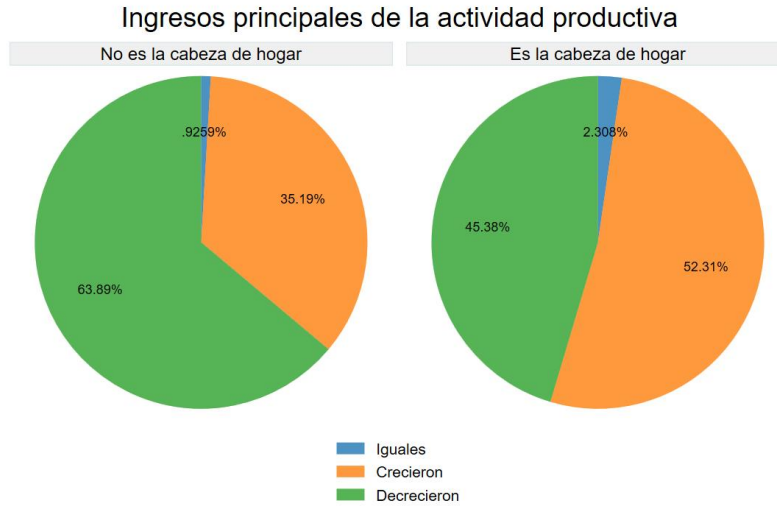
Figura 8 – Ingresos por tipo de intervención



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Otro aspecto interesante que resaltar en este indicador es que también existen diferencias importantes dependiendo del tipo de rol que tengan las mujeres en su hogar. Se destaca que las mujeres que son cabeza del hogar reportan más crecimientos (52% vs 35%). Una posibilidad es que las mujeres que son cabeza del hogar tienen mayores responsabilidades y más poder de decisión por sobre las que no lo son. Esta mayor capacidad les da un poder de implementación de sus ideas productivas de forma más consistente, que, en últimas, se ve reflejado en los ingresos.

Figura 9 – Ingresos por mujeres cabeza de hogar

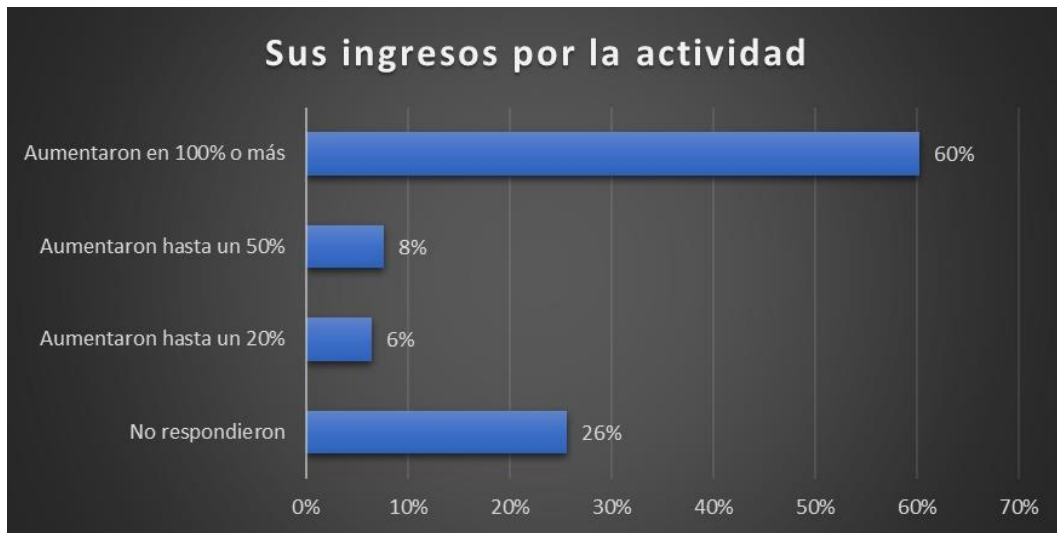


Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Al revisar la información con los grupos focales realizados en los municipios de Balboa, Mercaderes, Rosas y Sucre se encuentra que el 81% de las mujeres consideran que sus ingresos aumentaron en un 100% o más, el 10% que aumentaron hasta un 50%, el 9% que aumentaron hasta un 20% y un 34% no respondieron la pregunta. Al desagregar por actividad productiva se encuentra que la agricultura y la actividad de cuyicultura son las que mayores cambios positivos han generado en los ingresos, mientras que la actividad de pollos sus cambios positivos han sido en menor proporción.

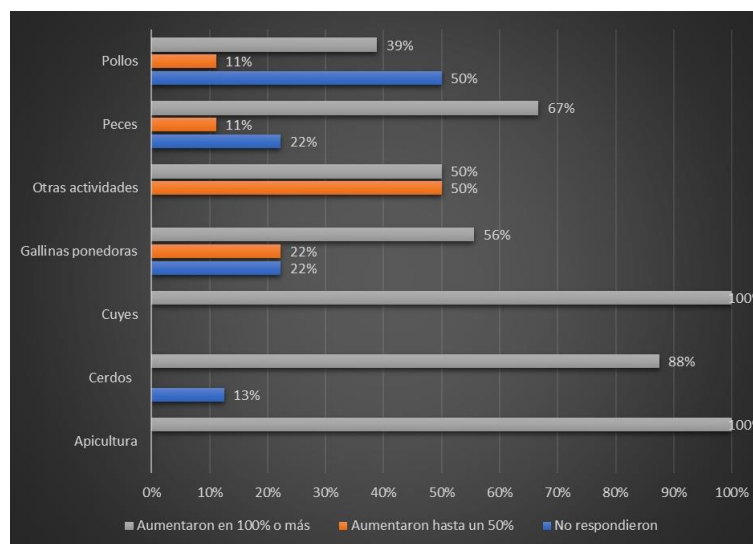
Al contrastar la información cuantitativa con la cualitativa, se encuentran diferencias respecto a los ingresos. La información cuantitativa refleja una distribución semejante entre crecimiento y decrecimiento mientras que la información cualitativa muestra un escenario completamente positivo para todos los municipios y líneas productivas.

Figura 10 – Percepción de crecimiento en los ingresos



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Figura 11 – Percepción de crecimiento en los ingresos, por tipo de actividad



Fuente: procesamiento propio con base de datos grupos focales

3.1.2 Costos de la UPA

Frente a los costos de la UPA, no se pudo recolectar información consistente en el tiempo para las mujeres del proyecto, es decir, no todas reportaron en ambos periodos de tiempo de la evaluación. Nuevamente, eso puede estar directamente relacionado con los ciclos productivos y su relación directa con el uso de insumos y otras actividades que incurran en costos. Esto quiere decir que hay muchas producciones con periodos de desarrollo más largo por el tipo de producto que se está manejando, por ejemplo, el caso de productos agrícolas de carácter permanente que requieren de una fase de preparación inicial que no se repetirá dentro de algunos años y el

instrumento actual no puede capturar esas dinámicas. Pero con la información disponible, se puede lograr tener una aproximación a lo que sería el promedio del comportamiento de los costos productivos para las mujeres que hicieron parte del proyecto. En el capítulo 4, se hace un ejercicio para determinar qué tan viable es extrapolar esta información al total de las 400 mujeres.

Cuadro 4 – Costos promedio de la actividad productiva

Variable	Observaciones	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Costos de la UPA inicial	54	1.567.259	1.727.647	-	7.100.000
Costos de la UPA Final	35	943.142	940.907	-	4.300.000
Cambio promedio	89	-39,8%			

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

3.1.3 Ingresos netos

Finalmente, agrupando la información de los ingresos y los costos de la actividad productiva, se puede tener información promedio del comportamiento de los ingresos netos en una proporción de las mujeres atendidas. Con la información disponible, se encuentra que las condiciones de ingresos mejoran notoriamente, pasando de \$755.384 a casi 2 SMLV. Si se analiza para solamente la parte de la población con información de ingresos netos, se observa un comportamiento de los ingresos que pasan de \$2.303.658 a \$3.247.171 (crecimiento del 41%) y por el lado de los costos se pasa de tener \$1.584.275 a \$943.143 (crecimiento del -40,5%). Es decir que, por ambos lados de la ecuación, se lograron avances importantes en cuanto al crecimiento observado en el cuadro 5. Sin embargo, se debe tener presente que son datos promedio y que existe una desviación estándar bastante alta, es decir, habrá muchas mujeres que se salgan de esta tendencia promedio.

Cuadro 5 – Ingresos netos promedio⁴

Variable	Observaciones	Promedio	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Ingresos netos iniciales	51	755.384	301.349	-2.200.000	17.872.500
Ingresos netos finales	35	2.304.029	2.525.758	-180.000	10.280.000
Cambio promedio	86	205%			

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

⁴ Se hace el cálculo de ingresos netos solo para aquellas mujeres con información de costos, ingresos en ambas líneas de medición (inicial y final).

Frente a los ingresos netos observados por tipo de intervención, para las observaciones disponibles, se encuentra que las mujeres consolidación tienen un crecimiento mayor que las expansión. Puede ser que el tener un proceso más amplio de intervención, les haya permitido asentar sus producciones de forma tal que se refleje en ese crecimiento importante en las utilidades.

Figura 12 – Ingresos netos, por tipo de intervención

Variable	Promedio Expansión	Promedio Consolidación
Ingresos netos iniciales	698.333	401.099
Ingresos netos finales	2.568.067	2.106.000
Cambio promedio	267,7%	425,1%

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Se evidencia que para todas las líneas productivas las mujeres encuestadas en los grupos focales consideran que sus ingresos mensuales cambiaron de manera positiva con la intervención del programa. Las líneas productivas de cerdos, cuyes y pollos son las que presentan los cambios más significativos, lo anterior lo atribuyen a los conocimientos adquiridos que les permiten tener productos de mejor calidad.

Al comparar la información cuantitativa con la cualitativa se encuentran semejanzas en los resultados de ingresos netos, se debe tener en cuenta que para la parte cuantitativa se tiene muy poca información en ambos periodos de tiempo lo que no permite tener un panorama amplio del total del proyecto.

Cuadro 6 - Ingresos netos mensuales promedio

Ingresos mensuales promedio			
Línea productiva	Antes del programa	Después del programa	Crecimiento
Apicultura	\$ -	\$ 200.000	-
Cerdos	\$ 33.750	\$ 591.563	1653%
Cuyes	\$ -	\$ 85.000	-
Gallinas ponedoras	\$ 76.667	\$ 950.411	1140%
Peces	\$ 8.333	\$ 1.136.639	13540%
Pollos	\$ 105.556	\$ 1.146.167	986%
Otras actividades	\$ 135.000	\$ 640.000	374%

Fuente: procesamiento propio con base de datos grupos focales

3.2 TOMA DE DECISIONES DEL HOGAR

La capacidad de tomar decisiones puede ser un elemento importante a la hora de implementar nuevos proyectos a la vida de las mujeres. Sin esta capacidad, se puede incurrir en situaciones en

las cuales no se aproveche el potencial de lo aprendido en cualquier proyecto que tenga algún componente de formación. Para evaluar las condiciones que las mujeres perciben ante ellas mismas, la familia y la comunidad; se realizaron una serie de preguntas de percepción (13 preguntas) de calificación de 1 a 10. Con base a esas preguntas se realiza un índice que promedia el comportamiento de las mujeres y aproxima una percepción de cada mujer respecto a su capacidad para tomar decisiones.

El cuadro 7 nos muestra los resultados de toma de decisiones para línea base y línea de seguimiento, se encuentra que en promedio las mujeres en línea de seguimiento están 0,5 puntos porcentuales por encima que las mujeres de línea base.

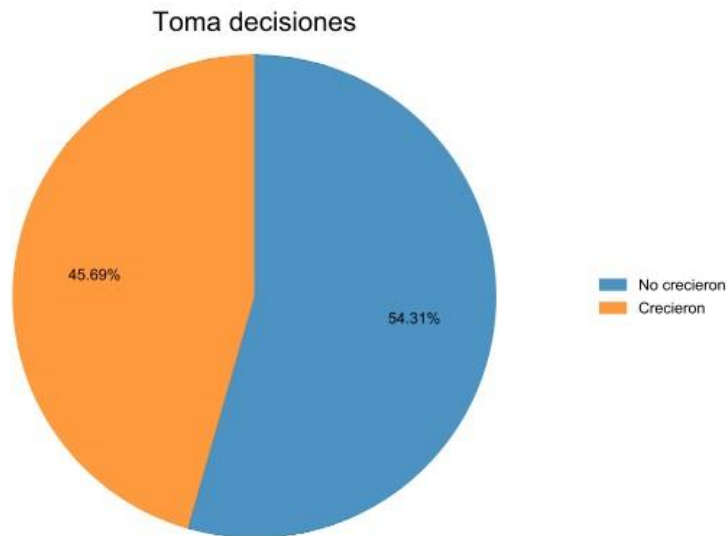
Cuadro 7 – Indicador de toma de decisiones en el tiempo

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Toma dec Línea base	393	7.814	6.546	0	16
Toma dec Línea de seguimiento	400	8.355	6.914	0	16

Fuente: procesamiento propio con base de datos grupos focales

En La figura 11 se muestra cuantas mujeres crecieron de forma general para este indicador. Nuevamente, se encuentran resultados heterogéneos. El 46% creció, mientras que las demás mujeres o se mantuvieron iguales o decrecieron.

Figura 13 – Proporción de productores que crecieron en el índice de toma de decisiones



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Al discriminar por mujer cabeza de hogar se encuentra que en promedio estas mujeres en línea base tomaban mayores decisiones en comparación a línea final, lo anterior

puede explicarse debido a su involucramiento en las actividades productivas que permite delegar tareas y decisiones a otros miembros de la familia. Sin embargo, en general, es notable el comportamiento dispar entre ambos tipos de poblaciones, las mujeres que no son cabeza de hogar crecen y las cabezas de hogar decrecen. Esto quiere decir que la composición del hogar es un elemento clave para el comportamiento de estas mujeres y el desempeño de este indicador.

Cuadro 8 - Indicador de toma de decisiones en el tiempo, por cabeza de hogar

No es cabeza de Hogar

	N	Mean	SD	Min	Max
Toma dec línea base	153	9.922	5.751	0	16
Toma dec línea Seguimiento	180	13.722	3.239	0	16

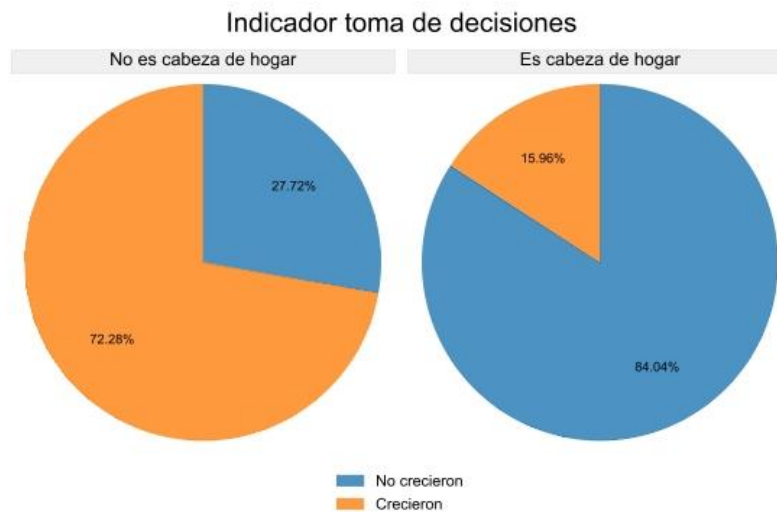
Es cabeza de hogar

Toma dec línea base	176	6.426	6.734	0	16
Toma dec línea seguimiento	214	3.776	5.906	0	16

Fuente: procesamiento propio con base de datos grupos focales

En la figura 14, se ven los resultados por mujer cabeza de hogar. Es muy claro las diferencias existentes.

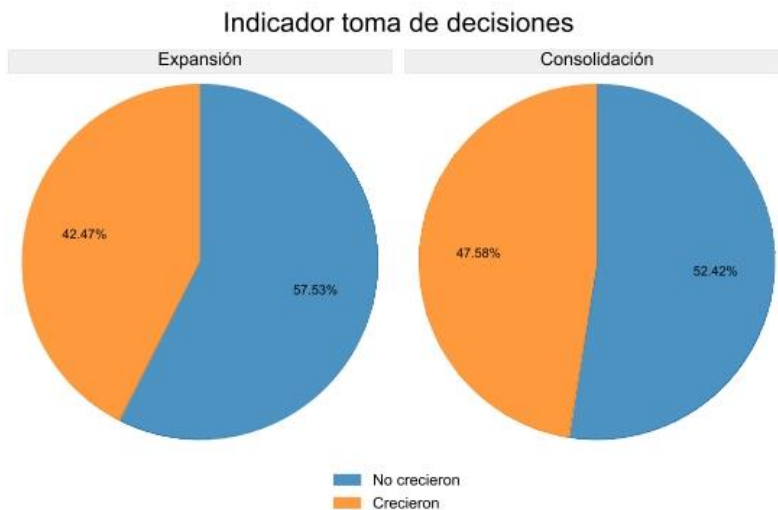
Figura 14 – Crecimiento por cabeza de hogar



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Se evidencia que las mujeres consolidación crecen 5,11 puntos porcentuales por encima de las mujeres expansión, lo anterior puede ser explicado debido a que los indicadores de crecimiento personal no solo dependen de la intervención sino del tiempo de adaptación y práctica.

Figura 15 - Crecimiento por tipo de intervención



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Al desagregar por pregunta se encuentra que las decisiones en temas de salud tienen una disminución importante en el tiempo. No necesariamente esa disminución se explica por las dinámicas del hogar sino por la naturaleza sensible de las preguntas.

Figura 16 – Toma de decisiones, desagregado

	LB inicial	LB Final	Crecimiento
Gasto de ingresos de pareja	42,49	52	22%
Gasto de ingresos que aporta	41,73	50,5	21%
% Vegetalescultivados para autoconsumo o venta	44,27	52,25	18%
% Producción para autoconsumo o venta	46,82	55,25	18%
Iniciativas productivas o empleo	51,15	59,75	17%
Adecuaciones o reparaciones	49,62	57	15%
Compras más costosas	52,93	60	13%
Uso de la tierra	49,36	55	11%
Gastos mayores	53,69	59,75	11%
Gasto de los ingresos totales	51,15	56,25	10%
Lugar de residencia	51,91	54	4%
Visitas	54,71	52,75	-4%
Compras pequeñas	48,85	46	-6%
Número de hijos	45,55	40,75	-11%
Salud sexual y reproductiva sistema de salud	42,49	37,5	-12%
	53,18	46,75	-12%

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

3.3 PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA Y PECUARIO

Para analizar la productividad se midió con base a si existieron crecimientos entre la línea base inicial y la final. Esto se realizó de esta forma porque dada la cantidad reducida de datos disponibles y de la alta diversificación productiva de las mujeres, la información no podría mostrar datos concluyentes a nivel desagregado. En cambio, en términos de crecimiento, todas las líneas productivas pueden ser comparables.

Como se resaltó en el capítulo de ingresos netos, el comportamiento entre la productividad y los ingresos productivos debían guardar una correlación importante entre ellos. Los niveles de crecimiento en la figura 17, nos muestra que es muy factible que esa relación sea muy fuerte. Lo que explica como la producción (y sus ciclos) configuran las dinámicas de ingresos.

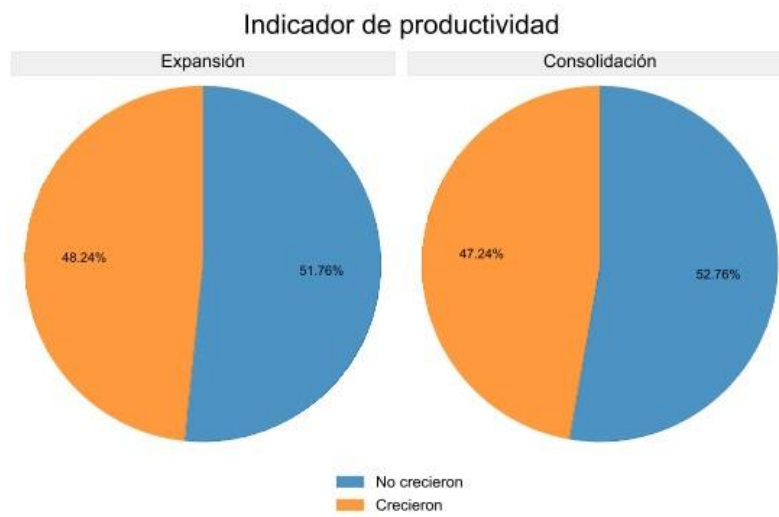
Figura 17 – Distribución de productoras que crecieron en el nivel de productividad



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

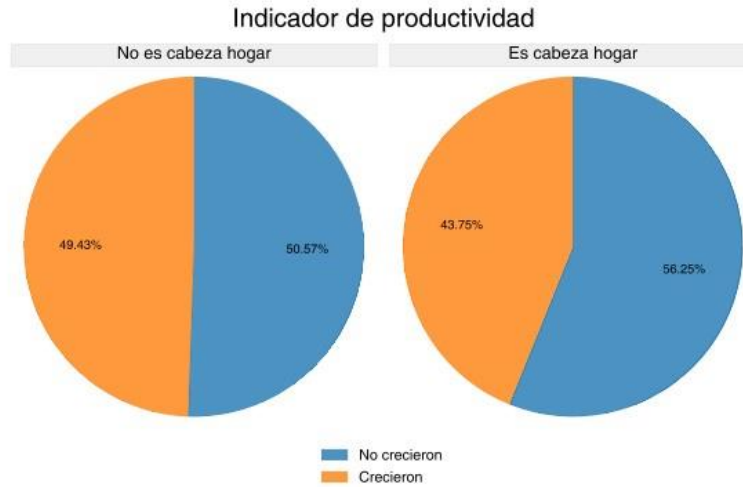
Algo interesante, es que no existe una gran diferencia en términos de crecimiento de la productividad entre los grupos consolidación y expansión. Esto puede marcar que existen otros factores que están afectando al indicador, más allá del tipo de intervención.

Figura 18 – Distribución del crecimiento en productividad por tipo de intervención



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

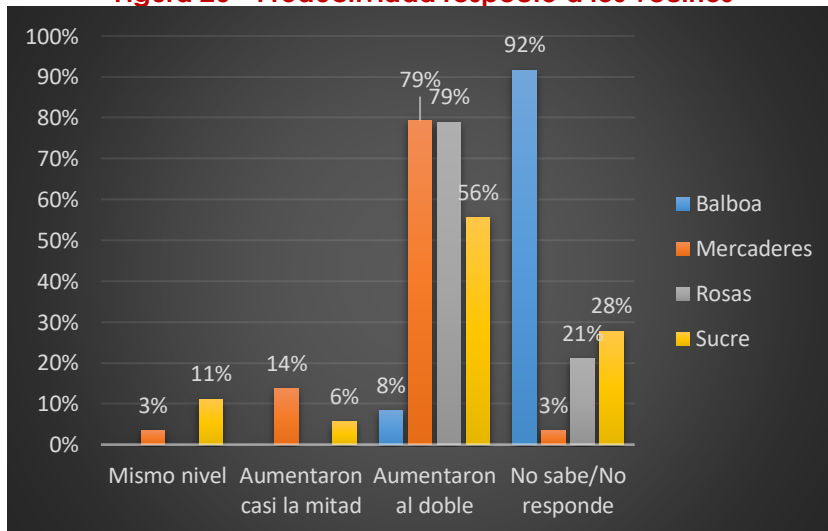
Figura 19 - Distribución del crecimiento en productividad por tipo de mujer



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Para la productividad respecto a los vecinos, preguntada en los grupos focales, el 63% de las mujeres considera que aumento al doble, el 6% que aumento a la mitad, el 4% en el mismo nivel y el 27% no respondió. Al revisar por municipio se encuentra que en Mercaderes y Rosas es donde existe una mayor percepción de aumento de los ingresos, por otra parte, el municipio de Balboa se destaca por tener un porcentaje muy alto de mujeres (92%) que no saben o no responden a la pregunta de productividad, lo que permite asumir faltas o inconvenientes con la claridad a la hora de llevar los registros productivos para ese municipio. Se debe tener en cuenta que el 78,21% de las mujeres con las que se comparó su producto no hicieron parte del programa.

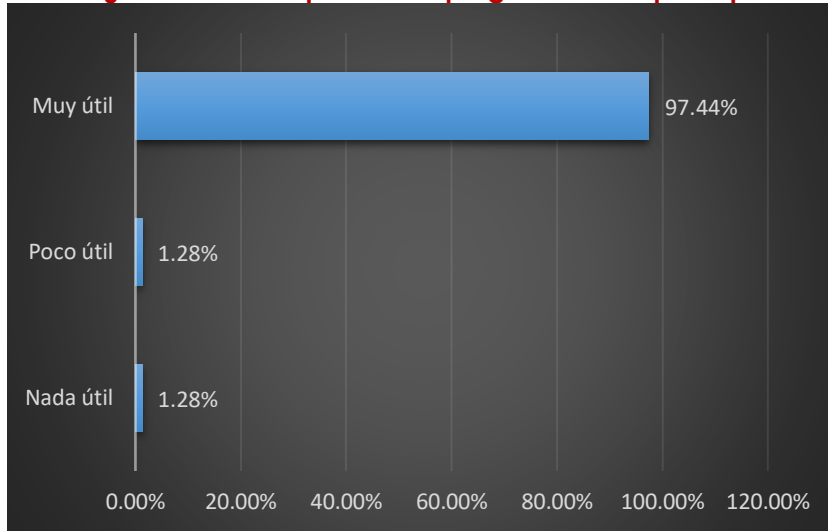
Figura 20 - Productividad respecto a los vecinos



Fuente: procesamiento propio con base de datos grupos focales

Las mujeres en los grupos focales consideran que el programa fue muy útil en la parte productiva, esto gracias a las capacitaciones recibidas que les permitieron desarrollar sus conocimientos en cuanto a alimentación y manejo de las líneas, lo que se reflejaba en productividades más altas y de mejor calidad.

Figura 21 - ¿Qué tan útil le pareció el programa en la parte productiva?



Fuente: procesamiento propio con base de datos grupos focales

Al confrontar la información cuantitativa con la cualitativa se evidencian diferencias para el caso de productividad, la información cuantitativa muestra decrecimientos de casi el 50% de las mujeres, mientras que la información cualitativa muestra en el peor de los casos que la productividad se mantuvo en el mismo nivel con un porcentaje que no es representativo del total, así mismo, se muestra que la productividad incrementó al doble en todos los municipios a excepción de Balboa. Por otro lado, se evidencia una percepción de gran utilidad del programa en los aspectos productivos. Lo anterior muestra que existen disparidades entre la información cuantitativa y cualitativa que no permiten concluir de manera certera.

3.4 ASOCIATIVIDAD

Como se ha visto en la caracterización, las mujeres participantes son pequeñas productoras. En este tipo de configuración productiva, los excedentes de los trabajos agropecuarios se van al autoconsumo, intercambio y venta. Todo eso depende del nivel de excedentes de producción, que se obtiene a partir de los crecimientos en productividades. Aun así, para cualquier actividad rural, aun con aumentos de productividad, los excedentes son variables y por las limitaciones del

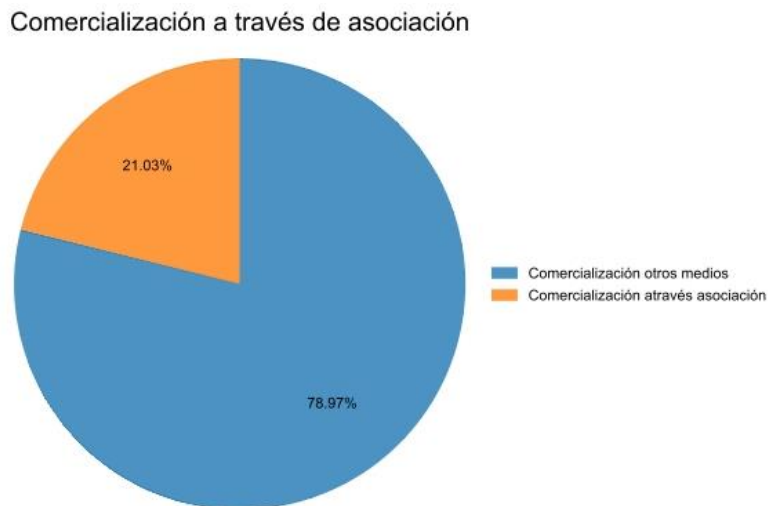
área de producción, son a veces insuficientes para entrar a mercados formales para asegurar un ingreso constante.

Para este tipo de productoras, una gran alternativa es la creación de agrupaciones con el fin común de vender sus productos en conjunto. Así, de esta forma, tienen mayores oportunidades de acceder a nuevos mercados.

3.4.1 Comercialización

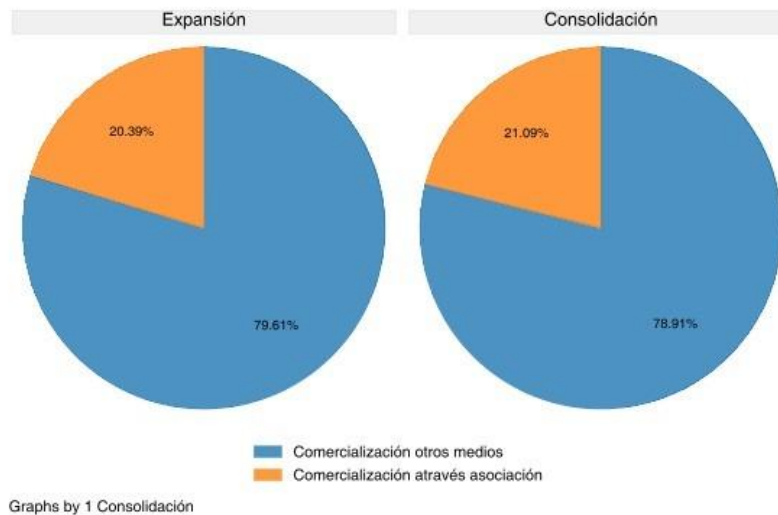
Se encuentra que el nivel de ventas que son realizadas a través de una asociación, para el periodo evaluado, es del 21%. Es decir, aun no se tiene una gran conexión con este tipo de medios para la venta. Se debe tener en cuenta que solo 49 mujeres respondieron la pregunta para línea de seguimiento.

Figura 22 – Distribución por canales de comercialización



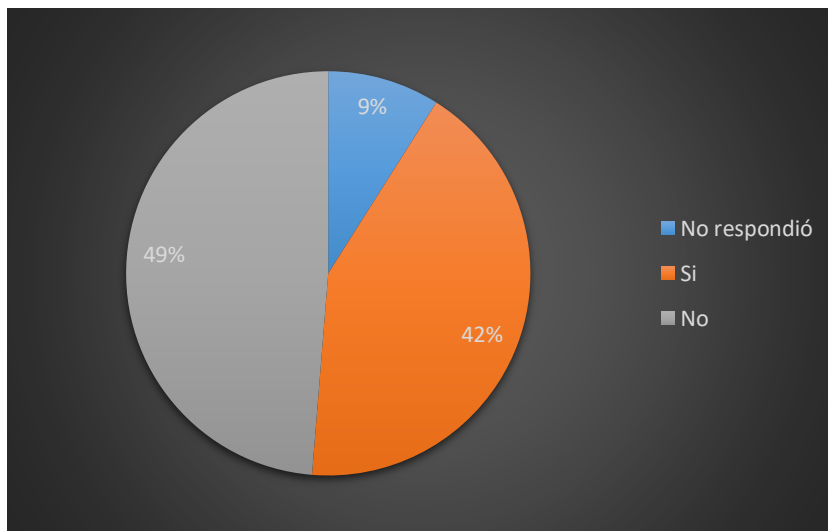
Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Figura 23 - Distribución por canales de comercialización



Para la comercialización por medio de asociaciones se encuentra heterogeneidad en los resultados cuantitativos frente a los cualitativos. Para los cuantitativos solo el 21,03% de las mujeres comercializan a través de una asociación, mientras que los resultados cualitativos muestran una distribución del 42% de las mujeres. Esa diferencia del doble entre los resultados permite concluir inconsistencias en los datos evaluados y el sub-reporte de datos para línea de seguimiento en el análisis cuantitativo.

Figura 24 - Comercialización a través de asociación

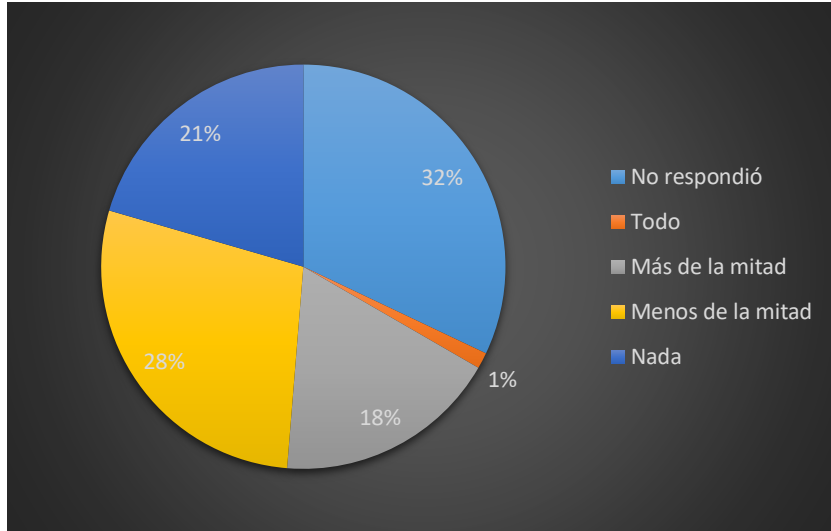


Fuente: procesamiento propio con la encuesta de grupos focales

La distribución de la comercialización a través de una asociación indica que la mayor parte de las mujeres venden menos de la mitad de sus productos por este medio, un 21% no venden

nada y tan solo el 1% venden todo. Lo anterior puede dar una idea de que su comercialización se concentra principalmente en circuitos cortos lo que le resta importancia a hacer parte de una asociación.

Figura 25 - ¿Cuánto comercializa a través de una organización?



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de grupos focales

3.4.2 Ventas

Lo que se observa en el cuadro 9, se complementa en dos sentidos con la información de ventas. Parece que, para el periodo evaluado, las ventas a través de asociaciones fueron realmente muy bajas. Si se observa línea base, 14 mujeres reportaron ventas y solamente 3 en línea de seguimiento. Aquí nuevamente se debe remarcar que la temporalidad del estudio afecta considerablemente los resultados. Sin embargo, tomando ambos resultados (Figura 22, 23 y cuadro 9) es muy probable que las asociaciones aun no jueguen un papel importante en las ventas de las mujeres.

Cuadro 9 – Ventas realizadas en asociaciones⁵

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Línea base inicial	14	391.392	1.051.811	4.500	3.920.000
Línea base final	3	12.000	6.082	5.000	16.000

⁵ Aquí se hace una comparación de promedios, no es posible hacer una comparación 1 a 1 entre las mujeres.

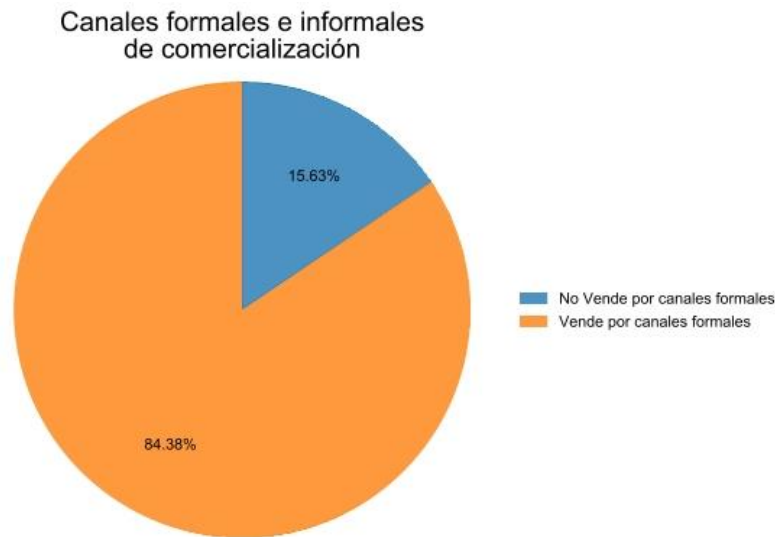
Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

3.4.3 Canales de venta

Dado que no se encuentra una relación profunda entre las ventas y las asociaciones, se desagrega la información para observar cómo se mueven las ventas de las mujeres dentro de las posibilidades de mercado.

En la figura 26 se observa si los canales a los que ellas venden sus productos son de índole formal o informal. Entre más canales formales se establezcan, existirá una mayor seguridad y garantía en las transacciones que ellas realicen. Para el caso de las mujeres de Cauca, se encuentra que la mayoría vende a través de canales formales.

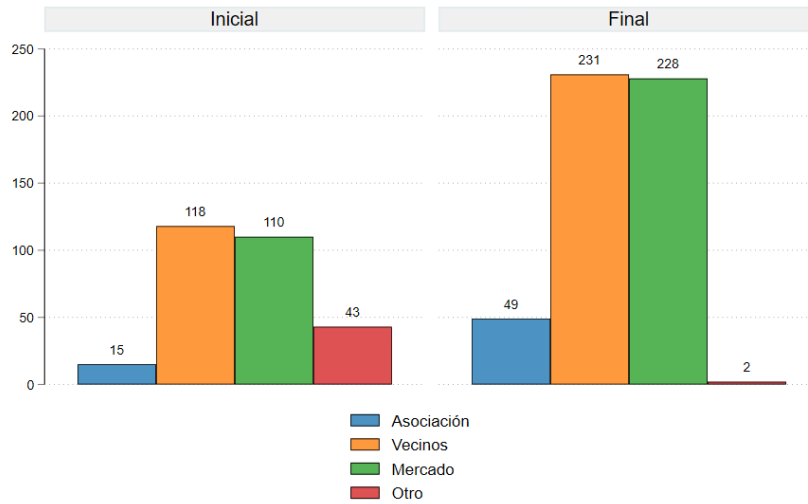
Figura 26 – Distribución por tipo de canal de venta



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

De forma más específica, la figura 27 muestra los distintos tipos de canales de venta que reportan las mujeres. Además, vemos como es su comportamiento en el tiempo. Se observa un ligero crecimiento en la cantidad de mujeres que venden a través de una asociación. Pero claramente los crecimientos más importantes se dan sobre las ventas a vecinos o directamente al mercado, siendo este último el de mayor crecimiento. Teniendo eso en cuenta, si parece existir un aumento generalizado de las ventas, a través de canales formales y en particular, directamente en los mercados regionales. Se debe tener en cuenta que para los distintos tipos de canales de venta se tienen respuesta para línea agrícola y pecuaria, por tal razón tenemos mujeres reportando datos en ambas líneas productivas y su valor es mayor al número de mujeres.

Figura 27 – Distribución de medios de ventas⁶



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

3.5 USO DEL TIEMPO

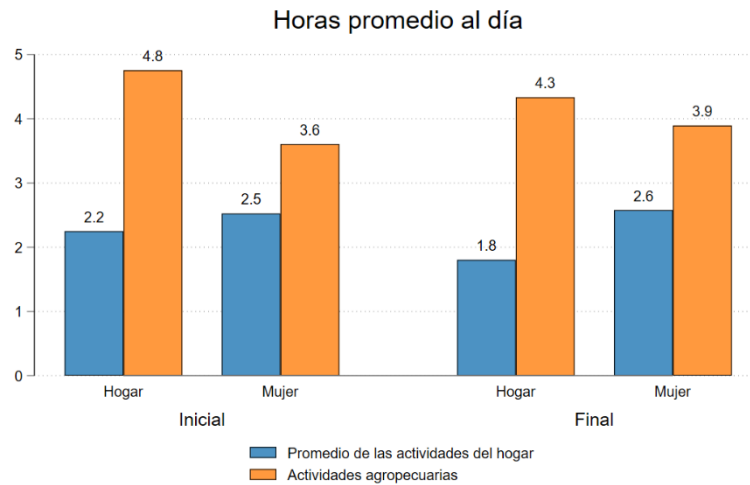
Uno de los pilares de la intervención es el uso del tiempo y cómo es distribuido entre los distintos miembros del hogar. Entre más paridad exista, se tiene mejores oportunidades para cada uno de los miembros del hogar para distribuir su tiempo en distintas actividades. En el contexto de Colombia, la brecha de tiempo usado para actividades en el hogar recae considerablemente sobre las mujeres, por eso, se hace una serie de comparaciones del tiempo promedio usado por las mujeres que hicieron parte del programa (que tuvieron acceso directo a capacitaciones referentes al tema) contra el resto de los integrantes del hogar.

En la figura 28, se muestra en términos de horas promedio, como se comporta la carga en un día normal en estos hogares. Se observa que, en promedio, es más el tiempo dedicado a las actividades productivas que para el hogar. También se encuentra que efectivamente las mujeres les dedican más tiempo a las actividades del hogar relativo a los demás miembros de la familia, sucede lo contrario cuando se mira el tiempo usado en las actividades agropecuarias.

En términos de brechas, en las actividades del hogar se pasa de una brecha de 0.3 horas a una de 0.8 horas, mientras que, para las actividades agropecuarias, se pasa de una brecha de 1.2 horas a una de 0.4. Es decir, se ha ampliado la brecha de intensidad en el trabajo doméstico y se ha cerrado en las actividades agropecuarias.

⁶ *Otro se refiere a ASPAMED, grupo autogestionado y vivienda

Figura 28 – Uso promedio del tiempo por integrantes del hogar (Horas/Día)

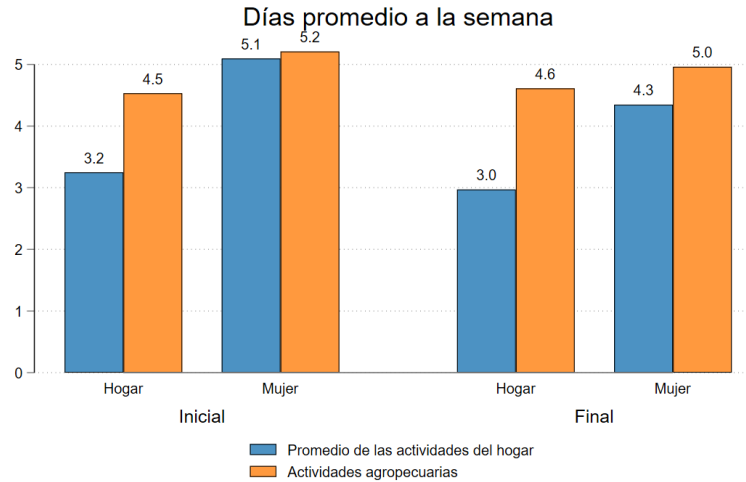


Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

El anterior indicador refleja la intensidad de uso diario para las distintas actividades, ahora, en la figura 29 se muestra la carga semanal para cada una de las actividades de interés. Nuevamente se mantiene la tendencia que la mujer le dedica más tiempo a cualquiera de las actividades.

Observando brechas, se observa que para ambas actividades hay una reducción de ellas. Para las actividades del hogar se pasa de una brecha de 1.9 días a una de 1.3 días. Para el caso de las actividades agropecuarias, se inicia con una brecha de 0.7 días y se reduce a una de 0.4 días. Es decir que se muestra una mejor paridad de uso de tiempo en el trabajo semanal, lo cual es muy positivo. Especialmente considerando la reducción en casi 1 día de las mujeres en las actividades del hogar.

Figura 29 - Uso promedio del tiempo por integrantes del hogar (Día/semana)



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Finalmente, se observan los crecimientos de cada una de las actividades en el cuadro 10 para las mujeres que hacen parte del programa. Mientras que hay un claro crecimiento en las actividades agropecuarias (explicado por el inicio de nuevas actividades productivas), se observa efectos mixtos en las actividades del hogar (decrecimientos a nivel semanal y crecimientos a nivel diario).

Cuadro 10 – Crecimiento en el uso del tiempo para las productoras

Temporalidad	Variable	Observaciones	Promedio
Horas al día	Actividades del hogar	326	17,30%
	Actividad agropecuaria	211	54,20%
Días a la semana	Actividades del hogar	326	-13,90%
	Actividad agropecuaria	211	14,80%

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

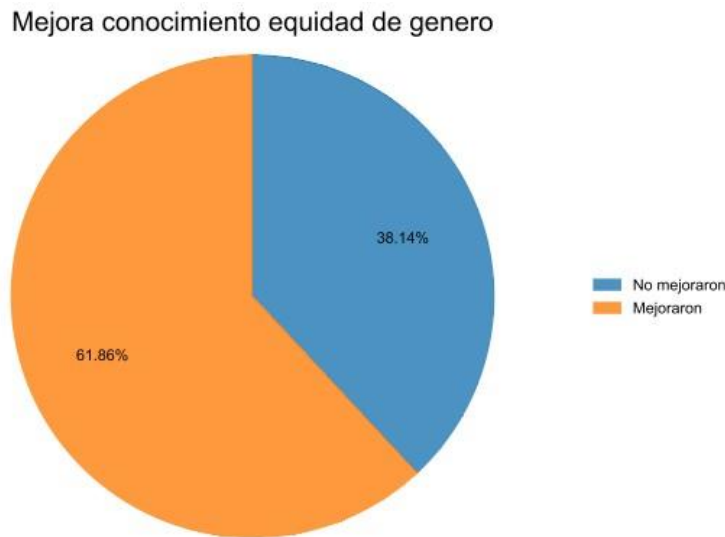
Por último, en un ejercicio de comprobación de datos, se quiso observar el promedio de las diferencias entre el nivel inicial y final por mujer, para determinar la proporción de mujeres que crecieron y decrecieron en la intensidad de uso en cada actividad. Se encuentra que, a nivel de mujer, no existe variación alguna entre los datos, es decir, se reportan los mismos resultados en la encuesta inicial y en la final. Entonces el cambio que se reporta en este apartado es el resultado de la variación entre las observaciones (no todas las que reportan en línea base, reportan en línea final) y no un cambio en los valores de cada mujer. Por lo tanto, no es posible realizar un análisis o sacar alguna conclusión para este indicador.

3.6 PRÁCTICAS DE EQUIDAD DE GÉNERO Y PARTICIPACIÓN INCLUSIVA

Otro componente que es complementario a la toma de decisiones es la equidad de género y la participación inclusiva, esto se refiere más allá de la percepción que la mujer tiene sobre sí misma, a como interactúa con su entorno y como en el hogar se fomenta las prácticas de equidad. El siguiente indicador se midió a través del capítulo XIII “percepción sobre toma de decisiones”. Se realizaron una serie de preguntas de percepción (13 preguntas) de calificación de 1 a 10. Con base a esas preguntas se realiza un índice que promedia el comportamiento de las mujeres y aproxima una percepción de cada mujer respecto a su capacidad para tomar decisiones.

En la figura 30 se muestra que alrededor del 62% mejoraron en este indicador. Un buen resultado pero que nos muestra que pueden existir factores en las mujeres que afectan sus niveles de crecimiento y que deben ser tenidos en cuenta a la hora de aplicar este tipo de intervenciones.

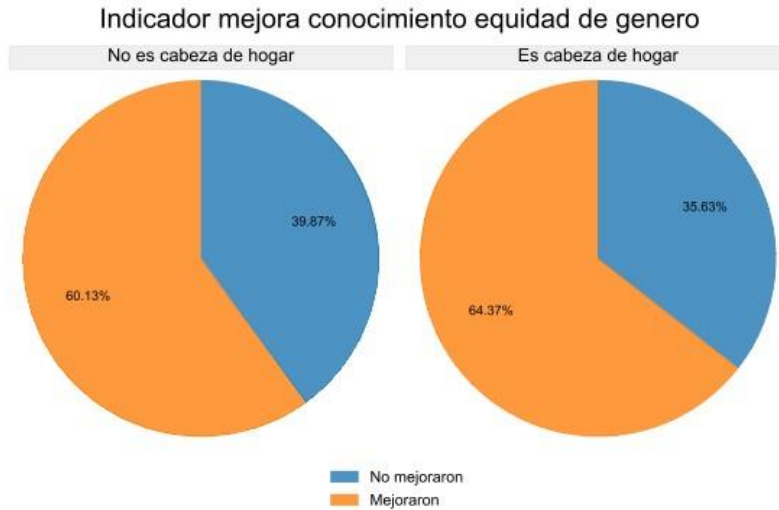
Figura 30 – Distribución de desempeño en conocimientos de equidad de género



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Dentro de las posibles diferencias, como se ha visto en otros indicadores, puede estar causado por el rol de la mujer en el hogar. En este aspecto, no parece haber una gran diferencia (solamente de 4 puntos porcentuales) entre las mujeres cabeza de hogar y las que no lo son.

Figura 31 – Distribución de desempeño de equidad de género por cabeza de hogar



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

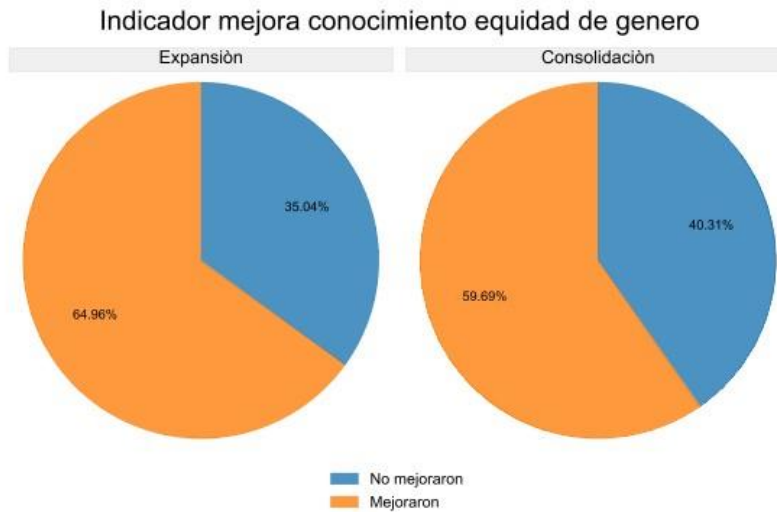
Algo similar sucede con el tipo de intervención, existe una ligera diferencia entre las mujeres expansión y consolidación. Siendo las más nuevas, las que más crecen. Esto puede explicarse observando el nivel inicial de cada uno de los grupos. Al analizar los grupos consolidación y expansión se encuentra que en promedio las mujeres consolidación crecen 0,4 puntos porcentuales mientras que las mujeres expansión 0,7 puntos porcentuales. Revisando el tipo de mujer para línea base se encuentra que las mujeres consolidación cuentan con un mayor promedio en conocimientos (0,34 puntos porcentuales por encima) lo que demuestra que la intervención anterior les permitió entrar al proyecto con un entendimiento mayor del tema.

Cuadro 11 – Nivel del índice de equidad de género, por tipo de intervención
Consolidación

	N	Mean	SD	Min	Max
Promedio en LBI	196	6.903	1.219	2.571	9.929
Promedio en LBF	225	7.308	.935	4.643	9.429
Expansión					
Promedio en LBI	139	6.568	1.263	3.286	9
Promedio en LBF	172	7.286	.914	5.143	9.643

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

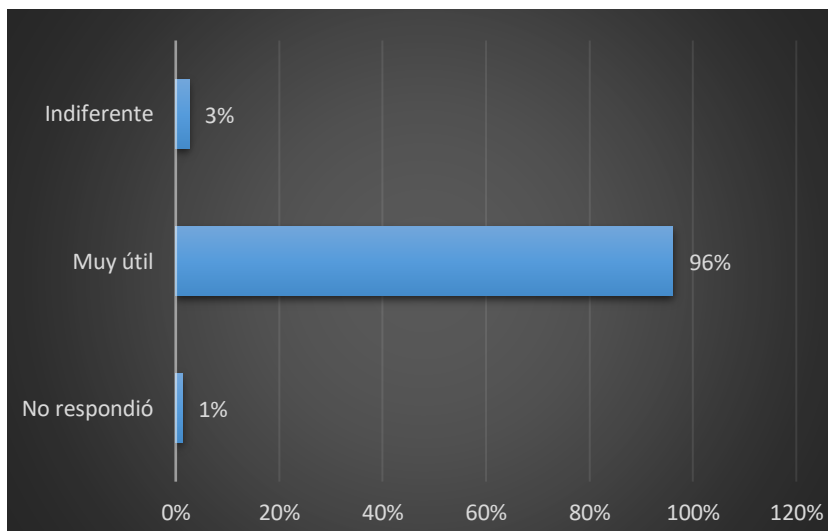
Figura 32 - Distribución de desempeño de equidad de género por tipo de intervención



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Frente a la utilidad del programa en empoderamiento de las mujeres y la mejora del conocimiento en equidad de género, se encuentran diferencias significativas entre la información. Para la que se toma con la información cualitativa se evidencia que el 96% de las mujeres consideran que hay una mejora en su empoderamiento mientras que con la información cuantitativa se encuentra que el 61% de las mujeres mejoraron su conocimiento.

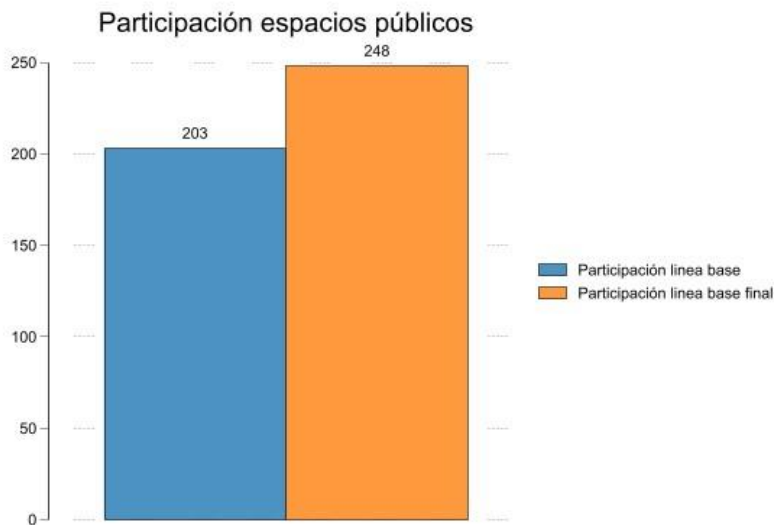
Figura 33 - ¿Qué tan útil le pareció el programa en el empoderamiento de las mujeres?



Fuente: procesamiento propio con la encuesta grupos focales

Finalmente, para medir el nivel de participación que tienen las mujeres con su entorno, se les preguntó si ellas participan en espacios públicos. Considerando esta variable, se observa un crecimiento del 22.2% en la cantidad de mujeres que acceden a participar en este tipo de eventos.

Figura 34 – Nivel de participación en espacios públicos



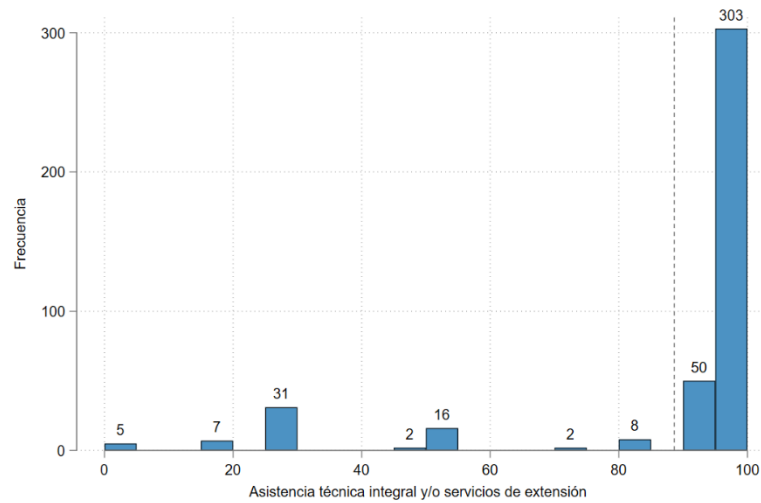
Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

3.7 APOYOS Y EXTENSIÓN AGRÍCOLA

Es importante también realizar un seguimiento a los procesos que se lleven a cabo en el programa de apoyos, porque diferencias en la entrega de cualquier aspecto del programa, puede explicar las diferencias en los distintos resultados esperados sobre los participantes.

En la figura 36 se muestra un histograma de como para 11 actividades registradas en el registro de apoyos fueron impartidas a cada una de las mujeres del programa. Este indicador muestra el nivel de asistencia técnica recibida por cada una de las participantes, es decir, si la mujer recibió el 100% de todas las asistencias o servicios, se ubicará en la parte derecha del gráfico. Se encuentra que 303 mujeres recibieron el 100% de los apoyos evaluados, algo muy positivo. Y 361 mujeres recibieron más del 90%, la gran mayoría de las mujeres intervenidas. Ahora bien, hay 45 mujeres que no recibieron más de la mitad de estos apoyos evaluados, en parte puede estar ligado a la calidad de la información del registro de apoyos. Pero probablemente, contrastando con la sección 2.8 (en el cual si están prácticamente completos los registros) puede que el factor de asistencia ya sea por parte de la mujer o del extensionista, marquen esas diferencias. Inclusive se puede explicar este comportamiento debido a las mujeres que fueron entrando tiempo después del inicio del proyecto.

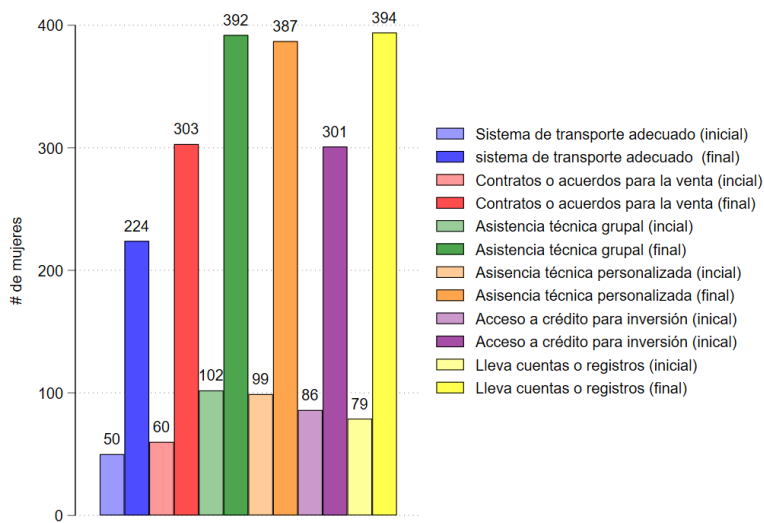
Figura 35 – Distribución del nivel de cumplimiento de asistencia técnica y/o servicios de extensión



Fuente: procesamiento propio con el registro de apoyos

Finalmente, en la figura 37 se muestra algunas variables de medición de los apoyos con los que contaban las 400 mujeres y como cambió una vez finalizado el programa. Es claro que aquellas variables asociadas a intervenciones directas de la fundación son los que terminan con un mayor nivel de apropiación, en particular, contar con asistencia técnica y llevar registros de su actividad económica. En términos de crecimiento, también se observan cambios muy positivos. Por ejemplo, aun teniendo en cuenta la variable de menor crecimiento (si cuentan con un sistema adecuado para el transporte de mercancías), se registra un crecimiento del 348%.

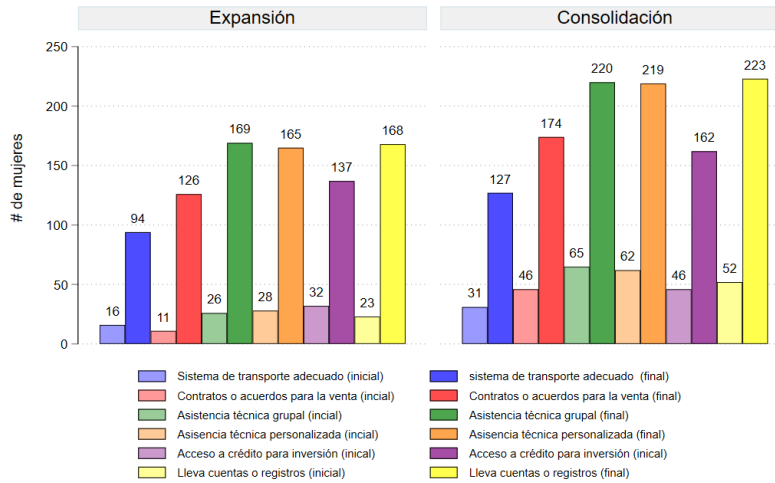
Figura 36 – Apoyos para las mujeres en el tiempo



Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

En la figura 38, se observan los resultados desagregados por tipo de intervención. Claramente las mujeres consolidación tenían niveles iniciales más altos para todos los apoyos. En términos de crecimiento, las mujeres expansión son las de mayor crecimiento (aunque en niveles, las mujeres consolidación son las que más tienen apoyos al finalizar la medición).

Figura 37 – Apoyos para las mujeres en el tiempo, por tipo de intervención

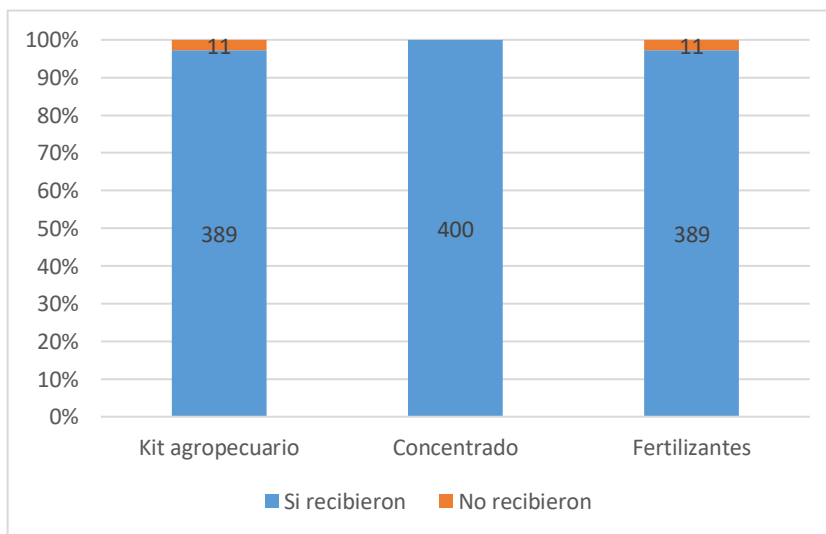


Graphs by 1 Consolidación_

3.8 INSUMOS E INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA

En cuanto a la entrega física de incentivos en la forma de insumos e infraestructura productiva, necesaria para la implementación de las nuevas líneas productivas, se encuentra un muy alto nivel de entrega. Para los 3 casos se tiene un nivel mínimo del 97,5%.

Figura 38 – Nivel de entrega de insumos e infraestructura productiva



Fuente: procesamiento propio con el registro de apoyos

3.9 VBG

Uno de los temas más sensibles relacionados a la equidad de género es el manejo de casos de violencia derivados de las diferencias basadas en este aspecto. La Fundación Alpina dio una serie de capacitaciones para que los hogares pudieran identificar, evaluar y resolver cualquier tipo de conflicto que pudiera derivarse en temáticas de género.

3.9.1 Conocimientos y aprendizajes

Se les preguntó en la encuesta cuantas mujeres conocían los mecanismos y las instituciones adecuadas para recibir apoyo en casos de VBG. En la línea base inicial se encuentra que inicialmente 296 mujeres (74%) sabían a quién acudir en estos casos. Lo que se encuentra en el seguimiento, es que el 100% de las mujeres perciben que saben a qué instituciones acudir cuando se presenten ese tipo de situaciones.

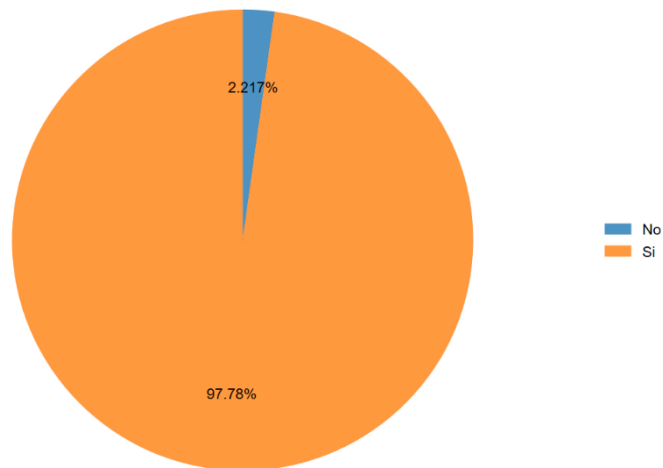
3.9.2 Capacitaciones

El conocimiento adquirido se impartió en base a una serie de capacitaciones con distintos objetivos; la identificación de los tipos de violencia y la identificación de espacios de ayuda. Aquí se observa una diferencia entre los insumos entregados y el nivel de resultados (es decir el 100% de las mujeres ahora conocen los mecanismos para manejar situaciones de VBG, pero no todas reportan haber visto las capacitaciones). Esto podría estar explicado por los mismos registros de información o por efectos “spillover⁷” entre las tratadas. Pero es seguro afirmar que la gran mayoría, sino todas las mujeres, recibieron y conocen sobre este aspecto crucial para temas de género.

Figura 39 – Nivel de visitas en tipos de violencia

⁷ Efectos “spillover” en economía hace referencia a cuando el tratamiento derivado de una intervención se propaga a personas que estaban por fuera de la intervención.

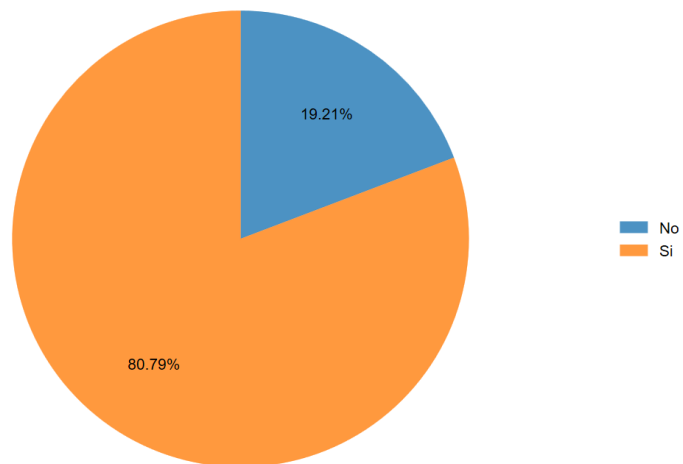
Visita de identificación de tipos de violencia



Fuente: procesamiento propio con el registro de apoyos

Figura 40 – Nivel de visitas sobre espacios de ayuda

Identificación de espacios locales, regionales, territoriales y nacionales



Fuente: procesamiento propio con el registro de apoyos

Capítulo 4

ANÁLISIS DETERMINANTES DE LOS RESULTADOS

Dado que para algunos indicadores no se encuentra información para todas las 400 mujeres, se propone usar modelos estadísticos que validen que no hay diferencias sistemáticas entre las que reportan información y las que no lo hacen. Si en promedio, se encuentra que las características son iguales entre ambos grupos, existirá evidencia de que los datos con los que se cuentan pueden ser representativos de todo el programa.

En particular se realizarán pruebas de medias⁸ para una serie de características que se consideran importantes para el programa. Para realizar este ejercicio, se escogen las principales variables que determinan el ingreso neto de la UPA (ingresos brutos totales y costos totales) debido a cómo vimos en el capítulo 2, estas variables de ingreso tienen una correlación importante con las variables de productividad y comercialización. Esto implica que estas variables son un razonable indicador del estado de la información para el programa.

En el cuadro 11 se reportan el resultado de la prueba para una serie de características. Tenemos dos columnas, una que reporta los resultados para la variable de costos y otra para ingresos. En términos generales, los resultados que presentan diferencias significativas entre aquellas mujeres que reportan vs las que no son aquellas en el cual su coeficiente tenga un nivel de significancia superior al 95% (** o ***). Por otro lado, aquellos coeficientes negativos implican que hay más mujeres que reportan información para esa variable de interés.

Para dar más claridad al ejercicio, se puede tomar como ejemplo la variable de Balboa, esta variable identifica a aquellas mujeres que pertenecen a ese municipio. Los resultados nos muestran que hay una diferencia significativa al 99% de 16,4 puntos porcentuales en la proporción de mujeres que reportan información de ingresos en este municipio contra las demás. Específicamente, nos dice que Balboa tiene un déficit de información para ingresos respecto a los demás municipios.

Otro caso que sirve para caracterizar el ejercicio es el caso de Sucre, los resultados nos reportan que para el caso de los costos y de los ingresos Sucre tiene en términos porcentuales más información en comparación a los demás municipios, de 11.7 y 19.4 puntos porcentuales para costos e ingresos respectivamente.

Las conclusiones más importantes que se pueden sacar de este ejercicio, es que en cuanto a las características socioeconómicas de las mujeres no se encuentran mayores diferencias (con excepción del tamaño del hogar e ingresos en el cual hogares más grandes tienden a reportar menos). Hay una diferencia importante en el municipio de Sucre, que tiene una mayor cantidad de información que los demás municipios y, finalmente; hablando de líneas productivas, aquellas

⁸ TTEST es un test estadístico que toma el promedio de una característica cualquiera para dos grupos de interés y compara, dado unos ciertos intervalos de confianza, si la diferencia entre ambos grupos es estadísticamente relevante.

mujeres con café son las que más reportan información (casi 34.5 puntos porcentuales más para costos). Resumiendo, si bien en términos de características personales no hay mayores diferencias, a la hora de hacer análisis se debe tener en cuenta que la información pesa más sobre el municipio de sucre y sobre la producción de café.

Cuadro 12 – T-test para ingresos y costos de la UPA

Variable	Costos	Ingresos	Variable	Costos	Ingresos
Argelia	0.0472	0.124**	Gallinas ponedoras	0.0768*	-0.0192
	(1.05)	(2.21)		(1.87)	(-0.34)
Balboa	0.0726	0.164***	Huerta	0.0653**	-0.0357
	(1.62)	(2.92)		(2.14)	(-0.84)
Mercaderes	0.0627	-0.0178	Maiz	-	0.0266
	(1.39)	(-0.31)		0.000301	(0.82)
Rosas	-0.0652	-0.0761	Otros agrícolas	0.0152	0.0741*
	(-1.45)	(-1.35)		(0.53)	(1.86)
Sucre	-0.117***	-0.194***	Otros pecuarios	0.00446	-0.00418
	(-2.62)	(-3.47)		(0.63)	(-0.42)
Consolidación	-0.00513	-0.0671	Peces	0.0521**	-0.0487
	(-0.06)	(-0.19)		(2.21)	(-1.48)
Café	-0.345***	-0.125*	Pollos	0.0868**	-0.0677
	(-7.21)	(-1.82)		(2.46)	(-1.38)
Caña de azúcar	0.00283	-0.0265	Tomate	0.0230	-0.0334
	(0.16)	(-1.08)		(1.17)	(-1.22)
Cebolla	-0.0175	0.154***	Años de edad	-1.418	0.0879
	(-0.78)	(5.04)		(-0.91)	(0.04)
Cerdos	0.00863	-0.0311	Uso de tiempo: hogar (horas)	-0.0854	-0.0692
	(0.34)	(-0.89)		(-0.40)	(-0.26)
Cilantro	-	0.0391	Uso de tiempo: hogar (días)	0.124	0.00348
	0.000970	(1.40)		(0.87)	(0.02)
Cuyes	0.0104	-0.00975	Uso de tiempo: agropecuario (horas)	-0.701*	-0.379
	(0.97)	(-0.65)		(-1.93)	(-0.86)
Frutales	0.0177	0.108***	Uso de tiempo: agropecuario (días)	-0.195	0.208
	(0.82)	(3.60)		(-0.79)	(0.69)
Tamaño del hogar	-0.235	0.612***			
	(-1.64)	(3.41)			
Observaciones	793	793	Observaciones	793	793

Estadístico en paréntesis t * p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01

Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

4.1 ANÁLISIS DEL CAMBIO EN INGRESOS

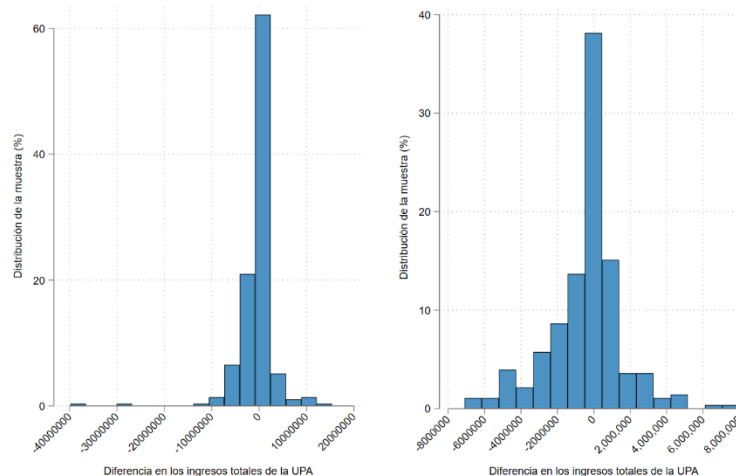
En este subcapítulo se hará un análisis econométrico de inferencia causal del comportamiento de los ingresos. Con el propósito de determinar si hay características del programa o de la mujer que jalonan el crecimiento en los ingresos. Esto puede dar insumos para entender, al menos en el corto plazo, cuáles son los elementos más importantes que se deben tener presente en próximos proyectos.

Se toma como variable de interés a los ingresos por dos razones. La primera es que los ingresos dan un buen referente de los demás indicadores relevantes al proyecto (productividad, comercialización, bienestar). La segunda razón es que, técnicamente hablando, es la variable de resultado con la que se cuenta con más información, lo que es la variable con mayor “potencia” para correr un ejercicio econométrico que sea viable y dicente.

En primer lugar, se analiza el total de observaciones de la diferencia en ingresos totales (se restan los ingresos finales contra los iniciales), para ver si siguen una configuración normal y no hay evidencia de datos atípicos que puedan sesgar las estimaciones.

En la figura 36 se muestra cómo se distribuyen los datos de esta variable. En la izquierda se muestra cómo se comporta sin ningún tipo de filtro, es claro que hay unas pocas variables que amplían el rango de ingresos de forma considerable, especialmente en el lado negativo. Por esta razón, se decide filtrar a 2 desviaciones estándar de la media que, como regla estadística, es la distancia que debería contener la mayoría de los datos normales. Se puede ver que, en el gráfico de la derecha, la distribución de los datos es más cerrada y el rango no supera los 10 millones, a diferencia del gráfico de la izquierda.

Figura 41 – Histograma de la diferencia en ingresos (Final – Inicial)



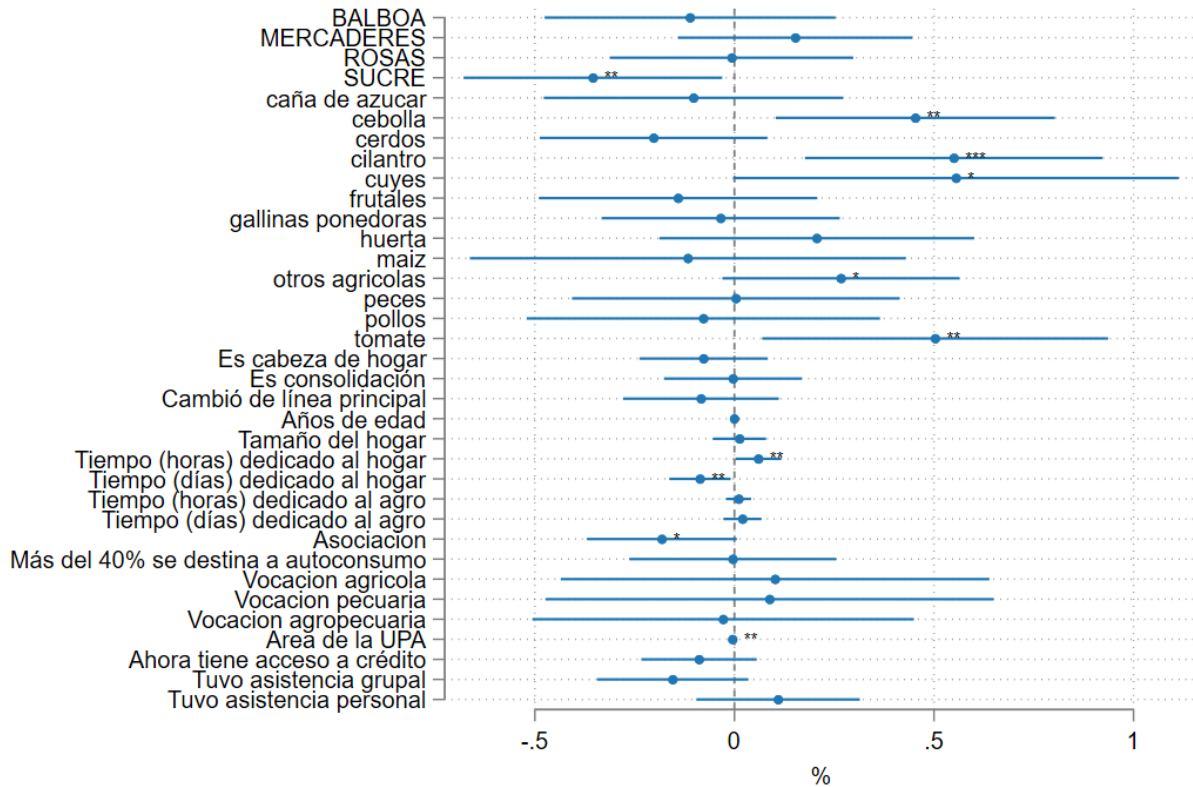
Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

Ahora bien, con estas correcciones se disminuye los datos disponibles son alrededor de 240. Por esta razón, se sugiere hacer un modelo de elección discreta. Este tipo de modelos nos muestra qué características hacen que un grupo personas tenga cambios positivos en ingresos.

En la figura 37 se muestra el resultado general de esta regresión. Los puntos azules es el coeficiente, nos dice en cuantos puntos porcentuales una variable afecta la probabilidad de ser una mujer que creció en sus ingresos. Las líneas azules son el intervalo de confianza y los asteriscos nos muestran el nivel de confianza de la estimación (* 90%; ** 95%; *** 99%). Usualmente se interpretan aquellos iguales o superiores al 95%. Para ejemplificar lo anteriormente dicho, se puede hablar de la variable Sucre, que identifica si la mujer pertenece al municipio con ese nombre. Se encuentra que las mujeres que están en Sucre tienen menor probabilidad de tener cambios positivos en los ingresos en más de 25 puntos porcentuales.

A grandes rasgos, se encuentra que los cultivos de hortalizas (cebolla, cilantro y tomate) aumentan la probabilidad de tener crecimientos positivos en los ingresos. Esto puede dar peso a la hipótesis de que, dado el espacio temporal, la mejor calidad de información estará ubicado para aquellos productos de ciclo corto. Entre más tiempo, en días, se dediquen a actividades del hogar, es menos probable que crezcan en sus ingresos. Y entre más grande sea la UPA, menos probabilidades tendrán de crecer estas mujeres.

Figura 42 – Regresión MPL para mujeres que crecieron en sus ingresos

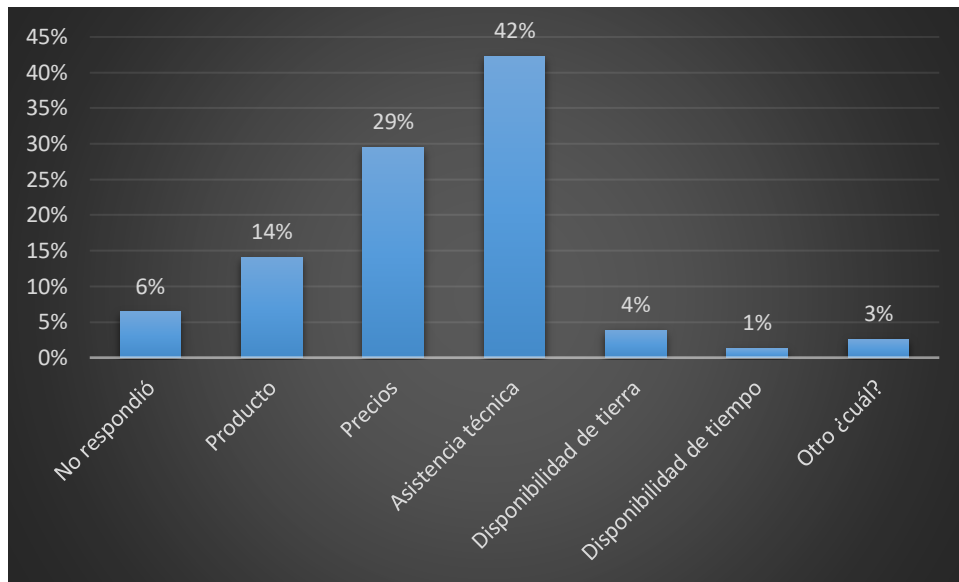


Fuente: procesamiento propio con la encuesta de línea base aplicada

En la figura 39, se muestran los resultados de la percepción de las mujeres frente a cuáles son los factores que más influyen sobre los ingresos netos. Se encuentra que casi la mitad de las mujeres, consideran que la asistencia técnica es el factor determinante. Le siguen aspectos como los precios del mercado y el tipo de producto.

Contrastando con la regresión realizada, se encuentran divergencias entre las percepciones y los datos cuantitativos, aunque si existe una relación importante entre el tipo de producto y el crecimiento de los ingresos. Pero, por otra parte, no se encuentra relación alguna con elementos de la asistencia técnica.

Figura 43 - Factor que más influye en ingresos netos



Fuente: procesamiento propio con la encuesta grupos focales

Capítulo 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El programa de la Fundación Alpina tiene como objetivo mejorar las capacidades y las condiciones de vida de las mujeres del sur del Cauca, a través de una serie de incentivos y, en general, de un servicio de extensión rural que generen ciclos de producción e ingresos sostenibles en el tiempo.

Para lograr resultados, la etapa operacional debe ser entregada acorde a como se planteó al inicio de la intervención. Mediante lo observado en la línea base y el registro de apoyos, se encuentra que para la gran mayoría de las mujeres se entregan todos los insumos planteados para este programa. Cuando esto se contrasta con lo encontrado en los grupos focales, el nivel de satisfacción de las mujeres es completa respecto a este apartado, por lo que muy probablemente si se hicieron todas las entregas propuestas. Entonces, desde el punto de vista operacional, si existen los elementos para encontrar resultados positivos en esta evaluación.

En cuanto a los resultados en temas de producción e ingresos, desde la información cuantitativa se encuentran resultados muy heterogéneos y que son solo atribuibles a una proporción de las mujeres. Todo esto, además, debe ser interpretado entendiendo que la ventana de captura de la información es limitada por las condiciones de las bases de datos, sus preguntas y por supuesto, por la diversidad de líneas productivas que varían considerablemente sus ciclos productivos. Ahora bien, cuando se contrasta esta situación contra lo encontrado en los grupos focales, cambia considerablemente. La gran mayoría de las mujeres reportan crecimientos importantes en la producción y sus ingresos. Esta situación valida la hipótesis de que la información cuantitativa no está dando los elementos suficientes para concluir sobre lo que ha pasado con las participantes. Además, es una información que puede mostrar que si hubo resultados consistentes y positivos para este aspecto del programa.

Frente a temas asociativos, con la triangulación de la información se puede concluir que si se crearon grupos de ayuda y colaboración entre mujeres que permitieron circuitos cortos (locales) de comercialización entre las participantes. Además, incentivó el intercambio entre las participantes, lo cual permite una diversificación de sus bienes agropecuarios. Si bien no se logró la creación de asociaciones de productoras, se crearon formas iniciales de este tipo de agrupaciones que les ha traído beneficios comerciales, y muy posiblemente, beneficios sociales para estas mujeres.

Hablando de los temas de empoderamiento y equidad de género, salvo para el indicador de uso del tiempo, en el cual no se pueden llegar a conclusiones desde lo cuantitativo, para los demás indicadores (poder de toma de decisiones, VBG, equidad de género) se observan coincidencias entre la información cuantitativa y lo encontrado en los grupos focales. Las mujeres se sienten más capacitadas y seguras frente a las decisiones que toman y tienen más poder sobre las actividades productivas. Y, por tanto, en los ingresos del hogar.

En general, parecen existir tendencias desde lo operativo, hasta de los resultados, de que si existieron una buena cantidad de resultados positivos esperados sobre las mujeres. Sin embargo, para llegar a conclusiones tajantes sobre lo que sucede en un programa, es de vital importancia que todas las fuentes de información se encuentren en sintonía y se complementen entre sí. La revisión de los instrumentos frente a las características de cada programa (tipo de población, factores productivos, tiempo de medición, entre otros), así como de su funcionalidad operativa y facilidad de uso de estos, son elementos que se deben tener en cuenta en la ejecución de proyectos, especialmente para aquellos con un componente tan fuerte de medición.